



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA UTPL**

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**MODALIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA  
CASA DE HOSPEDAJE PARA ESTUDIANTES  
UNIVERSITARIOS EN LA CIUDAD DE MANTA AÑO 2011”**

**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACION DE  
EMPRESAS**

**AUTORA: MUENTES CEDEÑO NORA GABRIELA**

**DIRECTORA DEL PROYECTO: Ing. Mireya Landacay Torres**

**CENTRO UNIVERSITARIO MANTA**

**2011**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**  
*La Universidad Católica de Loja*

Ing. Mireya Landacay Torres

**DIRECTORA DE TESIS**

**CERTIFICO:**

Que el presente trabajo de investigación, realizado por la egresada Nora Muentes Cedeño, ha sido cuidadosamente revisado, por lo que he podido constatar que cumple con todos los requisitos de fondo y forma establecidos por la Escuela de Administración de Empresas, por lo que autorizo su presentación.

**Lo certifico.-** Manta, 23 de Mayo del 2010

Ing. Mireya Landacay Torres

**DIRECTORA**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**  
*La Universidad Católica de Loja*

## **AGRADECIMIENTO**

Con mucha gratitud a mis padres el Sr. Galo Muentes Delgado y la Sra. Solanda Cedeño Vera quienes han sido mi mayor soporte hasta ahora y a quienes respeto y amo desde lo más profundo de mi corazón.

También agradezco a mis hermanos Verónica y Gabriel, a mi hermano de corazón Eduardo y así mismo a mis adorables sobrinitos Galito y Lucecita quienes también me han apoyado con entusiasmo y motivación.

Finalmente agradezco a todo el personal docente de la Escuela de Administración de Empresas de la Universidad Técnica Particular de Loja por impartir sus conocimientos y soporte en el periodo de mi carrera 2006 – 2011, así mismo a mi Directora de Tesis Ing. Mireya Landacay Torres y a los Miembros del Tribunal para la revisión y análisis de mi trabajo.



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**  
*La Universidad Católica de Loja*

## **DEDICATORIA**

Con **AMOR**, a mis padres quienes han sido mi mayor apoyo y centro de mi vida desde mi infancia hasta la actualidad, transmitiéndome su amor, seguridad, confianza en mí misma y una educación integral para la vida, a ellos con todo mi amor por dedicarme su tiempo en mis momentos más difíciles y en la realización de mi trabajo final. A mi padre por impartirme su amor, dedicación, conocimientos y experiencias durante los años de mi carrera aquí en la universidad y en este tiempo de elaboración de mi trabajo de tesis. A mi madre quien constituye el centro de mi vida y quien me ha apoyado así mismo con su amor, esfuerzo y dedicación en todo el proceso de mis estudios.

Con **AMOR**, también dedico este trabajo a mis hermanos Verónica y Gabriel, a mi hermano de corazón y cuñado Eduardo y a mis adorables sobrinitos Galito y Lucecita.

Con **GRATITUD**, a todo el personal docente que dieron lo mejor de ellos en mi trayectoria de la carrera de Administración de Empresas y a mi Directora de Tesis Ing. Mireya Landacay Torres y a los Miembros del Tribunal en la revisión y análisis de mi trabajo.



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**  
*La Universidad Católica de Loja*

## **CESIÓN DE DERECHOS**

“Yo, Srta. Nora Gabriela Muentes Cedeño declaro ser autora del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Técnica particular de Loja, y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos de tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”.

---

Srta. Nora Muentes Cedeño

## **ÍNDICE**

### **PORTADA**

**CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TESIS** I

**AGRADECIMIENTO** II

**DEDICATORIA** III

**CESIÓN DE DERECHOS** IV

### **RESUMEN EJECUTIVO**

#### **CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES**

1.1. Creación de la ULEAM	1 - 7
1.2. Antecedentes de la población estudiantil en el Puerto de Manta	7 - 9
1.3. Servicio de alojamiento estudiantil en la ciudad de Manta	9 - 11
1.4. Requerimientos del servicio de alojamiento preferencial y directo	11 - 13

#### **CAPÍTULO II: PERFIL DEL NEGOCIO**

2.1. Nombre de la Empresa	14
2.2. Descripción de la Empresa	14 - 16
2.3. Misión y Visión de la Empresa	16
2.4. Objetivos de la Empresa	16 - 17
2.5. Estructura Organizativa	17 - 20
2.6. Aspectos Legales	20 - 23

#### **CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO**

3.1. Objetivo	24
3.2. Metodología	24 - 35
3.3. Análisis de Estudio	35 - 39
3.4. Oferta (Análisis de la Competencia)	40 - 42
3.5. Etapas del Servicio	42 - 49
3.6. Marketing Mix	49 - 57

## **CAPÍTULO IV: ESTUDIO TÉCNICO**

4.1. Especificaciones del servicio	58 - 59
4.2. Descripción de la prestación del servicio	60 - 61
4.3. Tamaño de la Casa de Hospedaje	61 - 63
4.4. Ubicación de la Casa de Hospedaje	63
4.5. Equipos e instalaciones	63 - 65

## **CAPÍTULO V: INVERSIONES**

5.1. Presupuesto de Inversión	66 - 69
5.2. Fuentes de Financiamiento	69
5.3. Presupuesto de Ingresos	70 - 71
5.4. Presupuesto de Gastos	72 - 73
5.5. Capital Social	74
5.6. Resultados y situación financiera estimados	74 - 76

## **CAPÍTULO VI: EVALUACIÓN FINANCIERA**

6.1. Flujo de Caja	77 - 78
6.2. Punto de Equilibrio	79 - 80
6.3. Factibilidad Privada (Tasa Interna de Retorno y Valor Actual Neto)	81 - 85

<b>DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS</b>	86 - 87
-------------------------------------	---------

<b>CONCLUSIONES</b>	88 - 89
---------------------	---------

<b>RECOMENDACIONES</b>	90
------------------------	----

<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	91 - 92
---------------------	---------

<b>ANEXOS</b>	93 - 112
---------------	----------

<b>ÍNDICE</b>	
---------------	--

## RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad el servicio de alojamiento propiamente de carácter estudiantil en la ciudad de Manta ha adquirido importancia en vista del crecimiento continuo que sostiene la población estudiantil de la ULEAM, aspecto fundamental que crea la necesidad de un servicio en esta categoría totalmente individual y adecuada a un estudiante universitario que no reside en el puerto y que pretende cursar sus estudios superiores en dicha entidad universitaria.

El presente plan de negocios pretende la creación de una casa de hospedaje destinada al servicio de alojamiento a estudiantes universitarios de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí no residentes en la ciudad de Manta considerando los siguientes puntos fundamentales:

- Financiar la construcción de una casa de hospedaje mediante la aportación de un 90% de capital propio por parte de los socios y un 10% mediante la adquisición de un préstamo bancario a 10 años plazo.
- Fijar una rentabilidad aceptable a través de la prestación del servicio de alojamiento a los respectivos estudiantes universitarios. En el presente plan de negocios se observa un Valor Actual Neto o Rendimiento de la Inversión plenamente aceptable y viable económicamente para su ejecución dentro de los criterios de aceptación; siendo su resultado mayor al costo inicial de la inversión. La tasa mínima de rendimiento interno obtenida y presentada en este proyecto es del 16.99% demostrando un rendimiento más que

aceptable durante los años de vida útil de la operación del negocio de la casa de hospedaje.

- Incrementar la capacidad instalada mediante la implantación de una habitación por año a partir del tercer año de vida útil del presente plan de negocios trabajando al 106% de la capacidad instalada.
- Proveer una cabida del 11% (capacidad para 15 estudiantes) con relación al total de la población universitaria que en la actualidad se encuentra utilizando el servicio de hospedaje y lo que en términos numéricos significa una demanda de 15 estudiantes universitarios.
- Abastecer la demanda insatisfecha de aquellos estudiantes no residentes en la ciudad de Manta a fin de facilitarles su estadía durante el tiempo de su preparación académica. Para el año 2011 se calcula una demanda insatisfecha de 12 estudiantes universitarios quienes representan el mercado de los potenciales usuarios del presente negocio además de la atracción de otros usuarios que actualmente se encuentran alojados pero dispuestos a utilizar este nuevo servicio. De acuerdo al análisis de la información con respecto a la muestra de los 226 estudiantes encuestados en la ULEAM se determina que el 97% se encuentran dispuestos a utilizar este nuevo servicio de alojamiento, significando una demanda de 219 estudiantes que es más que suficiente para cubrir el 100% de la capacidad instalada.

# **CAPÍTULO I**

## **ASPECTOS GENERALES**

### **1.1. CREACIÓN DE LA ULEAM**

La Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, nace por la decisión y el deseo de un grupo de docentes y estudiantes universitarios dirigidos por el Dr. Medardo Mora Solórzano, quien creía en la conveniencia de convertir a Manta en ciudad universitaria y plantea su idea en Febrero de 1981 quien presenta ante el Congreso Nacional el 11 de Agosto de 1983 el proyecto de ley de creación de la Universidad, venciendo la férrea oposición para que se creasen nuevas Universidades y Politécnicas en el país, oposición que existía tanto por parte del Congreso Nacional, del Gobierno Nacional y de parte del máximo organismo de las Universidades y Escuelas Politécnicas del país, como lo era el Consejo Nacional de Universidades y Escuelas Politécnicas del Ecuador (CONUEP).

Por gestiones del Dr. Medardo Mora se logró que el proyecto de ley obtenga informe favorable por parte de la Comisión de lo Laboral y Social del Congreso Nacional, informe mentalizado y elaborado por el propio autor del proyecto de ley hasta convertirse luego de incansables gestiones en ley de la República el 13 de noviembre de 1985. La institución nace sin contar con el más mínimo patrimonio ni recursos económicos.

Los recursos para la institución poco a poco se los fueron adquiriendo, primero el Dr. Mora logra que se asigne para la creación de esta Universidad un millón de sucres en el Presupuesto General del Estado del año 1981, lo cual permite que justamente el 1 de Diciembre del mismo año se compren las primeras cinco hectáreas de terreno para construir la ciudadela donde funcionaría la futura Universidad.

En el año 1982 logró que la asignación se incremente a tres millones anuales y en 1983 a nueve millones de sucres anuales logrando paralelamente conseguir un crédito por un monto de cuarenta millones de sucres (\$ 40'000.000), con los Bancos Machala y Del Austro a 10 años plazo, asumiendo el Doctor Mora una garantía personal con lo cual se comenzó a inicios de 1982 a construir las primeras edificaciones.

Para la construcción de la obra se contó con docentes que colaboraron con marcado desinterés en esta cimentación, como el caso de los Arquitectos Teddy Pinargote y Edison Vera, y con la colaboración de estudiantes y profesores de Arquitectura de la Universidad Vicente Rocafuerte de Guayaquil bajo la dirección del Arq. Jorge Morán, mentalizador del proyecto arquitectónico.



Tanto el Congreso Nacional, como el Presidente de la República de aquel entonces el Ing. León Febres Cordero y el propio CONUEP, propusieron como condición para poder aprobar la ley de creación que la Universidad fuera particular, igual pedido le formuló el Dr. Alfonso Aguilar Rector de la Universidad Vicente Rocafuerte de Guayaquil, que en aquel entonces tenía una Extensión en Manta, a todo lo cual se negó definitivamente el Dr. Medardo Mora hasta obtener la aceptación de la creación de la Universidad como oficial, pues su deseo era entregar una Universidad en beneficio de la juventud manabita y no crear una Universidad de su propiedad, demostrando lo que ha sido conducta de su vida; privilegiar el interés colectivo y no su interés personal.

Posteriormente vino la lucha para que a la Universidad se le reconozcan todos sus derechos y en base a una estrategia muy bien establecida por su mentalizador y gestor Doctor Medardo Mora, obtuvo pronunciamientos favorables del Tribunal Constitucional, de Procuraduría General del Estado, Contraloría General del Estado, del Gobierno Nacional, de la Comisión de lo Laboral y Social del Congreso Nacional, hasta que finalmente en Octubre de 1988 el CONUEP en votación dividida le reconoció todos sus derechos como Universidad oficial incluyendo ser partícipe de rentas del Estado.

Cuando en 1981 se tomó la iniciativa de proponer la creación de esta Universidad manabita de naturaleza humanista, el número de estudiantes apenas superaba los 200 alumnos que pagaban una pensión equivalente a un salario mínimo vital, 21 años después de creada y 24 años después de haberse planteado la idea de su creación, la Universidad ha producido más de 20.000 egresados de los cuales un 80% labora en su actividad profesional contribuyendo al desarrollo de Manabí y el país. Actualmente cuenta con una población de aproximadamente 22.000 mil

estudiantes que se educan gratuitamente, pues los aranceles son simbólicos, incluyendo en este número de alumnos los de las Extensiones que se han creado en Chone, El Carmen, Bahía de Caráquez y de los Programas de Jama, Pedernales, Olmedo, Jipijapa y Junín.

La Universidad se ha convertido en la gran promotora y difusora del pensamiento y obra de Alfaro, cuya talla de estadista la ha rescatado. En el plano educativo optó por la diversidad educativa, cuenta en la actualidad con **26 unidades académicas** : Facultad de Ciencias de la Educación, Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Odontología, Facultad de Ciencias Médicas, Facultad de Jurisprudencia, Facultad de Arquitectura, Facultad de Ingeniería con sus Escuelas de Ingeniería Civil, Ingeniería Industrial e Ingeniería Eléctrica. Facultad de Ciencias Económicas, Facultad de Ciencias Informáticas, Facultad de Ciencias de la Comunicación, Facultad de Ciencias Agropecuarias, Facultad de Ciencias del Mar, Facultad de Turismo, Facultad de Trabajo Social, Facultad de Enfermería, Facultad de Contabilidad Pública y Auditoría y las Escuelas de Secretariado Ejecutivo, Facultad de Comercio Exterior, Tecnología Médica, Marketing, Escuela de Educación Parvularia, Escuela de Educación Especial, Facultad de Educación Física Deportes y Recreación y Mecánica Naval.

Cuenta además con un moderno Centro de Postgrados que la coloca en este nivel académico, como una de las universidades de primer orden no sólo en el plano nacional sino a nivel latinoamericano y caribeño. Igualmente realiza una intensa y variada actividad cultural que la convierte en una gran promotora de esta actividad a nivel nacional e internacional.

Sus varios Auditórium, el Teatro Universitario Chusig, su Conservatorio de Música, y en definitiva el contar con un numeroso grupo de acreditados promotores culturales, en todos los campos como teatro, música, danza,

poesía, incluyendo la producción de una película de extracción regional, han convertido a esta Universidad en una pionera del rescate de la actividad cultural en el Ecuador, actividad que lamentablemente no es lo suficientemente comprendida y dimensionada por ningún gobierno e inclusive por Universidades o Politécnicas del país y de otros países de América Latina y el Caribe, por ello el teatro, el cuento, la poesía, la música, la danza, la producción literaria e inclusive el cine no son ajenos a la vida de Manta y Manabí de estos tiempos, gracias al impulso dado por la Universidad Eloy Alfaro.

La Universidad Laica Eloy Alfaro no es solamente un gran proyecto educativo que incluye una educación integrada con su Jardín de Infantes, su Escuela y su Colegio anexos, sino que es también una demostración de lo que significa hacer comunidad, pues colindando con los predios de la Universidad, se está edificando una ciudadela de profesores y empleados, habiendo la institución facilitado soluciones habitacionales a un número cercano a 400 personas que colaboran en la entidad.

La Universidad da trabajo a más de 1.300 personas, es decir su espíritu social y humano es incuestionable, factor que además influye positivamente en la economía de Manta y Manabí, pues en la actualidad ha logrado en base a la lucha y gestiones de su Rector tener rentas por aproximadamente \$13, 000,000.00 (trece millones) de dólares anuales que circulan en la provincia, favoreciendo el desarrollo socioeconómico de la región.



Como antecedente histórico debemos mencionar que antes de que se cree la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, funcionó en Manta una Extensión de la Universidad Particular Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil en base a la decisión de uno de los grandes maestros ecuatorianos como lo fue el Doctor Alfonso Aguilar Ruilova quien decidió crear cuatro extensiones en las ciudades de Esmeraldas, Babahoyo, Portoviejo y Manta, habiendo en Manta encontrado el apoyo de la Asociación de Empleados de Manta presidida por don Edmundo Lourido Moreira que prestó su apoyo a la propuesta del Dr. Aguilar Ruilova, quien exigía que para que en Manta funcione esa extensión universitaria existiese una institución que la auspicie. En efecto ante el Notario Primero del cantón Manta don Ramón Cedeño Mendoza el día sábado 9 de Marzo de 1968, se celebró una escritura pública firmada por el Dr. Alfonso Aguilar Ruilova en calidad de Rector y representante legal de la

Universidad Laica “Vicente Rocafuerte” de Guayaquil y los señores Edmundo Lourido y Carlos Largacha Presidente y Síndico de la Asociación de Empleados de Manta. Con ese convenio nace la extensión universitaria particular que existió anteriormente en Manta, previo a la creación de esta Universidad alfarista y manabita, debiendo resaltarse el gesto del Doctor Alfonso Aguilar Ruilova que como Rector de la Universidad Vicente Rocafuerte de Guayaquil no se opuso a la creación de esta nueva Universidad, pues según telegrama muy claro dirigido al doctor Mora le decía: “todo lo que ustedes tienen es obra de ustedes y nada tenemos que reclamarles: siga adelante con su proyecto”.<sup>1</sup>

## **1.2. ANTECEDENTES DE LA POBLACIÓN ESTUDIANTIL EN EL PUERTO DE MANTA**

Investigando los movimientos migratorios ocurridos en el Puerto de Manta a partir del año 1940 se puede asegurar que el éxodo rural o movimiento poblacional del campo a la ciudad se produce por el desarrollo industrial y comercial de la ciudad después de la Segunda Guerra Mundial.

En la población estudiantil de aquella época se observaba el movimiento migratorio desde la provincia a otras provincias del país, y en particular desde la ciudad de Manta en vista de que hasta la década de los años 40 solo existían escuelas primarias tales como la Pedro Fermín Cevallos de varones y Manuela Cañizares de mujeres como escuelas públicas; “Stella Maris” de mujeres y Luis Sodiro de varones como escuelas particulares y otras unidades que en aquel tiempo se encontraban bajo la responsabilidad del Municipio de Manta.

---

<sup>1</sup> SÍNTESIS CRONOLÓGICA DE LA CREACIÓN DE LA UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABI  
Creada Ley No. 10 Reg. Oficial.313 Noviembre 13 de 1985

La educación de segundo nivel o secundaria tenían que realizarla los mantenses fuera de la ciudad ya que en ese período no existía ningún colegio secundario, ni público ni particular al cual pudieran tener acceso; por lo tanto los estudiantes se desplazaban a estudiar su instrucción secundaria al Colegio Olmedo de Portoviejo, Mejía de Quito, Benigno Malo de Cuenca y Vicente Rocafuerte en la ciudad de Guayaquil.

Este movimiento migratorio se mantiene hasta el año de 1952 en que se fundó en la ciudad de Manta el Colegio Secundario 5 de Junio y en la década de los años 60 el Colegio Luis Arboleda Martínez para varones y el “Señoritas Manta” y “Stella Maris” para mujeres.

La educación superior mantuvo una corriente migratoria desde Manta hacia las ciudades de Guayaquil, Cuenca y Quito en vista de que no existía ninguna Universidad en la ciudad; sin embargo desde 1952 funciona la Universidad Técnica de Manabí en Portoviejo fundada por el Ing. Paulo Emilio Macías pero que se inició con facultades relacionadas estrictamente con la agricultura, por lo tanto los que tenían necesidad de estudiar otras profesiones viajaban a las ciudades antes mencionadas.

Pero a partir de 1968 por iniciativa del Dr. Miguel Morán Lucio, Diputado de la Provincia de Manabí y con el auspicio de la Asociación de Empleados de Manta inicia sus actividades docentes la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil Extensión en Manta, la cual se inició con la Escuela de Ingeniería Comercial y Ciencia de la Educación, funcionando en un local de estibadores navales ubicada en la calle 13 de esta ciudad. Como Laica Vicente Rocafuerte produjo los primeros profesionales por los años 1974 y 1975.

Esta institución educativa que dio nacimiento a la educación universitaria en la ciudad de Manta y que graduó algunos Licenciados en Ciencias de la Educación se mantuvo vigente hasta el año de 1985 cuando el Dr. Medardo Mora Solórzano, Diputado de la Provincia de Manabí, consiguió un decreto del Congreso Nacional que creó la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí (ULEAM) con el carácter de autónoma y con residencia en el Puerto.

Actualmente es la tercera Universidad del Ecuador después de las de Quito y Guayaquil por su población estudiantil, que se acerca a los 22.000 estudiantes, aparte de que en su Jardín de Infantes, Escuela, Colegio y Conservatorio de Música se educan a 3.000 niños, adolescentes y adultos; cuenta con una planta profesoral que se acerca a los 1.000 docentes y colaboran más de 800 personas en su área administrativas y de servicio.

Esta Universidad es la que más creció en el país en los últimos 25 años en número de alumnos y en servicio que se presta a la juventud. En ese ámbito después de las antiguas Universidades Central de Quito y de Guayaquil la identifica como una institución que ha buscado servir a la mayor cantidad de jóvenes, una Universidad esencialmente humanista, con una vocación y compromiso de ser útil a Manta, Manabí y al país, sin otra limitación que no sean sus propias posibilidades y el afán de superación de quienes se educan en ella.<sup>2</sup>

### **1.3. SERVICIO DE ALOJAMIENTO ESTUDIANTIL EN LA CIUDAD DE MANTA**

El servicio de alojamiento en la ciudad de Manta se divide en base a categorías y actividades, siendo las siguientes que se mencionan a continuación:

---

<sup>2</sup> ECONOMISTA GALO MIENTES DELGADO  
Graduado en la Universidad Autónoma de México  
DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI

- Hoteles
- Hostales y Pensiones
- Hosterías
- Moteles
- Refugios
- Cabañas
- Complejos Vacacionales
- Campamentos
- Apartamentos

Todos los establecimientos que se mencionan con anterioridad solo brindan el servicio de hospedaje de carácter únicamente turístico, es decir su sector de enfoque lo constituyen todos los turistas que proceden de otros cantones de la provincia de Manabí e inclusive del exterior o a nivel internacional.

En lo que respecta al servicio de alojamiento de carácter exclusivamente estudiantil y legalmente establecido no se encuentra en la actualidad en la ciudad de Manta, tan solo se dispone de casas particulares donde sus propietarios alquilan sus habitaciones para brindar el servicio de albergue a estudiantes de distintos niveles académicos procedentes de otras localidades fuera de la provincia de Manabí así como también fuera del país. Sin embargo también se contaba con la presencia de tres pensionados dedicados a esta actividad que hasta el año 2005 eran los siguientes:

- Pensión LA OLA
- Pensión LA SIESTA
- Residencial CAPRI

Actualmente el Pensionado LA SIESTA y la Residencial CAPRI ya no están funcionando en la ciudad, tan solo se cuenta con la presencia de la Pensión

LA OLA ubicado dentro de la segunda categoría y con la disposición de tan solo 8 habitaciones.

En consecuencia la instalación de la Casa de Hospedaje VEGASOLED que propone el presente plan de negocios se constituye como uno de los primeros establecimientos legalmente reconocido en la ciudad que se dedica exclusivamente al servicio de alojamiento a estudiantes universitarios y de carácter no turístico dentro del Catastro del Servicio de Alojamiento registrados en la Ilustre Municipalidad de Manta.<sup>3</sup>

#### **1.4. REQUIRIMIENTOS DEL SERVICIO DE ALOJAMIENTO PREFERENCIAL Y DIRECTO**

En la actualidad el servicio de alojamiento de carácter específicamente estudiantil en la ciudad de Manta ha adquirido importancia en vista del crecimiento continuo que sostiene la población estudiantil de la ULEAM, aspecto fundamental que crea la necesidad de un servicio en esta categoría totalmente individual y adecuada a un estudiante universitario que no reside en la ciudad y que pretende cursar sus estudios superiores en dicha entidad universitaria.

Según datos proporcionados por la Secretaria General de la Universidad en su matriz en la ciudad de Manta existen aproximadamente 14.000 estudiantes incluyendo hombres y mujeres y dentro de los cuales cerca de un 0.39% son de procedencia extranjera, 17.67% aproximadamente provienen de otros cantones de la provincia de Manabí y un 2.41% aproximadamente entre los alumnos procedentes de otras provincias.

Dentro de la necesidad de alojamiento estudiantil basada principalmente por el incremento del número de educandos que no viven en la ciudad de Manta,

---

<sup>3</sup> DIRECCION MUNICIPAL DE TURISMO DEL CANTON MANTA  
COMISARIA MUNICIPAL DE TURISMO  
www.manta.gov.ec

cabe recalcar también que la planificación de una diversificación de las ramas académicas por parte de la ULEAM hace posible la presencia de muchos estudiantes que también requerirán del servicio de hospedaje únicamente para universitarios y más aun con las ventajas que representa su ubicación que prácticamente les evita el gasto de transporte.

En base a un sondeo de mercado realizado a la población estudiantil universitaria se observa que para el año 2010 existen aproximadamente 143 estudiantes universitarios utilizando el servicio de hospedaje estudiantil entre extranjeros con 2 estudiantes, los procedentes de otras provincias con 18 estudiantes y los procedentes de otros cantones con 123 estudiantes respectivamente, figurando un 5% del total de la población estudiantil no residente en el Puerto y dentro de los distintos establecimientos que existen en la ciudad destinada a este tipo de servicio.

Evidentemente el servicio de alojamiento a estudiantes universitarios que pretende brindar el presente plan de negocios prevee una cabida del 11% (capacidad para 15 estudiantes) con relación al total de la población universitaria que en la actualidad se encuentran utilizando el servicio de hospedaje y lo que en términos numéricos significa una demanda de 15 estudiantes.

En la ciudad de Manta existen al menos 131 habitaciones distribuidas en residencias particulares cuyos propietarios destinan algunas de sus habitaciones al servicio de alojamiento estudiantil caracterizándose unos por ser dormitorios compartidos y otros por solo suministrar el espacio físico sin estar amoblados, otros brindan el servicio de alojamiento en un espacio físico limitado con los mobiliarios indispensables.

La creación de una casa de hospedaje destinada exclusivamente para estudiantes universitarios prácticamente se caracterizaría como uno de los primeros establecimientos reconocido legalmente en la ciudad de Manta que se dedica a este tipo de actividad económica según información proporcionada por la Oficina de Control Urbano del Ilustre Municipio de Manta.

En vista de lo que antecede se concluye la viabilidad del presente plan de negocios además de una buena proyección en el largo plazo.

## **CAPÍTULO II**

### **PERFIL DEL NEGOCIO**

#### **2.1. NOMBRE DE LA EMPRESA**

La empresa a constituirse se denomina CASA DE HOSPEDAJE ESTUDIANTIL “VEGASOLED” cuya denominación se encuentra conformada por las dos primeras letras de los respectivos nombres de los socios contribuyentes y que a continuación se detallan:

- Verónica Muentes Cedeño
- Gabriel Muentes Cedeño
- Gabriela Muentes Cedeño
- Galo Muentes Delgado
- Solanada Cedeño Vera
- Eduardo Moran Sánchez

#### **2.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA**

La Casa de Hospedaje destinada exclusivamente a estudiantes universitarios en la ciudad de Manta es una estructura de calidad y primer orden definida de esta manera por todas las condiciones físicas y comodidades necesarias que dispone además de convertirse en una de las alternativas más susceptibles para aquellos universitarios provenientes de otras localidades ajenas a la ciudad y que pretenden realizar sus estudios superiores en la ULEAM.

El presente negocio se encausa a la prestación de un servicio de alojamiento propiamente de carácter estudiantil con todas las

particularidades como privacidad y otros elementos considerados útiles para su preparación académica y así mismo comodidad.

A continuación en el cuadro No 1 se detalla las principales características y beneficios del servicio de hospedaje estudiantil a fin de cubrir la demanda insatisfecha existente en nuestro mercado, considerando a los estudiantes que provienen de otros cantones e inclusive del exterior.

**CUADRO No 1**  
**CARACTERÍSTICAS Y BENEFICIOS DEL SERVICIO**

<b>CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO</b>	<b>BENEFICIOS AL ESTUDIANTE</b>
<b>Habitación independiente</b>	Privacidad
<b>Muebles de Dormitorio</b>	Comodidad
<b>Mantenimiento-Limpieza</b>	Higiene
<b>Servicio de Internet Integrado</b>	Comunicación, Ambiente y herramientas para el estudio
<b>Servicio Personalizado</b>	Satisfacción de necesidades permanentemente
<b>Servicios Básicos</b>	Cobertura de necesidades básicas permanentemente
<b>Cercanía al centro de estudio</b>	Ahorro de costos de transporte y rápido acceso en todo momento.

**ELABORACIÓN:** Srta. Nora Muentes Cedeño

Cabe señalar que en la actualidad de los 143 estudiantes que se encuentran utilizando el servicio de alojamiento estudiantil el **64%** definen a este tipo de servicio con una categoría de bueno, el **33%** lo definen como un servicio de categoría media y el **3%** como excelente aludiendo a la existencia de los implementos necesarios mas no los que caracterizan a este nuevo servicio que plantea este negocio.

### **2.3. MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA**

La misión de la Casa de Hospedaje Estudiantil VEGASOLED es proveer a la sociedad universitaria de la ULEAM un servicio de alojamiento de nivel superior mediante el desarrollo de instalaciones acomodada a los educandos que garanticen su bienestar y satisfagan sus necesidades, a los empleados un trabajo significativo y oportunidades de desarrollo y a los inversionistas altas tasas de rentabilidad.

En lo que respecta a la visión de la empresa esta se enfoca en lograr que los clientes universitarios queden satisfechos por medio de resultados tangibles como la optima infraestructura colocando a la empresa en los mejores lugares de aprovisionamiento del servicio de alojamiento estudiantil, además cubrir con toda la capacidad instalada y lograr el éxito financiero mediante la aplicación y evolución de este plan de negocios.

### **2.4. OBJETIVOS DE LA EMPRESA**

Los principales objetivos que la empresa pretende alcanzar son:

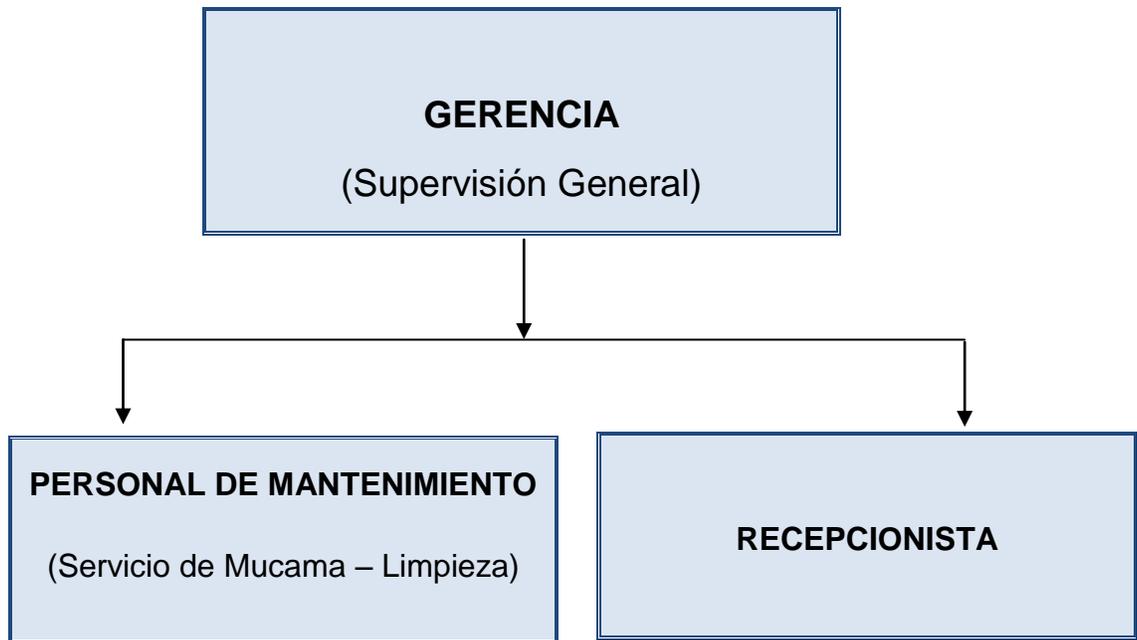
- Facilitar la estadía de los estudiantes universitarios de la ULEAM que requieren un servicio de alojamiento durante el tiempo de su preparación académica.

- Proporcionar todos los elementos necesarios que garanticen la comodidad y seguridad de nuestros posibles usuarios.
- Ofrecer un servicio accesible económicamente.
- Contribuir al mejoramiento de vida de las personas que intervienen en la prestación de este servicio a través de fuentes de trabajo.
- Cumplir con los presupuestos anuales proyectados así como los flujos de caja y procesos contables establecidos (financieros y costos).

## **2.5. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA**

El organigrama estructural de la Casa de Hospedaje VEGASOLED cumple con los requisitos técnicos que normalmente se aplican para su diseño y estructuración.

**ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA CASA DE HOSPEDAJE  
ESTUDIANTIL VEGASOLED**



El organigrama tiene las siguientes características:

1. Conductos de comunicación bien definidos
2. Cada miembro del establecimiento cuenta con un conducto de comunicación bien determinado y oficial
3. Su línea de comunicación es directa y corta
4. Identifica al funcionario que sirve de centro de comunicación
5. Su estructura reconoce niveles de autoridad y grados de responsabilidad, por tanto la línea de autoridad desciende del más alto nivel de autoridad a otro y la de responsabilidad se mueve en sentido contrario.

El Organigrama de la Casa de Hospedaje para Estudiantes Universitarios VEGASOLED es de tipo lineal o militar y su estructuración permite al establecimiento desarrollar sus actividades con eficiencia, eficacia y precisión.

## **NIVEL EJECUTIVO**

### **GERENCIA (SUPERVISION GENERAL)**

El nivel de autoridad lo ejerce el Gerente del establecimiento quien a su vez es parte de los miembros propietarios del mismo. Tiene como función y responsabilidad ejecutar la supervisión general de la Casa de Hospedaje a través del buen uso y control de los recursos económicos, financieros y humanos para lograr las metas y objetivos propuestos con la colaboración y coordinación de su personal de apoyo.

## **PERSONAL DE APOYO**

### **RECEPCIONISTA**

Es la persona encargada de la recepción, su función básica es la ejecución de labores variadas de secretariado, recepción, distribución, manejo y archivo de toda la documentación de la empresa además de la apropiada atención a los clientes universitarios conforme a las instrucciones del gerente quien es a su vez su jefe inmediato superior.

### **PERSONAL DE MANTENIMIENTO (SERVICIO DE MUCAMA – LIMPIEZA)**

La Casa de Hospedaje para Estudiantes Universitarios tiene a disposición una persona destinada exclusivamente al área de limpieza, cuya función

básica se determina en velar por la buena imagen e higiene del establecimiento.

La persona encargada dentro de esta área tendrá bajo su responsabilidad el mantenimiento y limpieza de las respectivas habitaciones de los estudiantes universitarios y de la casa de alojamiento en general.

## **2.6. ASPECTOS LEGALES**

### **CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

En la ciudad de Manta, Provincia de Manabí para el presente año 2011 se convocó a una reunión formal a los siguientes miembros de una familia quienes se constituyen como socios aportantes para la creación de la Casa de Hospedaje VEGASOLED para estudiantes universitarios de la ULEAM:

❖ Sr. Galo Muentes Delgado	(16.6% del capital)
❖ Sr. Juan Gabriel Muentes Cedeño	(16.6% del capital)
❖ Sr. Eduardo Morán Sánchez	(16.6% del capital)
❖ Sra. Solanda Cedeño Vera	(16.6% del capital)
❖ Sra. Verónica Muentes Cedeño	(16.6% del capital)
❖ Srta. Nora Muentes Cedeño	(16.6% del capital)

Todas las personas que se mencionan con anterioridad están destinadas a formar la Directiva Provisional del negocio Casa de Hospedaje a Estudiantes Universitarios VEGASOLED contando además con la presencia del Sr. Jorge Mendoza como asesor experto en la materia del servicio de alojamiento en todas sus categorías.

En la respectiva reunión se realizó un estudio de los datos e informes económicos y financieros a todos los miembros de los socios aportantes donde se obtuvo como resultado una excelente solvencia económica y amplia disposición por parte de los órganos para la constitución del negocio, de esta manera se deduce que su situación financiera es estable y apta para formar dicha entidad.

Cada una de las personas que conforman la Directiva cuenta con bienes muebles valorados en más de 5,000.00 USD y con cuentas bancarias de 20,000.00 USD a 40,000.00 USD.

En efecto, por decisión formal de las personas referidas anteriormente se procede a la formación del Capital Social Suscrito con la aportación mínima de 22,639.52 USD, formando un total de 135,837.10 USD de patrimonio para llevar a efecto la creación de la Casa de Hospedaje.

Este plan de negocios cuenta con la decisión e interés moral de sus socios con la finalidad de cubrir la necesidad de alojamiento a la colectividad universitaria y con la aportación de un servicio de hospedaje de calidad y primer orden.

## **TIPO DE EMPRESA**

La empresa se constituye como persona natural con el nombre comercial del establecimiento CASA DE HOSPEDAJE ESTUDIANTIL “VEGASOLED”, denominación conformada por la primera sílaba del nombre de los socios que contribuyen a la formación del capital para la implantación de este negocio.

## TRAMITE DE IMPLANTACIÓN <sup>4</sup>

Las formas jurídicas y los trámites que llevan asociados para la constitución de la empresa familiar Casa de Hospedaje para Estudiantes Universitarios VEGASOLED partirán de los trámites generales que se demandan como requisitos y formalidades para su registro.

- ❖ Copia del Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.).
- ❖ Copia de la Cedula de Identidad.
- ❖ Copia de la última papeleta de votación.
- ❖ Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), de no encontrarse registrada la razón social o denominación social o nombre comercial del establecimiento.
- ❖ Fotocopia de escrituras de propiedad, y del recibo de pago del impuesto predial al día o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado en un juzgado.
- ❖ Copia de la Patente Municipal (Rentas – Ventanilla No 1).  
(\*Requisitos para obtener la patente:  
**Nuevos establecimientos:** Presentar copia del R.U.C. y copia del permiso del Cuerpo de Bomberos.  
**Renovación:** Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos y declaración del Impuesto a la Renta)
- ❖ Lista de precios de los servicios ofertados (original y copia).
- ❖ Certificado Ambiental (Emitido por el departamento de Medio Ambiente: Oficina: Santa Marta).
- ❖ Inventario valorado de la empresa.
- ❖ Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos.
- ❖ Copia del Certificado de Salud.
- ❖ Traer una carpeta.

Una vez efectuado su registro bajo las formalidades requeridas se obtiene el respectivo permiso de funcionamiento o Licencia Única Anual de Funcionamiento realizando un pago anual de 112.50 USD por concepto de la misma, a razón de un costo por habitación de 7.50 USD para el caso de los servicios de alojamiento y que para el presente plan son 15 las respectivas habitaciones de la Casa de Hospedaje VEGASOLED.

En lo que respecta al proceso para obtener el Certificado del IEPI solo por primera vez se realiza lo siguiente:

- Bajar y llenar formulario: Formato de Solicitud para Búsqueda Fonética.
- Link:  
[http://www.iepi.gob.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=54&Itemid=62](http://www.iepi.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=54&Itemid=62)
- Depósito de 16.00 USD: Banco de Guayaquil – Cuenta Corriente: 6265391 – A nombre de IEPI.
- Presentar original y copia del formulario y comprobante de depósito, en la oficina del IEPI de Guayaquil – Quito o Cuenca. La respuesta la tendrá después de un día.
- **Información IEPI:**  
Guayaquil: 042 681141 Quito: 022 508000 Cuenca: 074 103708

**NOTA:** La información sobre el Reglamento Interno para la construcción de una casa de hospedaje se encuentra en el Anexo No 11 del presente proyecto.

## **CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO**

### **3.1. OBJETIVO**

Se pretende establecer el nivel de oferta y demanda del servicio de alojamiento mediante una investigación de mercado a la población estudiantil universitaria no residente en la ciudad de Manta y de esta forma determinar el segmento de clientes meta y cubrir las necesidades de hospedaje.

### **3.2. METODOLOGÍA**

Como elección del método de investigación de mercado se procederá a la utilización del método del muestreo de una población universitaria en la ULEAM de aproximadamente 14.000 estudiantes entre los establecidos en su matriz en la ciudad de Manta y su extensión en el cantón Jipijapa.

Dentro del total de la población estudiantil de la universidad el **16.67%** de los alumnos provienen de otros cantones de la provincia, un **2.41%** entre los alumnos oriundos de otras provincias de Manabí y un **0.39%** los que proceden del exterior.

Se considera a la población estudiantil no residente en la ciudad de Manta como la unidad de análisis para determinar la muestra, lo que en base a datos proporcionados por la Secretaria General de la ULEAM suman un conjunto de 2868 estudiantes entre los que provienen de provincias, cantones y del exterior respectivamente.

### **DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA**

## **Identificación de la unidad de análisis**

Se define como unidad de análisis a los estudiantes universitarios que no residen en la ciudad de Manta y que se encuentran estudiando en la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.

## **Determinación de la población**

La población se delimita a todos los estudiantes universitarios que no tienen residencia permanente en la ciudad de Manta y que provienen de otras ciudades de la provincia y a nivel país.

En los siguientes cuadros se detalla la población de estudiantes por cantones, provincias y del exterior respectivamente:

**CUADRO No 2**  
**ESTUDIANTES DE OTROS CANTONES DE LA PROVINCIA DE MANABÍ**  
**UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ**  
**Año 2011**

CANTONES	ESTUDIANTES
24 DE MAYO	6
BAHIA DE CARAQUEZ	3
BOLIVAR	11
CARCEL	1
CHONE	19
CRUCITA	1
EL CARMEN	13
EL EMPALME	1
ELOY ALFARO	1
FLAVIO ALFARO	4
JAMA	2
JARAMIJO	253
JIPIJAPA	332
JUNIN	3
LA PILA	2
LOS BAJOS	3
MONTECRISTI	1186
PAJAN	1
PEDERNALES	2
PICHINCHA	5
PORTOVIEJO	492
PUERTO LOPEZ	4
ROCAFUERTE	54
SAN CLEMENTE	1
SAN MATEO	2
SAN VICENTE	3
SANTA ANA	44
SUCRE	13
TARQUI	1
TOSAGUA	12
<b>TOTAL</b>	<b>2475</b>

**Fuente:** Secretaria General de la ULEAM  
**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño

En el cuadro No 2 se observa un total de 2.475 estudiantes provenientes de otros cantones de la provincia siendo los de mayor presencia los que pertenecen al cantón Montecristi con un 48% en primer lugar, los estudiantes del cantón Jipijapa con un 13% y por último los estudiantes del cantón Jaramijó con un 10% aproximadamente. Los demás estudiantes suman un 9% dentro de los cuales se encuentran del cantón Chone, El Carmen, Rocafuerte, Santana, Portoviejo entre otros.

**CUADRO No 3**  
**ESTUDIANTES DE OTRAS PROVINCIAS**  
**UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ**  
**Año 2011**

PROVINCIAS	ESTUDIANTES
<b>GUAYAS</b>	7
<b>ESMERALDA</b>	2
<b>SANTO DOMINGO</b>	329
<b>TOTAL</b>	<b>338</b>

**Fuente:** Secretaria General de la ULEAM  
**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño

En el cuadro No 3 se observa un total de 338 estudiantes procedentes de otras provincias de Manabí y cuya mayor presencia tienen en la ULEAM

aquellos universitarios que pertenecen a la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas en primer lugar y en segundo lugar los de la ciudad de Guayaquil y Península de Santa Elena oriundos de la provincia del Guayas.

**CUADRO No 4**  
**ESTUDIANTES DE OTROS PAÍSES**  
**UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI**  
**Año 2011**

PAISES	ESTUDIANTES
COLOMBIA	32
COREA	1
BRASIL	3
CHILE	5
PERÚ	6
CABO VERDE	3
ESTADOS UNIDOS	2
PANAMÁ	1
VENEZUELA	1
CUBA	1
<b>TOTAL</b>	<b>55</b>

**Fuente:** Secretaria General de la ULEAM  
**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño

En el cuadro No 4 se observa un total de 55 estudiantes extranjeros que cursan sus estudios superiores en la ULEAM demostrando un alto porcentaje los que provienen de la república de Colombia con un 58%. Los

demás demuestran un bajo porcentaje de presencia en la ULEAM entre los que proceden de algunos países como Perú, Brasil y Chile.

### **Selección de la muestra**

En este caso se utiliza la Muestra Probabilística (todos los elementos tienen la misma probabilidad de ser escogidos a través de una selección aleatoria y utiliza fórmulas).

En el siguiente cuadro se ilustra la muestra poblacional de los estudiantes universitarios que no residen en la ciudad de Manta:

**CUADRO No 5**  
**MUESTRA POBLACIONAL DE LOS ESTUDIANTES NO RESIDENTES EN**  
**LA CIUDAD DE MANTA**  
**Por Peso y Porcentaje**

<b>POBLACIÓN</b>	<b>PESO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Estudiantes de otros cantones	<b>194</b>	<b>86</b>
Estudiantes de otras provincias	<b>27</b>	<b>12</b>
Estudiantes de otros países	<b>5</b>	<b>2</b>
<b>TOTAL</b>	<b>226</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado  
**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño

## DATOS

Número de estudiantes universitarios de la ULEAM no residentes en la ciudad de Manta: **2868**

Nivel de error: **6%**

Nivel de confianza: **94%**

## Cálculo del tamaño de la muestra para aplicar el formulario

Fórmula:

$$n = \frac{0.25N}{\left(\frac{\alpha}{z}\right)^2 (N - 1) + 0.25}$$

$$n = \frac{0.25 (2868)}{\left(\frac{0.06}{1.880793608}\right)^2 (2868 - 1) + 0.25} = 226 \text{ estudiantes}$$

Expresión donde:

**N** = Tamaño de la población

**Alfa** = Valor del error tipo 1

**Z** = Valor del número de unidades de desviación estándar para una prueba de dos colas con una zona de rechazo igual alfa.

**0.25** = Es el valor de  $p^2$  que produce el máximo valor de error estándar, esto es  $p = 0.5$ .

**n** = Es el tamaño de la muestra

## RESUMEN DE LA DISTRIBUCION DE LA MUESTRA POR CATEGORIAS Y POR PESO POBLACIONAL

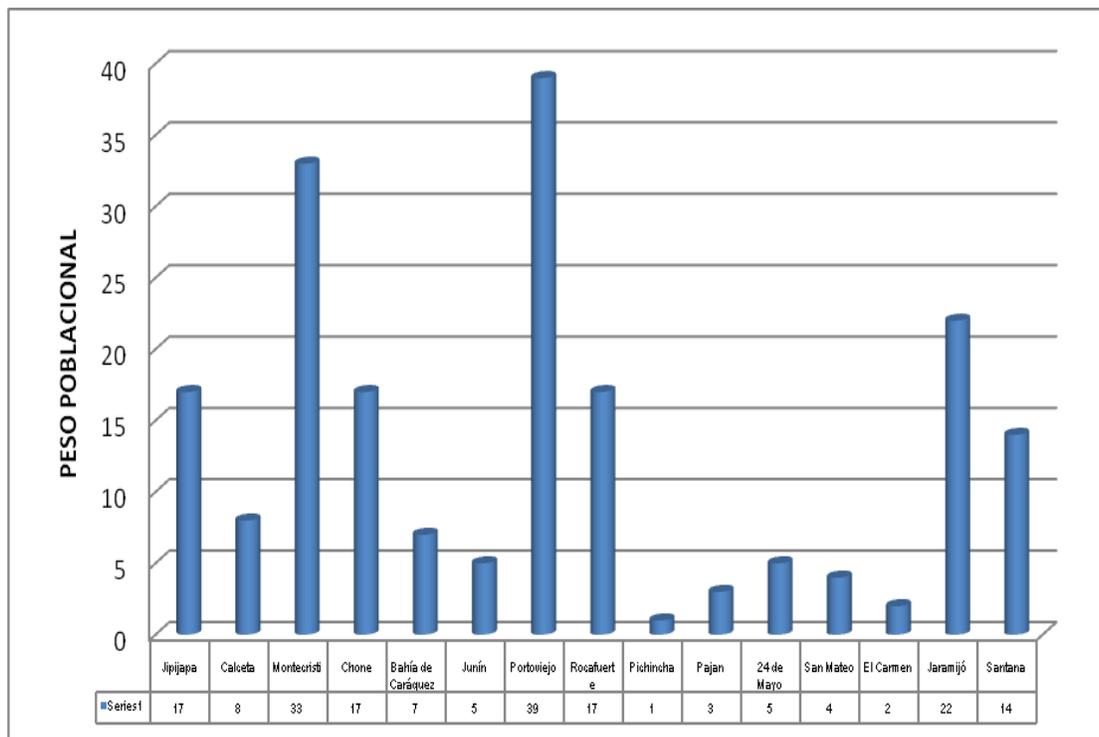
En el cuadro No 6 se ilustra la respectiva muestra y peso poblacional de los estudiantes procedentes de otros cantones de la provincia de Manabí.

**CUADRO No 6**  
**MUESTRA Y PESO POBLACIONAL DE LOS ESTUDIANTES**  
**PROCEDENTES DE OTROS CANTONES DE MANABÍ**

POBLACIÓN	PESO	PORCENTAJE
Jipijapa	17	9
Calceta	8	4
Montecristi	33	17
Chone	17	9
Bahía de Caráquez	7	4
Junín	5	3
Portoviejo	39	20
Rocafuerte	17	9
Pichincha	1	1
Paján	3	2
24 de Mayo	5	3
San Mateo	4	2
El Carmen	2	1
Jaramijó	22	11

Santana	14	7
<b>TOTAL</b>	<b>194</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado a estudiantes de la ULEAM  
**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño



En el gráfico estadístico se observa que el mayor peso poblacional que se encuentra dentro de la muestra de los 194 estudiantes procedentes de otros cantones de la provincia de Manabí lo obtienen los que proceden del cantón Portoviejo con un 20%, Montecristi con un 17%, Jaramijó con un 11%, Chone con un 9% y los demás representan el 43% restante entre Jipijapa, Rocafuerte, Santana y otros.

En el cuadro No 7 se ilustra la respectiva muestra y peso poblacional de los estudiantes procedentes de otras provincias de Manabí.

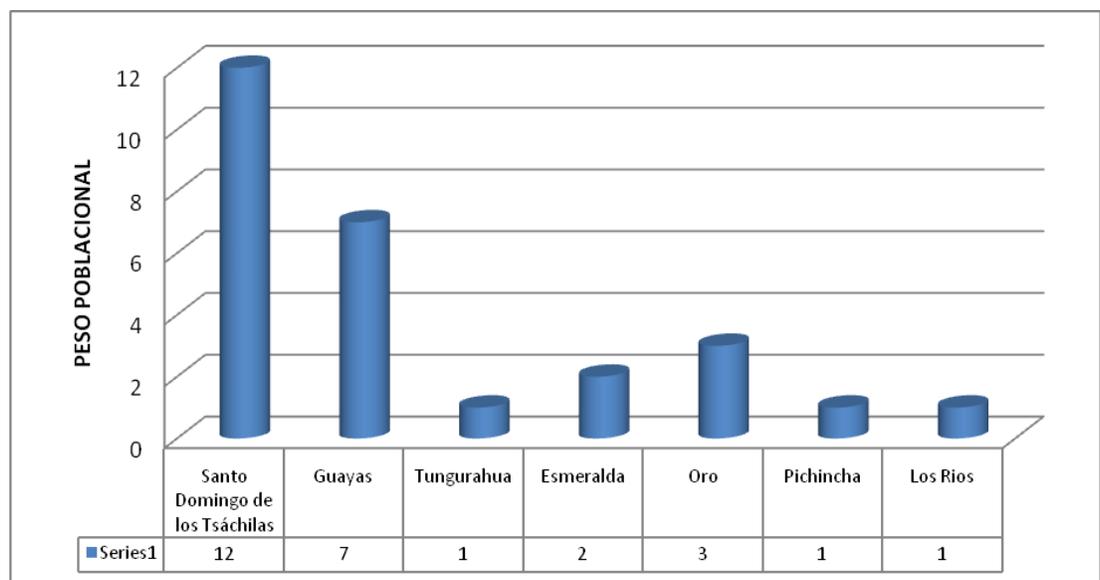
### CUADRO No 7

#### MUESTRA Y PESO POBLACIONAL DE LOS ESTUDUDIANTES PROCEDENTES DE OTRAS PROVINCIAS DE MANABÍ

POBLACIÓN	PESO	PORCENTAJE
Santo Domingo de los Tsáchilas	12	44
Guayas	7	26
Tungurahua	1	4
Esmeralda	2	7
Oro	3	11
Pichincha	1	4
Los Ríos	1	4
<b>TOTAL</b>	<b>27</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado a estudiantes de la ULEAM

**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño



En el gráfico estadístico se observa que el mayor peso poblacional que se encuentra dentro de la muestra de los 27 estudiantes procedentes de otras provincias de Manabí lo obtienen los que proceden de la provincia de Santo Domingo con un 44%, Guayas con un 26%, Oro con un 11%, Esmeralda con un 7% y los demás representan el 12% restante entre las provincias de Tungurahua, Pichincha y los Ríos.

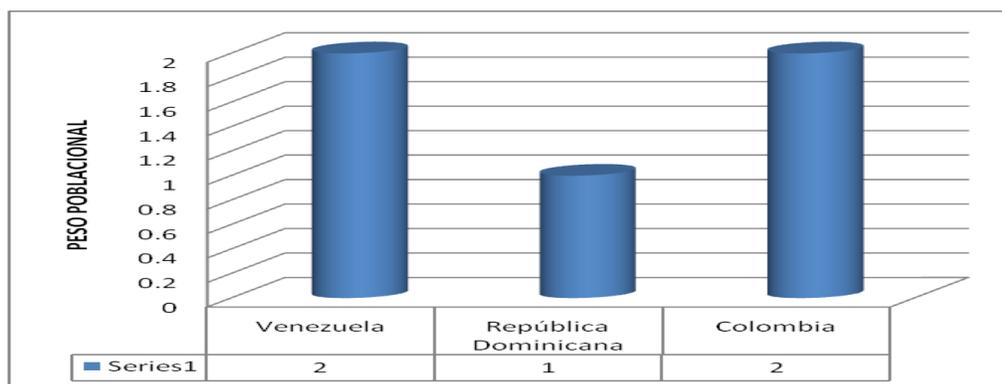
En el cuadro No 8 se ilustra la respectiva muestra y peso poblacional de los estudiantes procedentes del exterior.

**CUADRO No 8**  
**MUESTRA Y PESO POBLACIONAL DE LOS ESTUDUDIANTES**  
**PROCEDENTES DEL EXTERIOR**

POBLACION	PESO	PORCENTAJE
Venezuela	2	40
República Dominicana	1	20
Colombia	2	40
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado a estudiantes de la ULEAM

**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño



En el gráfico estadístico se observa que el mayor peso poblacional que se encuentra dentro de la muestra de los 5 estudiantes procedentes de otros países lo obtienen los que proceden de Colombia y Venezuela con un 40% respectivamente y en menor escala los que proceden de República Dominicana con un 20%.

### **3.3. ANÁLISIS DE ESTUDIO**

#### **MERCADO Y CLIENTES META (DEMANDA)**

En la actualidad la demanda del servicio de hospedaje estudiantil en la ciudad de Manta ha adquirido importancia a medida que se incrementa el número de educandos universitarios procedentes de otros cantones, provincias e inclusive procedentes de otros países como Estados Unidos, Colombia, Venezuela, República Dominicana, Chile y Japón.

De acuerdo a datos proporcionados por la Secretaría General de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí se determina que en su matriz existe una población de **28.68** estudiantes no residentes en la ciudad de Manta de los cuales un **4.98%** se encuentran utilizando el servicio de alojamiento estudiantil, un **1.29%** se encuentran en casas de familia y un **1.60%** viajan constantemente.

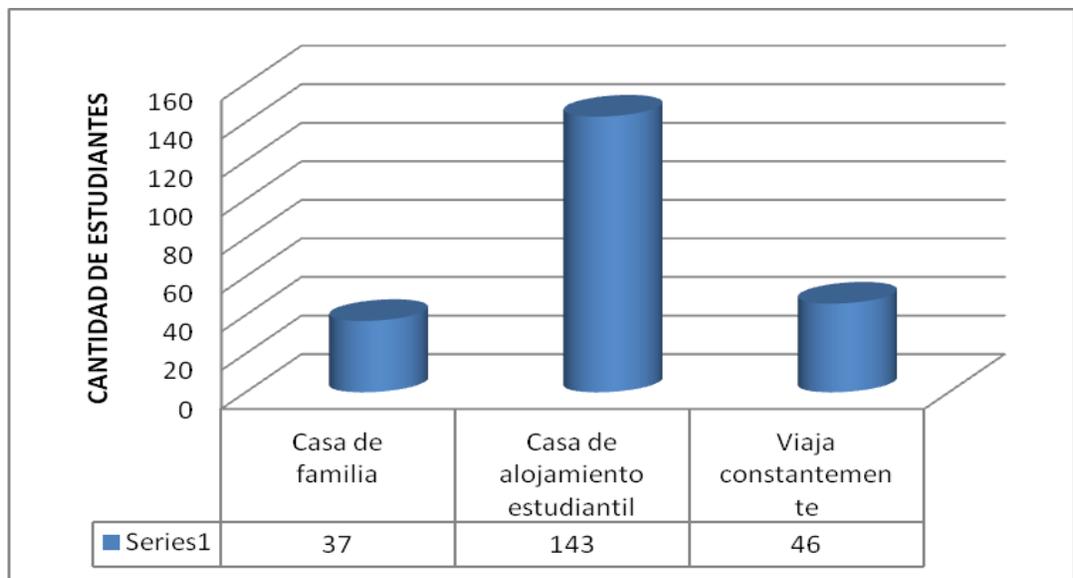
Para establecer la demanda actual de universitarios que requieren el servicio de alojamiento estudiantil se procede a realizar una investigación del mercado estudiantil universitario mediante el método de la encuesta a los distintos estudiantes de las diversas facultades con que cuenta el Centro Universitario como Administración de Negocios, Derecho, Ingeniería Industrial, Economía, Medicina, Odontología, Administración Turística y Hotelera, Psicología entre otras.

Una vez realizado el respectivo procesamiento de datos se elabora el análisis de la información dando como resultado que dentro de los 226 estudiantes encuestados en la ULEAM el 63% se encuentra utilizando el servicio de alojamiento estudiantil, el 16% viven en casas de familia y un 20% viaja constantemente.

**CUADRO No 9**  
**ESTANCIA DE LOS UNIVERSITARIOS EN LA CIUDAD**  
**Año 2011**

OPCIONES	CANT.	PORCENTAJE
Casa de familia	37	16
Casa de alojamiento estudiantil	143	63
Viaja constantemente	46	20
<b>TOTAL</b>	<b>226</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Matriz de datos de las encuestas realizadas en la ULEAM  
**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño



En términos numéricos significa que para el año 2011 existe un total de **143** estudiantes hospedados en casa de alojamiento provenientes de otros cantones, provincias e inclusive del exterior distribuidos en distintas casas dedicadas a este tipo de servicio. En este paso se utiliza como método la estadística descriptiva una vez realizado el procesamiento de datos a través de su tabulación en una matriz electrónica. (Ver Anexo 10).

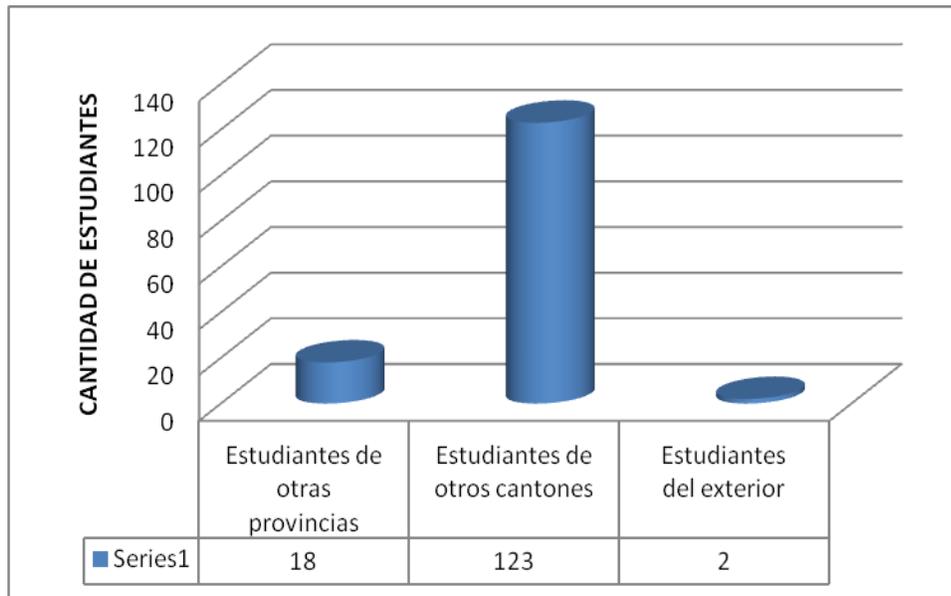
En el siguiente cuadro se detalla la respectiva demanda actual del servicio para el año 2011:

**CUADRO No 10**  
**DEMANDA ACTUAL DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE A ESTUDIANTES**  
**UNIVERSITARIOS**

<b>DEMANDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>%</b>
Estudiantes de otras provincias	<b>18</b>	<b>13%</b>
Estudiantes de otros cantones	<b>123</b>	<b>86%</b>
Estudiantes del exterior	<b>2</b>	<b>1%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>143</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de Mercado a la población universitaria

**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño



En el gráfico estadístico se observa que la mayor demanda que actualmente se da en el mercado estudiantil universitario lo obtienen los estudiantes que proceden de otros cantones de la provincia de Manabí con un 86% y en menor proporción los que provienen de otras provincias con un 13% y los que provienen del exterior con un 1%.

En base a un sondeo de un mercado realizado a la localidad universitaria de la ULEAM y cuyo hábito de consumo del servicio de alojamiento estudiantil se ha manifestado con anterioridad, se estima un crecimiento promedio anual del 4% respecto a los estudiantes que requieren del servicio de hospedaje durante el periodo 2012 – 2021; definiéndose de esta manera una demanda potencial de 5 estudiantes por año que a continuación se detalla en el siguiente cuadro:

**CUADRO No 11**  
**DEMANDA POTENCIAL DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE A**  
**ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS**  
**PERIODO 2012 – 2021**

Año	DEMANDA
2012	148
2013	153
2014	158
2015	164
2016	170
2017	176
2018	182
2019	188
2020	195
2021	202

**Fuente:** Sondeo de Mercado a estudiantes universitarios  
**Elaboración:** Autora del Plan de Negocios

En base al cuadro anterior se observa una demanda futura del servicio con tendencia a un crecimiento durante los años de vida útil de la operación del negocio. Es decir cada año se va incrementando la población estudiantil universitaria a medida que se vaya amplificando la instalación de la ULEAM y las nuevas carreras que pretende incrementar; lo que hace posible el reintegro de nuevos educandos y por consiguiente el número de usuarios para este nuevo servicio.

### 3.4. OFERTA DEL SERVICIO (ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA)

Para determinar la oferta actual del servicio de alojamiento a estudiantes universitarios de la ULEAM se realizó un sondeo de mercado en sectores donde existen instalaciones dedicadas a este tipo de servicio, en el que se observa que para el año 2011 existe una capacidad instalada máxima de 131 habitaciones adecuada exclusivamente para estudiantes.

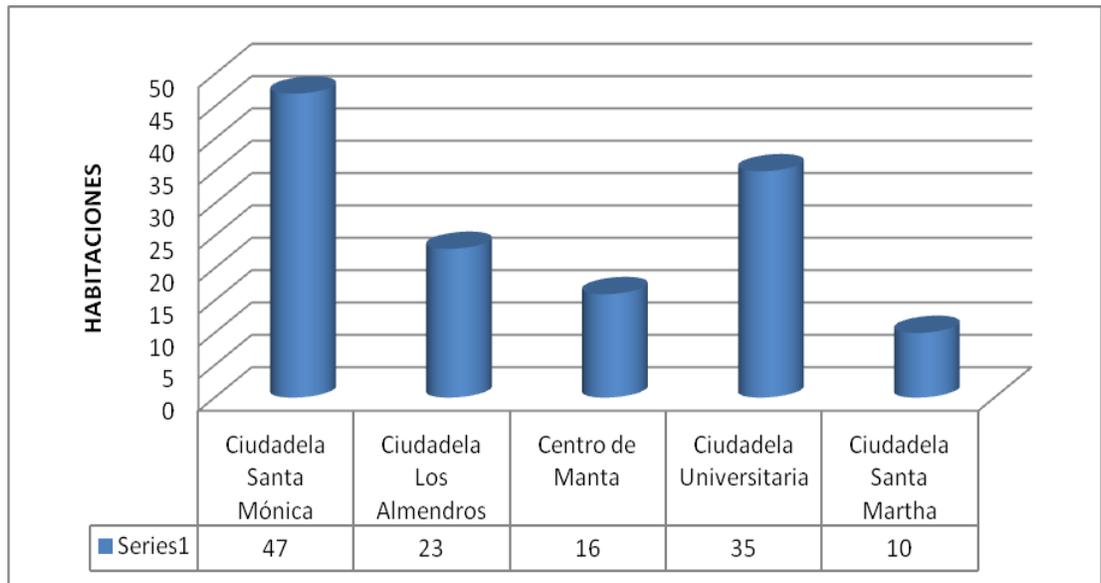
En el siguiente cuadro se ilustra la oferta actual del servicio de hospedaje estudiantil que existe actualmente en la ciudad de Manta.

**CUADRO No 12**  
**OFERTA ACTUAL DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE A ESTUDIANTES**  
**UNIVERSITARIOS DE LA ULEAM**  
**POR SECTORES DE LA CIUDAD**

<b>SECTORES</b>	<b>HABITACIONES</b>
Ciudadela Santa Mónica	47
Ciudadela Los Almendros	23
Centro de Manta	16
Ciudadela Universitaria	35
Ciudadela Santa Martha	10
<b>TOTAL</b>	<b>131</b>

**Fuente:** Sondeo de Mercado a ciertos sectores de la ciudad

**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño



En el gráfico estadístico se observa que la mayor oferta de habitaciones que actualmente se da en el mercado de establecimientos dedicados a este tipo de servicio la obtienen en primer lugar los que se encuentran en la ciudadela Santa Mónica con 47 habitaciones instaladas y en segundo lugar los que se encuentran en la ciudadela Universitaria con 35 habitaciones instaladas en general. El resto de habitaciones se encuentran en menor proporción entre las ciudadelas Los Almendros, Centro de Manta y Santa Martha respectivamente.

Cabe recalcar que dicha capacidad de habitaciones instaladas en la ciudad de Manta se encuentran en la actualidad ocupadas por estudiantes universitarios de la ULEAM y que a continuación en el siguiente cuadro se detallan por sector y por número de estudiantes:

**CUADRO No 13**  
**ESTUDIANTES HOSPEDADOS EN CASAS DE ALOJAMIENTO**  
**POR SECTORES DE LA CIUDAD**

<b>SECTORES</b>	<b>ALUMNOS</b>	<b>CARACTERISTICA</b>
Ciudadela Santa Mónica	<b>46</b>	Habitación Compartida
Ciudadela Los Almendros	<b>29</b>	Habitación Compartida
Centro de Manta	<b>16</b>	Habitación Individual
Ciudadela Universitaria	<b>40</b>	Habitación Compartida
Ciudadela Santa Martha	<b>12</b>	Habitación Compartida
<b>TOTAL</b>	<b>143</b>	

**Fuente:** Matriz de datos de las encuestas en la ULEAM

**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño

Como se observa en el cuadro anterior la capacidad instalada de habitaciones disponibles y existentes en la ciudad de Manta se encuentran cubiertas al 100% entre habitaciones individuales y habitaciones compartidas distribuidas entre los distintos sectores de la localidad.

En lo que respecta a las características del servicio en los dormitorios que actualmente se encuentran a disposición de los estudiantes, cabe indicar que el 91% manifiesta su apreciación a la comodidad, un 75% en lo que respecta a higiene y un 80% en cuanto a cobertura de servicios básicos dentro de una población de 143 estudiantes que actualmente utilizan el servicio de alojamiento.

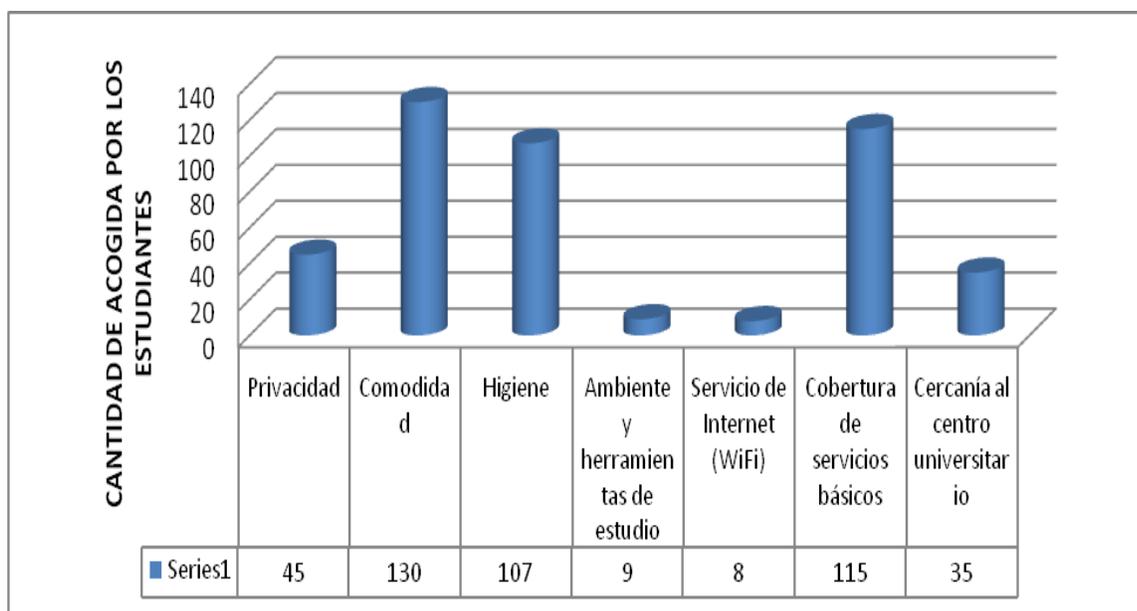
En el siguiente cuadro se detalla las particularidades con las que dispone en el presente la oferta actual de habitaciones para estudiantes y su acogida por los mismos en la ciudad de Manta:

**CUADRO No 14  
CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA ACTUAL DEL SERVICIO DE  
ALOJAMIENTO ESTUDIANTIL**

<b>Características</b>	<b>ESTUDIANTES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Privacidad	45	10
Comodidad	130	29
Higiene	107	24
Ambiente y herramientas de estudio	9	2
Servicio de Internet (WiFi)	8	2
Cobertura de servicios básicos	115	26
Cercanía al centro universitario	35	8
<b>TOTAL</b>	<b>449</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Matriz de datos de las encuestas realizadas a la población de la ULEAM

**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño



De acuerdo al gráfico estadístico se observa que dentro de las características de los servicios que brindan en la actualidad las casas destinadas al hospedaje estudiantil universitario, los que mayor relevancia presentan en base a los resultados de la encuesta son en primer lugar la comodidad que representa para el estudiante con un 29% de acogida por parte de la población encuestada, un 26% afirma una buena cobertura de servicios básicos y en tercer lugar un 24% sostiene una buena imagen e higiene de la instalación física.

En lo que respecta a la determinación de la oferta potencial del servicio de alojamiento estudiantil se ha utilizado datos históricos en base a los criterios emitidos por los distintos propietarios de viviendas en un sondeo de mercado en sectores donde se aprecia la existencia de casas destinadas a brindar este tipo de servicios.

De esta manera se define un incremento promedio anual de cinco habitaciones por año basándose a los antecedentes registrados durante los últimos 5 años en cuanto a la disposición de domicilios con opción al servicio de alojamiento a estudiantes.

En el siguiente cuadro se define la proyección de la oferta de los establecimientos destinados a brindar este tipo de servicio:

**CUADRO No 15**  
**OFERTA POTENCIAL DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE A ESTUDIANTES**  
**UNIVERSITARIOS DE LA ULEAM**  
**PERÍODO 2012 – 2021**

Año	OFERTA
2012	136
2013	141
2014	146
2015	151
2016	156
2017	161
2018	166
2019	171
2020	176
2021	181

**Fuente:** Sondeo de mercado a establecimientos que brindan alojamiento estudiantil

**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño

En el cuadro No 15 se observa que la oferta de habitaciones para alojar estudiantes universitarios en la ciudad de Manta tiende en el futuro a un incremento gradual de 136 a 181 dormitorios dentro del periodo 2012 – 2021. Es decir la oferta de este servicio tiende a un alza que puede darse dentro de los establecimientos que actualmente se encuentran instalados o a través de nuevas instalaciones de infraestructuras destinadas al servicio de alojamiento a universitarios.

Cabe señalar que para el año 2011 se calcula una demanda insatisfecha de 12 estudiantes universitarios quienes representan el mercado de los potenciales usuarios del presente negocio además de la atracción de otros usuarios que actualmente se encuentran alojados pero dispuestos a utilizar este nuevo servicio.

De acuerdo al análisis de la información con respecto a la muestra de los 226 estudiantes encuestados se determina que el **97%** están dispuestos a utilizar este nuevo servicio de alojamiento, lo que en términos numéricos significa una demanda de 219 estudiantes. Un **3%** no requieren del servicio lo que en términos numéricos se reduce a 7 estudiantes.

En lo que respecta a la demanda insatisfecha potencial de estudiantes universitarios de la ULEAM, se calcula una demanda insatisfecha potencial atractiva para este plan de negocios de acuerdo a datos obtenidos por la autora, tomando en consideración que para el año 2017 se pronostica un nivel de demanda aproximada a la capacidad instalada lo que nos da la opción de incrementar el número de habitaciones.

A continuación en el siguiente cuadro se define la proyección de la demanda insatisfecha para el periodo 2012 – 2021.

**CUADRO No 16**  
**DEMANDA INSATISFECHA POTENCIAL O PROYECTADA**  
**PERÍODO 2012 – 2021**

Año	DEMANDA
2012	12
2013	12
2014	12
2015	13
2016	14
2017	15
2018	16
2019	17
2020	19
2021	21

**Fuente:** Sondeo de Mercado  
**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño

De acuerdo al cuadro anterior se prevee una demanda insatisfecha en los siguientes diez años con una tendencia al alza dentro de una variación de 12 a 21 estudiantes que estarían requiriendo del servicio de alojamiento, lo que constituiría un reto para el inversionista de este plan en tratar de satisfacer dicha demanda de estudiantes universitarios.

### **3.5. ETAPAS DEL SERVICIO**

#### **PROCESAMIENTO**

El primer paso a efectuarse se enfoca en la obtención de los recursos materiales necesarios e implementos requeridos que activen el funcionamiento de la casa de asistencial y así cubrir con el servicio de hospedaje a 15 estudiantes universitarios dentro de las 15 habitaciones que se pretende implantar.

Luego se procederá al reclutamiento del personal idóneo tanto para el área administrativa como para el personal de apoyo que para este plan de negocios lo conformará el Gerente – Propietario y las personas encargadas de la limpieza y aseo de la casa.

Finalmente se recluta a los posibles usuarios del servicio de alojamiento por medio de publicidad y propaganda emitidas en el respectivo centro universitario y a través de medios de comunicación como frecuencias de radio.

## **ETAPA DE COMERCIALIZACIÓN**

Para activar el funcionamiento de la casa de hospedaje dentro del ámbito local, se cumplirá con los requisitos necesarios para la constitución legal de la misma.

Los requerimientos legales a seguirse son:

- Obtener el Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.
- Obtener el Permiso de Funcionamiento de la Ilustre Municipalidad de Manta.
- Haber obtenido el Registro Único del Contribuyente, a través de la agencia del Servicio de Rentas Internas.
- Nombramiento del Representante Legal de la Compañía.

- Formulación y establecimiento de las políticas reglamentarias.

Además se cumple con todo cuanto se exige para el buen uso y servicio de los recursos que la casa asistencial dispone y ofrece a sus clientes estudiantiles, puntualizados en la debida atención que se merecen, buena imagen y comodidad en cada uno de los dormitorios que se ofrece junto con todos sus implementos necesarios, seguridad en la instalación y cercanía al centro de estudio.

### **3.6. MARKETING MIX**

#### **PRODUCTO (Provisión del servicio)**

El producto se define como el servicio de alojamiento a estudiantes universitarios de la ULEAM en la ciudad de Manta.

La casa que asistirá exclusivamente a los educandos es una infraestructura de calidad y primer orden que se define de esta manera por todas las condiciones físicas y comodidades necesarias que dispone además de convertirse en una de las alternativas más susceptibles para aquellos estudiantes provenientes de otros cantones de la provincia de Manabí e inclusive de otros países y que pretenden realizar sus estudios universitarios en la ciudad.

El servicio cuenta con las siguientes características:

- Habitación Independiente
- Muebles de dormitorio
- Mantenimiento – Limpieza
- Sala de Estudio con internet adherido
- Servicio personalizado

- Servicios básicos
- Servicio de lavandería
- Servicio de Bar - Cafetería
- Cercanía al centro de estudio

## PRECIO

Los precios en el mercado de la población estudiantil universitaria varían según sus condiciones físicas y ubicación de la instalación, sin embargo sus costos se mantienen en no menos de USD 100 ni más de USD 300 dependiendo de la calidad del servicio que brindan existiendo una relatividad con los establecimientos mencionados con anterioridad.

A continuación en el cuadro No 17 se detalla el promedio mensual que actualmente los estudiantes pagan por el servicio de hospedaje:

### CUADRO No 17

#### PROMEDIO MENSUAL DE PAGO POR EL SERVICIO DE ALOJAMIENTO ESTUDIANTIL

PRECIOS	ESTUDIANTES	PORCENTAJE
\$ 100 - \$ 150	128	90
\$ 150 - \$ 200	11	8
\$ 200 o más	4	3
<b>TOTAL</b>	<b>143</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Sondeo de Mercado

**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño

Cabe señalar que aquellos que tienen un costo de USD 100 incluyen una habitación sencilla sin muebles de dormitorio ni servicio de lavandería. Para

los que tienen un costo de USD 200 incluye servicio de lavandería, estructura de cama elaborada a base de concreto y un armazón debajo de esta como especie de aparador sin considerar la distancia en la que se encuentran con respecto a la universidad.

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada a la población estudiantil de la ULEAM se determina en el siguiente cuadro la cantidad que estarían dispuestos a cancelar los estudiantes universitarios por este nuevo servicio de alojamiento:

**CUADRO No 18**  
**PRECIOS DEL SERVICIO DE ALOJAMIENTO ESTUDIANTIL**  
**Estudiantes de la ULEAM**

PRECIOS	ESTUDIANTES	PORCENTAJE
\$ 150 - \$ 200	193	88
\$ 200 - \$ 250	23	11
\$ 250 o más	3	1
<b>TOTAL</b>	<b>219</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Sondeo de Mercado

**Elaboración:** Srta. Nora Muentes Cedeño

En el cuadro No 18, en cuanto a precio se refiere se observa una tendencia de mayor aceptación dentro del intervalo de **150 USD a 200 USD** con un 88% del total de estudiantes que aceptan acceder a este nuevo servicio, siendo así de menor escala aquellos que tienen un costo de 200 USD en adelante.

Para el presente plan de negocios el costo que el estudiante tendrá que pagar será de USD 200, cantidad que sobrepasa el costo mínimo pero con la diferencia de brindar un servicio de primera categoría en la que incluye todas las condiciones necesarias de acuerdo a los requerimientos del estudiante como son el servicio de internet, servicio de limpieza, comodidad en la habitación, ventilación, televisión, disposición de una lavandería y cercanía al centro universitario de tal manera que el cliente se sienta con toda la comodidad necesaria y atención que se merece por el pago de su servicio.

Para el cálculo del precio se realiza el siguiente proceso:

1. Suma del costo total de la Inversión: **135,837.10 USD.**
2. Cálculo de la vida útil del proyecto: **10 años.**
3. Tiempo de recuperación de la inversión: **3 años.**
4. Se divide el costo total de la inversión entre la vida útil del plan de negocios y el resultado se divide a su vez entre doce para conocer la **recuperación mensual u objeto de recuperación mensual:**  
 $135,837.10 \text{ USD} / 10 = 13,583.711 \text{ USD}$   
 $13,583.71 \text{ USD} / 12 = \mathbf{1,131.98 \text{ USD.}}$
5. Al objeto de recuperación mensual se le suman los gastos fijos mensuales como: agua, luz, sueldos, mantenimientos, etc.  
 $1,131.98 \text{ USD} + 1,341.12 \text{ USD (gastos fijos mensuales - } 16,093.38 / 12) = \mathbf{1,341.12 \text{ USD.}}$
6. Posteriormente se define la cantidad de usuarios a los que se pretende dar el servicio al mes: en este caso son **15 el número de usuarios.**

7. Se suma el objetivo de recuperación mensual más los gastos fijos y se divide entre el número de usuarios. El resultado obtenido será el punto de equilibrio.

$$1,131.98 + 1,341.12 / 15 \text{ usuarios del servicio} = \mathbf{164.87 \text{ USD.}}$$

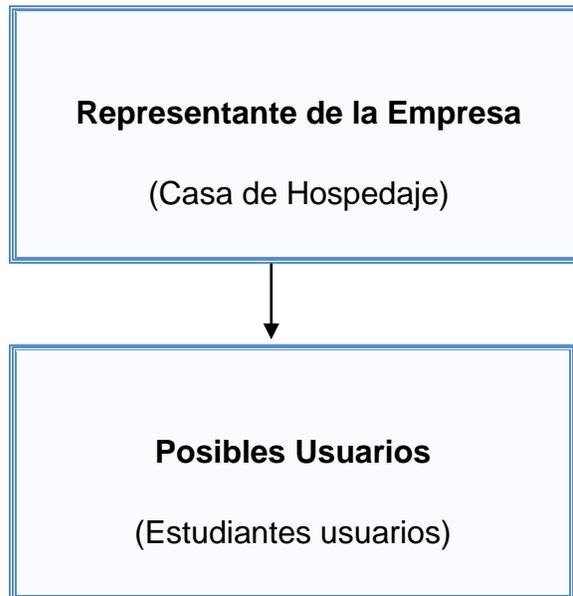
8. Finalmente a este punto de equilibrio se le suma lo que se pretende ganar y el resultado será el precio que se cobra a cada usuario del servicio.

$$164.87 \text{ USD} + 35.13 \text{ USD} = \mathbf{200 \text{ USD}}$$

## **PLAZA (Canal de distribución)**

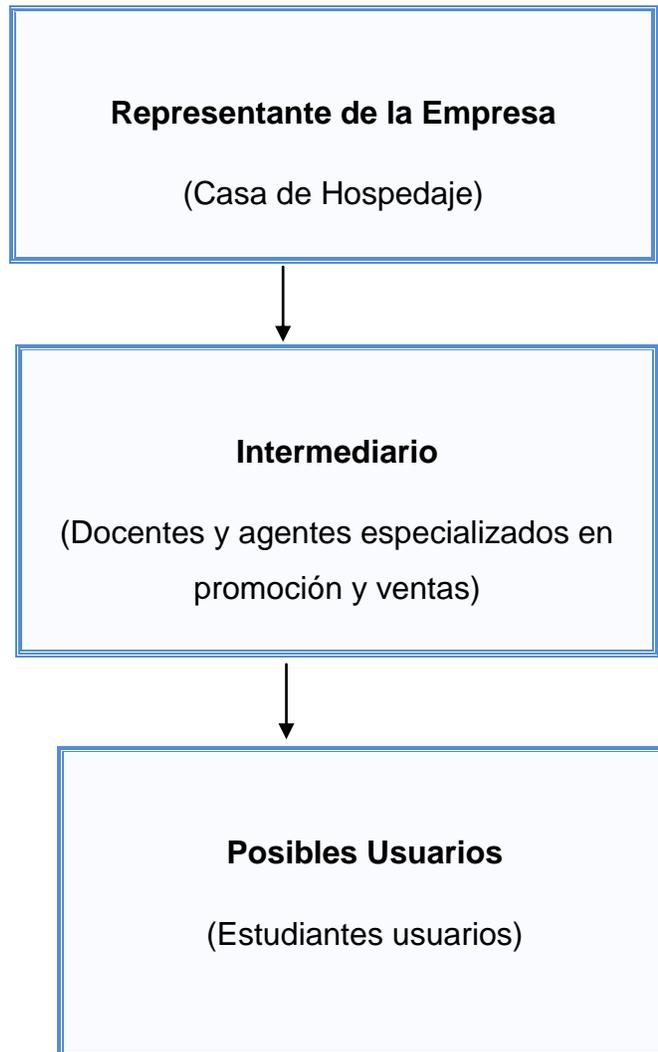
Para llevar a efecto la comercialización del negocio se cuenta con las siguientes alternativas de canales de distribución como:

**Canal Directo** mediante contacto o interacción directa entre el representante de la empresa (casa de hospedaje) y los posibles usuarios (estudiantes de la universidad).



La cadena de comercialización inicia cuando el propietario o representante de la casa de hospedaje quien provee el servicio de alojamiento vende directamente el servicio al estudiante que requiere de alojamiento y este a su vez utiliza el servicio cumpliéndose de esta manera la interacción con la que define este tipo de canal.

**Canal Indirecto** determinando el contacto a través de un intermediario que realiza la interacción con el posible cliente o usuario del servicio de alojamiento estudiantil.



En este caso el intermediario lo conforman los maestros que laboran en la ULEAM además de la contratación de agentes especializados en promoción y ventas dando a conocer nuestro servicio a los estudiantes universitarios que lo requieren.

## **PROMOCIÓN**

La campaña de promoción se ejecuta por medio de publicidad pagada a través de medios de comunicación local como prensa y frecuencia de radios de tal manera que la información sobre el nuevo servicio pueda ser conocida por lectores y radio escuchas.

También se dispone con la publicidad a través de relaciones públicas como la ubicación de documentos informativos en carteleras informativas de las diferentes unidades académicas o facultades donde se encuentran los estudiantes universitarios. Otra alternativa son los boletines informativos publicados en la ULEAM de tal manera que el estudiante se informe a través de su lectura.

Por último también se dispone de medios interactivos como la creación de una página web sobre la Casa de Hospedaje VEGASOLED y vincular esta a los sitios más visitados por los estudiantes de toda Iberoamérica y de las principales procedencias ilustradas en los cuadros anteriores acerca de los estudiantes oriundos de otras provincias, cantones e inclusive del exterior.

La publicidad estará cubierta por medio de propagandas escritas, auditivas y orales, además dará conocer las características de comodidad y eficiencia de este servicio a través de los beneficios que representa como la claridad y ventilación de las habitaciones, suministro continuo de agua y de servicio eléctrico y de las medidas de seguridad para proteger a los residentes.

Los costos por publicidad y propaganda tienen un valor de 120 USD mensuales con la contratación de un servicio de cuñas publicitarias en una

frecuencia de radio FM de amplia cobertura y acogida por la sociedad mantense.

## **DETALLE DE LOS COSTOS**

1. Estación de Radio Gaviota 105.3 FM
2. 2.00 USD por cada cuña publicitaria.
3. Tres veces al día.
4. Semanalmente representan 15 cuñas publicitarias con un costo de 30.00 USD (3 cuñas al día \* 5 días de la semana de Lunes a Viernes).
5. Mensualmente representa un costo por publicidad de 120 USD (30.00 USD semanal \* 4 semanas del mes).
6. Anualmente representa un costo de 1,440.00 USD (120 USD mensual \* 12 meses del año).

## CAPÍTULO IV: ESTUDIO TÉCNICO

### 4.1. ESPECIFICACIONES DEL SERVICIO

El servicio se basa en el alojamiento o asistencia de residencia en la ciudad de Manta para aquellos estudiantes que provienen de otros cantones y ciudades fuera de la provincia de Manabí y que se encuentran cursando sus estudios superiores en la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí durante el tiempo que requiere sus respectivas carreras.

El servicio de hospedaje cuenta con todos los implementos necesarios que lo caracteriza como un servicio de calidad y primer orden totalmente instaurado para la placentera estadía del universitario dentro de la ciudad.

Entre las características del nuevo servicio de hospedaje se encuentran las siguientes:

- ❖ **Habitación independiente:** Cabe indicar que el 89% de los estudiantes encuestados dispuestos a utilizar este nuevo servicio optan por la característica de independencia en el dormitorio.
  
- ❖ **Muebles de dormitorio:** El 73% de la población estudiantil encuestada requieren de mobiliario para este servicio.
  
- ❖ **Mantenimiento – Limpieza:** El 61% de los estudiantes encuestados también requieren del mantenimiento y buena imagen de la instalación.

- ❖ **Sala de estudio con Internet adherido (Servicio de Internet WiFi):**  
El 80% de la población encuestada acuerdan y acogen esta característica que en ninguna de las instalaciones que existen en la ciudad cuentan con un espacio exclusivo del universitario para realizar sus tareas.
  
- ❖ **Servicios básicos:** El 79% de los estudiantes encuestados manifestaron su necesidad de contar con este tipo servicios.
  
- ❖ **Servicio de lavandería:** El 49% de la población estudiantil encuestada también manifiestan la importancia de prestar este servicio en la nueva casa de hospedaje.
  
- ❖ **Servicio de Bar-Cafetería:** El 31% de la población encuestada manifiestan su acogida al servicio de de Bar – Cafetería que se pretende brindar en este negocio.
  
- ❖ **Cercanía al centro de estudio:** El 79% de los estudiantes encuestados aprueban esta alternativa de gran importancia y relevancia para la implantación de esta nueva casa de hospedaje exclusiva para universitarios.

Todas las características que se mencionan con anterioridad representan un gran beneficio a los universitarios que utilizan este servicio debido a la privacidad, comodidad, higiene, comunicación, cobertura de necesidades básicas permanente, ahorro en el costo de transporte y rápido acceso al centro universitario en cualquier momento.

## 4.2. DESCRIPCIÓN DE LA PRESTACION DEL SERVICIO

La casa de hospedaje que este plan pretende su instalación se destina a la prestación de un servicio exclusivo para estudiantes universitarios con todas las características que les provea de la privacidad y comodidad necesaria además de otros elementos importantes considerados útiles para su estadía en la ciudad durante el tiempo de su preparación académica.

A continuación se detalla la estructura del servicio de alojamiento a los estudiantes universitarios:

- ❖ **SALA DE ESTUDIO:** El estudiante tendrá la opción en cualquier momento de acudir a la sala de estudio en un ambiente de tranquilidad para realizar sus tareas pendientes disponiendo de mesas de trabajo y así mismo de un computador con Internet integrado en caso de que surja la necesidad de realizar alguna labor en el equipo de cómputo.

El estudiante también cuenta con una pizarra de tiza líquida en la que pueda trabajar si la situación lo amerita además de tener la alternativa de ser utilizada en cualquier momento para alguna charla o conferencia junto con todo el área mediante el alquiler del mismo.

- ❖ **SERVICIO DE HOSPEDAJE PARA EL ESTUDIANTE:** El servicio consiste en proveerle al estudiante universitario una habitación exclusiva y amoblada de tal forma que se le facilite su permanencia en la ciudad por el tiempo de su preparación académica en la universidad y así mismo se beneficie su cercanía sin necesidad del gasto en transporte.

Es importante recalcar que el estudiante que solicite nuestro servicio contará con una sala de estudio para realizar sus tareas, con un computador adicional totalmente equipado en caso de surgir la necesidad de realizar alguna labor.

- ❖ **SERVICIO DE MUCAMA – LIMPIEZA:** La casa de hospedaje tendrá a disposición de los estudiantes universitarios una persona encargada especialmente de la limpieza y arreglo de los mobiliarios instalados en cada una de las habitaciones garantizando así la buena imagen e higiene del lugar.

### **4.3. TAMAÑO DE LA CASA DE HOSPEDAJE**

La casa de hospedaje estudiantil cuenta con un área de construcción de 174 metros cuadrados por dos pisos y en un periodo de tiempo de construcción de 120 días.

La construcción de la casa cuenta con lo siguientes obras:

- ❖ Obras preliminares
- ❖ Cimentaciones y estructuras
- ❖ Paredes y enlucidos
- ❖ Instalaciones eléctricas
- ❖ Instalaciones hidrosanitarias
- ❖ Ventanas y puertas

❖ Pintura y recubrimientos

Se pretende con esta infraestructura satisfacer la demanda insatisfecha en el mercado local que para la aplicación de este plan de negocios se denominará población estudiantil en la que se incluye a estudiantes procedentes de otros lugares fuera de la provincia de Manabí e inclusive del exterior.

La casa de hospedaje tendrá capacidad para quince estudiantes en cuyas habitaciones incluirán lo siguientes implementos:

❖ Muebles de dormitorio

❖ Utensilios de cama

❖ Mesa de velador

❖ Ventilador de pedestal

❖ Baño

También dispone de todos los servicios básicos necesarios para garantizar la comodidad y bienestar al estudiante con lo siguiente:

- ❖ **Sala de Estudio con internet adherido** cuya finalidad es facilitarles sus trabajos de investigación y tareas provenientes de la universidad.

- ❖ **Servicio de Limpieza y mantenimiento** a fin de cuidar y mantener adecuadamente la presencia física e higiene de la casa asistencial y del medio donde los estudiantes se hospedarán.
- ❖ Contará con la mejor **Atención al Cliente** con personal preparado y calificado de tal manera que nuestros usuarios estudiantiles se sientan satisfechos del servicio que se les está brindando.

#### **4.4. UBICACIÓN DE LA CASA DE HOSPEDAJE**

La casa de hospedaje para estudiantes universitarios VEGASOLED se construirá en la Ciudadela Universitaria en un sector urbano ubicado a veinte metros del centro universitario de la ULEAM y con un valor actual municipal de 120 USD cada metro cuadrado en lo que respecta al valor del terreno.

Dicho tramo se encuentra en una zona muy poblada dentro del sector además de contar con centros comerciales que les permita a los estudiantes cubrir sus necesidades básicas además de la gran ventaja que obtendrán por su ahorro en lo que a transportación se refiere.

Esta ciudadela mantiene un bajo índice delincriminal además de ser un sector donde tiene acceso a centros comerciales, supermercados, farmacias y otros centros de esparcimientos.

#### **4.5. EQUIPOS E INSTALACIONES**

En lo que respecta a equipos e instalaciones la casa de hospedaje cuenta con las siguientes herramientas:

- ❖ Terreno y Edificio en una construcción de 174 metros cuadrados por dos pisos ubicado en la vía circunvalación tramo dos.
- ❖ En maquinarias y equipos contamos con dos equipos de cómputo, una copiadora impresora, 2 reguladores de voltaje, una sumadora y dos acondicionadores de aire.
  
- ❖ En suministros y materiales contamos:

Para la **Sala de estudio** con dos resmas de papel bond, un paquete de plumas con 24 unidades, un borrador blanco de lápiz, un liquid paper corrector, una grapadora, una perforadora, un juego de lápices mongol de 12 unidades, una caja de marcadores de 10 unidades, dos folder para archivar, una papelería de un piso, dos borradores de pizarrón de tiza líquida.

Para la **Habitación del estudiante** contamos con utensilios de cama como treinta sobrecamas, 15 almohadas, un metro de franela, dos escobas para la limpieza y dos trapeadores, estos últimos proveídos a la persona encargada en el momento de desempeñar su labor.

- ❖ En muebles y enseres contamos:

Para la **Oficina – recepción** tenemos un escritorio 1.20 metros por 70 centímetros, un archivador de dos gavetas, una silla secretaria y cinco sillas de espera para los clientes.

Para la **Habitación del estudiante** tenemos quince camas de laurel de una plaza, quince muebles de dormitorio, quince ventiladores

metálicos, quince televisores de catorce pulgadas y quince colchones con resortes de una plaza.

Para la **Sala de estudio** tenemos dos juegos de mesa con seis sillas de madera, una mesa para el equipo de computo, una silla para la mesa del computador y una pizarra liquida de 1.22 por 2.40 metros.

## CAPÍTULO V: INVERSIONES

### 5.1. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

La inversión total que se requiere para el establecimiento de la casa de hospedaje para estudiantes universitarios VEGASOLED alcanza un monto de **135,837.10 USD** dividido en dos grandes rubros:

- **Inversión Fija y Capital de Operación.**

**Cuadro No 19  
PRESUPUESTO DE INVERSIÓN  
(Dólares)**

DENOMINACIÓN	DOLARES	%
<b>A. INVERSIÓN FIJA</b>	<b>USD 131,110.48</b>	<b>96.52</b>
Terreno y Edificio	USD 112,062.59	82.50
Maquinaria y Equipo	USD 4,083.67	3.01
Suministros y Materiales	USD 435.86	0.32
Muebles y Enseres	USD 6,785.00	4.99
Otros Activos	USD 1,500.00	1.10
Imprevistos	USD 6,243.36	4.60
<b>B. CAPITAL DE OPERACIÓN</b>	<b>USD 4,726.62</b>	<b>3.48</b>
Gastos Administrativos	USD 4,276.62	3.15
Gastos de Ventas	USD 450.00	0.33
<b>C. TOTAL ( A + B )</b>	<b>USD 135,837.10</b>	<b>100</b>
(1) Se considera el financiamiento de 03 meses de Capital de Trabajo.		
(2) Se excluyen depreciaciones y amortizaciones.		

## INVERSIÓN FIJA

En el rubro de inversión fija se encuentran los recursos tangibles como terreno, edificio, suministros y materiales, muebles y enseres, maquinarias y equipos; y los recursos no tangibles como gastos de estudios, patente, gastos de constitución y otros activos necesarios para la realización del presente plan de negocios.

La Inversión Fija para la instalación de casa de hospedaje para estudiantes universitarios VEGASOLED tiene un valor presupuestado de **USD 131,110.48** y se divide en los siguientes rubros:

**Cuadro No 20**  
**INVERSIÓN FIJA**  
**(Dólares)**

<b>RUBROS</b>	<b>VALOR</b>	<b>ANEXOS</b>
Terreno y Edificio	USD 112,062.59	Ver anexo No 1
Maquinaria y Equipo	USD 4,083.67	Ver anexo No 2
Suministros y Materiales	USD 435.86	Ver anexo No 3
Muebles y Enseres	USD 6,785.00	Ver anexo No 4
Otros Activos	USD 1,500.00	Ver anexo No 5
Imprevistos	USD 6,243.36	5 % total de rubros anteriores
<b>TOTAL</b>	<b>USD 131,110.48</b>	

## CAPITAL DE OPERACIÓN

Dentro del capital de operación se encuentran los recursos que hacen factible el financiamiento del capital de trabajo necesario para la actividad comercial de la empresa.

Para el presente plan de negocios el capital de operación se divide en dos rubros:

- Gastos Administrativos
- Gastos de Ventas

**Cuadro No 21**  
**CAPITAL DE OPERACIÓN**  
**(Dólares)**

<b>RUBROS</b>	<b>VALOR</b>	<b>ANEXOS</b>
Gastos Administrativos	USD 4,276.62	Ver anexo No 6
Gastos de Ventas	USD 450.00	Ver anexo No 7
<b>TOTAL</b>	<b>USD 4,726.62</b>	

En el rubro de los Gastos Administrativos se encuentran los respectivos egresos tales como el sueldo del Supervisor General, sueldo de la Recepcionista y sueldo de la persona encargada del área de limpieza. Cabe recalcar además los respectivos gastos en los servicios básicos y las correspondientes depreciaciones y amortizaciones de los activos.

Dentro del rubro Gastos de Ventas se encuentran dos pagos: el pago por el servicio de internet adherido que se instalará en los equipos de cómputo

ubicados en la Recepción y Sala de Estudio; y el pago de publicidad y propaganda para la promoción del establecimiento.

## 5.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Las principales fuentes de financiamiento para la ejecución de la operación del negocio provienen de dos rubros muy importantes:

- ❖ **Capital Propio:** recurso que cuenta con la aportación de los socios propietarios en un 90% del valor total de la inversión en la creación de la casa de hospedaje para estudiantes universitarios, y;
- ❖ **Crédito Bancario:** recurso que se obtiene mediante la adquisición de un crédito productivo empresarial al Banco Mutualista Pichincha del Ecuador por un valor de **USD 13,583.71** y cuyo monto representa el 10% de la inversión total para el presente plan de negocios, con una tasa de interés activa del 10.21% y una anualidad de **USD 2,230.67**. (Ver anexo No 9: Tabla de amortización gradual)

**Cuadro No 22**  
**PLAN DE FINANCIAMIENTO**  
**(Dólares)**

DENOMINACION	DOLARES	%
A. Capital Propio	USD <b>122,253.39</b>	90
B. Préstamo Bancario	USD <b>13,583.71</b>	10
<b>TOTAL (A+B)</b>		<b>100</b>

### 5.3. PRESUPUESTO DE INGRESOS

Para el presupuesto de los ingresos se considera los diez años de vida útil que se plantea para el servicio de alojamiento a estudiantes universitarios considerando además otros ingresos adicionales como parte de la utilización de toda la instalación que conforma la Casa de Hospedaje VEGASOLED.

En el siguiente cuadro se observa el rubro de los ingresos percibidos por el servicio de hospedaje estudiantil obteniendo durante el primer año un valor percibido de **30,000.00 USD** y cuyo valor tiende a incrementarse hasta **43,500.00 USD** en el transcurso de los años 2011 – 2020 estimados como los años de vida útil que plantea el presente plan.

Cabe indicar que este plan para la creación de la casa de hospedaje a estudiantes universitarios VEGASOLED iniciará sus operaciones con el 100% de su capacidad instalada, es decir con quince estudiantes universitarios durante los primeros dos años de vida útil (2011 – 2012). No obstante durante los siguientes años (2013 – 2020) su capacidad de acogida tenderá a incrementarse hasta 23 estudiantes universitarios que puedan acceder a este servicio para lo cual se tendrá previsto extender la capacidad instalada a través de la implantación de un dormitorio por año.

Finalmente se considera dentro del rubro de otros ingresos el alquiler de un Bar-Cafetería localizado dentro de la instalación de la casa de hospedaje durante los 12 meses del año generando un valor percibido de 3,600.00 USD anuales.

También se considera el ingreso adicional de 3,600.00 USD anuales por concepto de alquiler de un local dentro de la misma instalación así mismo durante los 12 meses del año para el servicio de lavandería.

**Cuadro No 23**  
**PRESUPUESTO DE INGRESOS**  
(En DÓLARES)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>DENOMINACION</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>106%</b>	<b>113%</b>	<b>120%</b>	<b>127%</b>	<b>133%</b>	<b>140%</b>	<b>147%</b>	<b>153%</b>
A. Usuarios	15	15	16	17	18	19	20	21	22	23
B. Mensualidad	\$ 200.00	\$ 210.00	\$ 220.00	\$ 230.00	\$ 240.00	\$ 250.00	\$ 260.00	\$ 270.00	\$ 280.00	\$ 290.00
C. INGRESOS POR SERVICIO	\$3,000.00	\$3,150.00	\$ 3,520.00	\$3,910.00	\$4,320.00	\$ 4,750.00	\$ 5,200.00	\$ 5,670.00	\$6,160.00	\$6,670.00
D. Meses del Serv.	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
<b>INGRESO ANUAL (C x D )</b>	<b>\$30,000.00</b>	<b>\$31,500.00</b>	<b>\$35,200.00</b>	<b>\$39,100.00</b>	<b>\$43,200.00</b>	<b>\$47,500.00</b>	<b>\$52,000.00</b>	<b>\$56,700.00</b>	<b>\$61,600.00</b>	<b>\$66,700.00</b>
<b>OTROS INGRESOS (*)</b>	<b>\$ 7,200.00</b>	<b>\$ 7,201.00</b>	<b>\$ 7,202.00</b>	<b>\$ 7,203.00</b>	<b>\$ 7,204.00</b>	<b>\$ 7,205.00</b>	<b>\$ 7,206.00</b>	<b>\$ 7,207.00</b>	<b>\$ 7,208.00</b>	<b>\$ 7,209.00</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$37,200.00</b>	<b>\$38,701.00</b>	<b>\$42,402.00</b>	<b>\$46,303.00</b>	<b>\$50,404.00</b>	<b>\$54,705.00</b>	<b>\$59,206.00</b>	<b>\$63,907.00</b>	<b>\$68,808.00</b>	<b>\$73,909.00</b>

**Nota:** Se proyecta un incremento del 5% (10 USD) en el valor de la mensualidad por el servicio de hospedaje estudiantil por cada año de vida útil del presente negocio.

(\*) En el rubro de otros ingresos se considera el ingreso adicional por concepto de alquiler del espacio para un Bar - Cafetería a razón de 300.00 USD mensuales generando un ingreso anual de 3,600.00 USD.  
Se considera también el alquiler de un local del mismo establecimiento para la instalación de un servicio de lavandería a razón de 300 USD mensuales generando un ingreso anual de 3,600.00 USD.

## 5.4. PRESUPUESTO DE GASTOS

En el rubro de costos y gastos proyectados se encuentran las respectivas cuentas de desembolso que representan el costo que genera el servicio de alojamiento estudiantil como son los servicios básicos generales y los gastos del personal que opera dentro del establecimiento así como la depreciación y amortización de los activos.

El presupuesto de costos se divide en dos grandes cuentas:

- ❖ **Costo del Servicio:** con un valor proyectado dentro del primer año normal de operación del negocio de **4,200.00 USD** con relación a los egresos efectuados por pago de los servicios básicos generales como los concernientes a gastos por uso de energía eléctrica y agua potable.
  
- ❖ **Gastos Operacionales:** con un valor proyectado dentro del primer año normal de operación del negocio de **16,093.38 USD** con relación a los gastos de carácter administrativo, ventas y financieros. Cabe señalar que el mencionado costo varía en cada año de vida útil del presente plan de negocios debido a la amortización de los intereses del préstamo bancario solicitado.

En el siguiente cuadro se observa el respectivo presupuesto de costo y gastos proyectados en dólares durante los diez años de vida útil que se plantea por el servicio de alojamiento a estudiantes universitarios de la ULEAM.

**Cuadro No 24**  
**PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS PROYECTADOS**  
**(EN DÓLARES)**

DENOMINACION	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Luz	\$3,000.00	\$3,000.00	\$ 3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00
Agua	\$1,200.00	\$1,200.00	\$ 1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$1,200.00	\$1,200.00
<b>TOTAL COSTO SERVICIO</b>	<b>\$4,200.00</b>	<b>\$4,200.00</b>	<b>\$ 4,200.00</b>	<b>\$4,200.00</b>	<b>\$4,200.00</b>	<b>\$ 4,200.00</b>	<b>\$ 4,200.00</b>	<b>\$ 4,200.00</b>	<b>\$4,200.00</b>	<b>\$4,200.00</b>
Gastos Administ.	\$12,906.48	\$12,906.48	\$12,906.48	\$12,906.48	\$12,906.48	\$12,351.72	\$12,351.72	\$12,351.72	\$12,351.72	\$12,351.72
Gastos de Vtas.	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00
Gastos Financieros	\$ 1,386.90	\$ 1,300.75	\$ 1,205.80	\$ 1,101.16	\$ 985.84	\$ 858.74	\$ 718.67	\$ 564.29	\$ 394.16	\$ 206.65
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$16,093.38</b>	<b>\$16,007.23</b>	<b>\$15,912.28</b>	<b>\$15,807.64</b>	<b>\$15,692.32</b>	<b>\$15,010.46</b>	<b>\$14,870.39</b>	<b>\$14,716.01</b>	<b>\$14,545.88</b>	<b>\$14,358.37</b>
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>\$20,293.38</b>	<b>\$20,207.23</b>	<b>\$20,112.28</b>	<b>\$20,007.64</b>	<b>\$19,892.32</b>	<b>\$19,210.46</b>	<b>\$19,070.39</b>	<b>\$18,916.01</b>	<b>\$18,745.88</b>	<b>\$18,558.37</b>

**Nota:** A partir del sexto año ya no se consideran los gastos de amortización.

## 5.5. CAPITAL SOCIAL

Por decisión formal de las personas a las que se hace referencia en el capítulo dos sobre el perfil del negocio y quienes a su vez conforman los socios contribuyentes para la creación de la Casa de Hospedaje VEGASOLED, se procede a la formación del Capital Social con la aportación mínima de **20,375.56 USD** por cada socio formando un total de **122,253.39 USD** de patrimonio, representando además el 90% del costo total de la inversión para llevar a efecto la operación del negocio.

En consecuencia se concluye que este negocio cuenta con la decisión e interés moral de sus socios con la finalidad de ayudar a la población estudiantil universitaria que requiere de un servicio de hospedaje de calidad y primer orden garantizando su comodidad y seguridad durante el tiempo de su preparación académica.

## 5.6. RESULTADOS Y SITUACIÓN FINANCIERA ESTIMADOS

En el siguiente cuadro se observa el estado de resultados y situación financiera estimados, donde se aprecia una utilidad neta después de impuestos de **14,370.63 USD** durante el primer año de vida útil una vez deducido gastos e impuestos por pagar, creando un rendimiento aceptable como consecuencia de la evolución del negocio.

No obstante cabe recalcar que la utilidad neta de este plan para los siguientes años tiende a incrementarse hasta **47,048.04 USD** a causa de la reducción que se produce en el pago de los intereses dentro del rubro de los Gastos Financieros y considerando que los demás gastos de carácter Administrativo y de Ventas se mantienen estables.

Adicionalmente dentro del rubro de Otros Ingresos se considera el ingreso adicional por el arrendamiento de un local dentro del mismo establecimiento para la instalación de un Bar – Cafetería a razón de 300.00 USD mensuales.

También se considera el alquiler de otro local del mismo establecimiento a una sociedad comercial dedicada a brindar el servicio de lavandería en general, a un valor así mismo de 300 USD mensuales.

Ambas negociaciones generan anualmente un ingreso suplementario de 7,200.USD.

**Cuadro No 25**  
**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADOS**  
**(EN DÓLARES)**

DENOMINACION	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Ingresos por Vtas.	\$30,000.00	\$31,500.00	\$35,200.00	\$39,100.00	\$43,200.00	\$47,500.00	\$52,000.00	\$56,700.00	\$61,600.00	\$66,700.00
Otros Ingresos	\$ 7,200.00	\$ 7,201.00	\$ 7,202.00	\$ 7,203.00	\$ 7,204.00	\$ 7,205.00	\$ 7,206.00	\$ 7,207.00	\$ 7,208.00	\$ 7,209.00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$37,200.00</b>	<b>\$38,701.00</b>	<b>\$42,402.00</b>	<b>\$46,303.00</b>	<b>\$50,404.00</b>	<b>\$54,705.00</b>	<b>\$59,206.00</b>	<b>\$63,907.00</b>	<b>\$68,808.00</b>	<b>\$73,909.00</b>
<b>COSTO DEL SERV.</b>	<b>\$ 4,200.00</b>									
Luz	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
Agua	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>\$33,000.00</b>	<b>\$34,501.00</b>	<b>\$38,202.00</b>	<b>\$42,103.00</b>	<b>\$46,204.00</b>	<b>\$50,505.00</b>	<b>\$55,006.00</b>	<b>\$59,707.00</b>	<b>\$64,608.00</b>	<b>\$69,709.00</b>
<b>GASTOS OPERAC.</b>	<b>\$16,093.38</b>	<b>\$16,007.23</b>	<b>\$15,912.28</b>	<b>\$15,807.64</b>	<b>\$15,692.32</b>	<b>\$15,010.46</b>	<b>\$14,870.39</b>	<b>\$14,716.01</b>	<b>\$14,545.88</b>	<b>\$14,358.37</b>
Gastos Administ.	\$12,906.48	\$12,906.48	\$12,906.48	\$12,906.48	\$12,906.48	\$12,351.72	\$12,351.72	\$12,351.72	\$12,351.72	\$12,351.72
Gastos de Vtas.	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00
Gastos Financieros	\$ 1,386.90	\$ 1,300.75	\$ 1,205.80	\$ 1,101.16	\$ 985.84	\$ 858.74	\$ 718.67	\$ 564.29	\$ 394.16	\$ 206.65
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPTOS</b>	<b>\$16,906.62</b>	<b>\$18,493.77</b>	<b>\$22,289.72</b>	<b>\$26,295.36</b>	<b>\$30,511.68</b>	<b>\$35,494.54</b>	<b>\$40,135.61</b>	<b>\$44,990.99</b>	<b>\$50,062.12</b>	<b>\$55,350.63</b>
(-) 15% Partic. Emp.	\$ 2,535.99	\$ 2,774.07	\$ 3,343.46	\$ 3,944.30	\$ 4,576.75	\$ 5,324.18	\$ 6,020.34	\$ 6,748.65	\$ 7,509.32	\$ 8,302.59
<b>UTILIDAD DESPUES DE IMPTOS</b>	<b>\$14,370.63</b>	<b>\$15,719.70</b>	<b>\$18,946.26</b>	<b>\$22,351.06</b>	<b>\$25,934.93</b>	<b>\$30,170.36</b>	<b>\$34,115.27</b>	<b>\$38,242.34</b>	<b>\$42,552.80</b>	<b>\$47,048.04</b>

## CAPÍTULO VI: EVALUACIÓN FINANCIERA

### 6.1. FLUJO DE CAJA

De acuerdo a los estados financieros proyectados para los años de vida útil del presente negocio se establece el flujo de caja para los 10 años de operación de la empresa.

Durante el año de inicio u año cero se observa un valor negativo de **135,837.10 USD**, cuyo valor representa la inversión total que se requiere para la creación de la casa de hospedaje para los estudiantes universitarios de la ULEAM.

Sin embargo a partir de los siguientes años se aprecia que el flujo de efectivo y sus equivalentes tienden a una variación de 19,233.29 USD a 54,902.34 USD demostrando un incremento considerable por cada año de actividad operativa.

El efectivo que se genera como consecuencia del movimiento en las operaciones del negocio determina que la utilización de los recursos tanto económicos como financieros con los que dispone los inversionistas del presente plan se encuentran eficientemente utilizados de tal manera que se produce resultados con rendimientos aceptables.

En el siguiente cuadro se observa todo el efectivo que se genera en la evolución del negocio durante los años de vida útil y una vez deducido los gastos, intereses y pago de capital.

**CUADRO No 26**  
**FLUJO DE CAJA PROYECTADO**  
**(EN DÓLARES)**

DENOMINACION	INICIO	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
<b>INGRESOS</b>											
Utilidad Neta		\$14,370.63	\$15,719.70	\$ 18,946.26	\$22,351.06	\$25,934.93	\$ 30,170.36	\$ 34,115.27	\$ 38,242.34	\$ 42,552.80	\$ 47,048.04
(+) Depreciación		\$ 5,386.43	\$ 5,386.43	\$ 5,386.43	\$ 5,386.43	\$ 5,386.43	\$ 5,151.70	\$ 5,151.70	\$ 5,151.70	\$ 5,151.70	\$ 5,151.70
(+) Amortización		\$ 320.00	\$ 320.00	\$ 320.00	\$ 320.00	\$ 320.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Capital de Oper.											\$ 4,726.62
<b>(=) TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$20,077.06</b>	<b>\$21,426.13</b>	<b>\$ 24,652.69</b>	<b>\$28,057.49</b>	<b>\$31,641.36</b>	<b>\$ 35,322.06</b>	<b>\$ 39,266.97</b>	<b>\$ 43,394.04</b>	<b>\$ 47,704.50</b>	<b>\$ 56,926.36</b>
<b>(-) EGRESOS</b>											
Amortización		\$ 843.77	\$ 929.92	\$ 1,024.87	\$ 1,129.51	\$ 1,244.83	\$ 1,371.93	\$ 1,512.00	\$ 1,666.38	\$ 1,836.51	\$ 2,024.02
Inversión Fija	\$131,110.48										
Capital Operacional	\$ 4,726.62										
<b>(=) TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$135,837.10</b>	<b>\$ 843.77</b>	<b>\$ 929.92</b>	<b>\$ 1,024.87</b>	<b>\$ 1,129.51</b>	<b>\$ 1,244.83</b>	<b>\$ 1,371.93</b>	<b>\$ 1,512.00</b>	<b>\$ 1,666.38</b>	<b>\$ 1,836.51</b>	<b>\$ 2,024.02</b>
<b>FLUJO DE FONDOS NETO</b>	<b>(\$135,837.10)</b>	<b>\$19,233.29</b>	<b>\$20,496.21</b>	<b>\$ 23,627.82</b>	<b>\$26,927.98</b>	<b>\$30,396.53</b>	<b>\$ 33,950.13</b>	<b>\$ 37,754.97</b>	<b>\$ 41,727.66</b>	<b>\$ 45,867.99</b>	<b>\$ 54,902.34</b>

## 6.2. PUNTO DE EQUILIBRIO

Al punto de equilibrio también se lo conoce como punto muerto o umbral de rentabilidad y es el punto donde cierto volumen de ventas cubre los costos que genera la producción del producto objeto de venta.

En esta actividad se conoce que el volumen de ventas que genera el servicio de alojamiento a estudiantes universitarios es de 30,000.00 USD durante el primer año de vida útil. No obstante los costos fijos que se crean por brindar este tipo de servicio alcanzan un valor de 14,649.70 USD y los costos variables de 4,200.00 USD anuales.

Aplicando la respectiva fórmula del punto de equilibrio se determina un volumen normal de ventas necesario como mínimo de 17,034.54 USD al año y establecido en meses como mínimo un valor de 1,419.55 USD.

El volumen de ventas que se produce en las operaciones del negocio por el servicio de alojamiento a los estudiantes universitarios de la ULEAM genera un ingreso mensual de 3,000.00 USD y anualmente un ingreso percibido de 30,000.00 USD. Dicho valor tiende a incrementarse en el transcurso de los años de vida útil de este plan a razón de un incremento del cinco por ciento en el valor de la mensualidad que el estudiante debe cancelar por el acceso a este servicio.

**CUADRO No 27  
PUNTO DE EQUILIBRIO  
(EN DÓLARES)**

DENOMINACION	Año Normal		
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	TOTAL
A. Luz		\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
B. Agua		\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
<b>C. TOTAL COSTO DEL SERVICIO (A + B)</b>		<b>\$ 4,200.00</b>	<b>\$ 4,200.00</b>
D. Gastos Administrativos	\$ 12,906.48		\$ 12,906.48
E. Gastos de Ventas	\$ 1,800.00		\$ 1,800.00
F. Gastos Financieros	\$ 1,386.90		\$ 1,386.90
<b>G. TOTAL GASTOS OPERACIONALES (D + E + F)</b>	<b>\$ 16,093.38</b>		<b>\$ 16,093.38</b>
<b>I. TOTAL COSTOS Y GASTOS (C + G)</b>	<b>\$ 16,093.38</b>	<b>\$ 4,200.00</b>	<b>\$ 20,293.38</b>

**Nomenclatura:**

PE = Punto de equilibrio

CF = Costo fijo

CV = Costo variable

V = Ventas

**PUNTO DE EQUILIBRIO (AÑO NORMAL)**

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}} = \frac{16,093.38}{1 - \frac{4,200.00}{30,000.00}} = \$ 18,713.23$$

**Punto de equilibrio por mes:** \$ 1,559.44

### 6.3. FACTIBILIDAD PRIVADA

#### VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto es una medida diseñada para determinar si el rendimiento que se espera de una inversión es aceptable y viable económicamente para la ejecución de la misma.

A continuación en el cuadro se detalla los respectivos flujos de efectivos descontados al valor presente y considerando una tasa de descuento o actualización del 12% como tasa de interés del mercado y una vez obtenido los resultados netos del ejercicio.

**CUADRO No 28**  
**VALOR ACTUAL NETO**

<b>Años</b>	<b>Flujo de Efectivo</b>	<b>Factor de Actualización 12%</b>	<b>VPN</b>
0	\$ (135,837.10)	1.0000	\$ (135,837.10)
1	\$ 19,233.29	0.8929	\$ 17,173.40
2	\$ 20,496.21	0.7972	\$ 16,339.58
3	\$ 23,627.82	0.7118	\$ 16,818.28
4	\$ 26,927.98	0.6355	\$ 17,112.73
5	\$ 30,396.53	0.5674	\$ 17,246.99
6	\$ 33,950.13	0.5066	\$ 17,199.14

7	\$ 37,754.97	0.4523	\$ 17,076.57
8	\$ 41,727.66	0.4039	\$ 16,853.80
9	\$ 45,867.99	0.3606	\$ 16,540.00
10	\$ 54,902.34	0.322	\$ 17,678.55

La sumatoria total es igual a **170,039.05 USD**, por lo tanto el valor actual neto del proyecto cuando la inversión fija llega a **135,837.10 USD** será igual a:

$$\text{VAN} = 176,870.15 \text{ USD} - 135,477.10 \text{ USD} = \mathbf{34,201.95 \text{ USD}}$$

Para esta actividad se observa un VAN positivo y favorable en base a su respectivo cálculo llevados al valor presente durante los años de vida útil proyectados en la operación del negocio una vez deducidos los estados de situación proyectados y el estado de resultados procesados.

Cabe recalcar que dicho valor se encuentra dentro de los criterios de aceptación siendo su resultado mayor al valor inicial o costo de la inversión, lo que desde el punto de vista financiero determina su viabilidad.

## **TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

La Tasa Interna de Retorno Financiera constituye una de las técnicas para calcular el presupuesto de capital en donde la empresa establece la decisión de aumentar o no las aplicaciones de los fondos a través de un proyecto de inversión.

La tasa interna de retorno obtenida y presentada en este plan es de aproximadamente del **16.99%** lo que demuestra un rendimiento aceptable durante los años de vida útil de la operación del negocio de la casa de hospedaje ya que permite que el valor actual que se espera de las entradas en efectivo de nuestra inversión sean iguales al valor actual que se espera de las salidas de efectivo de la misma inversión.

En el siguiente cuadro se ilustra el cálculo de la tasa interna de rendimiento para la el plan de la creación de una casa de hospedaje a estudiantes universitarios de la ULEAM en la ciudad de Manta.

**CUADRO No 29**  
**TASA INTERNA DE RETORNO**

<b>Años</b>	<b>Flujo de Efectivo</b>	<b>Tasa Menor 15%</b>	<b>Tasa Mayor 20%</b>
0	\$ (135,837.10)	\$ (135,837.10)	\$ (135,837.10)
1	\$ 19,233.29	\$ 16,725.27	\$ 16,027.10
2	\$ 20,496.21	\$ 15,497.18	\$ 14,232.57
3	\$ 23,627.82	\$ 15,535.29	\$ 13,673.42
4	\$ 26,927.98	\$ 15,397.42	\$ 12,987.36
5	\$ 30,396.53	\$ 15,113.15	\$ 12,216.37
6	\$ 33,950.13	\$ 14,676.64	\$ 11,369.90
7	\$ 37,754.97	\$ 14,192.09	\$ 10,537.41

8	\$ 41,727.66	\$ 13,640.77	\$ 9,705.85
9	\$ 45,867.99	\$ 13,040.27	\$ 8,889.22
10	\$ 54,902.34	\$ 13,571.86	\$ 8,866.73
		\$ 11,552.85	\$ (17,331.17)

Se recurre a una interpolación que puede ser expresada en la siguiente fórmula:

**TASA MAYOR: 20%**

**TASA MENOR: 15%**

**VAN TASA MENOR: 11,552.85 USD**

**VAN TASA MAYOR: 17,331.17 USD**

**TASA INTERNA DE RETORNO: 16.99%**

$$\text{TIR} = \text{Tasa Menor} + (\text{Tasa Mayor} - \text{Tasa Menor}) \frac{\text{VAN Tasa menor}}{\text{VAN Tasa Menor} - \text{VAN Tasa Mayor}}$$

Aplicando el respectivo cálculo de la formula enunciada se obtiene una **tasa mínima de rendimiento interno del 16.99%**, la cual se determina como la TIR de este plan de negocio.

Por lo tanto se concluye que la tasa obtenida y presentada en este proyecto es más que aceptable en nuestro medio además de ser aceptado en base a los criterios de conformidad.

## **DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS**

En base a los respectivos estudios que demanda la estructura del presente plan de negocios se puede comprobar su viabilidad económica y buena proyección en vista del crecimiento continuo de la población estudiantil en la ULEAM de Manta.

Para el año 2011 la población universitaria tiende a un incremento del 21% aproximadamente y dentro de ese porcentaje se considera la participación de estudiantes no residentes de la ciudad.

Estas tendencias demuestran que el crecimiento de la demanda en el servicio de hospedaje para estudiantes universitarios tendrá en los próximos 10 años un desarrollo continuo y sostenible.

Podemos reforzar el criterio anterior partiendo del punto de vista de que la ULEAM en la actualidad se encuentra planificando una amplia diversificación de las carreras profesionales entre las cuales se darán apertura a ramas técnicas relacionadas con el desarrollo de la informática de punta y de otras áreas relacionadas con el desarrollo de la investigación de nuevas técnicas a aplicarse en la medicina moderna y en particular en las áreas de cirugía.

Cabe señalar que la inversión que se ejecute en este proyecto para la creación de una casa de hospedaje a los estudiantes universitarios de la ULEAM, crea una actividad económica con proyección en el largo plazo para funcionar como un hostel para estudiantes de nivel secundario, principalmente aquellos que proceden de la sierra ecuatoriana en

temporadas de Carnaval, Semana Santa o en algún tipo de paseo recreacional en la ciudad de Manta.

Lo anterior se atribuye a su adecuada instalación y capacidad de hospedaje que permita ampliar su actividad en temporadas donde los turistas estudiantiles no universitarios vienen a nuestra ciudad.

En lo que respecta a la operación del negocio cabe destacar que en base a los respectivos cálculos de carácter económico y financiero realizados para su ejecución y proyección en largo plazo genera una tasa de rendimiento del 16.99% que se considera más que aceptable dentro de los criterios de aceptación, lo que demuestra que la hipótesis planteada comprueba los hechos que se generan en este tipo de negocio y su actividad económica.

## CONCLUSIONES

- El incremento de la población estudiantil de la ULEAM no residente en la ciudad de Manta crea la necesidad de proveer un servicio de alojamiento exclusivamente para estudiantes universitarios con todas las características y beneficios que lo hagan atractivo al mercado estudiantil.
- La creación de la casa de hospedaje para estudiantes universitarios VEGASOLED se convierte en una gran alternativa de alojamiento para aquellos universitarios de la ULEAM que no disponen de vivienda permanente en la ciudad.
- Frente a la competencia que existe en el mercado de establecimientos dedicados a este tipo de servicio se deduce que el presente plan de negocios propone un nuevo tipo de servicio de alojamiento de carácter propiamente estudiantil con todos los implementos necesarios y adecuados a cada uno de los usuarios de tal manera que le permita competir, con características como:
  - Habitación independiente
  - Muebles de dormitorio
  - Mantenimiento – Limpieza
  - Servicio de Internet Integrado
  - Servicio Personalizado
  - Servicios Básicos
  - Cercanía al centro de estudio

- Su ubicación geográfica a 20 metros del centro universitario de la ULEAM hace posible su atraktividad a la vista del mercado de estudiantes por su cercanía a la universidad así como el ahorro en el gasto de transporte a la misma.
- La instalación de la obra permite en el largo plazo ampliar la actividad del negocio como una especie de hostel para turistas de temporada.
- La operación del negocio de alojamiento estudiantil crea una actividad económica que además de generar fuentes de trabajo proporciona a los socios aportantes un rendimiento admisible dentro de los criterios de aceptación.

## RECOMENDACIONES

- Estimular a la población estudiantil universitaria no residente en la ciudad de Manta a que utilicen este servicio como alternativa de alojamiento durante el tiempo de su preparación académica en la ULEAM.
- Desarrollar un servicio de calidad y primer orden que le permita competir en el mercado de estudiantes así como también desarrollar servicios turísticos en el largo plazo para visitantes de temporadas.
- Se sugiere a las autoridades de la universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí promocionen el nuevo servicio de alojamiento exclusivo para estudiantes a través de publicidad interna dentro de las instalaciones del centro universitario.
- Dar a conocer a la población estudiantil de la ULEAM la instalación física y ubicación geográfica de la casa de hospedaje VEGASOLED con todas sus habitaciones adecuadas a cada estudiante garantizando en primera instancia su seguridad, comodidad e higiene a un precio justo.
- Mantener un rendimiento aceptable tanto en la parte económica de este proyecto con el normal desenvolvimiento del negocio, como también en el aspecto financiero con el eficiente manejo de las entradas y salidas del efectivo como resultado de la operación del negocio.

## BIBLIOGRAFÍA

- Comisaria Municipal de Turismo
- Corporación Financiera Nacional (CFN). Manta-Manabí.
- CZINKOTA Michael R. y RONKAINEN Ilkka (2004): Marketing Internacional. Thompson Learning. México.
- Dirección Municipal de Turismo
- FISCHER Laura y ESPEJO Jorge (2004): Mercadotecnia. Mc Graw-Hill Interamericana. México.
- FREIRE, Andy (2005): Pasión por emprender. De la idea a la cruda realidad. Grupo Editorial Norma. Colombia
- HORNE VAN James y WACHOWICZ Jhon (2002): Fundamentos de Administración Financiera. Pearson Educación. México.
- LABORDA CASTILLO Leopoldo y DE ZUANI Elio (1994): Fundamentos de Gestión Empresarial. Valletta Ediciones. España y Argentina.
- Secretaría General de la ULEAM. Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Manta.
- Servicio de Inmigración. Manta-Manabí.
- THOMPSON Arthur A., STRICKLAND III A.J. y GAMBLE Jhon E. (2007): Administración Estratégica. Teoría y Casos. Mc Graw-Hill. México.
- Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí ULEAM. Manta-Manabí.
- VARELA Rodrigo V. (2008): Innovación Empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas. Perason Prentice Hall. Colombia.
- ZEITHAML Valarie A. y BITNER Mary Jo (2002): Marketing de Servicios. Un enfoque de integración del cliente a la empresa. Mc Graw-Hill. México.

- Internet 1: <http://www.bce.fin.ec>
- Internet 2: <http://www.gestiopolis.com>
- Internet 3: <http://www.iepi.gob.ec>
- Internet 4: <http://www.manta.gov.ec>

**ANENOS**

## ESTUDIO ECONOMICO

### A. INVERSIÓN FIJA

**ANEXO #1**  
**PRESUPUESTO DE TERRENO Y EDIFICIO**  
**DÓLARES**

DENOMINACIÓN	COSTO TOTAL	%
A. Terreno ( 174 m <sup>2</sup> )	\$ 20,880.00	19
B. Edificio	\$ 91,182.59	81
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 112,062.59</b>	<b>100</b>

<b>TOTAL PRESUPUESTO DE TERRENO Y EDIFICIO</b>	<b>\$112,062.59</b>
--	---------------------

**ANEXO # 2**  
**PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO**  
**( DÓLARES )**

**OFICINA RECEPCION**

DENOMINACIÓN	CANT.	COSTO UNITARIO	COTO TOTAL	%
A. Computador Intel Core i5 original 4gb Ddr3 y Tera de Disco	1	\$ 875.84	\$ 875.84	42
B. Impresora CANON MP250 con elegante sistema de tinta continua	1	\$ 109.00	\$ 109.00	5
C. Ups Regulador Apc 550va 330w 8 Tomas Be550g	1	\$ 74.99	\$ 74.99	4
D. Sumadora CASIO HR 100T	1	\$ 45.00	\$ 45.00	2
E. Acondicionador de aire LG 24000 BTU	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	48
<b>TOTAL ( A+B+C+...F)</b>			<b>\$ 2,104.83</b>	<b>100</b>

## SALA DE ESTUDIO

DENOMINACIÓN	CANT.	COSTO UNITARIO	COTO TOTAL	%
A. Acondicionador de aire LG 24000 BTU	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	35
B. Computador Intel Core i5 original 4gb Ddr3 y Tera de Disco	2	\$ 875.84	\$ 875.84	44
C. Copiadora Impresora Scanner CANON MP250 + sistema de tinta continua importado	1	\$ 103.00	\$ 103.00	5
<b>TOTAL ( A+B+C)</b>			<b>\$ 1,978.84</b>	<b>100</b>

<b>TOTAL DE PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	<b>\$4,083.67</b>
--	-------------------

**Nota:** Todos los valores incluyen IVA del 12% y son los mejores precios del mercado a Enero del 2011.

**ANEXO # 3**  
**PRESUPUESTO DE SUMINISTROS Y MATERIALES**  
**( DÓLARES )**

**SALA DE ESTUDIO**

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>CANT.</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>%</b>
<b>A.</b> Resma de papel láser & Inkjet Report tamaño A4	1	\$ 4.50	\$ 4.50	6
<b>B.</b> Paquete de plumas Bic punta fina 24 unds.	1	\$ 2.50	\$ 2.50	3
<b>C.</b> Borrador blanco de lápiz pelikan	1	\$ 0.20	\$ 0.20	0
<b>D.</b> Liquid paper correctores paper mate	1	\$ 3.80	\$ 3.80	5
<b>E.</b> Grapadora petrus 2002 de mayor capacidad	1	\$ 25.00	\$ 25.00	33
<b>F.</b> Perforadora PETURS 62	1	\$ 16.00	\$ 16.00	21
<b>G.</b> Juego de lápices mongol paquete de 12 unds	1	\$ 2.20	\$ 2.20	3
<b>H.</b> Caja de marcadores de pizarra liquida: 10 unids	1	\$ 6.50	\$ 6.50	9
<b>I.</b> Fólder para archivar	2	\$ 3.00	\$ 6.00	8
<b>J.</b> Papelera de un piso	1	\$ 4.00	\$ 4.00	5
<b>K.</b> Borrador pizarrón TL	2	\$ 2.00	\$ 4.00	5
<b>TOTAL ( A+B+C...K)</b>			<b>\$ 74.70</b>	<b>100</b>

## HABITACIÓN DEL ESTUDIANTE

DENOMINACIÓN	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	%
<b>A. Utensilios de cama:</b>				
Sobrecamas	30	\$ 8.50	\$ 255.00	71
Almohadas	15	\$ 5.00	\$ 75.00	21
<b>B. Franela ( metros )</b>	5	\$ 2.50	\$ 12.50	3
<b>C. Escoba para limpieza ( * )</b>	2	\$ 3.50	\$ 7.00	2
<b>D. Trapeador ( * )</b>	2	\$ 5.83	\$ 11.66	3
<b>TOTAL ( A +B + C + D )</b>			<b>\$ 361.16</b>	<b>100.00</b>

\* Los materiales de limpieza serán almacenados y proveídos a las personas encargadas en el momento de desempeñar su labor.

<b>TOTAL DE PRESUPUESTO DE SUMINISTROS Y MATERIALES</b>	<b>\$435.86</b>
---	-----------------

**Nota:** Todos los valores incluyen IVA del 12% y son los mejores precios del mercado a Enero del 2011.

**ANEXO # 4**  
**PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES**  
**( DÓLARES )**

**OFICINA - RECEPCIÓN**

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>CANT.</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>%</b>
<b>A.</b> Escritorio de 1.20m x 70cm. Madera	1	\$ 120.00	\$ 120.00	25
<b>B.</b> Archivador metálico de 4 gavetas	1	\$ 138.00	\$ 138.00	29
<b>C.</b> Silla secretaria	1	\$ 75.00	\$ 75.00	16
<b>D.</b> Mesa computador	1	\$ 75.00	\$ 75.00	16
<b>E.</b> Silla de oficina para clientes ATU	3	\$ 25.00	\$ 75.00	16
<b>TOTAL ( A +B + C +D + E )</b>			<b>\$ 483.00</b>	<b>100</b>

**HABITACIÓN DEL ESTUDIANTE**

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>CANT.</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>%</b>
<b>A.</b> Cama de laurel una plaza	15	\$ 120.00	\$ 1,800.00	31
<b>B.</b> Veladores modernos de dormitorio	15	\$ 40.00	\$ 600.00	10
<b>C.</b> Ventiladores metálicos 3x1 carrigton	15	\$ 32.00	\$ 480.00	8
<b>D.</b> Televisor de 14" SONY TRINITON	15	\$ 100.00	\$ 1,500.00	26
<b>E.</b> Colchones ortopédicos con resortes una plaza	15	\$ 90.00	\$ 1,350.00	24
<b>TOTAL ( A + B +C + D + E )</b>			<b>\$ 5,730.00</b>	<b>100.00</b>

### SALA DE ESTUDIO

DENOMINACIÓN	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	%
A. Juego De Mesa Acero Y Vidrio 8mm Biselado Y 6 Sillas	1	\$ 380.00	\$ 380.00	66
B. Mesa para computadora con Soporte Retráctil	1	\$ 62.00	\$ 62.00	11
C. Silla para la mesa del computador	1	\$ 50.00	\$ 50.00	9
D. Pizarra tiza liquida 1.22 x 2.40 m	1	\$ 80.00	\$ 80.00	14
<b>TOTAL ( A + B + C...E )</b>			<b>\$ 952.00</b>	<b>100</b>

<b>TOTAL DE PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>\$6,785.00</b>
--	-------------------

**Nota:** Todos los valores incluyen IVA del 12% y son los mejores precios del mercado a Enero del 2011.

### ANEXO # 5 PRESUPUESTO DE OTROS ACTIVOS ( DÓLARES )

DENOMINACIÓN	COSTO TOTAL	%
A. Constitución de la empresa	\$ 400.00	27
B. Elaboración del proyecto	\$ 800.00	53
C. Otros gastos preoperacionales	\$ 300.00	20
<b>TOTAL ( A+ B + C )</b>	<b>\$ 1,815.00</b>	<b>100.00</b>

<b>TOTAL DE PRESUPUESTO DE OTROS ACTIVOS</b>	<b>\$1,500.00</b>
--	-------------------

## B. CAPITAL DE OPERACIÓN

### ANEXO # 6 PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS (DÓLARES)

DENOMINACIÓN	Cant.	COSTO UNITARIO	COSTO MES	COSTO TRIMESTRAL	COSTO ANUAL
A. Sueldo gerente-recepcionista	1	\$ 400.00	\$400.00	\$1,200.00	\$ 4,800.00
B. Sueldo personal de limpieza	1	\$ 200.00	\$200.00	\$ 600.00	\$ 2,400.00
C. Luz			\$250.00	\$ 750.00	\$ 3,000.00
D. Agua	-	-	\$100.00	\$ 300.00	\$ 1,200.00
E. Depreciación de edificio	-	-	\$360.93	\$1,082.79	\$ 4,331.16
F. Depreciación de maquinarias y equipos <sup>1</sup>	-	-	\$ 37.05	\$ 111.15	\$ 444.60
G. Depreciación de muebles y enseres de Of. <sup>1</sup>	-	-	\$ 50.89	\$ 152.67	\$ 610.68
H. Amortización de rubro "Otros activos" <sup>3</sup>	-	-	\$ 26.67	\$ 80.01	\$ 320.04
<b>Total</b>		<b>\$ 600.00</b>	<b>\$ 1,425.54</b>	<b>\$4,276.62</b>	<b>\$17,106.48</b>

1. Todas las maquinas, equipos, muebles y enseres se deprecian al 10% anual, durante 10 años de vida útil y con un valor de salvamento de 10 % a excepción de los equipos de computación que se deprecian al 20 % anual, durante 5 años de vida útil y con un valor de salvamento de 33 %.

2. El rubro "Otros activos" comprende: Gastos de constitución, costo del proyecto y otros gastos pre-operacionales se amortizan al 20 % anual durante 5 años.

**ANEXO # 7**  
**PRESUPUESTO DE GASTOS VENTAS**  
**( DÓLARES )**

DENOMINACIÓN	Cant.	COSTO UNITARIO	COSTO MES	COSTO TRIMESTRAL	COSTO ANUAL
Internet banda ancha home	-	-	\$ 30.00	\$ 90.00	\$ 360.00
Publicidad	-	-	\$ 120.00	\$ 360.00	\$ 1,440.00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 450.00</b>	<b>\$ 1,800.00</b>

**Nota:** Todos los valores incluyen IVA del 12% y son los mejores precios del mercado a Enero del 2011.

**ANEXO # 8**  
**DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS Y AMORTIZACIÓN DE OTROS ACTIVOS**  
(DÓLARES)

Detalle	Costo	Valor Residual	% de Depreciación	Vida Útil Años	Depreciación Anual	Depreciación Mensual	Depreciación Trimestral	Valor Residual
A. Edificio	\$ 91,182.59	5.00%	5.00%	20	\$4,331.17	\$ 360.93	\$1,082.79	\$4,559.13
B. Maq. y Equipo (Oficina - recepción)	\$ 1,228.99	10.00%	10.00%	10	\$ 110.61	\$ 9.22	\$ 27.65	\$ 122.90
C. Maq. y Equipo (Sala de Estudio)	\$ 1,103.00	10.00%	10.00%	10	\$ 99.27	\$ 8.27	\$ 24.82	\$ 110.30
D. Maq. Y Equipo (Computador Recepcion)	\$ 875.84	33.00%	20.00%	5	\$ 117.36	\$ 9.78	\$ 29.34	\$ 289.03
E. Maq. Y Equipo (Comp. Sala de Est.)	\$ 875.84	33.00%	20.00%	5	\$ 117.36	\$ 9.78	\$ 29.34	\$ 289.03
F. Muebles y Enseres (Oficina – Recep. )	\$ 483.00	10.00%	10.00%	10	\$ 43.47	\$ 3.62	\$ 10.87	\$ 48.30
G. Muebles y Enseres (Sala de Estudio)	\$ 572.00	10.00%	10.00%	10	\$ 51.48	\$ 4.29	\$ 12.87	\$ 57.20
H. Muebles y Enseres (Hab. Estudiante)	\$ 5,730.00	10.00%	10.00%	10	\$ 515.70	\$ 42.98	\$ 128.93	\$ 573.00
<b>TOTAL DEPRECIACION</b>	<b>\$102,051.26</b>				<b>\$5,386.43</b>	<b>\$ 448.87</b>	<b>\$1,346.61</b>	<b>\$6,048.88</b>

AMORTIZACION DE OTROS ACTIVOS						
Detalles	Costo	% Amortización	Años de Amortización	Amortización Anual	Amortización Mensual	Observación
A. Constitución de la empresa	\$ 400.00	20	5 Años	\$ 80.00	\$ 6.67	El rubro "Otros Activos" comprende : Gastos de constitución, costo del proyecto y gastos Pre operacionales
B. Elaboración del proyecto	\$ 900.00	20	5 Años	\$ 180.00	\$ 15.00	
C. Otros Gastos Pre operacionales	\$ 300.00	20	5 Años	\$ 60.00	\$ 5.00	
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 320.00</b>	<b>\$ 26.67</b>	

**ANEXO # 9**  
**TABLA DE AMORTIZACIÓN**  
(DÓLARES)

**MUTUALISTA PICHINCHA ECUADOR**

Crédito Productivo Empresarial

**TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL**

**PRESTAMO:** \$ 13,583.71  
**PERIODO:** 10 Años  
**INTERES:** 0.1021 (10.21%)  
**PAGO:** \$ 2,230.67

<b>PAGO</b>	<b>DEUDA</b>	<b>INTERES</b>	<b>AMORTIZACION</b>	<b>PAGO</b>
1	\$ 13,583.71	\$ 1,386.90	\$ 843.77	\$ 2,230.67
2	\$ 12,739.94	\$ 1,300.75	\$ 929.92	\$ 2,230.67
3	\$ 11,810.01	\$ 1,205.80	\$ 1,024.87	\$ 2,230.67
4	\$ 10,785.15	\$ 1,101.16	\$ 1,129.51	\$ 2,230.67
5	\$ 9,655.64	\$ 985.84	\$ 1,244.83	\$ 2,230.67
6	\$ 8,410.81	\$ 858.74	\$ 1,371.93	\$ 2,230.67
7	\$ 7,038.88	\$ 718.67	\$ 1,512.00	\$ 2,230.67
8	\$ 5,526.89	\$ 564.29	\$ 1,666.38	\$ 2,230.67
9	\$ 3,860.51	\$ 394.16	\$ 1,836.51	\$ 2,230.67
10	\$ 2,024.00	\$ 206.65	\$ 2,024.02	\$ 2,230.67

**ANEXO # 10**  
**MATRIZ DE DATOS**

**OBJETIVO:** Determinar la utilización del servicio de hospedaje estudiantil en la ciudad de Manta

N. En.	I.I. DATOS GENERALES			II. UTILIZACION DEL SERVICIO																																							
	1.1. De las opciones sig.	1.2. De la siguiente lista...	1.3. ¿Donde se hospeda..	2.1. ¿En qué sector de la ciudad...					2.2. ¿Cual es el promedio			2.3. Indique qué servicios brinda la casa que...							2.4. Que opinión...			2.5. Si le ofrecieran		2.6. De las siguientes opciones señale que características ...									2.7. Cuanto estaría...										
	a	b	FACULTAD	a	b	c	1	2	3	4	5	a	b	c	a	b	c	d	e	f	g	B	M	E	Si	No	A	B	C	D	E	F	G	H	I	a	b	c					
1	X		C. Informáticas			X																			X		X													X			
2	X		C. Informáticas	X																					X		X													X			
3		X	Enfermería	X																				X		X														X			
4	X		C. Informáticas			X																		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X					X			
5	X		Enfermería		X		X					X										X		X							X									X			
6	X		Enfermería		X		X					X										X		X							X									X			
7	X		Enfermería		X			X						X	X				X			X			X		X	X			X									X			
8	X		Enfermería	X																				X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X				X			
9	X		Enfermería	X																				X		X	X			X							X	X					
10	X		C. Medicas	X																				X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X					
11	X		C. Medicas			X																		X		X														X			
12	X		C. Medicas	X																				X		X			X		X	X								X			
13	X		C. Medicas	X																				X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X				
14	X		C. Medicas		X			X						X	X	X			X	X			X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X			
15		X	C. Medicas	X																				X		X	X		X	X	X									X			
16	X		C. Medicas	X																				X				X													X		
17	X		C. Medicas		X			X											X	X			X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X				
18	X		C. Medicas		X			X						X	X				X				X		X		X		X									X			X		
19	X		C. Medicas		X			X						X	X				X				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X				
20	X		C. Medicas			X																		X						X		X	X	X	X	X	X	X	X	X			







104	X	Mecánica Nav.	X																X		X	X	X	X	X	X	X	X	X			X
105	X	Mecánica Nav.	X			X		X				X			X				X		X	X	X	X	X	X	X	X	X			
106	X	Cienc. del Mar			X														X		X	X	X	X	X	X	X	X				
107	X	Cienc. del Mar			X														X		X	X	X	X	X	X	X	X				
108	X	C. Administrat.		X		X				X	X	X	X	X			X		X		X	X	X	X	X	X	X	X				
109	X	Trabajo Soc.	X																X				X	X	X	X	X				X	
110	X	Marketing	X																X		X	X			X	X	X				X	
111	X	Trabajo Soc.	X																X		X	X			X	X					X	
112	X	Mecánica Nav.	X																X		X	X	X	X	X	X	X				X	
113	X	Mecánica Nav.		X				X		X							X		X													X
114	X	Cienc. del Mar		X				X		X	X	X			X	X		X		X		X	X	X	X	X	X				X	
115	X	Cienc. del Mar		X				X		X					X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X				X
116	X	Cienc. del Mar		X				X		X					X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X				X
117	X	C. Medicas			X																											X
118	X	Enfermería			X																											X
119	X	Enfermería			X																											X
120	X	Enfermería			X																											X
121	X	Enfermería		X				X		X					X	X		X		X		X		X	X	X						X
122	X	Enfermería	X																													X
123	X	Comunicación	X																													X
124	X	C. Medicas		X				X		X					X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X				X
125	X	C. Económicas		X				X		X					X		X		X		X		X	X	X	X						X
126	X	Comunicación		X		X				X	X				X	X		X		X		X	X	X	X	X	X	X				X
127	X	C. Agropecuaria		X				X		X					X		X		X		X		X	X	X							X
128	X	C. Educación		X				X		X					X	X		X		X		X	X	X	X							X
129	X	C. Económicas	X																													X
130	X	Arquitectura		X				X		X					X		X		X		X		X	X	X	X						X
131	X	Cienc. del Mar	X																													X

132	X		Ing. Industrial		X		X							X					X			X	X		X	X	X	X				X			
133	X		Marketing		X		X							X			X			X			X	X		X	X	X	X				X		
134	X		Cienc. del Mar			X														X			X	X		X	X	X	X				X	X	
135	X		Agropecuaria		X						X				X	X	X			X			X	X		X	X	X	X				X	X	
136	X		Cienc. del Mar		X		X							X						X			X	X		X	X	X	X				X		
137	X		Agropecuaria		X						X	X			X					X			X	X		X	X	X	X				X	X	
138	X		Agropecuaria		X			X						X	X					X			X	X		X	X	X	X				X		
139	X		C. Informáticas		X						X				X					X			X	X		X	X	X	X				X	X	
140	X		Ing. Civil			X														X			X	X		X	X	X	X				X		X
141	X		Mecánica Nav.		X		X							X	X					X			X	X		X	X	X	X				X		
142	X		Cienc. del Mar		X			X							X					X			X	X		X	X	X	X				X	X	
143	X		Tec. Medica		X		X							X	X					X			X	X		X	X	X	X				X		
144	X		C. Administrat.		X		X								X	X				X			X	X		X	X	X	X				X	X	
145	X		Agropecuaria		X		X								X	X				X			X	X		X	X	X	X				X	X	
146	X		Agropecuaria		X			X							X	X				X			X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	
147	X		Arquitectura		X						X	X			X	X				X			X	X		X	X	X	X				X		
148	X		Agropecuaria		X		X								X	X				X			X	X		X	X	X	X				X	X	
149	X		Agropecuaria		X			X							X	X				X			X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	
150	X		C. Informáticas		X		X								X	X				X			X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	
151	X		Agropecuaria		X						X	X			X	X				X			X	X		X	X	X	X				X	X	
152	X		Cienc. del Mar		X		X								X	X				X			X	X		X	X	X	X				X		
153	X		Comunicación		X						X	X	X		X	X				X			X	X		X	X	X	X				X	X	
154	X		C. Informáticas		X		X								X	X				X			X	X		X	X	X	X				X		
155	X		Mecánica Nav.		X			X							X	X				X			X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	
156	X		Ing. Civil		X		X								X	X				X			X	X		X	X	X	X				X	X	
157	X		C. Económicas		X			X							X					X			X	X		X	X	X	X				X		



184	X	C. Agropecuaria	X		X			X			X	X		X	X		X	X	X			X			
185	X	C. Informáticas	X		X			X			X	X		X	X		X	X	X	X	X	X	X		
186	X	Turismo	X		X			X			X	X		X	X		X	X	X			X			
187	X	Cienc. del Mar	X				X	X			X	X		X	X		X	X	X			X			
188	X	Odontología	X		X			X			X	X		X	X		X	X	X	X	X	X	X		
189	X	C. Agropecuaria	X				X	X			X	X	X		X	X		X	X	X			X		
190	X	Enfermería		X										X	X		X	X	X	X		X	X		
191	X	Cienc. del Mar	X			X		X			X	X		X	X		X	X	X			X			
192	X	C. Informáticas	X				X	X			X		X		X		X	X	X			X			
193	X	C. Agropecuaria	X			X		X			X	X		X	X		X	X	X			X			
194	X	C. Administrat.	X		X			X			X	X		X	X		X	X	X	X		X			
195	X	C. Agropecuaria	X			X		X			X	X		X	X		X	X	X	X	X	X	X		
196	X	Cienc. del Mar	X			X		X		X	X	X		X	X		X	X	X	X	X	X	X		
197	X	C. Agropecuaria	X		X			X			X	X		X	X		X	X	X			X			
198	X	C. Económicas	X		X			X			X	X		X	X		X	X	X	X		X			
199	X	C. Agropecuaria	X				X	X			X	X	X		X		X	X	X	X		X	X		
200	X	C. Agropecuaria	X		X			X			X	X		X	X		X	X	X			X			
201	X	Cienc. del Mar	X				X	X		X	X	X		X	X		X	X	X	X	X	X	X		
202	X	C. Agropecuaria	X		X			X			X	X		X	X		X	X	X			X			
203	X	Comunicación	X				X	X			X	X	X		X		X	X	X			X	X		
204	X	C. Económicas	X				X	X			X	X	X		X		X	X	X	X		X	X		
205	X	C. Agropecuaria	X		X			X			X	X		X		X		X	X	X			X		
206	X	C. Agropecuaria	X		X			X			X	X		X	X		X	X	X	X			X		
207	X	Cienc. del Mar	X			X		X		X	X	X		X	X		X	X	X	X	X	X	X		
208	X	Enfermería	X				X	X			X	X	X		X		X	X	X	X	X	X	X		
209	X	Comunicación	X			X		X		X	X	X		X		X		X	X	X	X	X	X		



## ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

### “ENCUESTA A LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS DE LA UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI”

**OBJETIVO:** Determinar la utilización del servicio de hospedaje estudiantil en la ciudad de Manta.

Lugar y Fecha: Manta, Abril del 2010

Encuesta # \_\_\_\_\_

Nombre del encuestador \_\_\_\_\_

#### I. DATOS GENERALES

**1.1.** De las opciones siguientes indique su lugar de procedencia y ubicación geográfica:

NACIONAL                    (   )    Ubicación Geográfica: \_\_\_\_\_

EXTRANJERO                (   )    Ubicación Geográfica: \_\_\_\_\_

**1.2.** De la siguiente lista de Facultades de la ULEAM señale en cuál de ellas se encuentra actualmente cursando sus estudios superiores:

- (   )    Facultad de Ciencias de la Educación
- (   )    Facultad de Ciencias Administrativas
- (   )    Facultad de Odontología
- (   )    Facultad de Ciencias Médicas
- (   )    Facultad de Jurisprudencia
- (   )    Facultad de Arquitectura
- (   )    Facultad de Ingeniería de Ingeniería Civil
- (   )    Facultad de Ingeniería Industrial
- (   )    Facultad de Ingeniería Eléctrica
- (   )    Facultad de Ciencias Económicas
- (   )    Facultad de Ciencias Informáticas
- (   )    Facultad de Ciencias de la Comunicación
- (   )    Facultad de Ciencias Agropecuarias
- (   )    Facultad de Ciencias del Mar
- (   )    Facultad de Turismo
- (   )    Facultad de Trabajo Social
- (   )    Facultad de Enfermería
- (   )    Facultad de Contabilidad Pública y Auditoría

- ( ) Facultad de Comercio Exterior
- ( ) Tecnología Médica
- ( ) Marketing
- ( ) Escuela de Educación Parvularia
- ( ) Escuela de Educación Especial
- ( ) Facultad de Educación Física Deportes y Recreación
- ( ) Mecánica Naval

**1.3.** ¿Dónde se hospeda Ud. actualmente durante su estadía en la ciudad de Manta para cursar sus estudios superiores en la ULEAM?

- a. Casa de familia ( )
- b. Casa de alojamiento estudiantil ( )
- c. Viaja constantemente ( )

Si su respuesta corresponde a la opción B continúe con las siguientes preguntas.  
Si su respuesta corresponde a la opción A o C pase directamente a la pregunta 2.5.

## **II. UTILIZACIÓN DEL SERVICIO**

**2.1.** ¿En qué sector de la ciudad se encuentra actualmente utilizando usted el servicio de alojamiento estudiantil?

- Ciudadela Santa Mónica ( )
- Ciudadela "Los Almendros" ( )
- Centro de Manta ( )
- Ciudadela Universitaria ( )
- Ciudadela Santa Martha ( )

**2.2.** ¿Cuál es el promedio mensual que usted paga por el servicio de hospedaje que actualmente utiliza?

- a) \$ 100 - 150 ( )
- b) \$ 150 - 200 ( )
- c) \$ 200 o más ( )

**2.3.** ¿Indique qué servicios le brinda la casa que actualmente utiliza?

- a) Privacidad ( )
- b) Comodidad ( )
- c) Higiene ( )

- d) Ambiente y herramientas para el estudio ( )
- e) Servicio de Internet (WiFi) ( )
- f) Cobertura de servicios básicos ( )
- g) Cercanía al centro universitario ( )

**2.4.** ¿Qué opinión tiene del servicio de hospedaje a estudiantes universitarios en la ciudad de Manta?

- ( ) Bueno
- ( ) Medio
- ( ) Excelente

**2.5.** ¿Si le ofrecieran una casa de asistencia cuyo destino exclusivo es el servicio de alojamiento estudiantil, estaría dispuesto a utilizar este nuevo servicio?

- ( ) Si
- ( ) No

**2.6.** De las siguientes opciones señale que características le gustaría que este nuevo servicio de alojamiento estudiantil le suministre:

- A. Habitación independiente ( )
- B. Muebles de dormitorio incluido ( )
- C. Habitación sin amoblar ( )
- D. Mantenimiento-Limpieza ( )
- E. Sala de Estudio con Equipo de Cómputo e Internet adherido ( )
- F. Servicios Básicos ( )
- G. Cercanía al centro de estudio ( )
- H. Servicio de alimentación ( )
- I. Servicio de lavandería ( )

**2.6.** ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este nuevo servicio?

- a) \$ 150 - 200 ( )
- b) \$ 200 - 250 ( )
- c) \$ 250 o más ( )

## PRESUPUESTO DE CONSTRUCCION

**OBRA: CASA DE HOSPEDAJE PARA ESTUDIANTES**

**UBICACIÓN: Sector ubicado a 20 metros de la ULEAM**

**PLAZO : 120 DIAS**

**FECHA:**

**Dec-10**

**AREA DE CONSTRUCCION: 174 M2 X 2 PISOS**

COD	DESCRIPCION	UNID	CANTIDAD	P. UNITARIO	P. TOTAL
<b>OBRAS PRELIMINARES</b>					
	LIMPIEZA GENERAL	M2	400.00	1.00	400.00
	REPLANTEO Y NIVELACION	M2	167.16	0.38	63.52
	CASETA DE GUARDIA Y BODEGA	GLB.	1.00	119.31	119.31
	INSTALACION DE AGUA POTABLE	Glb.	1.00	23.00	23.00
	INSTALACION ELECTRICA PROVISIONAL	Glb.	1.00	22.00	22.00
	INSTALACION AA.SS. PROVISIONAL	Glb.	1.00	14.50	14.50
<b>CIMENTACIONES Y ESTRUCTURAS</b>					
	HORMIGON CICLOPEO	M3	34.00	132.25	4,496.50
	HORMIGON ARMADO EN PLINTO	M3	25.00	155.36	3,884.00
	HORMIGON ARMADO EN CADENA	M3	35.00	181.50	6,352.50
	HORMIGON ARMADO EN COLUMNAS	M3	22.00	182.85	4,022.70
	HORMIGON ARMADO EN VIGAS	M3	35.00	218.63	7,652.05
	DINTELES H.A.	M	94.00	6.10	573.40
	ESTRUCTURA Y CUBIERTA METALICA	M2	208.95	15.85	3,311.86
	LOSA H.A.	M2	167.16	105.30	17,601.95
<b>PAREDES Y ENLUCIDOS</b>					
	PAREDES BLOQUE e=0,15 M	M2	870.00	7.25	6,307.50
	ENLUCIDO VERTICAL	M2	1,740.00	5.26	9,152.40
	ENLUCIDO FILOS	M	535.00	1.20	642.00
<b>INSTALACIONES ELECTRICAS</b>					
	PUNTOS DE ILUMINACION SIMPLES	P	50.00	18.92	946.00
	PUNTOS TOMACORRIENTES 110 V POLARIZADO	P	40.00	17.64	705.60

PUNTOS TOMACORRIENTES 220 V POLARIZADO	P	6.00	20.00	120.00
PUNTO TELEFONO	P	17.00	8.00	136.00
PUNTO T.V.	P	17.00	8.00	136.00
CAJA DE BREAKERS	U	3.00	95.00	285.00
ACOMETIDA ELECTRICA	M	20.00	6.27	125.40
ACOMETIDA TELEFONO	M	20.00	4.30	86.00
ACOMETIDA T.V.	M	10.00	2.50	25.00
LAMPARAS	U	10.00	35.00	350.00
<b>INSTALACIONES HIDROSANITARIAS</b>				
PUNTOS AA PP FRIA PVC	P	17.00	23.00	391.00
PUNTOS AA SS.	P	17.00	14.50	246.50
BAJANTES AA LL	M	18.00	4.82	86.76
CAJA DE REVISION	U	2.00	55.00	110.00
TUBERIA EXTERIOR AA.SS. 110 mm PVC	M	40.00	4.82	192.80
TUBERIA EXTERIOR AA.PP. FRIA PVC	M	42.00	4.82	202.44
PIEZAS SANITARIAS	JGO.	17.00	92.00	1,564.00
ACCESORIOS DE BAÑOS	JGO.	17.00	32.60	554.20
<b>VENTANAS Y PUERTAS</b>				
VENTANAS DE ALUMINIO Y VIDRIO	M2	120.00	55.45	6,654.00
PUERTAS DE MADERA	U	36.00	95.00	3,420.00
<b>PINTURA Y RECUBRIMIENTOS</b>				
PINTURA DE CAUCHO	M2	1,140.00	3.25	3,705.00
PINTURA DE ACEITE	M2	86.00	3.95	339.70
PORCELANATO EN PISOS	M2	390.00	15.80	6,162.00

SUB-TOTAL \$ **91,182.59**

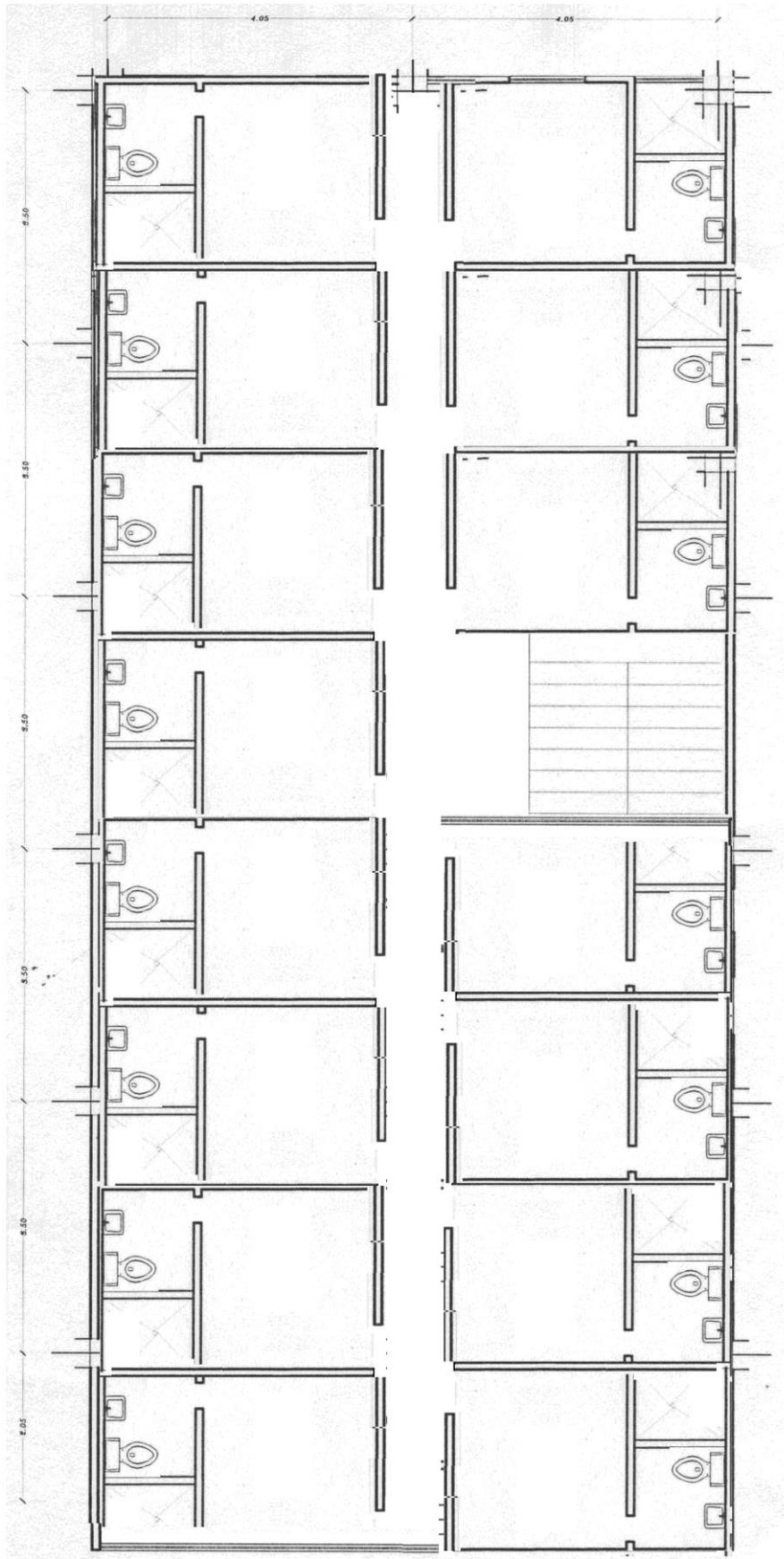
**SON: NOVENTA Y UN MIL CIENTO OCHENTA Y DOS 59/100**

**LUIS CARGUAITONGO P.**

**ARQUITECTO**

**MAT. REG. PROF. 294**

**CAE**



## **ANEXO # 11**

### **REGLAMENTO INTERNO DE CONSTRUCCION DEL PROYECTO “CASA DE HOSPEDAJE PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS EN LA CIUDAD DE MANTA”**

#### **CONSIDERANDO**

Que el Proyecto **“CASA DE HOSPEDAJE PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS VEGASOLED”**, está comprendida dentro de los límites urbanos de la Ciudad de Manta y que por consiguiente, las construcciones que se realicen deben estar reglamentadas de acuerdo a lo establecido en el Artículo II.76, Trámite para aprobación de planos Modificados de la Ordenanza del Reglamento Urbano de Manta **(RUM)**.

#### **ACUERDA**

Dictar el presente Reglamento para el Proyecto **“CASA DE HOSPEDAJE PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS VEGASOLED”**, ubicada en la Ciudadela Universitaria a 20 metros de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí y de propiedad de la familia Muentes Cedeño.

1. Al presente Proyecto se lo denomina con el nombre **“CASA DE HOSPEDAJE PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS VEGASOLED”**.
2. El proyecto y la parcelación se ejecutará de perfecto acuerdo con los planos y especificaciones técnicas aprobados por el Departamento de

Planeamiento Urbano del Municipio; EAPAM; CNEL; y la función ejecutiva del GAD de Manta.

En consecuencia, el lote del Proyecto tendrá siempre las extensiones y superficies determinadas en los planos; no podrán ser subdivididas, vendidas o gravados por partes, ni aún a títulos de participantes sucesorias.

El Uso de Suelo determinado para este Proyecto son de carácter Residencial.

3. La autorización concedida en los artículos anteriores, está condicionada a la obligación del Promotor de la construcción de realizar por su cuenta y a su costo, las obra de edificación, de conformidad con las exigencias legales pertinentes y las especificaciones determinadas en los planos aprobados, memorias técnicas y con las normas de este Reglamento.

El costo total de la obra de construcción serán de cuenta del Promotor sin que la Municipalidad contraiga obligación alguna para con la ejecución de la construcción.

4. El Promotor del proyecto dará acceso a la fiscalización municipal para que efectúe las inspecciones provisionales de obra durante el transcurso de las mismas, con sujeción a éste Reglamento.
5. El Proyecto **“CASA DE HOSPEDAJE PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS VEGASOLED”** tendrá todos los sistemas de

infraestructura, los mismos que han sido diseñados a servir a la población proyectada, bajo las normas técnicas adecuadas y lo que indica el Código A406.

6. En cuanto a estética, el conjunto habitacional dispondrá en su edificación un equilibrio en todos sus elementos, incorporando su paisaje exterior, en la búsqueda de un armonioso entorno.
7. La altura máxima permitida puede llegar hasta seis pisos.
8. Toda la edificación y ampliación serán realizadas con estructura sismo resistente y materiales perdurables de acuerdo a los siguientes elementos:

Cimentación:	Hormigón armado
Pisos:	Planta baja y planta alta – hormigón armado
Paredes:	Ladrillos o bloques
Cubiertas:	Madera tratada, media duela, teja, hormigón armado, hierro.
Carpintería:	Madera – Hierro
Cerramiento:	El muro perimetral del conjunto habitacional será de 2.50 metros de altura. Los muros medianeros entre lotes serán de 2 metros.

9. Las áreas destinadas a dormitorio deberán conservar contacto con la luz y ventilación natural directamente desde el exterior. Los ambientes destinados a cocina, SS.HH., y corredores deberán tener relación directa con el exterior.

10. Sobre la disposición de cisternas de agua potable se permite a una distancia mínima de 1 metro de la estructura física y a 1 metro de los muros medianeros.
  
11. Para la solicitud de Medidores para Servicios Básicos el propietario de la obra se acercará a las oficinas de la Empresa de Agua Potable (EAPAM), Empresa Eléctrica (CNEL) para solicitar y adquirir los requisitos del Medidor.

**Cualquier reforma a la presente reglamentación, deberá ser aprobada por la Función Ejecutiva Cantonal de Manta, previo informe del Departamento de Planeamiento Urbano del I. Municipio de Manta.**