



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

**Sede Santo Domingo**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS**

Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de:

**INGENIERO DE EMPRESAS**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA  
ESTUDIANTIL EN SANTO DOMINGO, 2016.”**

**Estudiante:**

**OMAR MIGUEL GALLARDO RIERA**

**Director de Trabajo de Titulación:**

**ING. GELMAR GARCÍA, PhD**

**Santo Domingo – Ecuador**

**Agosto, 2016**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA ESTUDIANTIL EN SANTO DOMINGO, 2016.”**

Ing. Gelmar García Vidal, PhD  
**DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN** \_\_\_\_\_

**APROBADO**

Ing. Jacinto Vera Intriago, MBA.  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL** \_\_\_\_\_

Ing. Reyner Pérez, PhD  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL** \_\_\_\_\_

Ing. Ángel Fredy Castelo Rivas, MDE  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL** \_\_\_\_\_

Santo Domingo.....de.....de 2016.

**Autor:** GALLARDO RIERA OMAR MIGUEL

**Institución:** UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

**Título del Trabajo de Titulación:** PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA ESTUDIANTIL EN SANTO DOMINGO, 2016.

**Fecha:** AGOSTO, 2016

El contenido del presente trabajo, está bajo la responsabilidad del autor el mismo que no ha sido plagiado.



---

**OMAR MIGUEL GALLARDO RIERA**  
C.C. 1711358430

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**Sede Santo Domingo**


**INFORME DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Santo Domingo, 18 de agosto de 2016

Ingeniero  
Patricio Pérez Hidalgo, MBA.  
**COORDINADOR DE LA CARRERA  
DE INGENIERÍA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS**

Informo que el trabajo de titulación realizado por el Señor: **OMAR MIGUEL GALLARDO RIERA**, cuyo título es **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA ESTUDIANTIL EN SANTO DOMINGO, 2016”**, ha sido elaborado bajo mi supervisión y revisado en todas sus partes, el mismo que no ha sido plagiado por lo cual autorizo su respectiva presentación.

Particular que informo para fines pertinentes.



---

Ing. Gelmar García Vidal, PhD  
**DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN**



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

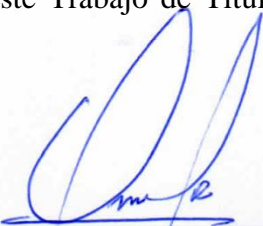
**FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO**  
**TRABAJO DE TITULACIÓN**

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1711358430
APELLIDO Y NOMBRES:	Gallardo Riera Omar Miguel
DIRECCIÓN:	Vía Chone Km 3 ½ y Av. Italia
EMAIL:	migari10@hotmail.com
TELÉFONO FIJO:	3767519
TELÉFONO MOVIL:	0985043605

DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	"Plan de negocios para la creación de una residencia estudiantil en Santo Domingo, 2016."		
AUTOR O AUTORES:	Gallardo Riera Omar Miguel.		
FECHA DE ENTREGA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN:	Agosto, 2016		
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN:	Ing. Gelmar García Vidal.		
PROGRAMA	PREGRADO	<input checked="" type="checkbox"/>	POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniero de Empresas y Negocios		
RESUMEN: Mínimo 250 palabras	<p>En la actualidad la sociedad ha sufrido grandes cambios, por lo que ahora los jóvenes buscan una mejor preparación profesional, por esta razón ellos deciden viajar a otras provincias cercanas para tener la oportunidad de estudiar en una de las Universidades de mayor prestigio y de esta manera obtener mejores oportunidades en la vida laboral. Estos jóvenes que deciden viajar a Santo Domingo tienen la necesidad de buscar un lugar confortable y seguro para alojarse, es por eso precisamente que nace la idea del proyecto para la creación de la residencia estudiantil "La Quinta"; el plan consiste en ofrecer a los jóvenes universitarios un sitio donde vivir el cual ofrezca una infraestructura amplia, segura y adecuada, para que los residentes gocen de un ambiente cómodo e ideal para su formación</p> <p>El capítulo primero trata de la introducción donde se identifica y analiza entorno actual que rodea al proyecto, esto se lo hace ya que es de suma importancia saber en qué ambiente se desarrollará la residencia.</p> <p>En el segundo capítulo, se hace un estudio general de la población estudiantil de la Universidad Tecnológica Equinoccial para determinar las características del mercado meta de nuestra residencia universitaria. Adicionalmente se calculó la muestra de la población a la cual se aplicará la encuesta, que permitirá obtener la información requerida para este estudio.</p> <p>En el tercer capítulo se analizan los resultados para conocer la factibilidad financiera del proyecto, donde se fija el costo de la inversión inicial que será necesaria para poner en marcha este proyecto</p>		

	residencial; a través del análisis de los indicadores VAN y TIR, es aquí donde se determinará si el proyecto es rentable y por lo tanto si resulta conveniente desarrollarlo.
<b>PALABRAS CLAVES:</b>	<b>Plan de Negocio, Alojamiento, Inversión</b>
<b>ABSTRACT:</b>	<p>At present the society has suffered big changes, therefore now young people look for a better professional preparation, for this reason they decide to travel to other nearby provinces to have the opportunity to study at one of the Universities of greater prestige and in this way obtain better opportunities in working life. These young people who decide to travel to Santo Domingo have the need to find a comfortable and safe place to stay, this is why precisely that the idea of this project is born for the creation of the student residence "La Quinta"; the plan is to offer the young university students a place to live which offers a comprehensive, safe, and appropriate infrastructure for the residents to enjoy a comfortable and ideal atmosphere for their formation.</p> <p>In this work it is identified and analyzed the current environment surrounding the project, this is done since it is of the utmost importance to know in what environment the residence will be developed.</p> <p>In addition, a general study is done of the student population of the Universidad Tecnológica Equinoccial to determine the characteristics of the market goal of this university residence. Additionally there was calculated the sample of the population to which there will be applied the survey, which will allow obtaining the information required for this study.</p> <p>Finally, the results are analyzed in order to know the financial feasibility of the project, which sets the cost of the initial investment that will be required to implement this residential project; through the analysis of the Net Present Value and Internal Rate of Return indicators (VAN and TIR respectively in Spanish); it is here where it will be determined if the project is profitable and therefore whether it would be advisable to develop.</p>
<b>KEYWORDS</b>	<b>Business Plan, Accommodation, Investment</b>

Se autoriza la publicación de este Trabajo de Titulación en el Repositorio Digital de la Institución.

f:   
**OMAR MIGUEL GALLARDO RIERA**  
**C.C. 1711358430**

## **DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN**

Yo, **GALLARDO RIERA OMAR MIGUEL**, C.C. **1711358430** autor del Trabajo de Titulación titulado: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA ESTUDIANTIL EN SANTO DOMINGO, 2016”**, previo a la obtención del título de **Ingeniero de Empresas y Negocios** en la Universidad Tecnológica Equinoccial Sede Santo Domingo.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las Instituciones de Educación Superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la BIBLIOTECA de la Universidad Tecnológica Equinoccial a tener una copia del referido trabajo de graduación con el propósito de generar un Repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Santo Domingo, 19 de agosto de 2016

f:

**OMAR MIGUEL GALLARDO RIERA**  
**C.C. 1711358430**

## DEDICATORIA

*El presente trabajo de titulación se la dedico a Dios quién ha sido mi guía y fortaleza, regalándome la oportunidad de cosechar éxitos, y las fuerzas necesarias para seguir adelante y no desmayar en las diversas pruebas de la vida.*

*A mis padres, que son mi fortaleza y apoyo incondicional en todo momento, por sus sabios consejos, comprensión, amor, por su transparencia al guiarme por el camino del bien y gracias a ellos ser lo que soy.*

*A todas aquellas personas importantes que de una u otra manera estuvieron presentes en la culminación de esta meta y que con su presencia ahora ocupan un lugar muy especial.*

*La dicha de la vida consiste en tener siempre algo que hacer, alguien a quien amar y alguna cosa que esperar”.*

*Omar Miguel Gallardo Riera*



## **AGRADECIMIENTO**

*A la Universidad Tecnológica Equinoccial por brindarme la oportunidad de ser parte de esta noble institución abriéndome las puertas para culminar con éxitos mis estudios universitarios y ser un profesional.*

*A mi director del Trabajo de Titulación, al Ing. Gelmar García Vidal quien fue mi guía en el proceso y culminación de este proyecto en la meta alcanzada por su apoyo, paciencia, esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación ha apoyado en la culminación del trabajo investigativo brindándome sus valiosos conocimientos y gran amistad.*

*A todos mis profesores y evaluadores, quienes estuvieron en los diversos semestres de estudios con los que compartimos horas de clases gracias por la guía, apoyo y por enseñarme a ser una mejor persona.*

*A mis compañeros y compañeras de clases, con quienes compartimos tantas experiencias y momentos gratos que siempre llevaré grabados en mi corazón, por haber empezado juntos el camino al éxito y culminar ya una etapa de estudios universitarios con la satisfacción de lograr la meta planteada hace ya varios años atrás.*

*Omar Miguel Gallardo Riera*

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada .....	i
Sustentación y Aprobación de los Integrantes del Tribunal .....	ii
Responsabilidad del autor .....	iii
Informe del director del trabajo de titulación .....	iv
Declaración y autorización .....	vii
Dedicatoria .....	viii
Agradecimiento .....	ix
Índice de contenidos .....	x
Índice de tablas .....	xiv
Índice de figuras .....	xvii
Índice de anexos .....	xviii

### CAPITULO 1 INTRODUCCIÓN

1.1. Problema de investigación .....	1
1.1.1. Problema a Investigar .....	1
1.1.2. Objeto de estudio teórico .....	1
1.1.3. Objeto de estudio práctico .....	1
1.1.4. Planteamiento del Problema .....	2
1.1.5. Formulación del problema .....	4
1.1.6. Sistematización del problema .....	5
1.1.7. Objetivo general .....	5
1.1.8. Objetivos específicos .....	5
1.1.9. Justificaciones .....	6
1.1.9.1. Impacto social .....	7
1.1.9.2. Implicación Práctica .....	7
1.2. Marco Referencial .....	7
1.2.1. Marco Teórico .....	7
1.2.1.1. El Plan de Negocio .....	7
1.2.2. Marco Conceptual .....	17

## **CAPITULO 2**

### **MÉTODO**

2.1.	Metodología general .....	19
2.1.1.	Nivel de estudio .....	19
2.1.2.	Modalidad de investigación.....	19
2.1.3.	Método.....	20
2.1.4.	Población .....	21
2.1.5.	Selección instrumentos de investigación.....	21
2.1.6.	Procesamiento de datos .....	22
2.2.	Metodología específica .....	22
2.2.1.	Análisis Michael Porter, del sector económico en estudio.....	22
2.2.1.1.	Estudio de mercado .....	22
2.2.2.	Estrategias de Mercado.....	23
2.2.3.	Operación del negocio.....	24
2.2.4.	La Organización y Estructura Jurídica.....	25
2.2.5.	Análisis Financiero del Negocio.....	26

## **CAPITULO 3**

### **RESULTADOS**

3.1.	Análisis Michael Porter, del sector económico en estudio.....	29
3.1.1.	Misión.....	30
3.1.2.	Visión.....	30
3.1.3.	Valores.....	30
3.2.	Estudio de mercado .....	31
3.2.1.	Diagnóstico de los resultados .....	38
3.3.	Residencias estudiantiles en la ciudad de Santo Domingo.....	38
3.3.1.	Perfil del consumidor.....	39
3.3.2.	Segmentación.....	43
3.3.3.	Definición del grupo objetivo.....	45
3.3.4.	Cuantificación y proyección de la demanda.....	46
3.3.5.	Determinación de la oferta y perfil de la competencia.....	46
3.3.6.	Balance entre demanda y oferta.....	50

3.3.7. Identificación y ubicación de los proveedores. ....	50
3.3.8. Identificación de precios de materias primas, mercaderías, insumos, etc., en función de sus proveedores. ....	51
3.3.9. Estrategias de Mercado.....	51
3.3.9.1. Estrategias de producto/servicio (descripción del producto o servicio, marca, embalaje, características diferenciadoras o innovadoras etc.).....	52
3.3.9.2. Estrategias de distribución. (Cobertura del canal, control sobre el canal, eficiencia y eficacia del canal, requerimientos especiales del canal). ....	54
3.3.9.3. Estrategias de promoción y comunicación.....	55
3.3.9.4. Estrategias de precios.....	58
3.3.10. Operación del negocio. ....	58
3.3.10.1. Definición de capacidad de producción o de operación del negocio. ....	58
3.3.10.2. Determinación de la ubicación del negocio (considerando factores geográficos económicos y sociales). ....	58
3.3.10.3. Determinación de necesidades de infraestructura, tecnología, maquinaria y equipo. ....	60
3.3.10.4. Análisis Organizacional (Debilidades, oportunidades, fortaleza y amenazas). ....	62
3.3.10.5. Estructura Organizacional (Organigramas, descripción de cargos). ....	63
3.3.10.6. Estructura Legal. ....	68
3.3.11. Análisis Financiero del Negocio.....	68
3.3.11.1. Inversiones Tangibles (Infraestructura, maquinaria, equipo, etc.).....	68
3.3.11.2. Inversiones no corrientes .....	70
3.3.11.3. Capital de trabajo (capital de trabajo operacional, administración y ventas) .....	70
3.3.11.4. Costos Directos e indirectos de producción. ....	71
3.3.11.5. Gastos de administración .....	71
3.3.11.6. Gastos de ventas.....	71
3.3.11.7. Gastos financieros .....	72
3.3.11.8. Estado de situación inicial.....	72
3.3.11.9. Estado de pérdidas y ganancias proyectado .....	73
3.3.11.10. Flujo de caja proyectado .....	74
3.3.11.11. Índices financieros.....	75

## **CAPITULO 4**

### **DISCUSIÓN**

3.4.	Conclusiones .....	77
3.5.	Recomendaciones.....	78
	Bibliografía.....	79
	Anexos.....	81

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1 Comparación de Metodologías .....	13
Tabla 3.2 Resultado de la pregunta 1 Santo Domingo es una ciudad con una gran cantidad de estudiantes con necesidades de alojamiento. Con esta afirmación usted está.....	31
Tabla 3.3 Resultado de la pregunta 2 ¿Considera necesaria la creación de una residencia estudiantil en Santo Domingo? .....	32
Tabla 3.4 Resultado de la pregunta 3 ¿Estaría usted dispuesto a vivir en una residencia estudiantil? .....	32
Tabla 3.5 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas)..	33
Tabla 3.6 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas)..	33
Tabla 3.7 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas)..	34
Tabla 3.8 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas)..	34
Tabla 3.9 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas)..	35
Tabla 3.10 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas)..	35
Tabla 3.11 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas)..	36
Tabla 3.12 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas)..	36
Tabla 3.13 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas)..	37
Tabla 3.14 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas)..	37
Tabla 3.15 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas)..	39
Tabla 3.16 Resultado de la pregunta 5 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar al mes por vivir en una residencia estudiantil?	39

Tabla 3.17 Resultado de la pregunta 6 ¿Cómo financia usted sus estudios? .....	40
Tabla 3.18 Resultado de la pregunta 7 ¿Qué sexo es? .....	40
Tabla 3.19 Resultado de la pregunta 8 ¿Qué edad tiene?.....	40
Tabla 3.20 Resultado de la pregunta 9 ¿De qué provincia proviene? .....	41
Tabla 3.21 Resultado de la pregunta 10 ¿En qué nivel de estudio se encuentra? .....	41
Tabla 3.22 Resultado de la pregunta 11 ¿Qué carrera estudia usted? .....	42
Tabla 3.23 Demanda potencial.....	46
Tabla 3.24 Oferta específica.....	47
Tabla 3.25 Potenciales clientes reales .....	50
Tabla 3.26 Demanda insatisfecha.....	50
Tabla 3.27 Principales proveedores .....	51
Tabla 3.28 Estadísticas de fiabilidad.....	52
Tabla 3.29 Prueba de KMO y BARTLETT .....	52
Tabla 3.30 Comunalidades.....	53
Tabla 3.31 Matriz de componente rotado.....	54
Tabla 3.32 Capacidad instalada.....	58
Tabla 3.33 Capacidad utilizada .....	60
Tabla 3.34 Especificaciones de construcción.....	61
Tabla 3.35 Detalle del personal.....	63
Tabla 3.36 Perfil requerido del cargo de Administrador.....	64
Tabla 3.37 Perfil requerido del cargo de Ayudante de limpieza .....	65
Tabla 3.38 Perfil requerido del cargo de Guardia de seguridad.....	66
Tabla 3.39 Perfil requerido del cargo de Secretaria / Recepcionista .....	67
Tabla 3.40 Detalle de Inversión Tangible .....	68
Tabla 3.41 Inversiones no corrientes.....	70
Tabla 3.42 CAPITAL DE TRABAJO.....	70
Tabla 3.43 Gastos de Administración .....	71
Tabla 3.44 Gastos de Ventas o Publicidad.....	71
Tabla 3.45 Gastos Financieros .....	72
Tabla 3.46 Estado de Situación Inicial .....	72
Tabla 3.47 Estado de Resultados.....	73
<b>Tabla 3.48 Flujo de Caja Proyectado .....</b>	<b>74</b>
Tabla 3.49 Costo Beneficio.....	75
Tabla 3.50 Valor Actual Neto VAN.....	75

Tabla 3.51 Tasa Interna de Retorno TIR.....	76
---	----



## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 3.1 Resultado del Análisis Clúster .....	43
Figura 3.2 Comportamiento de las variables Clúster.....	44
Figura 3.3 Comportamiento de las variables en el Segmento 1.....	44
Figura 3.4 Comportamiento de las variables en el Segmento 2.....	45
Figura 3.5 Habitación Hotel Torre Azul .....	48
Figura 3.6 Habitación Grand Hotel Santo Domingo.....	49

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A Encuesta aplicada a estudiantes de la Universidad Tecnológica Equinoccial UTE en Santo Domingo de los Colorados.....	82
Anexo B Plano fachada y vista general.....	86
Anexo C Distribución Residencia Estudiantil.....	87
Anexo D Planimetría General .....	88

# CAPÍTULO 1

## INTRODUCCIÓN

### 1.1. Problema de investigación

En este capítulo se describen las categorías del diseño de la presente investigación, explicándose desde la situación del problema hasta los principales aportes que se desarrollan.

#### 1.1.1. Problema a Investigar

La presente investigación pretende realizar un plan de negocio para determinar la viabilidad o factibilidad de una residencia universitaria en las inmediaciones de la Universidad Tecnológica Equinoccial sede Santo Domingo en el año 2016. Se tomará en cuenta el estudio de las oportunidades de mercado, la oferta y la demanda, los requerimientos sociales, legales, como también la operación económica financieras de una instalación de este tipo en la que la prioridad es el confort del estudiante, tanto para el normal desarrollo intelectual y físico como para el correcto comportamiento ético.

#### 1.1.2. Objeto de estudio teórico

Plan de negocio: el mismo es un instrumento que tiene como objetivo presentar de forma organizada el conjunto de objetivos de una iniciativa empresarial que permite la proyección y análisis de su viabilidad; mejorar el suministro de servicios de alta calidad y, al mismo tiempo, abrir nuevas fuentes de financiamiento; además el plan de negocios nos permitirá tomar la decisión correcta para la puesta en marcha de un proyecto.

#### 1.1.3. Objeto de estudio práctico

El presente estudio ayudará a determinar si la creación de la residencia estudiantil en las inmediaciones de la Universidad Tecnológica Equinoccial sede Santo Domingo, es rentable. Determinada su viabilidad este proyecto beneficiará en gran parte al sector estudiantil foráneo

que requiere de un hospedaje apropiado para un buen desempeño académico, mental y físico debido al aporte tecnológico y arquitectónico que este proyecto oferta a la comunidad.

#### **1.1.4. Planteamiento del Problema**

Desde el año 2010, el crecimiento poblacional de la provincia ha sido acelerado. Hablamos que para el año 2016 la población de la provincia de Santo Domingo, según el INEC, es de 426.910 habitantes, y según proyecciones establecidas por la misma institución hasta el 2020 el número de habitantes es de 458.580, aproximadamente, según el censo realizado en el año 2001 la población era de 287.018 habitantes, siendo más evidente el crecimiento poblacional en los últimos años. (INEC, 2010) Este incremento poblacional es de igual forma palpable en varios cantones vecinos de la provincia Tsáchilas ya que el porcentaje del crecimiento poblacional es similar para toda la región central del país.

Conforme la población ha ido en crecimiento también ha aumentado la oferta y demanda de varias ramas de la economía en el cantón Santo Domingo, tanto en el aspecto comercial, productivo, agrícola, ganadero como de servicios. Una de estas ramas es la educación que ha crecido acorde a las necesidades e incremento de la población a tal punto que para el año 1995, el número de entidades educativas en la ciudad bordeaba el número de 35 entre públicas y privadas; en la actualidad este número de establecimientos esta sobre los 114, lo que nos indica que el número de estudiantes graduados creció de igual manera en términos porcentuales del 3.7%. Cabe indicar que este crecimiento es similar para la población de toda la región central del país. (GAD, 2014).

En la década de los 80 y 90 muchos de los bachilleres que deseaban continuar con los estudios universitarios tenían que migrar a las dos grandes ciudades, Quito y Guayaquil, donde se asentaban las universidades públicas y privadas, que poseían un extenso portafolio de carreras donde los bachilleres podían escoger. En Santo Domingo en esas décadas eran pocas las universidades, por no decir ninguna, donde los bachilleres podían escoger una carrera acorde a su gusto o necesidad.

Este flujo de estudiantes migratorios a estas dos ciudades incrementó en estas la necesidad de alojamiento y alimentación por lo que se leía y veía en la prensa de ese entonces la oferta de vivienda para estudiantes sea de una manera formal o informal.

Debido al aumento de la población tanto del Cantón como de la región, varias universidades optaron por poner sus extensiones en la ciudad de Santo Domingo, abriendo así la oportunidad de obtener un título superior sin tener que viajar fuera de la ciudad para la mayoría de los casos, y para otros la facilidad de no recorrer grandes distancias para realizar sus estudios superiores. Tal es el caso de los estudiantes de las vecinas provincias de Manabí, los Ríos y gran parte de la provincia de Esmeraldas.

Debido al incremento de la población de estudiantes bachilleres migrantes a esta ciudad surge la necesidad de crear un tipo específico de alojamiento para estudiantes. En la ciudad de Santo Domingo hay varias alternativas de alojamiento para una persona acorde a sus necesidades, dentro de este tipo están: hoteles, hosterías, moteles, residenciales, arrendamiento de cuartos, departamentos, casas y hasta familias anfitrionas. Las diversas alternativas de hospedaje no llenan las expectativas de una residencia universitaria; más aún si esta se encuentra lejana a la universidad donde el estudiante se encuentra matriculado; estos negocios ofrecen al demandante un precio alto y por un tiempo corto como es el caso de los hoteles, hosterías, entre otros, con varias limitaciones, sin desconocer que para el estudiante universitario el periodo de estudio es por semestre.

En los últimos 15 años, en la ciudad de Santo Domingo se han establecido sedes de cinco universidades de renombre que cuentan con un gran número de estudiantes, sobrepasando de cinco mil estudiantes. Dichas universidades son: Universidad Tecnológica Equinoccial, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Universidad Uniandes, Universidad Central y Escuela Politécnica del Ejército ESPE. Debido al gran crecimiento del estudiantado, tanto de la provincia como de otras aldeñas, se generó un fenómeno migratorio hacia la ciudad de Santo Domingo, creando varias necesidades como es el de la de vivienda estudiantil; por este motivo, muchos de los estudiantes foráneos o nativos de la provincia buscaban en el cantón un lugar donde hospedarse cómodamente y con instalaciones adecuadas para las diversas necesidades.

En la actualidad la demanda de estudiantes es palpable en estas universidades del Cantón, siendo una de estas la Universidad Tecnológica Equinoccial que por su distanciamiento del centro de la ciudad hace que muchos estudiantes tanto locales como foráneos vean necesario conseguir hospedaje en la cercanía de la misma.

La Universidad Tecnológica Equinoccial (UTE), ubicada en el kilómetro 4½ de la vía a Chone, es una de las universidades del cantón que cuenta con el mayor número de alumnos matriculados en el periodo 2015-2016, un total de 2249 estudiantes; de los cuales un 32% son personas que provienen de los cantones vecinos o parroquias distantes a Santo Domingo.

En las grandes ciudades del país como del mundo entero, donde se encuentran las grandes universidades, estas cuentan con instalaciones no solo para el estudio, sino también para el alojamiento, la alimentación y el recreo, facilitando así al estudiante universitario su estadía durante toda su carrera universitaria; esta necesidad de alojamiento de estudiantes ha concebido la creación de las bien llamadas residencias universitarias que pertenecen sea a la misma universidad como a empresarios privados que vieron la oportunidad de un negocio en crecimiento.

Al momento no existe en la ciudad de Santo Domingo una residencia con las comodidades que un estudiante universitario demanda, tales como: tranquilidad, alimentación, acceso a tecnología, espacios de recreación, seguridad, instalaciones adecuadas y cómodas para la facilidad del estudio coma también hay que considerar los precios accesibles.

Para corroborar esta necesidad dentro del campus universitario de la Universidad Tecnológica Equinoccial (UTE), se realizaron varias entrevistas a estudiantes.

Como parte de la investigación del plan de negocio está el estudio económico, el mismo que tendrá que enfocarse primordialmente en la disciplina laboral, tecnológica y productiva; dentro de lo cual, el plan de negocio para la creación de una residencia universitaria en las inmediaciones de la Universidad Tecnológica Equinoccial nos permitirá medir dicha disciplina o eficiencia con índices que reflejen cuanto se pudo hacer y cuanto queda por hacerse dentro del mismo contexto empresarial; es decir, el crecimiento o expansión de la empresa.

#### **1.1.5. Formulación del problema**

¿Es factible la creación de una RESIDENCIA ESTUDIANTIL en las inmediaciones de la Universidad Tecnológica Equinoccial sede Santo Domingo?

### **1.1.6. Sistematización del problema**

- ¿Cuáles son los fundamentos teóricos de un Plan de negocios?
- ¿Cuál es la situación de la demanda, la competencia y los proveedores en el mercado de Santo Domingo para la creación de una Residencia estudiantil universitaria?
- ¿Cuáles son las estrategias de mercado a seguir?
- ¿Cómo opera el nuevo negocio?
- ¿Cuáles son los requerimientos financieros y legales para la puesta en marcha de la Residencia estudiantil universitaria?
- ¿La rentabilidad del proyecto será la apropiada para recuperar la inversión?

### **1.1.7. Objetivo general**

Elaborar un plan de negocios para la creación de una Residencia estudiantil universitaria en las inmediaciones de la Universidad Tecnológica Equinoccial sede Santo Domingo.

### **1.1.8. Objetivos específicos**

- Determinar los fundamentos teóricos de un Plan de negocios
- Establecer la situación de la demanda, la competencia y los proveedores en el mercado de Santo Domingo para la creación de una Residencia Estudiantil Universitaria.
- Establecer las estrategias de mercado a seguir.
- Determinar la operatividad del nuevo negocio.
- Fijar los requerimientos financieros y legales para la puesta en marcha de la Residencia estudiantil universitaria.
- Determinar si la rentabilidad del proyecto será la apropiada para recuperar la inversión.

### 1.1.9. Justificaciones

A través de un Plan de Negocios podemos determinar si un proyecto es viable o no. Con este documento podremos tomar la decisión adecuada para llevar o no a cabo cualquier emprendimiento. Esta es una herramienta primordial que todo empresario debe aplicar para la toma de decisiones correctas.

Históricamente, los estudiantes de la región de Santo Domingo y sus alrededores han elegido vivir en cuatro tipos de viviendas como son: departamentos que en cierta forma es la opción más cara; cuartos, que no brindan las comodidades necesarias; en departamento de algún familiar para los que tienen esa oportunidad y la última residencia para estudiantes.

Con este proyecto incursionaremos en este último grupo de viviendas que hasta hoy en día se ha caracterizado por su falta de infraestructura y comodidad para acoger a estudiantes. Estos lugares no son más que casas con cuartos pequeños, incómodos o espacios comunes adecuados para arrendar en forma rápida, poco equipadas y muchas veces de viviendas antiguas.

Según lo revisado, este plan de negocio de la Residencia Estudiantil en Santo Domingo, busca entregar un mejor servicio, generar una mejor experiencia, y de esta manera lograr el posicionamiento de la marca en residencias estudiantiles universitarias; además se espera que a un mediano plazo se pueda implementar un proceso de expansión del negocio en otras regiones del país.

Esta Residencia Estudiantil en Santo Domingo, tendrá una capacidad para 75 estudiantes y se encontrará ubicada en la Lotización Buenos Aires, calle Italia, lote 140 y tercera transversal, a 50 metros de la Universidad Tecnológica Equinoccial y en un área de 12000 metros cuadrados. Cada habitación estará completamente equipada para los requerimientos de un estudiante universitario; tendrá un área aproximada de 20 metros cuadrados, con baño privado y capacidad máxima de dos personas por habitación.

El principal ingreso del negocio corresponderá al pago por periodos de las habitaciones, ya sea este de forma mensual, semestral o anual. Se plantea estas tres alternativas debido a que los periodos universitarios vienen dados en forma semestral o anual; de esta forma se garantizaría la continuidad del arrendatario.



### **1.1.9.1. Impacto social**

Esta investigación tendrá un considerable impacto social debido a la generación fuentes de trabajo como también el desarrollo económico, desarrollo urbanístico y comercial, dado que permitirá a empresarios crear negocios acordes a la necesidad del sector donde este emprendimiento se asentará de manera que contribuya a la sociedad.

### **1.1.9.2. Implicación Práctica**

La practicidad del proyecto viene dada con la generación de réditos económicos en primer plano, como también la satisfacción de una necesidad palpable en un determinado grupo estudiantil universitario de Santo Domingo.

## **1.2. Marco Referencial**

Se presenta una serie de antecedentes de investigaciones realizadas que guardan una estrecha relación con el objeto de estudio declarado en la investigación y que sirven de consulta para las críticas y análisis que se realizan.

### **1.2.1. Marco Teórico**

#### **1.2.1.1. El Plan de Negocio**

Un plan de negocios debe ser considerado como un documento que permita tomar decisiones sobre la practicidad de la ejecución de una idea de negocio; en el cual se establecerá en forma clara las estrategias necesarias para la ejecución del mismo, convirtiéndose de esta manera en una herramienta esencial que complementa a un proyecto de factibilidad. En tal sentido, un plan de negocios se establecerá como un documento que demuestra la factibilidad y viabilidad de una iniciativa de negocio. (*Valencia, 2013*)

Nos referimos a un plan de negocios de manera formal a una serie de objetivos para llegar a una idea o metra empresarial o a la creación de un nuevo emprendimiento o negocio siendo las instituciones financieras las encargadas de aportar con la financiación.

La representación comercial de un plan de negocio implica e intervienen tanto la información verbal como la gráfica de toda la información recopilada. El plan de negocio puede ser una representación comercial del modelo que se seguirá. Se lo considera una síntesis de como el dueño de un negocio, administrador, o empresario intentará organizar una labor empresarial y llevar a cabo las actividades necesarias y suficientes para que tenga éxito. (*Montoya, 2008*).

Todo plan de negocio nos sirve como una guía a seguir a futuro para todo empresario organizado, esto se lo formaliza como un documento donde se describe el negocio o proyecto a emprender en el cual constan varios análisis tales como: situación del mercado, situación del entorno geográfico y comercial, situación financiera, etc., acorde a este análisis se establecen las estrategias a seguir y que se implantaran en el proyecto. Este documento puede ser utilizado internamente dentro de una empresa como guía o herramienta para analizar la factibilidad de las ideas que estén en el aire.

Debido a los objetivos que se debe cumplir todo plan de negocio tiene que ser flexible para poderlo actualizar constantemente debido a los variados cambios a los que está sujeto el mercado y en si la misma empresa. Este es un documento fundamental para todo empresario, tanto para una pequeña o mediana empresa como para un emporio comercial.

En cada situación empresarial es importante documentar todos los lineamientos del proyecto para ser aprobado dentro de la organización, para buscar alternativas de inversión, mantener respaldado un crédito aprobado, presentar ofertas de ventas o compras, para buscar posibles socios o de manera interna seguir el camino correcto para lograr el éxito sin tener que sacrificar recursos.

El plan de negocios es algo así como el currículum vital de un proyecto y en muchos casos es una exigencia de banqueros, gerentes e inversionistas. La aprobación de un proyecto no depende solo de una buena idea sino también de que se puede demostrar la factibilidad y presentarla en forma verdadera. (*Bermejo, 2010*).

Todo plan de negocio comprende una secuencia lógica de procesos, de análisis y estudio de la factibilidad para llegar a determinar si el negocio o empresa es viable o no, de esta forma

se ahorran recursos simplemente con la elaboración de este documento y no con la inversión fuerte de la puesta en marcha de la empresa.

Es de vital importancia que el empresario o emprendedor aporte con información real y veraz y de una manera sencilla y manejando datos y números de manera conservadora pues al contar con esta guía empresarial manteneos una especie de seguro ante los cambios imprevistos que se pudiesen presentar en el futuro o en el día a día del trabajo.

La elaboración de un plan de negocio no implica una tarea difícil, simplemente hay que tener bien claro lo que deseamos encontrar teniendo los objetivos no es necesario la recopilación de información abundante o dedicarse a investigar a fondo el proyecto.

Todo plan de negocio debe ser flexible y siempre estar sujeto a cambios para esto no existe una estructura predeterminada para elaborarlo sino que podemos realizarlo conforme a los objetivos a los que queremos llegar, se debe considerar que sea fácil de entender y presente un orden para toda persona que lo revise.

En muchas ocasiones se piensa que un plan de negocios solo se elabora al momento de iniciar un nuevo negocio; pero lo cierto es que éste también se suele elaborar cuando ya se cuenta con un negocio en marcha y, por ejemplo, se va a lanzar un nuevo producto al mercado, incursionar en un nuevo mercado, o ingresar a un nuevo rubro de negocio.

El plan de negocio sirve no solo sirve a las grandes empresas sino también a las pequeñas y medianas empresas como también se lo puede aplicar en el hogar y este debe ser el primer paso a seguir para que todo empresario o emprendedor tenga bien claro de la factibilidad a la que va invertir o de cómo puede sacar adelante un nuevo emprendimiento.

Las razones por las que es importante elaborar siempre un plan de negocios, son básicamente tres:

### Razones de administración

Un plan de negocios sirve como guía para poner en marcha y posteriormente administrar un negocio, al fungir de instrumento de planeación, organización, coordinación y control y

evaluación. Éste sirve principalmente como instrumento de planeación ya que nos permite planificar el uso de recursos, estrategias y cursos de acción o pasos a seguir, y así ser más eficientes en la puesta en marcha y posterior gestión del negocio, reducir la incertidumbre y minimizar el riesgo. ([www.crecenegocios.com](http://www.crecenegocios.com))

Pero, también sirve como instrumento de organización ya que nos permite, entre otras cosas, determinar quiénes serán los encargados de realizar las actividades necesarias para la implementación y administración del negocio, como instrumento de coordinación; ya que nos ayuda a coordinar dichas actividades, y como instrumento de control y evaluación, nos permite comparar los resultados obtenidos con los planificados. ([www.crecenegocios.com](http://www.crecenegocios.com) 2014)

### Razones de viabilidad

Un plan de negocios permite también comprobar la viabilidad o factibilidad de un negocio; es decir, saber si éste se puede llevar a cabo o es necesario buscar nuevas ideas. Por ejemplo, a través del estudio del mercado, nos permite saber si el producto o servicio que se va a ofrecer tendrá o no una buena aceptación en los consumidores, o si contamos con los recursos y la capacidad necesarios para poder hacer frente a la competencia existente. Asimismo, a través del cálculo de la inversión y la proyección de los ingresos y egresos, nos permite conocer la rentabilidad del futuro negocio; y así saber, además, de si el negocio es o no viable; si es lo suficientemente atractivo en términos de rentabilidad como para que se lleve a cabo o es mejor buscar otras alternativas. ([www.crecenegocios.com](http://www.crecenegocios.com) 2014).

### Razones de financiamiento

Por último, un buen plan de negocios permite demostrar a terceros la viabilidad de un negocio y lo atractivo de éste y, por tanto, ayuda a conseguir financiamiento. Por ejemplo, en caso de querer obtener un préstamo, nos permite demostrar ante un banco, entidad financiera o prestamista (incluyendo familiares y amigos que duden de prestarnos dinero) que nuestro negocio será rentable y que seremos capaces de pagar la deuda contraída oportunamente, y así poder convencerlos de que nos lo otorguen. En caso de buscar un inversionista o un socio para nuestro negocio, nos permite demostrar lo atractivo de nuestra idea, la seriedad de

nuestro proyecto y la rentabilidad del futuro negocio, y así poder convencerlos de que inviertan o se asocien con nosotros. ([www.crecenegocios.com](http://www.crecenegocios.com) 2014).

### Características de un plan de negocios

La forma de estructurar un plan de negocios depende de qué clase de negocio se está considerando y de los objetivos que se estén buscando con él. Por ejemplo para una compañía que está iniciando, el plan de negocios

- **Objetividad:** Los datos presentados deben ser precisos. Las debilidades nunca deben ser mencionadas sin la introducción de métodos para corregirlas o de planes para resolverlas; no significa que las debilidades fundamentales sean escondidas, por el contrario durante la preparación de un plan, se deben desarrollar aproximaciones para remediarlas y presentarlas con claridad. Se debe redactar en forma objetiva, dejando la oportunidad al evaluador de sopesar cuidadosamente sus argumentos. ([www.redalyc.org](http://www.redalyc.org) 2014).
- **Generalidad:** En la mayoría de los casos son suficientes una explicación simplificada o un diagrama, no se trata de impresionar con exceso de detalles técnicos elaborados, descripciones detalladas de los proyectos y apenas un pequeño análisis de su propuesta, si es imprescindible profundizar en detalles técnicos, esto debe hacerse mediante un anexo. ([www.redalyc.org](http://www.redalyc.org))
- **Consistencia y presentación:** Como en el Plan de Negocios trabajan diferentes personas de diferentes áreas, al final, este trabajo debe integrarse para evitar que se convierta en una colcha de retazos de estilos variados y diferentes profundidades analíticas. Por esta razón lo mejor es que una sola persona realice la versión final para que tenga un aspecto visual uniforme. Los tipos de letra, por ejemplo, deben ser consistentes con la estructura y contenidos, algunos gráficos y tablas importantes deben ser cuidadosa y selectivamente integrados. ([www.redalyc.org](http://www.redalyc.org) 2014).

Dentro de este contexto se puede determinar que un plan de negocios comprende variables como: producto o servicio, producción, comercialización, recursos humanos, costos y finanzas, obligando a los emprendedores, empresarios o gerentes de una empresa a pensar en ideas en una forma sistemática, identificando oportunidades y riesgos; de tal forma que esta

investigación les permita tomar las decisiones apropiadas y así facilitar la formulación de estrategias bien focalizadas y estructuradas. Es importante mencionar que un plan de negocios puede contener distinto nivel de detalle. Para una microempresa quizá un documento de dos páginas sea suficiente. Pero para un negocio que dará empleo a otras personas y necesitará obtener financiamiento externo, es necesario elaborar un documento mucho más extenso. (Garzozi, 2014).

De esta forma, podremos saber cuánto necesitamos vender para llegar al punto de equilibrio (es decir, para lograr salir “tablas”) y para que el negocio comience a dar utilidades. Lanzarnos a poner un negocio sin tener esto bien claro, es como dar un gran salto al vacío, con los ojos vendados. Pero además, un plan de negocios es un documento indispensable en caso de requerir financiamiento, ya sea particular (buscar socios que le entren con nosotros) o bien a través de alguna institución financiera. Ninguna persona sería invertiría en un negocio que no tiene un plan de negocios bien hecho, detallado, que demuestre la rentabilidad potencial. ([www.clubensayos.com](http://www.clubensayos.com) 2014)

Como en muchos aspectos de la administración el plan de negocio tiene diferentes aproximaciones metodológicas. Por esta razón es necesario el análisis de algunas de ellas para encontrar similitudes que facilitarán la elección de la que se va a seguir en la presente investigación.

En el Cuadro 01 se presenta una comparación entre las metodologías encontradas en la literatura, mostrando los autores y las diferentes partes que componen sus respectivas propuestas de cómo hacer un plan de negocio.

**Tabla 1.1 Comparación de Metodologías**

<b>Autor</b>	<b>Concepción del Negocio</b>	<b>Análisis Estratégico</b>	<b>Formulación de Plan de Actuación</b>	<b>Plan de Puesta en Marcha</b>	<b>Equipo de trabajo (organización y dirección)</b>	<b>Plan de mercado</b>	<b>Sistema de negocio (producción o análisis técnico)</b>	<b>Análisis de riesgos</b>	<b>Plan financiero</b>	<b>Resumen ejecutivo</b>	<b>Entidades de apoyo al emprendimiento</b>
<b>(Fernández Lorenzo, 2012)</b>	1	1	1	1							
<b>(Díaz-Granados, De Hart, &amp; Giraldo Zapata, 2010)</b>	1			1							
<b>(Arias Montoya, Portilla De Arias, &amp; Acevedo Lozada, 2008)</b>	1	1		1	1	1	1	1	1	1	
<b>(Garzozi et al., 2014)</b>					1	1	1		1		
<b>(Hernández García, 2006)</b>	1	1			1	1	1		1	1	
<b>(Andía Valencia &amp; Paucara Pinto, 2013)</b>	1	1				1	1		1	1	

Tabla 1.1 (Cont.)

(Basterrechea Bermejo, Gandarilla Bermejo, Estrada Reyes, & Vega Sanz, 2010)	1	1	1	1	1	1	1	1	1
(Marstio, 1999)	1	1	1	1	1	1	1	1	1
(Umaña, Gottret, & Mojica, 2011)			1	1	1		1		
(Sáez López, 2015)		1	1	1	1		1		
(de Souza Nogueira Costa, Montoya Farach de Falconi, & Peñaloza Rojas, 2009)	1	1	1	1	1		1		
UTE		1	1	1	1		1		

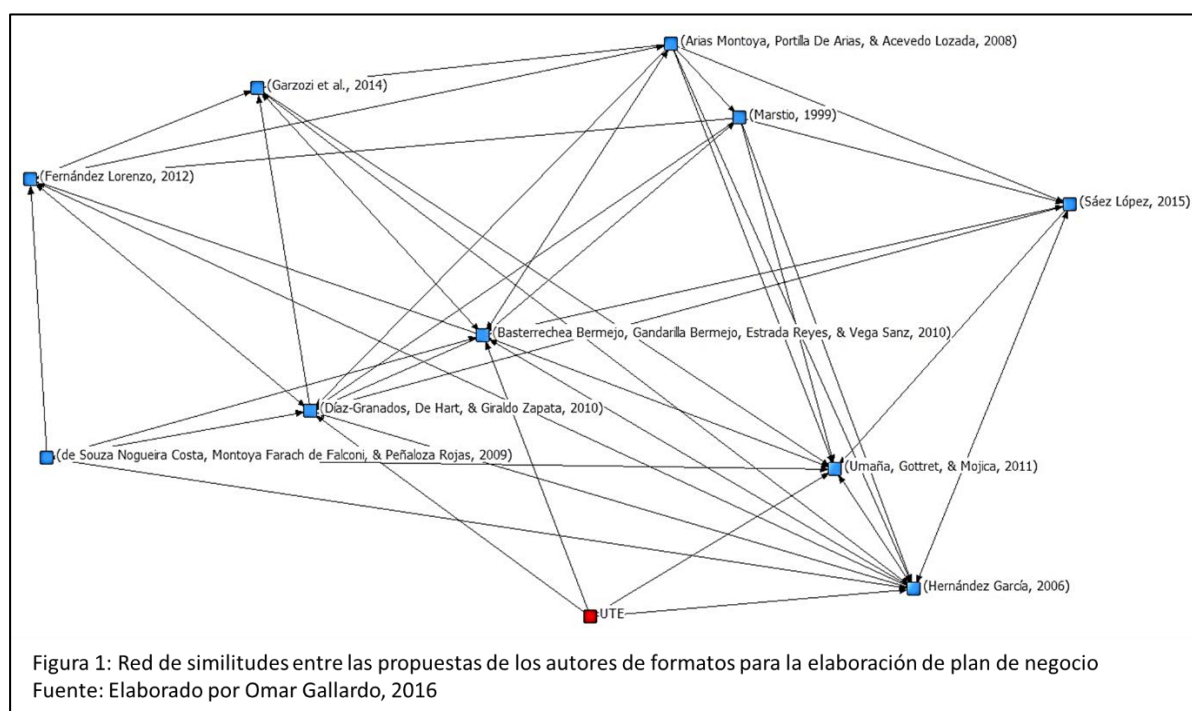
Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Gallardo Miguel, 2016.



El cuadro anterior permite realizar un análisis de las coincidencias entre las opiniones de los autores. A través de utilización del software Ucinet 6 for Windows: Software for Social Network Analysis, se construye la red de autores que se muestra en la figura que sigue:

**FIGURA 1.1 Red de similitudes entre las propuestas de los autores de formatos para la elaboración de plan de negocio.**



**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

Como es posible apreciar, los autores de mayor centralidad (Basterrechea Bermejo, et al., 2010; Díaz-Granados, et al., 2010; Umaña, et al., 2011), o sea, aquellos que poseen la mayor cantidad de conexiones con otros autores porque comparten la mayor cantidad de pasos para hacer el plan de negocio entre ellos, están conectados directamente con el formato establecido por la Universidad Tecnológica Equinoccial (UTE) para la elaboración del plan de negocio. Por esta razón, el autor refrenda su posición metodológica a favor del formato establecido en la UTE.

### 1.2.1.2 Residencia Universitaria

Dentro de esta conceptualización es importante definir varios conceptos que de una u otra forma nos ayudarán a visualizar más claramente el tipo de negocio que estamos poniendo en estudio.

Las residencias de estudiantes o residencias universitarias son centros que proporcionan alojamiento además de tener como objetivo la promoción y la formación de estudiantes. En el primer caso que nombramos, la residencia de estudiantes, acoge a estudiantes universitarios y no universitarios, y en el segundo caso, el de la residencia universitaria, acoge principalmente a estudiantes universitarios, estudiantes de otros países.

Lo más habitual es que la residencia de estudiantes universitarios esté enclavada en una organización universitaria, dentro del campus universitario; aunque lo habitual es que la gestión de la residencia universitaria sea autónoma; es decir, que la gestione una empresa externa a la Universidad con la que normalmente habrá algún tipo de convenio.

Los servicios con los que cuentan las residencias de estudiantes y las residencias universitarias suelen ir desde el alojamiento y la manutención hasta los servicios de lavandería y biblioteca. Además, según la categoría de estas residencias, también contarán con servicios complementarios como cine, conciertos, planificación de excursiones o actividades deportivas.

Se los suele llamar como Colegio Mayor a una residencia universitaria. También reciben otros nombres, aunque menos frecuentes como son los de pensionado o pensión universitaria. ([www.residenciasen.com](http://www.residenciasen.com))

Es un centro que proporciona alojamiento a los estudiantes universitarios. Frecuentemente el centro se encuentra integrado o adscrito a una universidad, pero también existen residencias independientes de las universidades.

Las residencias universitarias normalmente están situadas en los propios campus o en sus inmediaciones. En general, suelen ofrecer una serie de servicios demandados por los

estudiantes universitarios, desde el alojamiento y la manutención hasta lavandería y biblioteca.

La vida universitaria trae una gran cantidad de personas y temas nuevos. Muchos estudiantes encuentran la transición estresante y optan por vivir en su hogar o fuera del campus. Sin embargo, a pesar de las deficiencias, vivir en los dormitorios de la universidad ofrece una amplia gama de beneficios, desde solidificar la amistad después de hora hasta aprender a vivir alegremente con los demás.

Vivir en una residencia de estudiantes rápidamente te enseñará a compartir. Si tu habitación tiene un cuarto de baño, aprenderás a compartirlo con tu compañero o compañeros de cuarto. Si la sala tiene un baño común, rápidamente aprenderás a dejar de lado la modestia excesiva y aprenderás a ducharte rápidamente cuando hay fila en espera. Vas a aprender a comunicarte mejor con tus compañeros y es posible que te sientas más cómodo expresando tus preferencias personales, como cuando deseas que las luces se apaguen para acostarte. Como no hay nadie que te despierte o insista en que te levantes, puedes aprender autodisciplina y habilidades de gestión del tiempo, las cuales son cruciales para el éxito en la vida.

Cuando las residencias universitarias ofrecen actividades culturales, académicas, religiosas o deportivas, además de alojamiento y manutención, se denominan colegios\_mayores.

En Santo Domingo de los Tsáchilas son pocas las residencias universitarias que se pueden ofertar. Hay solo una que ofrece un servicio casi completo para el universitario; pero así mismo tiene muchas falencias en términos de servicio.

### **1.2.2. Marco Conceptual**

- **Alquiler**

Acuerdo o contrato mediante el cual las partes se obligan a dar un bien a cambio de un ingreso por un determinado tiempo el mismo que deberá ser devuelto al propietario en las mismas condiciones bajo las cuales se cedió el mismo.

- **Departamento**

Parte del bien inmueble el mismo que genera renta mediante el alquiler del espacio a ser utilizado en un determinado tiempo por los arrendatarios.

- **Emprendimiento**

Puesta en marcha de una idea de negocio o innovación en el mercado con la oferta de un producto o servicio necesario en la sociedad.

- **Plan**

Es el modelo mediante el cual se desarrollaran un diverso conjunto de ideas encaminadas a obtener determinados resultados en un tiempo específico.

- **Procesos**

Determinación de diversas fases que se debe cumplir para desarrollar una actividad o la elaboración de un producto hasta su etapa final.

- **Punto de Equilibrio**

Es la igualdad de los costos con los ingresos, mediante el cual se puede determinar el punto que representa la cantidad y costo que se debe ofertar un producto o servicio para que el mismo represente pérdida o ganancia en el desarrollo de la actividad.

- **Residencia**

Zona destinada exclusivamente para viviendas o alojamiento.

## **CAPÍTULO 2**

### **MÉTODO**

#### **2.1. Metodología general**

##### **2.1.1. Nivel de estudio**

La presente investigación es de tipo: descriptivo y exploratorio.

Se considera tipo exploratorio, pues el objetivo es establecer el diagnóstico de la situación actual de las residencias o lugares de alojamiento a través de determinar la necesidad de la creación de la residencia estudiantil en la ciudad de Santo Domingo; en particular para los estudiantes de la Universidad Tecnológica Equinoccial.

En la investigación descriptiva (Reyes Martínez, 2009) no se manipula ninguna variable. Se miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos por investigar, se considera como tipo descriptiva, pues se pretenden identificar las propiedades de los procesos de las residencias del objeto de estudio para la contextualización de los ajustes a realizar en el desarrollo de la investigación.

##### **2.1.2. Modalidad de investigación**

La presente investigación se acoge a la realidad de proyecto de desarrollo; teniendo en cuenta que la misma se encarga de una temática basada en una necesidad particular relacionada con la carencia de una residencia estudiantil. Su resultado es una propuesta práctica, de aplicación específica basada es un estudio de viabilidad de su ejecución. De esta forma se mejorara las condiciones de vida de un determinado grupo que demanda este proyecto.

Para el desarrollo de trabajo se lo realizara mediante investigación de campo se utilizará documentos como evidencias a partir del apoyo para el desarrollo de la investigación.

### 2.1.3. Método

- **Métodos de investigación:** Los métodos de investigación que se aplicaran para el desarrollo del plan de negocios para la creación de una residencia estudiantil en Santo Domingo, 2016, son los siguientes:
- **Método Inductivo:** Este método se aplica mediante la observación de hechos que acontecieron dentro del área estudiada, con el propósito de llegar a conclusiones generales sobre la base del análisis de la información descrita de dichos fenómenos particulares.
- **Método Deductivo:** La deducción se realiza un diagnóstico que sirve para la toma decisiones, por tanto, este método facilita deducir mediante la aplicación de encuestas y entrevistas de los hechos de conocimientos gestión de talento humano.
- **Método Histórico – Lógico:** Permite la descripción de fenómenos que sucedieron en el pasado a través de su evolución identificando las regularidades a lo largo de su desarrollo (Reyes Martínez, 2009); lo histórico y lo lógico se complementan simbióticamente, ya que el método lógico requiere datos que los proporciona el método histórico, un apoyo para que no sea un simple razonamiento especulativo (Pérez, 1996). En el caso de la presente investigación este método nos resulta de vital importancia para recoger información histórica acerca del Plan de negocio, su conceptualización, características, evolución, a través de los autores analizados; de igual forma acerca de las residencias, personas, ideas, hechos, entre otros, que fueron participes en determinado tiempo y espacio con el fin de establecer en Santo Domingo una residencia universitaria.
- **Método Analítico - Sintético:** El método de investigación analítico - sintético se refiere a separar las partes de la realidad para observar de manera secuencial las causas y los efectos con la intención de comprender la esencia del fenómeno para luego integrarlo a través de un proceso progresivo y sistemático. En el caso del plan de negocio para la creación de una residencia estudiantil universitaria, este método nos permite analizar una gran cantidad de información relacionada con el mercado potencial, proveedores, demanda, tecnología, talento humano, estrategias que requiere de este servicio analizando por separando los requerimientos habitacionales, funcionales y económicos para luego

unirlos con un solo fin que es determinar la viabilidad del proyecto. (Pérez, 1996; Reyes Martínez, 2009).

#### 2.1.4. Población

La población o universo, es todo grupo de personas, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en determinado lugar o momento. (Leiva, 1996). La muestra, es un subconjunto fielmente representativo de la población a estudiarse. (Leiva, 1996).

**Muestra:** Fórmula para el cálculo de la muestra cuando se conoce la población.

$$n = \frac{z^2 PQN}{Ne^2 + z^2 PQ}$$

**Tabla 2.1. Cálculo del tamaño de la muestra**

<b>N=</b>	2249				Tamaño de la Muestra
<b>Z=</b>	95	0,95	0,475	<b>1,96</b>	<b>340</b>
<b>P=</b>	50%	0,5	0,25		
<b>q=</b>	50%	0,5	0,25		
<b>e=</b>	5%	0,05	0,025		

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

- Z= nivel de confianza para esta investigación es de 95%.
- N= Número de estudiantes matriculados de la Universidad Tecnológica Equinoccial UTE.
- P= es la probabilidad de éxito para una población.
- Q= es igual a la probabilidad de no éxito.
- n= Encuestas aplicadas
- e= es el error máximo permisible.

#### 2.1.5. Selección instrumentos de investigación

Para el desarrollo de esta investigación se utilizó una combinación de instrumentos entre los que figuran la observación directa, la lista de chequeo y la encuesta.

### **2.1.6. Procesamiento de datos**

Teniendo en cuenta que el instrumento de investigación que se utilizará tiene fines exploratorios, el procesamiento requerido para el mismo no implicará la realización de análisis estadísticos complejos; se clasificará, registrará, tabulará y codificarán las respuestas de los encuestados y se analizarán las frecuencias de respuesta y sus respectivos porcentajes para determinar la información que se requiere.

## **2.2. Metodología específica**

Para el desarrollo de la investigación, y como ya se comentó en el marco referencial, se ha favorecido el formato propuesto por la UTE para el desarrollo de un Plan de negocio, el cual se describe a continuación.

### **2.2.1. Análisis Michael Porter, del sector económico en estudio.**

Analizaremos las cinco fuerzas de Porter, ajustándolas a las necesidades del proyecto basada en una misión, visión y valores.

#### **2.2.1.1. Estudio de mercado**

El objetivo general de la investigación es identificar el mercado de estudiantes que están dispuestos a requerir los servicios de una residencia universitaria cerca da la Universidad Tecnológica Equinoccial; determinar, además, si esta propuesta de negocio será o no rentable.

#### **Perfil del consumidor**

Se define como el conjunto de características demográficas, sociales y de mentalidad que distinguen a los consumidores de una marca, clientes de un establecimiento y usuarios de un servicio.



## **Cuantificación y proyección de la demanda**

Determinar la cantidad de estudiantes universitarios que en la actualidad están dispuestos a requerir este tipo de servicio y con esta información proyectarla para cuantificar cuantos más en el futuro la ofertarían.

## **Determinación de la oferta y perfil de la competencia**

Analizaremos como la competencia está presente en el mercado sus alcances y limitaciones, que oferta y como lo hace además de las condiciones en las que se encuentra. Qué otro tipo de hospedaje hay en el mercado al cual los estudiantes podrían acceder.

## **Balance entre demanda y oferta**

Analizaremos como está la demanda en relación a la oferta y viceversa.

## **Identificación y ubicación de los proveedores.**

Se determinara qué tipo de proveedores se requerirá en este tipo de negocio siendo indispensable su logística; qué tipo de servicio o bien ofertan y además la ubicación tanto geográfica como técnica. Se revisara la calidad, cantidad y facilidad para obtener determinada mercadería o servicio que la residencia estudiantil universitaria requiera; como por ejemplo, el internet, la luz, la transportación, etc.

## **Identificación de precios de materias primas, mercaderías, insumos, etc., en función de sus proveedores.**

Buscaremos los proveedores que manejen, calidad, cantidad, constancia, valores y, sobre todo, pecios acordes a los establecidos en el mercado.

### **2.2.2. Estrategias de Mercado.**

Buscaremos por medio de marketing la manera de hacer conocer nuestro producto, con el objetivo de captar el mayor número de clientes y lograr una expansión de nuestro servicio.

**Estrategias de producto/servicio (descripción del producto o servicio, marca, embalaje, características diferenciadoras o innovadoras etc.)**

Crearemos estrategias para hacer conocer nuestro servicio creando un plan de marketing que posea la marca en la retina los potenciales clientes.

**Estrategias de distribución. (Cobertura del canal, control sobre el canal, eficiencia y eficacia del canal, requerimientos especiales del canal).**

La comercialización del servicio será de forma directa entre el consumidor y el proveedor (residencia estudiantil universitaria).

**Estrategias de promoción y comunicación.**

Desarrollaremos un Marketing Mix que nos ayudara a posesionar nuestro servicio en la mente de los consumidores.

**Estrategias de precios.**

Estas estrategias están dentro del Marketing Mix que implementaremos en el plan de negocio propuesto.

**2.2.3. Operación del negocio.**

Como tiene que funcionar el negocio una vez desarrollado y comprobada su viabilidad.

**Definición de capacidad de producción o de operación del negocio.**

Determinaremos la capacidad de prestación de servicio necesaria acorde a la demanda de la misma.

**Determinación de la ubicación del negocio (considerando factores geográficos económicos y sociales)**

Se determinará en qué lugar de Santo Domingo estará ubicado el negocio.

**Descripción de los procesos de producción / operación (flujo gramas de procesos,)**

Se informará, tanto de forma escrita como gráfica, cada uno de los procesos de prestación de servicio y operación del negocio.

**Análisis de capacidad utilizada.**

Qué cantidad de un total se va a usar o estará siendo utilizada por cada una de las fases de puesta en marcha del negocio.

**Determinación de necesidades de infraestructura, tecnología, maquinaria y equipo.**

Cómo será arquitectónicamente la residencia estudiantil universitaria, qué tipo de tecnología se ocupará al igual que la maquinaria que este tipo de negocio requiere.

**2.2.4. La Organización y Estructura Jurídica.**

Se diseñará la estructura organizativa explicando cómo funciona el negocio, tanto en la parte administrativa como legal.

**Análisis Organizacional (Debilidades, oportunidades, fortaleza y amenazas)**

Estableceremos un FODA, con el cual nos daremos cuenta en donde poner atención para lograr efectividad.

**Estructura Organizacional (Organigramas, perfiles requeridos, descripción de cargos).**

Cómo estará conformada estructuralmente la organización.

## **Estructura Legal (Tipo de compañía, entidades relacionales, análisis del marco regulatorio).**

Los requerimientos o permisos legales que una organización de este tipo necesita, tanto tributarios como municipales.

### **2.2.5. Análisis Financiero del Negocio**

Analiza la capacidad financiera del negocio.

#### **Determinación de inversiones**

Quiénes están dispuestos a invertir y con qué contamos para hacer funcionar el negocio.

#### **Inversiones Tangibles (Infraestructura, maquinaria, equipo, etc.)**

Con qué infraestructura contamos, cuáles necesitamos y cómo estamos equipados para emprender este tipo de negocio.

#### **Inversiones no corrientes**

Determinar cuáles son estas inversiones y quienes pueden proveerlas.

#### **Capital de trabajo (capital de trabajo operacional, administración y ventas)**

Contamos con dinero contante y sonante para iniciar el negocio, “Capital en giro”

#### **Estado de fuentes y usos**

Una de las principales funciones de la gestión financiera es la adecuada consecución de recursos a bajos costos y con plazos adecuados a sus usos y su aplicación en actividades rentables y oportunas. Esta herramienta de análisis, nos da la posibilidad de juzgar el desarrollo de esta función en el pasado y proyectarla a períodos futuros.

## **Determinación de costos, gastos e ingreso**

Se determinara a través de análisis financieros cuáles son los costos del proyecto, qué gastos ocasionarán estos como también los ingresos que este negocio generará; y en función de esto determinaremos si es o no rentable esta inversión.

### **Costos Directos e indirectos de producción.**

Dentro de un análisis contable se tendrá que establecer técnicamente los costos directos tanto e indirecto del proyecto con el fin de minimizarlos.

### **Gastos de administración**

Determinar los gastos administrativos.

### **Gastos de ventas**

Determinar los gastos de ventas con el fin de establecer un precio PVP

### **Gastos financieros**

Determinar los gastos financieros que influyen en el PVP

## **Evaluación Financiera**

Como estamos financieramente.

### **Estado de situación inicial**

Cómo estamos inicialmente

### **Estado de pérdidas y ganancias proyectado**

Cómo nos proyectamos hacia un futuro financieramente

**Flujo de caja proyectado**

La entrada y salida de dinero en efectivo de un determinado periodo.

**Índices financieros (Costo de oportunidad, VAN TIR, PRI, liquidez y rentabilidad)**

Determinar por medio de fórmulas la situación financiera del proyecto.

## **CAPÍTULO 3**

### **RESULTADOS**

#### **3.1. Análisis Michael Porter, del sector económico en estudio.**

##### **Barreras del Estado**

El estado ecuatoriano en la actualidad no mantiene barrera para la creación de residencias estudiantiles, lo que el estado busca es el buen vivir entre los ciudadanos, impulsando el desarrollo y emprendimiento mediante la oferta de créditos para dichas actividades con la Corporación Financiera Nacional (CFN).

##### **Poder de los Proveedores**

En este aspecto se mantiene un nivel bajo, puesto que la influencia de los proveedores se puede manejar ya que los productos y servicios necesarios para cubrir la demanda de nuestros clientes se ofertan por varios proveedores cuyos precios son acorde al del mercado.

##### **Poder de los Clientes**

Los clientes son el principal motor para el desarrollo y funcionamiento de la residencia estudiantil, puesto que los mismos son quienes determinan el desarrollo del negocio mediante la confianza y seguridad de residir en un lugar acogedor, cálido y cumple con los principales requerimiento para acoger estudiantes de diversos sectores del país, y brindarles las comodidades para un alojamiento de calidad.

##### **Productos Sustitutos**

La provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, cuenta con una gran variedad de lugares de alojamiento a diversos precios de alquiler por habitación, entre los cuales se encuentran hoteles, moteles, residencias, casas de alojamiento, hosterías entre otros.

Los cuales brindan servicios a los estudiantes, turistas y demás personas que requieren un lugar de alojamiento, factor considerado de gran importancia para el presente estudio puesto que el mismo representa la competencia directa del estudio.

Tomando en cuenta lo antes expresado se propone el siguiente direccionamiento estratégico para el nuevo negocio.

### **3.1.1. Misión**

Brindar el servicio de alojamiento, alimentación y recreación para los estudiantes universitarios de la ciudad de Santo Domingo, brindando una estancia cómoda de seguridad y confort en un ambiente familiar con todos los servicios incluidos.

### **3.1.2. Visión**

Ser líderes en la ciudad dentro de 5 años en cuanto a residencias estudiantiles para estudiantes universitarios que necesiten alojamiento en la ciudad de Santo Domingo cubriendo siempre sus expectativas.

### **3.1.3. Valores**

#### **Responsabilidad**

Ser responsables tanto de la seguridad de cada uno de nuestros residentes como de garantizar que los padres estén al tanto de la situación de cada uno de sus hijos durante su estadía.

#### **Confianza**

Tener la confianza no solo de los padres que son nuestros clientes sino también con sus hijos, ya que nuestra atención servirá de guía y apoyo para cada uno de ellos, ante su ausencia.



## Empatía

Ponernos en el lugar de nuestros residentes, ya que fuimos estudiantes alguna vez y así poder brindarles la mejor atención posible.

## Afectuosidad

Tener un trato afectuoso con nuestros residentes pretendiendo siempre ser el mismo trato afectuoso que el que reciben en su propia casa.

### 3.2. Estudio de mercado

**Tabla 3.2 Resultado de la pregunta 1 Santo Domingo es una ciudad con una gran cantidad de estudiantes con necesidades de alojamiento. Con esta afirmación usted está**

			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Totalmente de acuerdo	de	288	82,3	82,3	82,3
	De acuerdo		40	11,4	11,4	93,7
	En desacuerdo		13	3,7	3,7	97,4
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo		7	2,0	2,0	99,4
	Totalmente en desacuerdo	en	2	0,6	0,6	100,0
	Total		350	100,0	100,0	

**LEYENDA:** TD: Totalmente de acuerdo A: De acuerdo. D: En desacuerdo I: Ni en acuerdo ni en desacuerdo  
TA: Totalmente en desacuerdo

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

El 82,3% están totalmente de acuerdo que Santo Domingo es una ciudad con una gran acogida de estudiantes con necesidad de alojamiento, mientras el 11,4% respondió que están de acuerdo y el 3,7% ni de acuerdo ni en desacuerdo con esta afirmación.

**Tabla 3.3 Resultado de la pregunta 2 ¿Considera necesaria la creación de una residencia estudiantil en Santo Domingo?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Totalmente de acuerdo	258	73,7	73,7	73,7
	De acuerdo	64	18,3	18,3	92,0
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	14	4,0	4,0	96,0
	En desacuerdo	12	3,4	3,4	99,4
	Totalmente en desacuerdo	2	0,6	0,6	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

**LEYENDA:** TD: Totalmente de acuerdo A: De acuerdo. D: En desacuerdo I: Ni en acuerdo ni en desacuerdo  
TA: Totalmente en desacuerdo

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

Del total de encuestados el 73,7% están totalmente de acuerdo que es necesaria la creación de una residencia estudiantil en Santo Domingo, mientras el 18,3% respondió que están de acuerdo y el 4% están ni de acuerdo ni en desacuerdo.

**Tabla 3.4 Resultado de la pregunta 3 ¿Estaría usted dispuesto a vivir en una residencia estudiantil?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	De acuerdo	178	50,9	50,9	50,9
	Totalmente de acuerdo	92	26,3	26,3	77,1
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	59	16,9	16,9	94,0
	En desacuerdo	16	4,6	4,6	98,6
	Totalmente en desacuerdo	5	1,4	1,4	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

**LEYENDA:** TD: Totalmente de acuerdo A: De acuerdo. D: En desacuerdo I: Ni en acuerdo ni en desacuerdo  
TA: Totalmente en desacuerdo

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

De acuerdo a esta interrogante el 50,9% están totalmente de acuerdo con la posibilidad de residir en una residencia estudiantil en Santo Domingo, mientras el 26,3% respondió que están de acuerdo y el 16,9% están ni de acuerdo ni en desacuerdo.

**Tabla 3.5 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas).**

Limpieza general		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Totalmente de acuerdo	327	93,4	93,4	93,4
	De acuerdo	22	6,3	6,3	99,7
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	0,3	0,3	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

**LEYENDA:** TD: Totalmente de acuerdo A: De acuerdo. D: En desacuerdo I: Ni en acuerdo ni en desacuerdo  
TA: Totalmente en desacuerdo

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

El 93,4% están totalmente de acuerdo que la limpieza general debería ser uno de los principales requerimientos con los cuales debería contar la residencia estudiantil en Santo Domingo, el 6,3% está de acuerdo en esta afirmación mientras el 0.3 respondió estar ni de acuerdo ni en desacuerdo.

**Tabla 3.6 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas).**

Cercanía de la ciudad		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Totalmente de acuerdo	313	89,4	89,4	89,4
	De acuerdo	33	9,4	9,4	98,9
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	0,9	0,9	99,7
	En desacuerdo	1	0,3	0,3	100,0

**LEYENDA:** TD: Totalmente de acuerdo A: De acuerdo. D: En desacuerdo I: Ni en acuerdo ni en desacuerdo  
TA: Totalmente en desacuerdo

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

El 89,4% están totalmente de acuerdo que la cercanía de la residencia estudiantil a la ciudad es importante como requerimiento con el cual debería contar la residencia estudiantil en Santo Domingo, mientras el 9,4% respondió que están de acuerdo y el 0,9% están ni de acuerdo ni en desacuerdo.

**Tabla 3.7 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas).**

Cercanía de la universidad donde estudio		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Totalmente de acuerdo	333	95,1	95,1	95,1
	De acuerdo	16	4,6	4,6	99,7
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	0,3	0,3	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

**LEYENDA:** TD: Totalmente de acuerdo A: De acuerdo. D: En desacuerdo I: Ni en acuerdo ni en desacuerdo  
TA: Totalmente en desacuerdo

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

Según los encuestados el 95,1% están totalmente de acuerdo, que la cercanía de la residencia estudiantil con la universidad es muy importante como requerimiento que consideran los estudiantes, mientras el 4,6% respondió que están de acuerdo y el 0,3% están ni de acuerdo ni en desacuerdo.

**Tabla 3.8 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas).**

Lavado de ropa		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Totalmente de acuerdo	235	67,1	67,1	67,1
	De acuerdo	90	25,7	25,7	92,9
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	17	4,9	4,9	97,7
	En desacuerdo	6	1,7	1,7	99,4
	Totalmente en desacuerdo	2	0,6	0,6	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

**LEYENDA:** TD: Totalmente de acuerdo A: De acuerdo. D: En desacuerdo I: Ni en acuerdo ni en desacuerdo  
TA: Totalmente en desacuerdo

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

Contestaron los encuestados que el 67,1% están totalmente de acuerdo que el servicio de lavado de ropa en la residencia estudiantil en Santo Domingo es un factor importante al momento de seleccionar su lugar de residencia, mientras el 25,7% respondió que están de acuerdo y el 4,9% están ni de acuerdo ni en desacuerdo.

**Tabla 3.9 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas).**

Servicio wifi		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Totalmente de acuerdo	347	99,1	99,1	99,1
	De acuerdo	2	0,6	0,6	99,7
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	0,3	0,3	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

**LEYENDA:** TD: Totalmente de acuerdo A: De acuerdo. D: En desacuerdo I: Ni en acuerdo ni en desacuerdo  
TA: Totalmente en desacuerdo

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

Del total de encuestados el 99,1% están totalmente de acuerdo que la residencia estudiantil en Santo Domingo cuente con el servicio de internet wifi, mientras el 0,6% respondió que están de acuerdo y el 0,3% están ni de acuerdo ni en desacuerdo.

**Tabla 3.10 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas).**

Servicio de cable		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Totalmente de acuerdo	295	84,3	84,3	84,3
	De acuerdo	52	14,9	14,9	99,1
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	0,9	0,9	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

**LEYENDA:** TD: Totalmente de acuerdo A: De acuerdo. D: En desacuerdo I: Ni en acuerdo ni en desacuerdo  
TA: Totalmente en desacuerdo

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

Los encuestados respondieron que el 84,3% están totalmente de acuerdo que el servicio de cable en la residencia estudiantil en Santo Domingo es un requerimiento importante, mientras el 14,9% respondió estar de acuerdo y el 0,9% están ni de acuerdo ni en desacuerdo.

**Tabla 3.11 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas).**

Comodidad de las instalaciones			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Totalmente de acuerdo	de	310	88,6	88,6	88,6
	De acuerdo		40	11,4	11,4	100,0
	Total		350	100,0	100,0	

**LEYENDA:** TD: Totalmente de acuerdo A: De acuerdo. D: En desacuerdo I: Ni en acuerdo ni en desacuerdo  
TA: Totalmente en desacuerdo

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

El 88,6% de encuestados están totalmente de acuerdo que la residencia estudiantil en Santo Domingo debería brindar comodidad en sus instalaciones, mientras el 11,4% respondió que están de acuerdo.

**Tabla 3.12 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas).**

Seguridad			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Totalmente de acuerdo	de	347	99,1	99,1	99,1
	De acuerdo		3	0,9	0,9	100,0
	Total		350	100,0	100,0	

**LEYENDA:** TD: Totalmente de acuerdo A: De acuerdo. D: En desacuerdo I: Ni en acuerdo ni en desacuerdo  
TA: Totalmente en desacuerdo

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

Según los encuestados respondieron que el 99,1% están totalmente de acuerdo que la seguridad en la residencia estudiantil en Santo Domingo es un requerimiento principal, mientras el 0,9% respondió que están de acuerdo.

**Tabla 3.13 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas).**

Habitaciones confortables			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Totalmente de acuerdo	de	303	86,6	86,6	86,6
	De acuerdo		40	11,4	11,4	98,0
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	en	7	2,0	2,0	100,0
	Total		350	100,0	100,0	

**LEYENDA:** TD: Totalmente de acuerdo A: De acuerdo. D: En desacuerdo I: Ni en acuerdo ni en desacuerdo  
TA: Totalmente en desacuerdo

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

El 86,6% de los encuestados están totalmente de acuerdo que la residencia estudiantil en Santo Domingo debería tener habitaciones confortables, mientras el 11,4% estar de acuerdo y el 2% ni de acuerdo ni en desacuerdo.

**Tabla 3.14 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas).**

Baño interior			Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Totalmente de acuerdo	de	340	97,1	97,1	97,1
	De acuerdo		8	2,3	2,3	99,4
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	en	2	0,6	0,6	100,0
	Total		350	100,0	100,0	

**LEYENDA:** TD: Totalmente de acuerdo A: De acuerdo. D: En desacuerdo I: Ni en acuerdo ni en desacuerdo  
TA: Totalmente en desacuerdo

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

El 97,1% de los encuestados indican la residencia estudiantil debería contar con baño interior para las habitaciones, mientras el 2,3% respondió estar de acuerdo y el 0,6% ni de acuerdo ni en desacuerdo.

### **3.2.1. Diagnóstico de los resultados**

Con los resultados de la encuesta aplicada, se observa que el 82,3% de los encuestados están totalmente de acuerdo que Santo Domingo es una ciudad con una gran cantidad de estudiantes con necesidades de alojamiento a pesar que un 68% provienen de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas existen estudiantes que vienen de otra provincia y que necesitan una residencia que cumpla con los principales requerimientos exigidos por los estudiantes para acceder a este servicio.

Es importante considerar para el desarrollo de la presente investigación que de los encuestados el 68,9% financian sus estudios en base a los ingresos de los padres y así como el 52.6% comprenden una edad entre los 21 y 25 años, y una mayor porcentaje de estudiantes se encuentra cursando el primer semestre universitario es decir el 20%.

### **3.3.Residencias estudiantiles en la ciudad de Santo Domingo.**

En la ciudad de Santo Domingo han existido pocas viviendas estudiantiles, y es por esto que se considera una necesidad muy importante. Existe una demanda muy alta para vivienda estudiantil, y muy poca oferta y capacidad, por lo que es adecuado proponer una de estas, solucionando un gran problema para estudiantes que necesitan un lugar para vivir durante su carrera.

Una vivienda estudiantil ofrece un refugio a personas de otras ciudades, y la ciudad de Santo Domingo se ha transformado en una ciudad de oferta académica para los cantones y provincias aledañas, lo que la ha convertido en un destino para gente de todo el país para estudiar su carrera universitaria. La propuesta de vivienda universitaria en Santo Domingo, busca responder a la demanda existente, con una capacidad adecuada para una o varias de las universidades que existen en la ciudad.

Para el desarrollo de la investigación, y como ya se comentó en el marco referencial, se ha favorecido el formato propuesto por la UTE para el desarrollo de un Plan de negocio, el cual se describe a continuación.



El objetivo general de la investigación es identificar el mercado de estudiantes que estarían dispuestos a requerir los servicios de una residencia estudiantil cerca de la Universidad Tecnológica Equinoccial; determinar, además, si esta propuesta de negocio será o no rentable.

### 3.3.1. Perfil del consumidor

**Tabla 3.15 Resultado de la pregunta 4 ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas).**

Precio asequible		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Totalmente de acuerdo	334	95,4	95,4	95,4
	De acuerdo	16	4,6	4,6	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

**LEYENDA:** TD: Totalmente de acuerdo A: De acuerdo. D: En desacuerdo I: Ni en acuerdo ni en desacuerdo  
TA: Totalmente en desacuerdo

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

El 95,4% de los encuestados indican estar totalmente de acuerdo que el precio debe ser asequible en la residencia estudiantil en Santo Domingo, mientras el 4,6% respondió estar de acuerdo.

**Tabla 3.16 Resultado de la pregunta 5 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar al mes por vivir en una residencia estudiantil?**

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar al mes por vivir en una residencia estudiantil?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	\$80.00 a \$100.00	288	82,3	82,3	82,3
	\$101.00 a \$120.00	58	16,6	16,6	98,9
	\$121.00 a \$150.00	4	1,1	1,1	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

El 82,3% de los encuestados indican que estarían dispuestos a cancelar el valor entre \$80.00 a \$100.00 mensuales por vivir en una residencia estudiantil en Santo Domingo, mientras el 16,6% respondió estar dispuesto a cancelar entre \$101.00 a \$120.00 mensuales y el 1,1% cancelaría entre \$121.00 a \$150.00 mensuales.

**Tabla 3.17 Resultado de la pregunta 6 ¿Cómo financia usted sus estudios?**

¿Cómo financia usted sus estudios?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Ingresos de sus padres	241	68,9	68,9	68,9
	Trabajo propio	81	23,1	23,1	92,0
	IECE	28	8,0	8,0	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

El 68,9% de los encuestados indican que financias sus estudios en base a los ingresos de los padres, mientras el 23,1% los financia mediante trabajo propio y el 8,0% mediante el IECE.

**Tabla 3.18 Resultado de la pregunta 7 ¿Qué sexo es?**

Sexo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Femenino	204	58,3	58,3
	Masculino	146	41,7	100,0
	Total	350	100,0	100,0

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

El 58,3% de los encuestados son de sexo femenino, y el 41,7% son de sexo masculino.

**Tabla 3.19 Resultado de la pregunta 8 ¿Qué edad tiene?**

Edad en intervalos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Entre 17 y 19 años	184	52,6	52,6
	Hasta 25 años	136	38,9	91,4
	26 o más años	30	8,6	100,0
	Total	350	100,0	100,0

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

El 52,6% de los encuestados oscilan una edad entre los 17 y 19 años, mientras que el 38,9% comprende una edad hasta los 25 años, y el 8.6% desde los 26 años o más.

**Tabla 3.20 Resultado de la pregunta 9 ¿De qué provincia proviene?**

Provincia		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Santo Domingo de los Tsáchilas	238	68,0	68,0	68,0
	Pichincha	57	16,3	16,3	84,3
	Manabí	42	12,0	12,0	96,3
	Esmeraldas	13	3,7	3,7	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

El 68% provienen de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, el 16,3% provienen de la provincia de Pichincha, el 12% de la provincia de Manabí y el 3,7% restante pertenece a la provincia de Esmeraldas.

**Tabla 3.21 Resultado de la pregunta 10 ¿En qué nivel de estudio se encuentra?**

Nivel de estudios		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	1,00	70	20,0	20,0	20,0
	2,00	65	18,6	18,6	38,6
	3,00	52	14,9	14,9	53,4
	4,00	46	13,1	13,1	66,6
	5,00	37	10,6	10,6	77,1
	6,00	34	9,7	9,7	86,9
	7,00	24	6,9	6,9	93,7
	8,00	11	3,1	3,1	96,9
	9,00	5	1,4	1,4	98,3
	10,00	3	0,9	0,9	99,1
	11,00	3	0,9	0,9	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

Del 100% de los encuestados El 20% se encuentra cursando el primer semestre de estudios, mientras el 18,6% cursa un segundo semestre, el 14,9% cursa el tercer semestre, el 13,1% cursa el cuarto semestre, el 10,6% cursa el quinto semestre, el 9,7% cursa el sexto semestre, el 6,9% cursa el séptimo semestre, el 3,1% cursa el octavo semestre el 1,4 cursa el noveno semestre y el 0,9% restante cursa el décimo semestre.

**Tabla 3.22 Resultado de la pregunta 11 ¿Qué carrera estudia usted?**

Carrera que estudia		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Ingeniería en Empresas y Negocios	85	24,3	24,3	24,3
	Ingeniería en Finanzas y Auditoría, CPA.	46	13,1	13,1	37,4
	Ingeniería en Comercio Exterior, Integración y Aduanas	45	12,9	12,9	50,3
	Ingeniería en Agronomía	35	10,0	10,0	60,3
	Ingeniería Agroindustrial	33	9,4	9,4	69,7
	Ingeniería Agropecuaria	32	9,1	9,1	78,9
	Ingeniería en Marketing	29	8,3	8,3	87,1
	Ingeniería Ambiental	14	4,0	4,0	91,1
	Ingeniería Electromecánica	12	3,4	3,4	94,6
	Diseño Gráfico	12	3,4	3,4	98,0
	Ingeniería Automotriz	7	2,0	2,0	100,0
	Total	350	100,0	100,0	

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

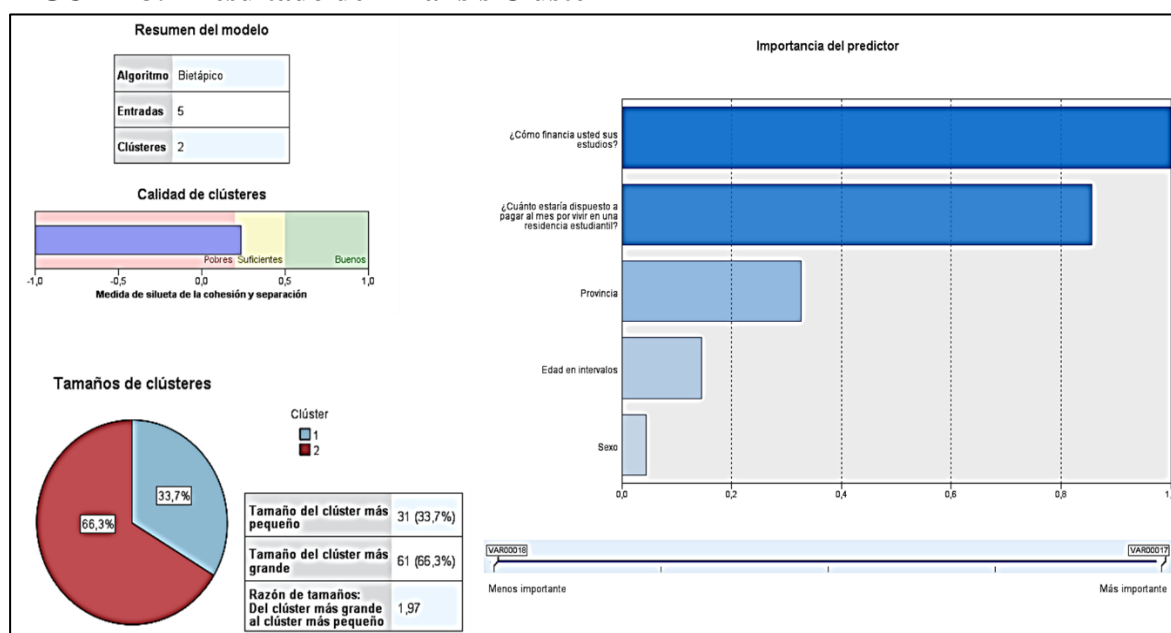
El 24,3% de los encuestados estudiantes de la Universidad Tecnología Equinoccial UTE siguen la carrera de Ingeniería en Empresas y Negocios, el 13,1% estudian la carrera de Ingeniería en Finanzas y Auditoría, CPA, el 12,9% Ingeniería en Comercio Exterior, Integración y Aduanas, el 10% estudia la carrera de Ingeniería en Agronomía, el 9,4% estudian la carrera de Ingeniería Agroindustrial, el 9,1% estudia Ingeniería Agropecuaria, el 8,3% Ingeniería en Marketing, el 4% Ingeniería Ambiental, el 3,4% estudia Ingeniería Electromecánica, el 3,4% Diseño Gráfico y el 2% restante estudia Ingeniería Automotriz.

Estudiantes universitarios hombres y mujeres entre 17 y 29 años de edad, solteros con un estilo de vida medio-alto y alto, nacionales y extranjeros que no solo busquen satisfacer la necesidad de alojamiento sino también las necesidades de confort, seguridad, recreación y hospitalidad generadas dentro de su estadía en la residencia estudiantil en la ciudad de Santo Domingo.

### 3.3.2. Segmentación

Para la segmentación de potenciales clientes reales para los productos o servicios se realizó un análisis clúster, técnica estadística que convierte los datos extraídos de los encuestados en grupos relativamente homogéneos de personas que comparten características similares. La pregunta pivote para realizar los clúster fue la disposición de las personas de forma definitiva a vivir en una residencia estudiantil. Sobre esta base se obtuvieron los resultados siguientes.

**FIGURA 3.2 Resultado del Análisis Clúster**



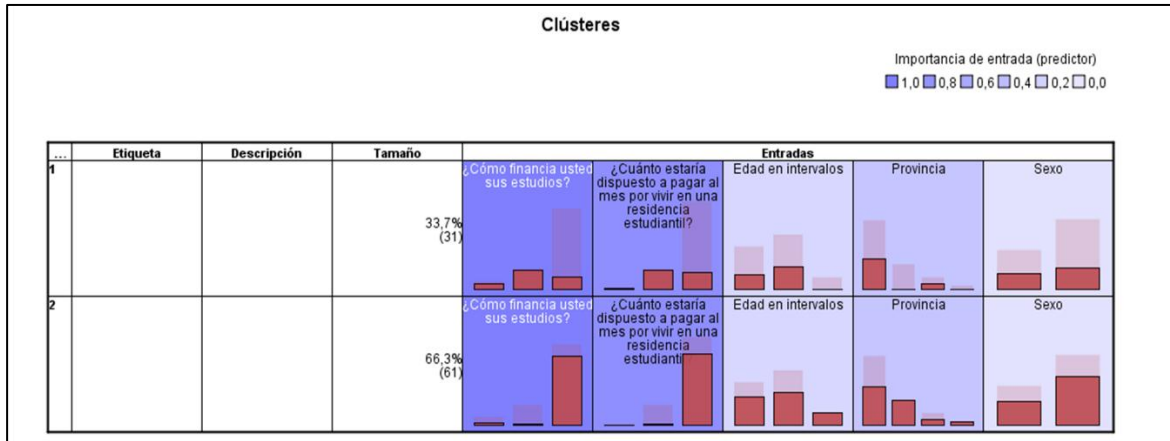
**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

Como se puede apreciar se obtuvieron dos clúster o agrupaciones de encuestados los cuáles serán analizados como las dos opciones para enfocar el negocio. El análisis obtenido se suficiente según se observa en la figura y sus principales predictores son el medio de financiación de los estudios, monto a pagar por el servicio que se ofrecerá, provincia de la que proviene, edad y sexo. Siendo las dos primeras variables las que más discriminan en los clústeres obtenidos.

El comportamiento de las variables en los clústeres se puede apreciar en la figura que sigue:

**FIGURA 3.3 Comportamiento de las variables Clúster**

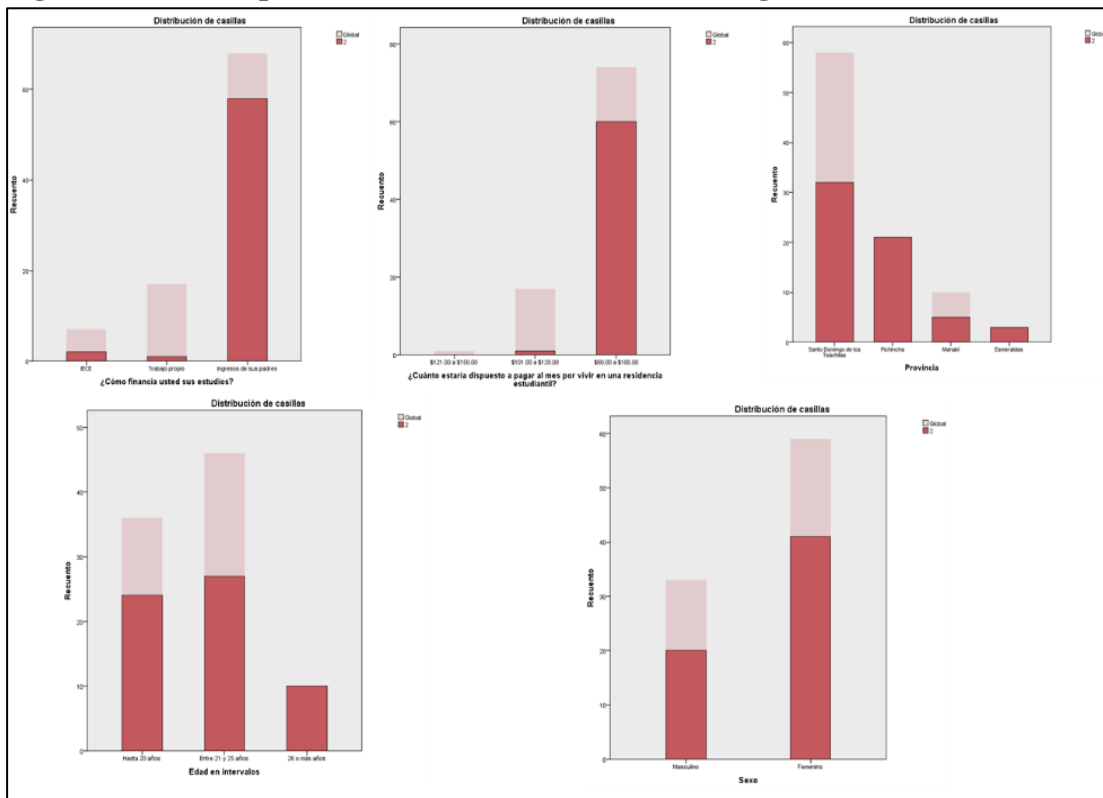


**Fuente:** Investigación de Campo.  
**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

Sobre la base de lo antes comentado se puede concluir que existen dos segmentos

**Segmento 1:** su fuente de financiamiento fundamental es el aporte de sus padres, dispuestos a pagar entre \$80.00 y \$100.00, provenientes de diversas provincias, de edades diversas y fundamentalmente del sexo femenino, la figura de dicho segmento se puede observar como sigue:

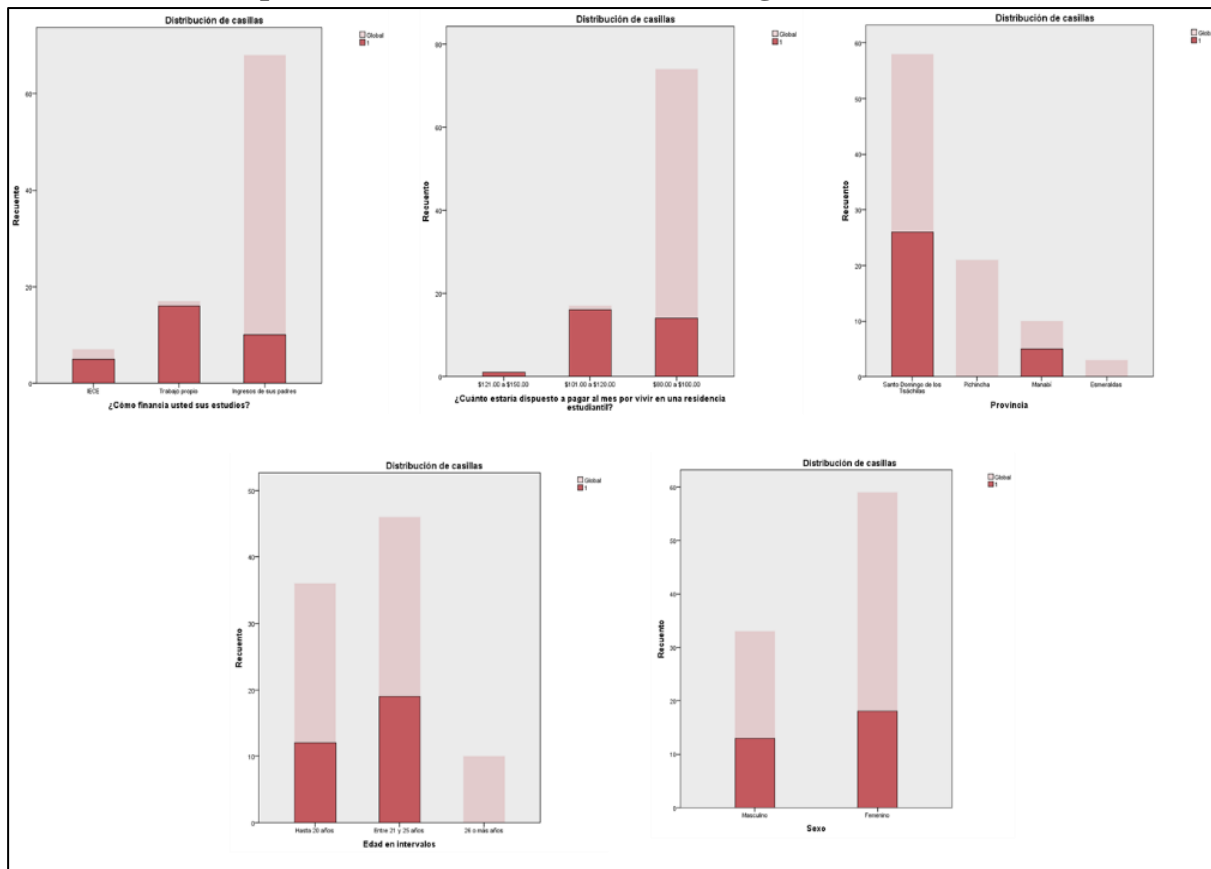
**Figura 3.4 Comportamiento de las variables en el Segmento 1**



**Fuente:** Investigación de Campo.  
**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

**Segmento 2:** su fuente de financiamiento es variada, aunque predomina el trabajo propio, dispuestos a pagar entre \$80.00 hasta \$120.00, provienen en lo fundamental de Santo Domingo de los Tsáchilas, jóvenes de ambos sexos, la figura de dicho segmento se puede observar como sigue:

**FIGURA 3.5 Comportamiento de las variables en el Segmento 2**



**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Miguel Gallardo, 2016.

### 3.3.3. Definición del grupo objetivo

Tomando en cuenta la segmentación realizada se decide como grupo objetivo los hombres y mujeres, estudiantes universitarios de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas entre los 17 y 29 años de edad, de todos los estratos socioeconómicos, que estén dispuestos a convivir con más personas dentro de una residencia universitaria.

### 3.3.4. Cuantificación y proyección de la demanda

“La demanda se define como la cantidad que están dispuestos a comprar los consumidores de un determinado producto o servicios, considerando un precio y en un determinado periodo” (Baca Urbina Gabriel, 2001) El consumidor en estudio de este plan de negocio son los estudiantes de la Universidad Tecnológica Equinoccial.

**Tabla 3.23 Demanda potencial**

AÑOS	POBLACIÓN OBJETIVO	TENDENCIA AL SERVICIO	AL DEMANDA POTENCIAL
<b>2016</b>	2249	37%	832
<b>2017</b>	2291	37%	848
<b>2018</b>	2334	37%	864
<b>2019</b>	2377	37%	879
<b>2020</b>	2421	37%	896

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

Para el cálculo de la demanda efectiva se consideró la población objetivo el número de estudiantes matriculados en la Universidad Tecnológica Equinoccial, posteriormente se establece la tendencia al consumo, la cual está sustentada mediante la encuesta realizada. Con estos indicadores se determina la demanda potencial que representa el número de estudiantes que podrían necesitar el servicio.

### 3.3.5. Determinación de la oferta y perfil de la competencia

La oferta constituye el número de empresas o personas que ofertan el servicio de alojamiento en Santo Domingo.

La forma mediante la cual se conoció la cantidad de empresas de alojamiento ofertados en el mercado fue mediante la investigación de campo, misma que consistió en identificar de manera particular el total de la comercialización realizada por microempresas dedicadas a esta actividad similar.



Para el plan de negocio propuesto, el enfoque de estudio se determina por la cantidad de habitaciones que ofertan los lugares de alojamiento en la ciudad de Santo Domingo mediante datos referenciales, los cuales se detallan a continuación.

**Tabla 3.24 Oferta específica**

Nombre	Dirección	Precio	Capacidad
<b>D'MARIO</b>	Vía a Chone Km 31/2 sector UTE	100 y 160 dólares mensuales	30
<b>CASA PACO</b>	Vía a Chone Km 31/2 sector UTE	120 y 180 dólares mensuales	20
<b>CASA ESPAÑOL</b>	Vía a Chone Km 31/2 sector UTE	100 dólares mensuales	15
<b>CASA PAREDES</b>	Vía a Chone Km 31/2 sector UTE	100 dólares mensuales	10
<b>HOTEL FARAON</b>	Vía a Chone Km 11/2 frente supermercado AKI	25 dólares por persona diario	25
<b>HOTEL MILENIUM</b>	Vía a Quevedo Km 1 y Abraham Calazacon	30 dólares por persona diario	30
<b>HOTEL MARQUES</b>	Vía a Quevedo Km 4	30 dólares por persona diario	25
<b>HOTEL TORRE AZUL</b>	Av. Abraham Calazacon sector terminal terrestre	15 dólares por persona diario	33
<b>GRAND HOTEL SANTO DOMINGO</b>	Av. Rio Toachi y Galápagos	70 dólares promedio por persona diario	78
<b>HOTEL GOLDEN VISTA</b>	Av. Abraham Calazacon sector zona rosa	50 dólares promedio por persona diario	62
<b>HOTEL EL REY</b>	Av. Chone 213 y Pedro Vicente Maldonado	18 dólares por persona diario	34
<b>HOTEL DEL TOACHI</b>	Av. Quito Km 1	55 dólares por persona diario	70

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

### 3.2.3.1.1 Determinación del perfil de la competencia

#### Residencia Estudiantil D'Mario

Residencia ubicada en la Vía a Chone Km 31/2 sector UTE, la misma que sería competencia directa puesto que la misma se ubica a pocos metros de la Universidad Tecnológica Equinoccial UTE, carece de servicios o requerimientos necesarios por los estudiantes tales como seguridad, habitaciones confortables, brinda alojamiento para un máximo de 30 personas, y su costo es de \$100.00 a \$160.00 dólares mensuales.

#### Hotel Torre Azul

Es uno de los hoteles más concurridos de la ciudad de Santo Domingo, se encuentra ubicado a una cuadra del Terminal Terrestre de Santo Domingo de los Colorados ofrece a sus clientes, habitaciones cómodas, aseadas, simples, matrimoniales, dobles con baño privado agua fría y caliente, ventilador, aire acondicionado, televisión por cable, Wi Fi, parqueadero interno para pocos vehículos, guardianía, y servicio de ascensor.

Sus principales clientes son turistas, empresarios, puesto que al ser un hotel el mayor porcentaje de reservaciones se realizan por horas, día o semana, ya que el costo es de \$33.00 por día.

#### FIGURA 3.6 Habitación Hotel Torre Azul



Fuente: [www.hoteltorreazul.amawebs.com](http://www.hoteltorreazul.amawebs.com)

## Grand Hotel Santo Domingo

**Figura 3.7 Habitación Grand Hotel Santo Domingo**



Fuente: [www.grandhotelsantodomingo.com](http://www.grandhotelsantodomingo.com)

Hotel cuatro estrellas de Santo Domingo, brinda el servicio de amplias, cómodas y relajantes habitaciones, con servicio de agua caliente, internet, wifi, seguridad privada las 24 horas del día, servicio de video vigilancia, piscina, spa, restaurante, gimnasio, salón de eventos, amplio parqueadero, por un costo de \$78.00 dólares por día, los principales clientes son ejecutivos, empresarios, inversionistas, y las reservaciones se realizan con un mínimo de 24 horas de anticipación.

Para determinar los clientes reales se consideró los resultados de la encuesta específicamente de la pregunta N°. 09 mediante la cual se conoció que el 68% de los estudiantes son de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y la diferencia es decir el 32% son de otras provincias, estudiantes que requieren de alojamiento lo que representamos en la Tabla 3.25.

**Tabla 3.25 Potenciales clientes reales**

Año	Estudiante Matriculados	% estudiantes de otras Provincias	Nº Potencial de Clientes Reales
<b>2016</b>	2249	32%	720

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

### 3.3.6. Balance entre demanda y oferta.

La demanda insatisfecha se presenta “cuando la producción o cantidad de bienes y servicios ofrecidos no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado” (Barreno Luis, 2005).

**Tabla 3.26 Demanda insatisfecha**

AÑO	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA EFECTIVA	DEMANDA INSATISFECHA
<b>2016</b>	832	432	400

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel

La diferencia existente entre la demanda y oferta efectiva determina el nivel de la demanda insatisfecha.

Para el año 2016 se estima un total de demanda insatisfecha muy significativa con una tendencia al incremento anual, esta particularidad evidencia la oportunidad de participación en el mercado en relación al servicio a ofertar.

### 3.3.7. Identificación y ubicación de los proveedores.

Para ofertar el servicio de residencia estudiantil en Santo Domingo es necesario contar con proveedores para los diferentes productos y servicios que se brindaran para la satisfacción y confort de los clientes.

Los principales proveedores se detallan en el cuadro adjunto:

**Tabla 3.27 Principales proveedores**

N°	PROVEEDOR	DIRECCIÓN	PRODUCTO / SERVICIO
01	Corporación Favorita	La Av. Quito y Chorrera del Napa	Alimentos, suministros de Aseo, entre otros
02	Corporación Rosado	El Av. Quito y Abraham Calazacón	Alimentos, suministros de Aseo, entre otros
03	MARTIELEC	Coop. Nacional Calle Rio Upano 102 y Rio Tarqui	Servicio Eléctrico
04	FIBRATEL	Calle Tulcán y Galápagos	Servicio de Internet, hosting, dominio página web
05	DANEC S.A	Av. Chone 405	Suministros de Aseo
06	Scanner		Servicio de Seguridad Privada
07	Disensa	Av. Tsáchila y Guayaquil	Materiales de Construcción
08	Atenas	Calle Galápagos y Tulcán	Servicio de Imprenta
09	Yobatex	Coop. Santa Martha sector 4	Uniformes e indumentaria (sábanas, toallas, entre otros)
10	TV net	Calle Guayaquil y Pallatanga	Servicio de TV Cable

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Gallardo Miguel, 2016.

### 3.3.8. Identificación de precios de materias primas, mercaderías, insumos, etc., en función de sus proveedores.

Buscaremos los proveedores que manejen, calidad, cantidad, constancia, valores y, sobre todo, precios acordes a los establecidos en el mercado.

### 3.3.9. Estrategias de Mercado.

Buscaremos por medio de marketing la manera de hacer conocer nuestro producto, con el objetivo de captar el mayor número de clientes y lograr una expansión de nuestro servicio.

### 3.3.9.1. Estrategias de producto/servicio (descripción del producto o servicio, marca, embalaje, características diferenciadoras o innovadoras etc.)

La residencia estudiantil es un servicio destinado para los estudiantes universitarios de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, esta instalación tendrá una sala de estudios y sala de recreación para uso exclusivo de los clientes o residentes.

A diferencia de otros lugares de alojamiento en la Provincia, la residencia estudiantil ofrecerá comodidad, seguridad, cercanía a las universidades, y contará con habitaciones confortables con el objetivo que todos puedan acceder a este servicio.

Para establecer la estrategia de servicio de la residencia que se propone necesario apoyarse en las respuestas dadas a la pregunta número 4 en donde se recogen las respuestas de los encuestados relacionadas con los atributos deseables del servicio que se pretende prestar. El análisis de la fiabilidad de esta escala arroja un valor que permite decir que la escala utilizada es fiable por lo que su información es susceptible de ser utilizada para establecer la estrategia que nos ocupa. Este valor se muestra en la tabla 3.28.

**Tabla 3.28 Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,785	12

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Gallardo Miguel, 2016.

Desde el punto de vista de su validez esta escala se considera válida en tanto muestra valores aceptables según se muestra en la tabla 3.29.

**Tabla 3.29 Prueba de KMO y BARTLETT**

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,772
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	101,911
	gl	66
	Sig.	,003

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Gallardo Miguel, 2016.

De igual manera las comunalidades obtenidas dan cuenta del nivel de explicación de cada variable en el análisis que se realiza todo lo cual se muestra en la tabla 3.29.

**Tabla 3.30 Comunalidades**

	<b>Inicial</b>	<b>Extracción</b>
<b>Limpieza general</b>	1,000	0,509
<b>Cercanía de la ciudad</b>	1,000	0,638
<b>Cercanía de la universidad donde estudio</b>	1,000	0,678
<b>Lavado de ropa</b>	1,000	0,611
<b>Servicio wifi</b>	1,000	0,553
<b>Servicio de cable</b>	1,000	0,634
<b>Comodidad de las instalaciones</b>	1,000	0,541
<b>Seguridad</b>	1,000	0,640
<b>Habitaciones confortables</b>	1,000	0,581
<b>Baño interior</b>	1,000	0,659
<b>Agua permanente</b>	1,000	0,694
<b>Precio asequible</b>	1,000	0,623
<b>Método de extracción: análisis de componentes principales.</b>		

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

Como es posible apreciar todas las comunalidades están por encima del 0.50 expresando que toda la varianza de las variables analizadas se explica por encima de un 50%, lo cual es válido para asumir mesta información en el desarrollo de una estrategia de servicio para la residencia que se propone.

**Tabla 3.31 Matriz de componente rotado**

	Componente		
	1	2	3
	Higiene	Comodidad	Ubicación
<b>Agua permanente</b>	0,810		
<b>Seguridad</b>		0,983	
<b>Lavado de ropa</b>	0,745		
<b>Precio asequible</b>		0,896	
<b>Comodidad de las instalaciones</b>		0,852	
<b>Servicio de cable</b>		0,768	
<b>Habitaciones confortables</b>		0,756	
<b>Servicio wifi</b>		0,725	
<b>Cercanía de la ciudad</b>			0,781
<b>Cercanía de la universidad donde estudio</b>			0,566
<b>Limpieza general</b>	0,691		
<b>Baño interior</b>		0,720	
<b>Método de extracción: análisis de componentes principales.</b>			
<b>Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.</b>			
<b>a. La rotación ha convergido en 13 iteraciones.</b>			

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

Por lo antes expuesto se establecer como estrategia de servicio basar el funcionamiento de la residencia en tres elementos fundamentales, la higiene, la comodidad y la ubicación.

### **3.3.9.2. Estrategias de distribución. (Cobertura del canal, control sobre el canal, eficiencia y eficacia del canal, requerimientos especiales del canal).**

La comercialización del servicio será de forma directa entre el consumidor y el proveedor (residencia estudiantil universitaria).



### 3.3.9.3. Estrategias de promoción y comunicación.

La promoción de la residencia estudiantil se apoyara en herramientas tales como la publicidad, promoción en ventas, ventas personales, relaciones públicas y merchandising, y el desarrollo de la página web.

El servicio que oferta la residencia estudiantil será promocionado mediante volantes, publicidad en revistas, publicidad en diarios de mayor circulación en la Provincia, colocación de Afiches tamaño A3 en diversas zonas de frecuencia de estudiantes universitarios y zonas aledañas a las Universidades.

La promoción en ventas se maneja mediante la entrega de kits estudiantiles a la firma del contrato por el servicio de alojamiento, y se maneja la política de referidos, en este caso el estudiante que refiera a otro estudiante y el mismo firme el respectivo contrato se hará acreedor a las promociones vigentes, tales como entrega de flash memory, calculadoras, entre otras.

**FIGURA 3.8** Diseño de logotipo



**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

FIGURA 3.9 Diseño de afiches



**“LA QUINTA”**  
**RESIDENCIA ESTUDIANTIL**

**= HABITACIONES INDIVIDUALES**  
**= ESPACIOS DE RECREACIÓN**  
**= SEGURIDAD Y CONFORT**

**Dirección: Calle Italia, Lotización Buenos Aires.**  
**A 50 metros de la Universidad Tecnológica Equinoccial**


**Teléfono: 0985043605**  
**Correo electrónico: migari10@hotmail.com**

**Santo Domingo—Ecuador**

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Gallardo Miguel, 2016.

**FIGURA 3.10** Diseño de tarjetas de presentación

**“LA QUINTA”**  
**RESIDENCIA ESTUDIANTIL**



---

- Habitaciones individuales
- Espacios recreacionales
- Seguridad y confort

**Teléfono: 0985043605**  
**Correo electrónico: migari10@hotmail.com**

**Dirección: Calle Italia, Lotización Buenos Aires.**  
**A 50 metros de la Universidad Tecnológica Equinoccial**  
**Santo Domingo—Ecuador**

**Ing. Omar Gallardo**  
*Administrador*

**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

**FIGURA 3.11** Diseño de publicidad en medios impresos

### Lo detienen acusado de presunta estafa

**LA CONCORDIA** Néstor Diágores G., de 60 años de edad, fue detenido por agentes policiales del cantón. Sobre él pesaba una boleta de detención girada en Quedo, provincia de Los Ríos. Una presunta estafa cometida en dicha localidad, fue la causa por la que un juez penal de Quedo abrió la causa E20X-2008-0160 y giró el 3 de junio de 2015 la boleta de detención con fines investigativos en contra del hoy detenido.

Previo a la detención, el presuntamente se movilizaba por las calles de La Concordia en un vehículo tipo camioneta blanca color rojo de placas DXY-0472, su actividad secciona hizo que informados que patrullaban por un sector urbano, pararan la marcha para verificación de la camioneta y su ocupante.

**Traslado**  
“Con la matrícula y licencia del conductor de la camioneta procedimos a verificar en el sistema informático Integral (SIPIED) de la Policía Nacional, donde se constató que el sospechoso tiene una boleta de captura girada por la unidad penal de la provincia de Los Ríos”, indicó un genáraro.

Néstor Diágores G., fue trasladado a la cárcel de aislamiento temporal de la Unidad Judicial de La Concordia, previo a realizarle los chequeos médicos respectivos, en donde espera se realicen los trámites pertinentes para su traslado a Quedo (IAR).

**SUCESOS**

**AT9**





**“LA QUINTA”**  
**RESIDENCIA ESTUDIANTIL**



**= HABITACIONES INDIVIDUALES**

**= ESPACIOS DE RECREACIÓN**

**= SEGURIDAD Y CONFORT**

**Dirección: Calle Italia, Lotización Buenos Aires.**  
**A 50 metros de la Universidad Tecnológica Equinoccial**

**Teléfono: 0985043605**  
**Correo electrónico: migari10@hotmail.com**

**Santo Domingo—Ecuador**

**Fuente:** Investigación de Campo  
**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

### 3.3.9.4. Estrategias de precios.

La estrategia de fijación de un precio para un producto o servicio nuevo, permite obtener el máximo beneficio de cada uno de los segmentos del mercado dispuestos a pagar ese precio.

En el proceso de fijación de precios, se consideró el rango de precios de mercado para servicios similares como alquiler de habitaciones/departamentos/casas, residencias universitarias, y mediante la aplicación de la encuesta se determinó el precio de alquiler mensual de la habitación será de USD \$120.00.

### 3.3.10. Operación del negocio.

Como tiene que funcionar el negocio una vez desarrollado y comprobada su viabilidad.

#### 3.3.10.1. Definición de capacidad de producción o de operación del negocio.

Determinaremos la capacidad de prestación de servicio necesaria acorde a la demanda de la misma.

**Tabla 3.32 Capacidad instalada**

Año	Capacidad Instalada
<b>2016</b>	<b>75</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

La capacidad máxima que podrá ofertar la residencia estudiantil considerando las habitaciones habitables es de 75 durante el proyecto cuya vida útil es de 20 años.

#### 3.3.10.2. Determinación de la ubicación del negocio (considerando factores geográficos económicos y sociales).

La ciudad de Santo Domingo cuenta con varias universidades. El sector de la Vía Chone, contiene la mayor concentración de universidades, lo que significa un gran movimiento estudiantil. La ciudad no ofrece una gran opción para residencia estudiantil, y esta es la razón por la cual se plantea que el sector de emplazamiento de una vivienda universitaria, sea el

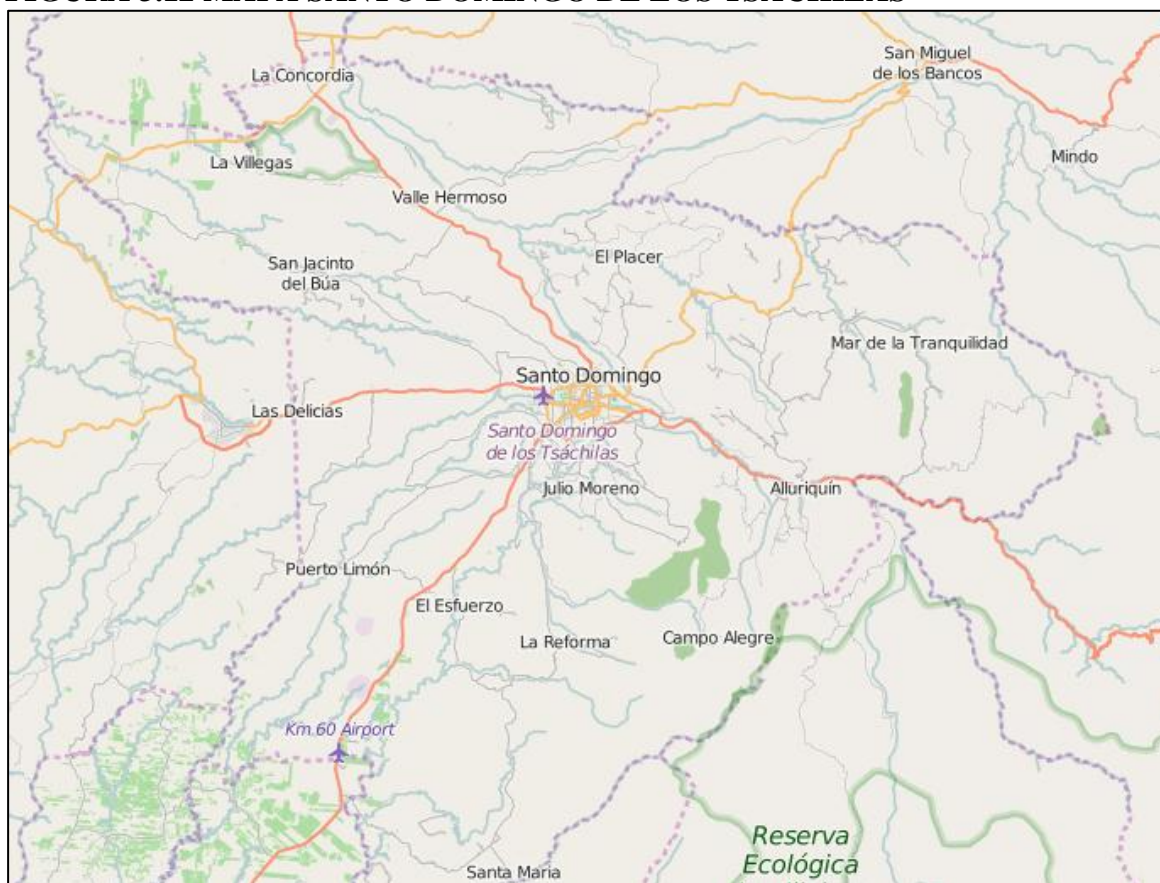
sector con más concentración de universidades. El proyecto buscará enfrentar esta necesidad de la ciudad, implantándose en un contexto urbano y universitario, brindando una vivienda que tenga todos los servicios y espacios necesarios para su etapa de estudio

### Macro localización

La macro localización consiste en la ubicación de la organización en el país y en el espacio rural y urbano de alguna región (Nassir Sapag & Sapag Reynaldo, 2000.).

Teniendo en cuenta todas estas variables, se considera a la zona de cantón de Santo Domingo de los Colorados apta para la implementación de una residencia estudiantil que cumpla con las más altas normas de calidad e higiene para su servicio.

**FIGURA 3.12 MAPA SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS**



Fuente: [www.arcgis.com](http://www.arcgis.com)

### Micro localización

Una vez definida la zona o población de localización general se determina el espacio físico mismo que en el primer año será de 50 habitaciones disponibles incrementando la disponibilidad en un 20% anual hasta completar las 75 habitaciones disponibles.

**Tabla 3.33 Capacidad utilizada**

AÑO	Capacidad Instalada	Capacidad Utilizada	Porcentaje de Utilización
<b>2016</b>	75 habitaciones	50 habitaciones	66.67%
<b>2017</b>	75 habitaciones	60 habitaciones	80.00%
<b>2018</b>	75 habitaciones	72 habitaciones	96.00%
<b>2019</b>	75 habitaciones	75 habitaciones	100%
<b>2020</b>	75 habitaciones	75 habitaciones	100%

Fuente: [www.arcgis.com](http://www.arcgis.com)

Elaborado por: Gallardo Miguel, 2016.

#### **3.3.10.3. Determinación de necesidades de infraestructura, tecnología, maquinaria y equipo.**

Arquitectónicamente la residencia estudiantil universitaria, será tipo habitaciones residenciales confortables de 4.60 x 3.000 metros, las mismas que se encontraran distribuidas en tres plantas de construcción habitables, con accesos y corredores amplios, para lo cual se adquirirá materiales de acuerdo a la tabla 3.34.

**Tabla 3.34 Especificaciones de construcción**

Área de edificación	Planta con aceras perimetrales	900 m <sup>2</sup>
<b>Contrapiso</b>	H°S° f'c= 180 Kg/cm <sup>2</sup> e= 7.00 cm	Aceras perimetrales
<b>Pisos</b>	Cerámica económica	no incluyen aceras
<b>Paredes de baño y mesón</b>	Cerámica económica	Baños toda su altura
<b>Puertas exteriores</b>	Metálicas incluyen cerradura N° 50	Principal y camara de refrigeracion
<b>Puertas interiores</b>	Paneladas MDF no incluye cerradura	
<b>Ventanas</b>	Metálicas con protección + vidrio 3 mm	
<b>Paredes</b>	Exteriores	Panel con 1 malla
	Interiores	Panel simple
<b>Empastado</b>	Paredes de planta	Fachadas e interior
<b>Pintura</b>	Latex	Exterior e interior
<b>Cielo raso</b>	Residencia	Fibro cemento y Al.
<b>Cubierta</b>	Fibro cemento sobre estr. metálica	pintada 2 caras
<b>Instalaciones eléctricas</b>	Interior de la planta	
<b>Instalaciones de A. potable</b>	Residencia	PVC roscable
<b>Instalaciones sanitarias</b>	Residencia y baños	PVC
<b>Barrederas</b>	Residencia	MDF lacadas
<b>Canales de aguas lluvias</b>	Izquierda y derecha de cubierta	Tool
<b>Riostras verticales</b>	H° S° 210 Kg/cm <sup>2</sup> incluye acero y encof.	7.5 x 7.5 cm
<b>Acero de refuerzo</b>	f'y= 4200 Kg/cm <sup>2</sup>	Riostras y chicotes
<b>Mesón de planta</b>	Prefabricado de HORMYPOL	Alivianado 3 cm
<b>Decorados</b>	Molduras HORMYPOL	Gardenia

Fuente: www.arcgis.com

Elaborado por: Gallardo Miguel, 2016.

#### **3.3.10.4. Análisis Organizacional (Debilidades, oportunidades, fortaleza y amenazas).**

##### **FORTALEZAS**

1. Cercanía a las Universidades, Universidad Tecnológica Equinoccial UTE y Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
2. Servicio de Seguridad privada las 24 horas del día en la residencia estudiantil.

##### **OPORTUNIDADES**

1. Incremento la población estudiantil universitaria mediante la oferta académica de los Centros de Educación Superior.
2. Carencia de residencias estudiantiles o lugares de alojamiento, lo que permite que exista aun demanda potencial que atender.

##### **DEBILIDADES**

1. Desconocimiento de los estudiantes de la residencia estudiantil al ser un servicio nuevo que aún no está posicionado en la mente de los consumidores o clientes.
2. Infraestructura limitada, por lo cual solo se podrá brindar el servicio de alojamiento o residencia a 30 estudiantes universitarios.

##### **AMENAZAS**

1. La inflación y posible recesión de la economía, disminuyendo así el poder del alquiler de los estudiantes universitarios.
2. Desastres Naturales que generen daños en la infraestructura o la pérdida total del bien inmueble.



### 3.3.10.5. Estructura Organizacional (Organigramas, perfiles requeridos, descripción de cargos).

El grupo de trabajo estará conformado por 8 personas o funcionarios como se detalla en siguiente cuadro:

**Tabla 3.35 Detalle del personal**

CARGO	NÚMERO
<b>Administrador</b>	01
<b>Ayudante de Limpieza</b>	01
<b>Guardia de Seguridad</b>	01
<b>Secretaria / Recepcionista</b>	01
<b>TOTAL</b>	<b>04</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

**Tabla 3.36 Perfil requerido del cargo de Administrador**

<b>NOMBRE DEL PUESTO ADMINISTRADOR</b>	
<b>OBJETIVO DEL PUESTO</b>	Representa legalmente a la empresa y autorizar la emisión de documentos y los presupuestos, administrar y dirigir la residencia, ejecutar las actividades.
<b>MISION DEL PUESTO</b>	Cumplir con los objetivos trazados por la empresa optimizando los recursos y generando utilidades en un ambiente de trabajo acorde.
<b>FUNCIONES</b>	Realizar el pago de la nómina a empleados. Analizar Costos. Relación con clientes y proveedores. Relación con asesorías externas fiscales, contables y/o laborales. Supervisar el trabajo y uniforme del personal. Observar y corregir deterioros en las instalaciones. Supervisión de la limpieza personal de los huéspedes. Atender a las familias de los huéspedes.
<b>COMPETENCIAS</b>	Capacidad Estratégica. Capacidad Analítica. Liderazgo
<b>REQUISITOS</b>	
<b>TITULO</b>	INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
<b>EDAD</b>	23 a 40 años
<b>SEXO</b>	Masculino
<b>IDIOMAS</b>	Español
<b>EDUCACION</b>	Estudios Superiores
<b>EXPERIENCIA</b>	Preferentemente un año o dos en cargo a fines
<b>ACTITUD</b>	Verbal, Disciplinado, Criterio definido
<b>APTITUD</b>	Habilidades de Solucionar problemas con rapidez.

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

**Tabla 3.37 Perfil requerido del cargo de Ayudante de limpieza**

<b>NOMBRE DEL PUESTO AYUDANTE DE LIMPIEZA</b>	
<b>MISION DEL PUESTO</b>	Ejecutar la labor de limpieza en las diferentes áreas de la Residencia, con la finalidad de mantener en óptimas condiciones las instalaciones
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Limpiar y desinfectar las áreas que le sean asignadas de acuerdo a instrucciones específicas que reciba.</li> <li>- Solicitar los equipos, herramientas e insumos de limpieza y desinfección, para ejecutar sus actividades.</li> <li>- Mantener el orden y la limpieza de las habitaciones de la residencia.</li> <li>- Quitar el polvo de las habitaciones de los residentes (muebles, marcos de las camas, alféizares de las ventanas, etc.).</li> </ul>
<b>HORARIO</b>	De 8:00 – 17:00
<b>REQUISITOS</b>	
<b>EDAD</b>	25 a 40 años
<b>SEXO</b>	Femenino
<b>IDIOMAS</b>	Español
<b>EDUCACION</b>	Bachillerato
<b>EXPERIENCIA</b>	Ninguna
<b>ACTITUD</b>	Positiva de Crecimiento.
<b>APTITUD</b>	Disciplinado, Criterio Definido.

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

**Tabla 3.38 Perfil requerido del cargo de Guardia de seguridad**

<b>NOMBRE DEL PUESTO GUARDIA DE SEGURIDAD</b>	
<b>MISION DEL PUESTO</b>	Cuidar el patrimonio de las instalaciones de la residencia, desarrollando funciones de vigilancia dentro del área asignada.
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisar el área asignada al entrar a su turno.</li> <li>- No abandonar el área asignada sin la autorización correspondiente del encargado de turno.</li> <li>- Encender y apagar aparatos eléctricos y luces del interior de las instalaciones de la residencia, cuando así se requiera.</li> <li>- Controlar la salida del mobiliario y equipo del área de labores.</li> </ul>
<b>HORARIO</b>	De 8:00 – 17:00
<b>REQUISITOS</b>	
<b>EDAD</b>	25 a 40 años
<b>SEXO</b>	Masculino
<b>IDIOMAS</b>	Español
<b>EDUCACION</b>	Bachillerato
<b>EXPERIENCIA</b>	Un año en cargos similares
<b>ACTITUD</b>	Amabilidad con los residentes
<b>APTITUD</b>	Seguridad y protección.

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

**Tabla 3.39 Perfil requerido del cargo de Secretaria / Recepcionista**

<b>NOMBRE DEL PUESTO</b>	
SECRETARIA / RECEPCIONISTA	
<b>MISION DEL PUESTO</b>	Brindar información a los clientes y huéspedes, realizar actividades de apoyo administrativo.
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atención al público</li> <li>- Contestar el teléfono.</li> <li>- Mantener actualizado y organizado el archivo y expediente.</li> <li>- Llevar control de los archivos bajo su responsabilidad.</li> <li>- Llevar control de los materiales de oficina, prever necesidades y hacer la solicitud correspondiente.</li> <li>- Uso y manejo de redes de informática para el desempeño de sus labores.</li> </ul>
<b>HORARIO</b>	De 8:00 – 17:00
<b>REQUISITOS</b>	
<b>EDAD</b>	23 a 35 años
<b>SEXO</b>	Femenino
<b>IDIOMAS</b>	Español
<b>EDUCACION</b>	Bachillerato o Primeros Estudios Superiores
<b>EXPERIENCIA</b>	Ninguna
<b>ACTITUD</b>	Trabajo organizado
<b>APTITUD</b>	Capacidad de comunicación

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

### 3.3.10.6. Estructura Legal (Tipo de compañía, entidades relacionales, análisis del marco regulatorio).

El presente proyecto tiene como objetivo es la creación de una empresa de servicio de alojamiento residencial, tendrá que apertura un RUC para cumplir con las disposiciones tributariamente, los respectivos permisos de funcionamiento y puesta en marcha del negocio.

Los requerimientos o permisos legales que una organización de este tipo necesita, tanto tributarios como municipales.

### 3.3.11. Análisis Financiero del Negocio

Analiza la capacidad financiera del negocio.

#### 3.3.11.1. Inversiones Tangibles (Infraestructura, maquinaria, equipo, etc.)

**Tabla 3.40 Detalle de Inversión Tangible**

RESIDENCIA ESTUDIANTIL			
INVERSIONES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
ACTIVO FIJO			
CONSTRUCCIÓN			
<b>Construcción</b>	900	180,00	162.000,00
<b>Imprevistos 5%</b>	0,05		8.100,00
Total			<b>170.100,00</b>
EQUIPOS OFICINA			
<b>Sumadoras</b>	2	30,00	60,00
<b>Grapadoras</b>	2	4,00	8,00
<b>Copiadora</b>	1	160,00	160,00
<b>FAX. FP24GL PANASONIC</b>	1	164,64	164,64
<b>TELEFONO PANASONIC KX-TG4022</b>	1	98,56	98,56
<b>Imprevistos 5%</b>	0,05		24,56
Total			<b>515,76</b>

TABLA 3.40 (CONT)

<b>EQUIPOS DE COMPUTO</b>			
<b>Computadoras</b>	2	569,00	1.138,00
<b>Impresora multifunción</b>	1	114,50	114,50
<b>Imprevistos 4%</b>			62,63
<b>Total</b>			<b>\$ 1.315,13</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>Estación de trabajo de 150 *150</b>	1	360,00	360,00
<b>Silla polo</b>	1	96,43	96,43
<b>Anaquelel metálico con vidrio y bodega</b>	2	258,00	516,00
<b>Sillas</b>	3	40,00	120,00
<b>Silla giratoria</b>	1	40,00	40,00
<b>Tripersonales</b>	3	180,00	540,00
<b>Archivador de 4 gavetas</b>	2	208,00	416,00
<b>Sillas sala de espera</b>	4	86,00	344,00
<b>Imprevistos 5%</b>	0,05		121,62
<b>Total</b>			<b>\$ 2.554,05</b>
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>			<b>\$ 174.484,94</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

Con qué infraestructura contamos, cuáles necesitamos y cómo estamos equipados para emprender este tipo de negocio.

### 3.3.11.2. Inversiones no corrientes

**Tabla 3.41 Inversiones no corrientes**

RESIDENCIA ESTUDIANTIL		
INVERSIONES		
DESCRIPCIÓN		TOTAL
ACTIVO DIFERIDO		
Gastos de Estudio		\$ 750,00
Gastos de Constitución		\$ 1.500,00
Gasto de Puesta en Marcha		\$ 6.000,00
Gastos de Capacitación		\$ 800,00
Imprevistos 5% de rubros anteriores	\$ 0,05	\$ 415,00
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>		<b>\$ 9.465,00</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Gallardo Miguel, 2016.

### 3.3.11.3. Capital de trabajo (capital de trabajo operacional, administración y ventas)

**Tabla 3.42 CAPITAL DE TRABAJO**

DETALLE	Valor Mensual
<b>Sueldos</b>	\$ 4.383,48
<b>Insumos limpieza/seguridad</b>	\$ 100,50
<b>Servicios Básicos</b>	\$ 184,24
<b>Internet</b>	\$ 40,00
<b>Publicidad</b>	\$ 240,00
<b>Suministros oficina</b>	\$ 41,60
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 4.989,82</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Gallardo Miguel, 2016.

Contamos con dinero contante y sonante para iniciar el negocio, “Capital en giro”, para un periodo de 2 meses.



Se determinara a través de análisis financieros cuáles son los costos del proyecto, qué gastos ocasionarán estos como también los ingresos que este negocio generará; y en función de esto determinaremos si es o no rentable esta inversión.

#### 3.3.11.4. Costos Directos e indirectos de producción.

Dentro de un análisis contable se tendrá que establecer técnicamente los costos directos tanto e indirecto del proyecto con el fin de minimizarlos.

#### 3.3.11.5. Gastos de administración

**Tabla 3.43 Gastos de Administración**

<i>Gastos Administrativos</i>	
<b>Sueldos y Salarios</b>	\$ 14.519,61
<b>Suministros de Oficina</b>	\$ 249,60
<b>Servicios Básicos- Internet</b>	\$ 1.345,44
<b>Depreciación Muebles y Enseres</b>	\$ 255,41
<b>Depreciación Equipo de Computación</b>	\$ 438,38
<b>Depreciación Equipo Oficina</b>	\$ 51,58
<b>Amortización Gastos Constitución</b>	\$ 300,00
<b>Amortización Estudio de Factibilidad</b>	\$ 1.200,00
<b><i>Total Gastos Administrativos</i></b>	<b>\$ 18.360,01</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Gallardo Miguel, 2016.

#### 3.3.11.6. Gastos de ventas

**Tabla 3.44 Gastos de Ventas o Publicidad**

<i>Gasto de Ventas</i>	
<b>Amortización Gastos Organizacionales.- Promoción</b>	\$ 160,00
<b><i>Total Gasto de Ventas</i></b>	<b>\$ 160,00</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Gallardo Miguel, 2016.

### 3.3.11.7. Gastos financieros

**Tabla 3.45 Gastos Financieros**

<i>Gasto Financiero</i>	
<b>Intereses Préstamo</b>	14458,50
<i>Total Gasto Financiero</i>	<b>\$ 14.458,50</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Gallardo Miguel, 2016.

### 3.3.11.8. Estado de situación inicial

**Tabla 3.46 Estado de Situación Inicial**

BALANCE GENERAL INICIAL	
EMPRESA "RESIDENCIA ESTUDIANTIL"	
AL XXXX DEL 20XX	
<b>ACTIVO</b>	
<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>	6.208,34
Caja/ Bancos	6.107,84
Inventarios (MP/Insumos)	100,50
<b><u>ACTIVO FIJO</u></b>	174.484,94
Construcción	170.100,00
Equipo de Computo	1.315,13
Equipo de Oficina	515,76
Muebles y Enseres	2.554,05
<b><u>ACTIVO DIFERIDO</u></b>	8.715,00
Gastos de Constitución	1.500,00
Estudio de Factibilidad	6.000,00
Gastos de Organización-Promoción	800,00
Imprevistos	415,00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>189.408,27</b>
<b>PASIVO</b>	
<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>	170.100,00
Préstamo Bancario a largo plazo	170.100,00
<b>PATRIMONIO</b>	
<b><u>CAPITAL</u></b>	19.308,27
Capital Social	19.308,27
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>189.408,27</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Gallardo Miguel, 2016.

### 3.3.11.9. Estado de pérdidas y ganancias proyectado

**Tabla 3.47 Estado de Resultados**

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO								
Residencia Estudiantil Universitaria								
RUBROS / AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
<b>Ventas Netas</b>	72.000,00	89.320,32	110.807,22	119.325,52	123.358,72	127.528,25	131.838,70	136.294,85
<b>(-) Costo de Venta</b>	7.200,00	17.864,06	22.161,44	23.865,10	24.671,74	25.505,65	26.367,74	27.258,97
<b>(=) UTILIDAD BRUTA</b>	<b>64.800,00</b>	<b>71.456,26</b>	<b>88.645,77</b>	<b>95.460,42</b>	<b>98.686,98</b>	<b>102.022,60</b>	<b>105.470,96</b>	<b>109.035,88</b>
<b>(-) Gastos de Administración</b>	18.360,01	19.488,03	20.898,85	21.548,12	22.930,00	22.908,61	24.490,73	26.183,59
<b>(-) Gastos de Ventas</b>	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	0,00	0,00	0,00
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>46.279,99</b>	<b>51.808,22</b>	<b>67.586,92</b>	<b>73.752,29</b>	<b>75.596,98</b>	<b>79.113,98</b>	<b>80.980,23</b>	<b>82.852,29</b>
<b>(-) Gastos Financieros</b>	14.458,50	10.843,88	7.229,25	3.614,63	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>UTILIDAD ANTES DE REP.UTILIDAD E IMP.</b>	<b>31.821,49</b>	<b>40.964,35</b>	<b>60.357,67</b>	<b>70.137,67</b>	<b>75.596,98</b>	<b>79.113,98</b>	<b>80.980,23</b>	<b>82.852,29</b>
<b>(-) 15 % Reparto de Utilidades Trabajadores</b>	4.773,22	6.144,65	9.053,65	10.520,65	11.339,55	11.867,10	12.147,04	12.427,84
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>27.048,27</b>	<b>34.819,70</b>	<b>51.304,02</b>	<b>59.617,02</b>	<b>64.257,43</b>	<b>67.246,89</b>	<b>68.833,20</b>	<b>70.424,45</b>
<b>(-) 25% Impuesto a la Renta</b>	6.762,07	8.704,92	12.826,01	14.904,25	16.064,36	16.811,72	17.208,30	17.606,11
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>20.286,20</b>	<b>26.114,77</b>	<b>38.478,02</b>	<b>44.712,76</b>	<b>48.193,07</b>	<b>50.435,17</b>	<b>51.624,90</b>	<b>52.818,34</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Gallardo Miguel, 2016.

## 3.3.11.10. Flujo de caja proyectado

Tabla 3.48 Flujo de Caja Proyectado

RUBROS / AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Ventas		72.000,00	89.320,32	110.807,22	119.325,52	123.358,72	127.528,25	131.838,70	136.294,85
Costos de Administración		18.360,01	19.488,03	20.898,85	21.548,12	22.930,00	22.908,61	24.490,73	26.183,59
Costos de Ventas		160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	0,00	0,00	0,00
Costos Financieros		14.458,50	10.843,88	7.229,25	3.614,63	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad antes de Rep. Utilidad e imp.		39.021,49	58.828,41	82.519,12	94.002,77	100.268,72	104.619,63	107.347,97	110.111,26
15 % Reparto de Utilidades Trabajadores		5.853,22	8.824,26	12.377,87	14.100,42	15.040,31	15.692,95	16.102,20	16.516,69
Utilidad antes de impuestos		33.168,27	50.004,15	70.141,25	79.902,36	85.228,41	88.926,69	91.245,78	93.594,57
25% Impuesto a la Renta		8.292,07	12.501,04	17.535,31	19.975,59	21.307,10	22.231,67	22.811,44	23.398,64
UTILIDAD NETA		<b>24.876,20</b>	<b>37.503,11</b>	<b>52.605,94</b>	<b>59.926,77</b>	<b>63.921,31</b>	<b>66.695,02</b>	<b>68.434,33</b>	<b>70.195,93</b>
Depreciaciones		745,36	745,36	745,36	306,98	306,98	306,98	306,98	306,98
Amortización Activos Diferidos		1.660,00	1.660,00	1.660,00	1.660,00	1.660,00	0,00	0,00	0,00
Valor de Salvamento									613,96
Inversión Activo Fijo (maquinaria/equipo)	-174.484,94								
Inversión Activo Diferido	-8.715,00								
Inversión Capital de Trabajo	-4.989,82								
Recuperación Capital de Trabajo									4.989,82
Préstamo	170.100,00								
Amortización Préstamo		-42.525,00	-42.525,00	-42.525,00	-42.525,00	0,00	0,00	0,00	0,00
FLUJO DE CAJA	<b>-18.089,75</b>	<b>-15.243,44</b>	<b>-2.616,53</b>	<b>12.486,29</b>	<b>19.368,75</b>	<b>65.888,29</b>	<b>67.002,00</b>	<b>68.741,31</b>	<b>76.106,69</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Gallardo Miguel, 2016.

### 3.3.11.11. Índices financieros

**Tabla 3.49 Costo Beneficio**

	1	2	3	4	5	6	7	8	∑ Valor Actual	INVE RSION	TOT ALES
<b>ingr</b>	72.0	89.32	110.8	119.3	123.3	127.5	131.8	136.2			
<b>esos</b>	00,0	0,32	07,22	25,52	58,72	28,25	38,70	94,85			
	0										
	5901	6001	61022	53863	45642	38676	32773	27771	378777,43		378777
	6,39	0,96	,30	,43	,64	,52	,60	,59			,43
<b>cost</b>	32.9	30.49	28.28	25.32	23.09	22.90	24.49	26.18			
<b>os</b>	78,5	1,91	8,10	2,75	0,00	8,61	0,73	3,59			
	1										
	2703	2048	15578	11430	8543,	6947,	6088,	5335,	101441,33	40.000,0	141441
	1,56	6,37	,45	,67	28	68	12	20		0	,33
<b>Relación B/C</b>											<b>2,678</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

La relación costo beneficio para la puesta en marcha de la residencia estudiantil en Santo Domingo es de 2.68, es decir que por cada dólar que se invierta en el proyecto se tendrá un beneficio de 1.68 centavos de dólar de los Estados Unidos de Norteamérica.

**Tabla 3.50 Valor Actual Neto VAN**

AÑO	tasa dscto	0	1	2	3	4	5	6	7	8	
FLUJO DE CAJA		-	-	-	12486	19368	65888	67002	68741	76106	
		18089,75	15243,44	2616,53	,29	,75	,29	,00	,31	,69	
VAN	6%	-	-	-	6876,	8743,	24378	20320	17088	15507	<b>60571</b>
		18089,75	12494,63	1757,95	29	04	,62	,24	,31	,59	<b>,74</b>

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Gallardo Miguel, 2016.

El valor actual neto del proyecto de la residencia estudiantil es positivo de \$60571.74 con una tasa de descuento del 6% lo que indica la viabilidad del proyecto.

**Tabla 3.51 Tasa Interna de Retorno TIR**

<b>TIR =</b>	<b>VAN tm</b>
	VAN tm - VAM tM
<b>TIR =</b>	6801,25
	6801,25 - ( - 5838,15 )
<b>TIR =</b>	30 + 10 x 0,325325296
<b>TIR =</b>	<b>33,2533 33%</b>

**Fuente:** Investigación de Campo.

**Elaborado por:** Gallardo Miguel

La tasa interna de retorno es del 33% para la ejecución y puesta en marcha del presente proyecto.

## **CAPÍTULO 4**

### **DISCUSIÓN**

#### **3.4.Conclusiones**

1. Existen pocos lugares de alojamiento accesibles para estudiantes universitarios en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.
2. La Residencia al encontrarse cerca de la Universidad Técnica Equinoccial se crea una ventaja tanto para el proyecto como para los usuarios del servicio que se oferta ya que al ofrecer cercanía y seguridad representa un beneficio para los estudiantes por la disminución de costos de movilización y ahorro de tiempo.
3. Mediante el Estudio de Mercado se obtuvieron datos suficientes para dar conocimiento que el proyecto de residencia va a ser acogido de la mejor manera por los estudiantes, otorgándoles los servicios que ellos necesitan mientras se encuentran realizando sus estudios en la Universidad.
4. La inversión total del Proyecto Residencial será de \$ 189408,27 la misma que será financiada el 90% con crédito y 10 % con capital propio.

### **3.5.Recomendaciones**

1. Implementar la residencia estudiantil universitaria “La Quinta”, lugar de alojamiento que brinde confort, seguridad, privacidad y accesibilidad en los precios para los estudiantes universitarios.
2. Para que la residencia universitaria cumpla con la capacidad programada, será necesario que se 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.
3. Para poder alcanzar un impacto positivo, es necesario que se elabore un plan específico en manejo de personal, gestión administrativa, control de limpieza y vigilancia de la residencia sobre todo protección a los estudiantes residentes a nivel personal.
4. Para tener mayor acogida manejar una política de precios que esté acorde con la calidad de los servicios que se está ofreciendo en la residencia universitaria.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso, J. y Benito, Y. (1996) Superdotados: adaptación escolar y social en secundaria. Madrid: Narcea, cop. 285p (Secundaria para todos) ISBN 84-277-1101-8 [UAB UB UdL UPC Uvic]
- Arocas, E.; Martínez, P. y Samper, I. (1994) La respuesta educativa a los alumnos superdotados y/o con talentos específicos. Valencia: Ministerio de Educación y Ciencias.
- Baca Urbina Gabriel, (2001) Evaluación de Proyectos 4ta. Edición.
- Barranco, F. (1994) Planificación Estratégica de Recursos Humanos. Del Marketing interno a la planificación. Ediciones Pirámide, S.A. Madrid.
- Barreno Luis, (2005) Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos.
- Beer, Michael et al. (1989). Gestión de Recursos Humanos. Editorial Ministerio del Trabajo. España.
- Besseyre des Horts, Ch. (1990) Gestión Estratégica de los Recursos Humanos. Madrid, Ediciones Deusto.
- Espitía, A. (2004) Gerencia del Talento Humano Bogotá, D.C.
- Freeman, J. (1985) Los niños superdotados. Aspectos psicológicos y pedagógicos. Madrid: Santillana.
- Harper y Lynch. (1992) Manuales de recursos humanos (1 al 12). Madrid: Ed. Gaceta de Negocios.
- Hax, A. (1992) Estrategia empresarial. Buenos Aires: El Ateneo.
- Iglesias, C. (1999) Creando una estrategia para la función de Recursos Humanos. En Rev. Capital Humano. España, No. 119
- Kotler, P y Bloom, P.M.. Marketing professional services. Engle-woods Cliffs. N.J Prentice-Hall. New York 1984.
- Martínez, R. y colectivo (2013) Planificación de recursos humanos de un territorio turístico. El caso de Holguín Cuba. Revista. Estudios y perspectivas del turismo, indexada en las bases de datos Scielo, grupo II. Volumen 22, Nr 4. (ISSN 1851- 1732).
- Menguzzatto y Renau (1995). La dirección estratégica de la empresa. Un enfoque innovador del management.
- Meneses Edilberto, (2004) Preparación y Evaluación de Proyectos, Quito 1ra. Edición

- Morales, A. (2009) Capital Humano. Hacia un sistema de gestión en la empresa cubana. Editora política. La Habana, Cuba. 19-76. ISBN978-959-01-0855-6.
- Morales, A. (2006). Contribución para un modelo cubano de gestión integrada de los recursos humanos. Tesis en opción al grado científico de doctor en ciencias técnicas. ISPJAE. Ciudad de La Habana, Cuba.
- Nasir Sapag & Sapag Reinaldo (2000), Preparación y Evaluación de Proyectos, 4ta edición
- Porter, L. (1999) Gifted Young Children A Guide for Teachers and Parents. Open University Press
- Puchol, L. (1997). Dirección y Gestión de Recursos Humanos. 3ra Ed. Editorial Díaz de Santos. Madrid. España.
- Purcell, J. y Renzulli, J. (1998) The Total Talent Portfolio: A systematic plan to identify and nurture gifts and talents. Mansfield Center, CT: Creative Learning Press.
- Quintanilla, I. (1991) Recursos humanos y marketing interno. Madrid, Ediciones Pirámide, S.A., Colección Psicología.
- Reis y Renzulli, J. (1985) What makes giftedness? Reexamining a Definition. En: Psychology and Education of the Gifted. Nueva York: Irvington Publishers.
- Rodríguez, M. (1999) Gestión de Recursos Humanos. Universidad de Vigo, España.
- Ronda, G. (2004) Dirección estratégica integrada. Un enfoque para integrar los niveles estratégico, táctico y operativo.
- Savater, F. (2003) La Decisión de Elegir. Edit. Ariel
- Sikula, G. (1994) Administración de Recursos Humanos en empresas México: Editorial Limusa: 512p.
- Werther, W.; Davis, K. (2001) Administración de Personal y Recursos Humanos. Quinta Edición. Editorial McGraw. Hill: México.
- Zayas, P. (2002) ¿Cómo seleccionar al personal por competencias? Editorial Academia. Ciudad Habana, Cuba.

# ANEXOS

**Anexo A Encuesta aplicada a estudiantes de la Universidad Tecnológica Equinoccial UTE en Santo Domingo de los Colorados.**



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

Sede Santo Domingo

Estamos haciendo una investigación con el objetivo de determinar la necesidad de crear una residencia en Santo Domingo se está desarrollando la presente encuesta que permitirá obtener la información requerida para tomar decisiones. Sus respuestas serán de vital importancia. Gracias

Marque con una **X** la casilla que dé respuesta al siguiente cuestionario:

1. Santo Domingo es una ciudad con una gran cantidad de estudiantes con necesidades de alojamiento. Con esta afirmación usted está:

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

2. ¿Considera necesaria la creación de una residencia estudiantil en Santo Domingo?

- Definitivamente si
- Probablemente si
- Indeciso
- Probablemente no
- Definitivamente no

3. ¿Estaría usted dispuesto a vivir en una residencia estudiantil?

- Definitivamente si
- Probablemente si
- Indeciso
- Probablemente no
- Definitivamente no

4. ¿Cuáles requerimientos debería tener la residencia estudiantil para que usted decidiera vivir en ella? (Evalúe según las opciones presentadas).

Atributos	Totalmente de Acuerdo 5	De acuerdo 4	Ni de acuerdo ni en desacuerdo 3	En desacuerdo 2	Totalmente en desacuerdo 1
Limpieza general					
Cercanía de la ciudad					
Cercanía de la universidad donde estudio					
Lavado de ropa					
Servicio wifi					
Servicio de cable					
Comodidad de las instalaciones					
Seguridad					
Habitaciones confortables					
Baño interior					
Agua permanente					
Precio asequible					

5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar al mes por vivir en una residencia estudiantil?

- Definitivamente si
- Probablemente si
- Indeciso

6. ¿Cómo financia usted sus estudios?

- Ingreso de sus padres
- Trabajo Propio
- Crédito de instituciones financieras
- Indeciso
- Probablemente no

7. ¿Qué sexo es?

- Masculino
- Femenino

8. ¿Qué edad tiene?

- 17
- 18
- 19
- 20
- 21
- 22
- 23

- 24
- 25
- Otros

9. ¿De qué provincia proviene?

- Santo Domingo
- Pichincha
- Manabí
- Esmeraldas

10. ¿En qué nivel de estudio se encuentra?

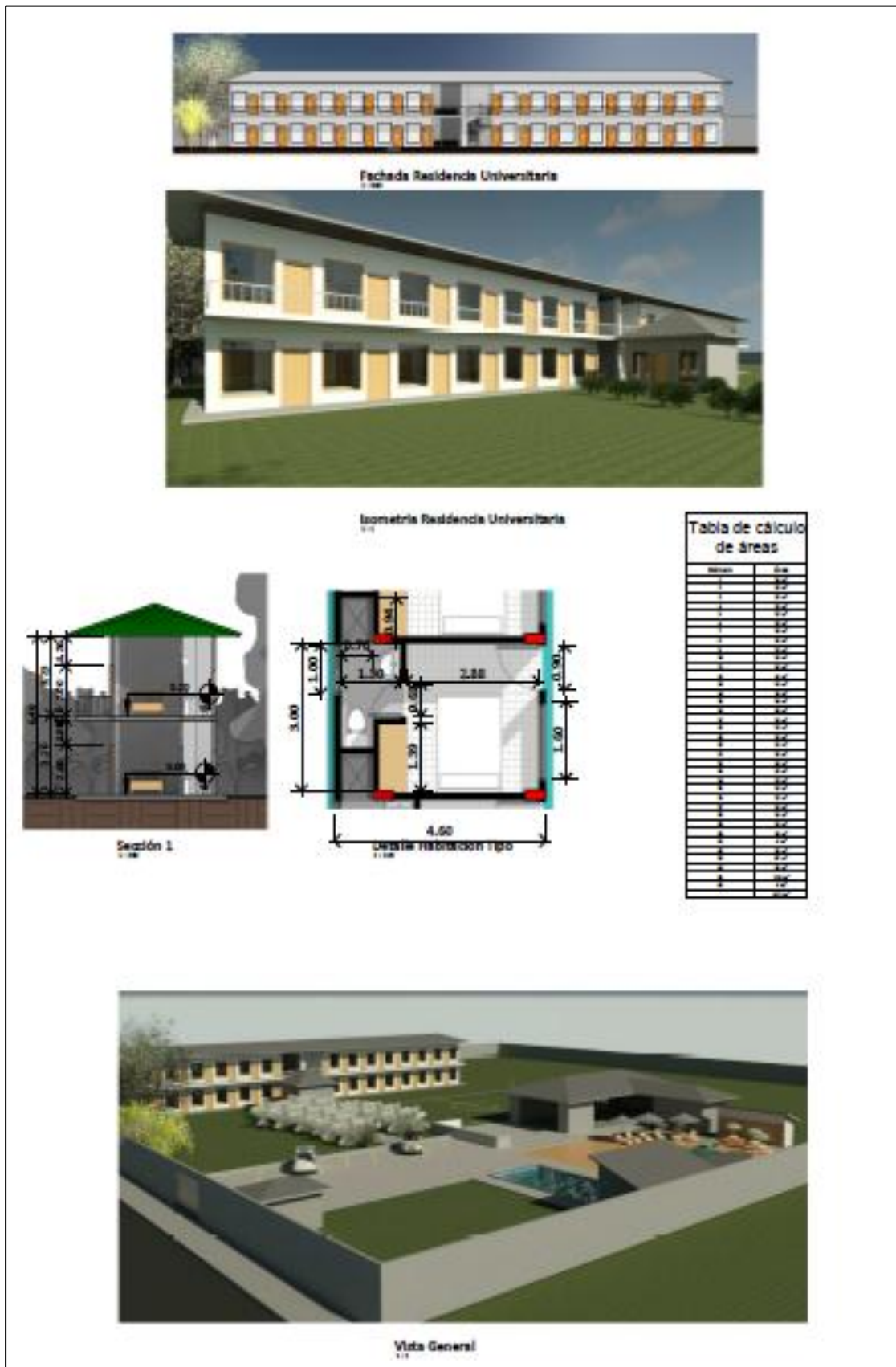
---

11. ¿Qué carrera estudia usted?

---

**¡Gracias por su colaboración!**

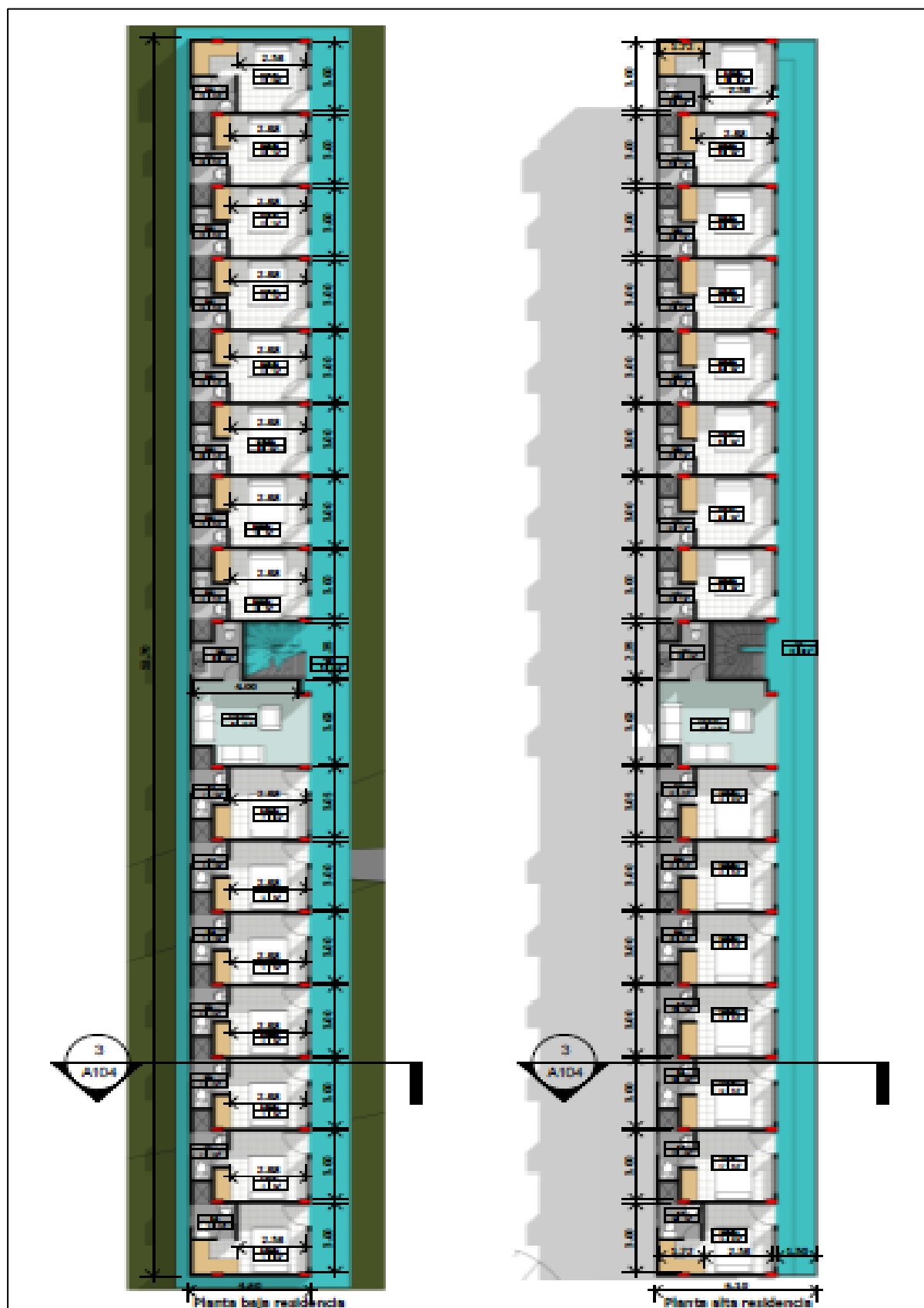
Anexo B Plano fachada y vista general



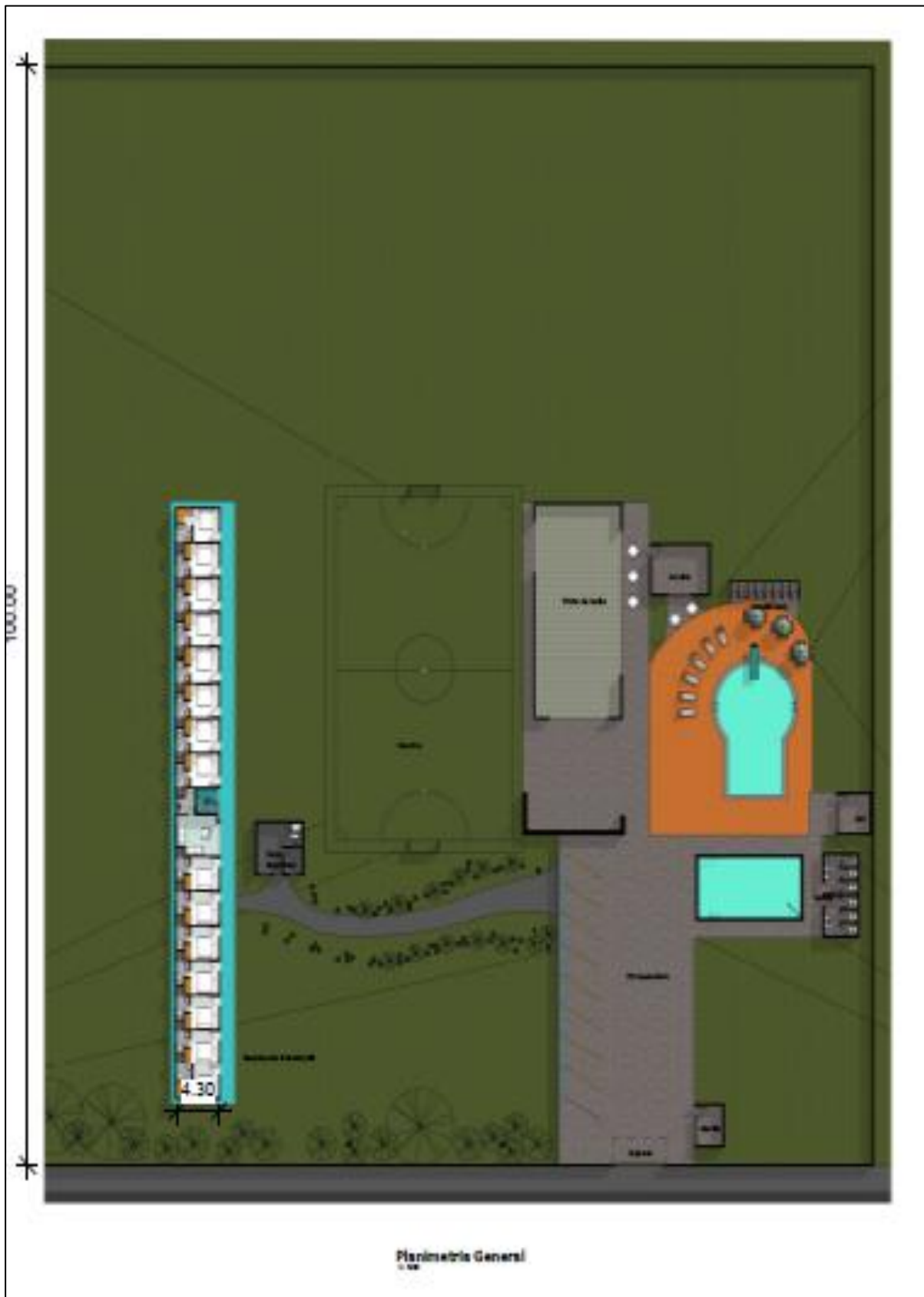
Fuente: Investigación de Campo.



## Anexo C Distribución Residencia Estudiantil



Fuente: Investigación de Campo

**Anexo D Planimetría General**

Fuente: Investigación de Campo