



**Estudio de viabilidad financiera para la creación de una residencia
estudiantil en la ciudadela La Garzota, Norte de Guayaquil.**

Néstor David Merino Novillo

UEES

Agosto 2015

ÍNDICE

Pág.

| | |
|---|--|
| 1. Índice General..... | |
| 2. Justificación..... | |
| 3. Problema a Resolver..... | |
| 4. Objetivo General..... | |
| 5. Resumen Ejecutivo..... | |
| 6. Misión y Visión..... | |
| 8. Viabilidad Legal..... | |
| 9. Análisis de Mercados..... | |
| 9.1. Mercado Objetivo..... | |
| 9.2. Análisis PESTAL..... | |
| 9.3. Análisis FOD..... | |
| 9.4. Análisis de las 4 P's..... | |
| 9.5. Análisis de la Demanda y Oferta..... | |
| 9.6. Estrategia de Diferenciación..... | |
| 9.7. Acciones de Promoción..... | |
| 9.8. Canal de Distribución..... | |

| | |
|--|--|
| 10. Análisis Operativo..... | |
| 10.1. Localización y Descripción de las Instalaciones..... | |
| 10.2. Método de Producción..... | |
| 10.3. Capacidad Instalada..... | |
| 10.4. Cadena de Abastecimiento Diagrama de Flujo de Procesos, OTIDA..... | |
| 10.5. Recursos Humanos..... | |
| 11. Análisis Financiero..... | |
| 11.1. Estados de Resultados Proyectados a 10 años..... | |
| 11.2. Flujo de Caja Proyectado a 10 años..... | |
| 11.3. Análisis del Punto de Equilibrio..... | |
| 11.4. Análisis de Sensibilidad..... | |
| 11.5. Análisis de Tasa Interna de Retorno, Índice de Rentabilidad, Valor Actual Neto, Retorno de la Inversión..... | |
| 12. Viabilidad del Proyecto..... | |
| 13. Anexos..... | |

2) Justificación

Las ciudades que mayor migración Interna tienen son Quito, Guayaquil y Santo Domingo según datos registrados por el INEC, así mismo este registra a Quito como el cantón más poblado de País en sus proyecciones al año 2020, superando a Guayaquil, sin embargo el Puerto Principal figura como la ciudad del Ecuador que presenta el mayor movimiento interno de habitantes. (INEC.(2014))

La mayor parte de la inmigración interna de Ecuador, provienen de las provincias de Manabí y Los Ríos, cuyos pobladores siguen moviéndose hacia áreas metropolitanas, (Guayaquil, Quito)

Entre las principales causas a la migración Interna encontramos el cambio de ciudad para realizar algún tipo de estudio superior, dado que estas ciudades alberga las mejores Universidades según la calificación del CEACES, lo que da origen al problema y una necesidad de tener un lugar donde albergarse durante su tiempo de estudio. (Milia)

3) Problema a resolver

La creciente movilización estudiantil de otras provincias hacia la ciudad de Guayaquil da cabida al aumento de la oferta inmobiliaria en diferentes de sectores de la urbe, siendo principalmente los sectores cercanos a las instituciones académicas universitarias, los que mayor demanda tienden.

Sin duda el desarrollo del sector inmobiliario en Guayaquil resulta de mucho interés para quienes forman parte de esta actividad económica, con la oferta de vivienda, departamentos y suites, en donde el precio promedio por metro cuadrado se incrementó en un 11.5% entre los años 2012 y 2013 para el año 2014 y 2015 la oferta de departamentos, habitaciones, casas en alquiler, en sectores cercanos a universidades con precios que oscilan entre \$200.00 hasta \$2.000.00. (Guevara, (2009))

Unos de los principales problemas que se presentan para estos casos de migraciones estudiantiles, es la falta de recursos o el excesos de los mismo, en donde los padres de familia buscan lugares de muy bajos costos (\$200.00 sin muebles) o de muy altos costos, (\$2.000.00. con muebles y en sectores de alta plusvalía) en este último caso gran parte de la población recurre a que el costo de alquiler del bien se reparta entre dos o más personas. De ahí la necesidad de que no exista una oferta intermedia de residencias específicas para una persona.

Actualmente muchas universidades ofrecen el servicio de residencia estudiantil, pero la demanda aun no es cubierta en su totalidad generando que muchos de los estudiantes busquen otras alternativa que ofrezcan los servicios que necesitan, a un presupuesto medio, y una zona de fácil acceso.

4) Objetivo General

Realizar un estudio para determinar la viabilidad de crear una residencial para estudiantes universitarios (extranjeros o de otras provincias) en la ciudad de Guayaquil.

4.1) Objetivos Específicos

1. Realizar un estudio de mercado para determinar la viabilidad de crear una residencia universitaria (extranjeros o de otras provincias) en Guayaquil.
2. Determinar los procesos operativos para la creación de la residencia estudiantil en la Ciudadela. La Garzota.
3. Analizar la viabilidad financiera en la creación de una residencia estudiantil.

5) Resumen Ejecutivo

El principal problemática radica en la distribución de gastos por parte de los representantes legales de los estudiantes sean estos padres o familiares al sumar el gasto de un potencial arriendo a los ya registrados como financiación de estudios universitarios y alimentación. Esto conlleva que los estudiantes estén en la necesidad de buscar un trabajo, para generar una fuente de ingreso que ayude a solventar sus gastos mientras terminan sus estudios superiores.

La solución planteada es la creación de una residencia para estudiantes, que a más de brindar el servicio de alojamiento completo, también ofrecerle a sus residentes los recursos necesarios para poder culminar su carrera de una manera exitosa.

A través de este estudio se busca brindar a los potenciales clientes, un servicio eficaz con instalaciones de alta calidad y sobre todo a precios razonables, de esta manera se puede contribuir al aumento de estudiantes (extranjeros o de provincias) que prefieran la ciudad de Guayaquil como destino para la realización de sus estudios.

Por otra parte con la existencia de un mercado altamente competitivo pero que de cierta manera no se compara con un servicios especializado, que para este proyecto será la

ventaja competitiva y diferenciadora para que los residentes desatendidos puedan elegir a la residencial estudiantil como la oferta principal.

6) Misión y Visión

Misión:

Ofrecer servicios de alojamiento, recreación y complementarios de educación para estudiantes universitarios que necesiten un lugar para hospedarse en la ciudad de Guayaquil, mientras cursan estudios superiores, brindando una estancia cómoda, incrementando su crecimiento personal y mejorando la calidad de vida de sus residentes, a través de la variedad más completa de servicios educativos y complementarios.

Visión:

Ser la primera opción en servicios de alojamientos residenciales para comunidades universitarias de la ciudad de Guayaquil

7) Metas

- Mejor infraestructura a nivel local en residencias universitarias junto a una amplia variedad y calidad de servicios.
- En un lapso un años el 100% de capacidad ocupacional de alojamiento.
- Posicionamiento de la residencia universitaria en la ciudad de Guayaquil.

8) Viabilidad legal

Dentro de las obligaciones en el Ecuador para la creación de la una residencia estudiantil tenemos las siguientes:

La residencia estudiantil contará con un solo dueño el cual será, a su vez, el administrador del negocio, para empezar con la construcción del bien inmueble donde se realizara la residencia universitaria es necesario cumplir con los requisitos legales establecidos y detallados a continuación.

1. Antes de construir:

- Diseño de planos arquitectónicos
- El registro solar debe tener las medidas reglamentarias y especificadas en el diseño de los planos

- Pago de tasas de trámite en ventanillas de recaudaciones de fondos
- Llenar la solicitud y presentar los requisitos expuestos:
 - a) Levantamiento topográfico del solar
 - b) Firma de responsabilidad técnica
 - c) Copia de la escritura registrada y catastrada
 - d) Predios Urbanos actualizados
 - e) Copia de la cedula del propietario
 - f) Copia del certificado de votación del propietario
- Entregarla documentación pertinente en la Unidad de Topografía de la DUAR

2. Registro de Construcción:

Para la obtención del registro de construcción se debe seguir los siguientes pasos:

- Pagar la tasa del trámite en ventanillas de recaudación donde se entregará su vez la solicitud del trámite
- Copia de la escritura de adquisición

El costo del permiso depende del número de metros cuadrados que tenga la edificación y también del tipo de obra que se planea.

- 3 copias de los planos arquitectónicos a escala 1:50, 1:100, 1:200 con las firmas del propietario, proyectista y responsable técnico, con su respectivo sello profesional.
- Copia del carnet profesional del responsable técnico.
- Levantamiento topográfico, normas de la edificación si han sido solicitadas previo a la entrega y la firma técnica de responsabilidad.
- Aprobación del cuerpo de bomberos.
- Copias de cedula tanto del propietario como del responsable técnico
- Copias de certificado de votación tanto del propietario como del responsable técnico

Entrega de la respectiva documentación en ventanilla #52, bloque noroeste 2, cancelación de la respectiva tasa.

El valor monetario del permiso de construcción depende del número de metros cuadrados específicos que va a tener la edificación, de su ubicación y del tipo de obra. El

tiempo promedio para obtener este permiso es de 30 días laborables. Cuando este plazo este cumplido, se deberá acercarse al municipio para conocer el resultado.

La consulta automática del uso del suelo será vital para facilitar y agilizar los tramites, ya que una vez efectuados esto, se podrá realizar de manera inmediata.

3. Inspección Final:

Dentro de las obligaciones se requiere la Inspección final por parte de un Agente del Municipio de Guayaquil este revisará que la construcción concuerde con los planos y cumpla todas las normas que establece el cabildo, caso contrario establecerá las multas o citaciones por las irregularidades cumplidas, para de esta manera no crear malestar en la demás ciudadanía ni perjudicar algún otro tipo de negocio cerca del sector como así también que esta edificación respete las normas de medio ambiente establecidas en la ley.

El plazo para efectuar esta inspección es de diez días una vez terminada la construcción. Para solicitar la inspección final es necesario:

- Pagar la tasa del trámite en las ventanillas de recaudaciones del Palacio Municipal donde se retira la solicitud correspondiente
- Llenar la solicitud para trámites del Departamento de Control de Edificaciones, firmada por el responsable técnico del proyecto y el interesado.

Adjuntar a esta solicitud los siguientes requisitos:

- Copia del registro de construcción y de los planos actualizados, con sellos de aprobación.
- Copia de la documentación técnica, aprobada por las empresas de servicio correspondientes.
- Copia de planos estructurales con firma de responsabilidad técnica. (Revisar Anexo 1)
- Certificado de inspección final del Cuerpo de Bomberos.
- Certificado del registro catastral. (Revisar Anexo 2)

El solicitante deberá acercarse a la DUAR luego de diez días para conocer el resultado de la inspección.

4. Contratos de Arrendamiento:

Para el contrato de arrendamiento el arrendatario deberá cumplir con los requisitos que se detallan a continuación:

- La Residencia Universitaria se reserva el derecho de admisión de sus huéspedes.
- Los huéspedes tendrán que llenar con anticipación una ficha técnica médica.
- El huésped deberá estar de acuerdo con formación económica detallada del contrato.
- El huésped deberá estar de acuerdo con las normas y reglamentos detalladas en el contrato.
- Ambas partes están de acuerdo en legalizar el contrato
- El contrato se legaliza y notariza mediante un notario jurídica
- Se realiza la verificación de firmas en la notaria para la culminación de la celebración del contrato. (Revisar Anexo 3)

9) Análisis de mercados

9.1 Mercado Objetivo.

De acuerdo a los datos del INEC, el 19% de la población ecuatoriana oscila entre las edades de 15 a 24 años, de las cuales el 17% tiene título bachiller o cursa una carrera universitaria, esto representa un total de 97.291 personas; que se convierten en la potencial demanda.

Entre las principales características de nuestra potencial demanda, podemos mencionar lo siguiente:

- Nivel socioeconómico “medio”, “medio alto”, “alto” de las zonas urbanas y rurales, de las diferentes provincias del país.
- Estén cursando o iniciando una carrera universitaria en instituciones académicas ubicada en el sector norte de la ciudad de Guayaquil.
- Que cuente con un Responsable Económico (Padres o Familiares cercanos).

En lo que respecta a vivienda, según el INEC el 3% de esta población vive en departamentos o en cuartos de casa de inquilinato. Para la población comprendida entre las edades de 20 a 24 años, que suman un total de 225.375 personas el 68% vive en

departamentos en casas o edificios, mientras que el 32% en cuartos en casas de inquilinato. Para el grupo de 15 a 19 años, que suman un total de 197.566 personas el 71% vive en departamentos en casas o edificios, mientras que el 29% en cuartos en casas de inquilinato.

Con esta información podemos calcular el tamaño muestral utilizando muestreo aleatorio simple para proposiciones: (ZURITA, (2008))

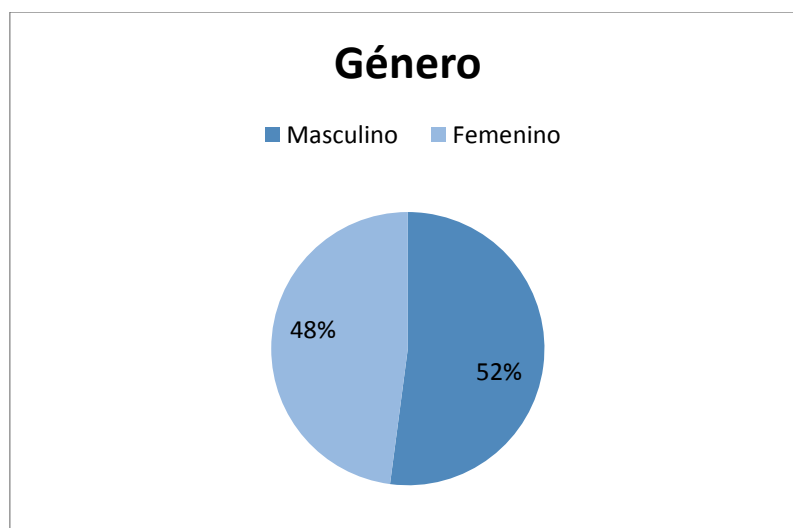
$$n_0 = \frac{(Z_{\infty/2})^2 PQ}{E^2}$$

$$n = \frac{1}{\frac{1}{n_0} + \frac{1}{N}}$$

Donde n es el tamaño de la muestra, Z el nivel de confianza deseado, P es el porcentaje de éxito, Q es la variabilidad negativa y E es el nivel de error máximo permitido.

Se consideró el porcentaje de éxito de 0.5 el cual maximiza la varianza. Con un nivel de confianza del 95% la tabla de probabilidades muestra un valor de $Z=1,96$; el tamaño poblacional 197.566 de dando como resultado el tamaño de la muestra de 384.

Características Demográficas de los Entrevistados



| Edad | |
|---------------------|------|
| Estadísticos | |
| Media | 21,8 |
| Moda | 20 |
| Mediana | 22 |
| Varianza | 5,6 |
| Min | 17 |
| Max | 28 |
| Rango | 11 |

Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

Análisis

De los entrevistados la mayor parte fue de género masculino con el 52% mientras que el género femenino estaba con 48%; en la edad el promedio fue de 21 años la edad mínima fue de 17 años mientras que la edad máxima 28 esto refleja nuestro mercado potencial.

Lugar de entrevistas

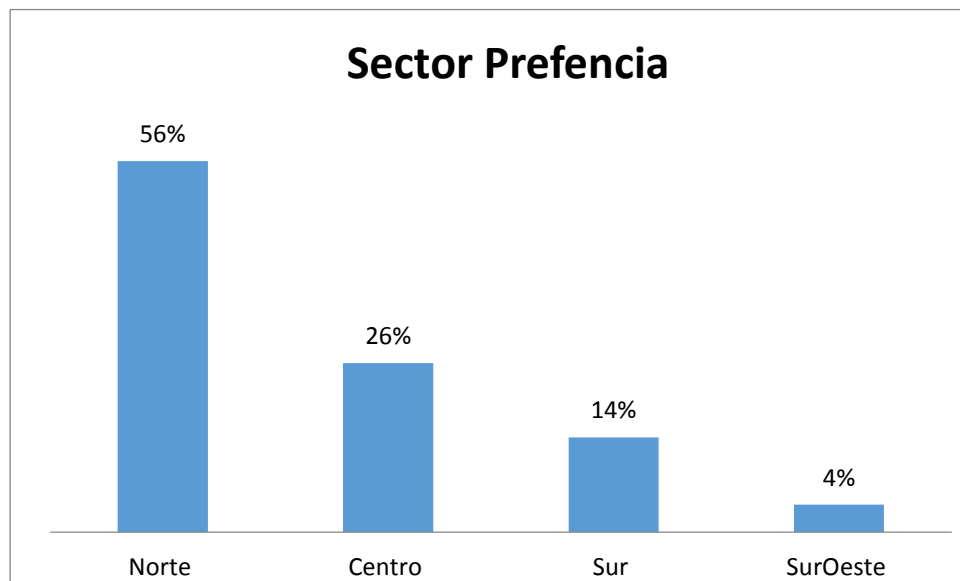
| Universidades | Frecuencia | % |
|----------------------|-------------------|-------------|
| UEES | 125 | 33% |
| U Guayaquil | 103 | 27% |
| ESPOL | 25 | 7% |
| U Católica | 131 | 34% |
| Total | 384 | 100% |

Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

Análisis

La parte se entrevistó en la UEES con el 33% la segunda localidad fue en la U Guayaquil con el 27% en la ESPOL un porcentaje menor con 7% y la universidad Católica con el 34%.

Sector de Preferencia.

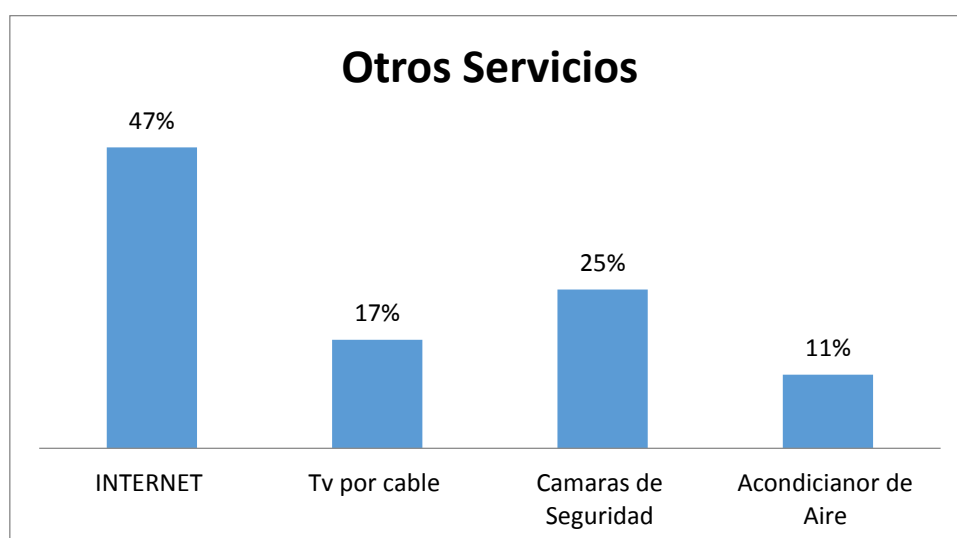


Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

Análisis.

La preferencia el lugar fue el norte con el 56% el centro obtuvo un 26% y el sur con el 14% dejando muy poco para el Suroeste 4%.

Servicios complementarios.

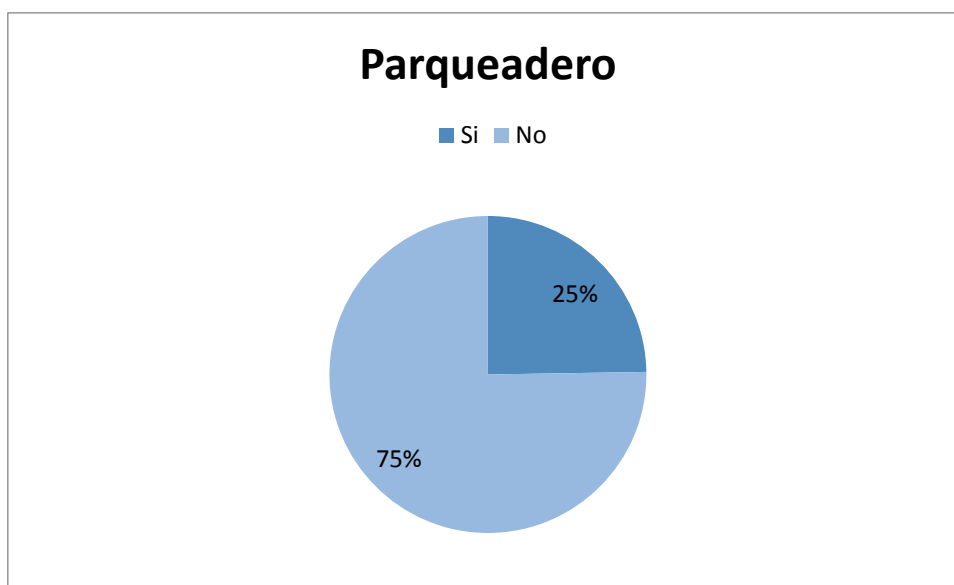


Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

Análisis.

El Internet es el principal servicio que las personas escogieron como parte vital en las residencias con un 47% el segundo es la seguridad con el 25% el tercero es la Tv por cable con el 17% y el cuarto el acondicionador de aire con el 11%.

Parqueadero.



Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

Análisis.

El 25 % les gustaría que la residencia cuente con un parqueo privado el 75% no lo pone como prioridad.

Precio dispuesto a pagar.

| PRECIO | |
|---------------------|---------|
| Estadísticos | |
| Media | 450 |
| Moda | 500 |
| Mediana | 512 |
| Varianza | 1223,56 |
| Min | 250 |
| Max | 1200 |
| Rango | 950 |

Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

Análisis.

El precio promedio dispuesto a pagar por un alojamiento seguro amoblado y con servicios básicos cubiertos es de \$450.00 dólares lo mínimo que están marcaron es de \$250.00 así también se encontró que una persona está dispuesta a pagar \$1.200.00 dólares hubo bastante variabilidad en torno a las respuestas de estas preguntas. (Revisar Anexo 4)

9.2 Análisis PESTAL.

Político:

El Gobierno de la República del Ecuador en estos últimos años ha apostado por la inversión publicitaria en donde se muestra un Ecuador atractivo con una cultura extraordinaria con biodiversidad que ha dado como resultado el crecimiento del movimiento turístico en todo el Ecuador, en total se han invertido cerca de 23 millones de dólares según cifras del Diario el Comercio. (EKOS., 2015)

Según el Diario Español EL ECONOMISTA, ha destacado el aumento turístico en Ecuador después de la excelente campaña All You Need Is ECUADOR, promovida por el Ministerio de Turismo de Ecuador, se ha registrado un aumento del 14.46% específicamente a turistas internacionales, llegando por primera vez a 1.5 millones de visitas lo cual nunca antes se había registrado, tan alta cifra de visitas turísticas de otros países. (ANDES. (2015), 2015); (Telégrafo., 2013)

El aumento de turismo y las regulaciones gubernamentales en las instituciones académicas han despertado el interés de estudiantes no solo de otras ciudades de Ecuador, sino también de otros países en la que ponen como objetivo realizar sus estudios en ciudades como Guayaquil y Quito por ser ricas en costumbres, biodiversidad, cultura y un nivel académico con excelencia.

Económico:

El país destaca en el crecimiento de sector turístico que tiene como objetivo el 15% anual, la consolidación de las universidades destinadas a investigación como Yachay y Ikiam también presentan un oportunidad en cuanto al crecimiento de la empresa debido al potencial de la oferta en cuanto a Hospedajes. Tras recuperarse de la crisis global el Ecuador ha alcanzado en los últimos tres años un crecimiento promedio del 4.5% en cuanto a su PIB según fuentes del banco Mundial, esto combinado a la estabilidad que actualmente se

mantiene se proyecta un crecimiento similar en los siguientes años. (Turismo, 2015); (BancoMundial, 2015)

Social:

Actualmente la población de Ecuador asciende los 16'280.100 millones de habitantes, Ecuador también está entre uno de los países con más habitantes por km², aproximadamente 52 habitantes, cada 10 años hay un aumento de 2.5 millones de habitantes.

En los últimos 8 años del 2007 al 2014 el aumento en la tasa neta de estudiantes paso del 91% al 96% así mismo el aumento del bachillerato fue del 51% al 65% esto debido a la gratuidad de la Educación en todos los niveles y la creación de Universidades Especializadas en investigación favoreciendo en gran medida al giro del negocio.

Tecnológico:

En Suiza, en un compromiso ante unos 300 delegados, y más de medio centenar de naciones, pertenecientes a la comisión de Naciones Unidas (ONU) para la ciencia y la tecnología al desarrollo; Ecuador se destacó por su participación, por la inversión y trabajo en la educación superior, Ciencia, Tecnología e Innovación.

Un ejemplo claro de ello es el programa "Prometeo", la transferencia tecnológica y la construcción de redes de conocimiento mundiales. El Proyecto Prometeo es una iniciativa del Gobierno Ecuatoriano, que busca fortalecer la investigación, la docencia y la transferencia de conocimientos en temas especializados. (Senescyt.2012)

Son muy importantes y de gran ayuda los avances tecnológicos que tenemos hoy en día, ejemplos claros de ellos son las cámaras de seguridad, que nos permite estar alerta de cualquier tipo de inconveniente con personas sospechosas que rondan el lugar del negocio, puertas electrónicas con claves para los ingresos y salidas de las personas en la que solo es necesario tarjetas magnéticas, esto también ayuda a las empresas en cuestiones de seguridad debido a que solo las personas autorizadas van a poseer las tarjetas adecuadas y los códigos específicos en la tarjeta para el ingreso y salida de las instalaciones, el internet inalámbrico que es de gran ayuda para la comunicación y el acceso a información. Estas son solo algunas de las cosas que serán necesarias y de gran ayuda para todos los ocupantes de la residencial.

El usos de redes sociales y de medios digitales es un importante, este desarrollo tecnológico que cada vez crece más y es de gran necesidad hoy en día, sirve de apoyo para la

promoción de cualquier tipo de negocio, eso es algo fundamental y que muchas empresas emplean para dar a conocer sus servicios y productos, la información proporcionada a través de estos canales llega de forma directa a los potenciales clientes que queremos dirigirnos.

Ambiental:

Es importante la concientización en la sociedad sobre el reciclaje, no solamente en empresas privadas se ve la enorme labor de llevar controles sobre los desechos, sino también por parte de las instituciones públicas, que incentivan a las personas en desechar la basura en distintos recipientes, separando las botellas plásticas a un recipiente de un color específico, el papel en otro recipiente de otro color y también los desechos tóxicos o no reciclables en recipientes de otro color, esta es una medida muy buena y nos ayuda a reutilizar recursos y a tener una ciudad mejor conservada y limpia.

1.3 Análisis FODA

Fortalezas:

- Experiencia en el mercado inmobiliario
- Excelente ubicación en sector norte de Guayaquil.
- Servicio personalizado

Oportunidades:

- Demanda creciente en el sector de alojamientos económicos.
- Alianzas estratégicas con universidades e institutos académicos.
- Proyección de ofrecer el servicio al sector empresarial, dirigiéndose a otros segmentos del mercado.

Debilidades:

- Nuevos en el mercado de alojamientos, poco potenciados.
- Amplia oferta de alojamiento informal en el sector.
- Oferta de habitaciones limitada.

Amenazas:

- Implementación de nuevas leyes reguladoras para el sector inmobiliario.
- Oferta de servicios de alojamiento directos en instituciones académicas.

- Competencia en precios por parte empresas hoteleras e inmobiliarias.

9.4 Análisis de las 4 P.

Producto/Servicio:

La diferenciación del servicio a ofrecer con respecto a cualquier residencia o bien inmueble de alquiler de tipo universitario va ser una auténtica y específica con todas las comodidades que requieran los residentes; brindando una atención agradable como en familia, así como también de integración para que cada residente se sienta a gusto.

El servicio estará enfocado en brindar a sus residentes la posibilidad de realizar actividades que se planeen y que estén afines a las preferencias de cada uno para poder permitir y promover el turismo en la ciudad de Guayaquil. (Diseño Logo)



Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

Atributos del servicio:

- Servicio de WIFI.
- Servicio básicos. (agua y luz)
- Televisión por cable.
- Entradas con tarjetas magnéticas.
- Cámaras de Seguridad.
- Guardianía.
- Servicios de limpieza. (habitaciones y áreas comunes)
- Aire acondicionado en cada habitación.

- Área Comunes: Cocina, comedor, área de estudios.
- Parqueadero.

(Revisar Anexo 5)



Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

Plaza:

La ubicación de la residencia BOKERTOV permite a sus huéspedes contar con centros comerciales, espacios de distracción y Universidades a corta distancia, potenciando así las actividades de turismo y recreación dentro y fuera de la ciudad. Fácil acceso y movilidad por parte del transporte público.

Promoción:

Para la promoción del servicio de BOKERTOV, se utilizará medios alternativos de bajo costo como redes sociales, correos electrónicos dirigidos al segmento universitario y empresarial.

En cuanto a medios tradicionales, solo se realizarán publicaciones en periódicos y se complementará con volanteo en sectores cercanos a instituciones académicas y en los alrededores de la residencia.

También se incluye participar en ferias de universidades o institutos académicos que requieran el servicio de calidad que se ofrece.

Precio:

Para poder establecer el precio del servicio de alojamiento, se consideró los precios que actualmente se ofrece en el mercado de alquileres informales de viviendas y departamentos del sector. Se tomaron las siguientes referencias en base a los servicios ofrecidos

Tabla 1.

| Vivienda de 2 habitaciones, sala, comedor y 2 baños. Sin amoblar | Habitación con baño, amoblado |
|---|--------------------------------------|
| 250-600 | 200-800 |

Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

1.4 Análisis de la demanda y oferta.

Para calcular la demanda es necesario tener los siguientes datos:

| Criterios de segmentación | Variables | Total |
|----------------------------------|--|----------------|
| Geográfica | Nacional Personas | 2'589.229 |
| Demográfico | Población 18 a 40 años | 35% |
| | Mujeres 18 a 40 años (estudios universitarios) | 35.9% |
| | Hombres 18 a 40 años (estudios universitarios) | 48.7% |
| | Nivel Socioeconómico medio Alto | 35.9% |
| Ingresos y Gastos | Ingreso Mensual por persona (Sueldo básico) | 354 |
| | Gasto por alojamiento (% destinado para ese gasto) | 7.4% |
| Cálculo de la demanda | Mercado Meta | 126.872 |
| | Gasto consumo 2015 en alojamiento | 300 |
| | % de crecimiento estimado para 2015 | 5% |
| | Total Demanda | --- |

Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

La ciudad de Guayaquil cuenta con un poco más de dos millones y medio de personas al año 2015 según información citada de las proyecciones poblacionales publicadas por el INEC así mismo 35% de esta población se encuentra entre edades de 18 a 40 años, alrededor de un 40% están cursando carreras universitarias cifra citada según el comercio y un 35% comprende el nivel social medio alto según la última encuesta de ingresos y gastos, así

mismo se evidencia en este encuesta del INEC que el porcentaje del ingreso dedicado al alojamiento es el 7.4% y estimando un crecimiento potencial acorde a la inflación se tiene que nuestro mercado potencial es de 126.872 clientes. (DiarioElComercio, 2015); (INEC., 2010).

Oferta:

Se ofertara seis habitaciones en la primera fase el negocio luego al evaluar dentro de un periodo de retorno de inversión de 10 años se procederá a potenciar hasta convertirlo en un conjunto residencial o mantenerlo según los resultados que muestre la investigación de mercado.

1.5 Estrategia de diferenciación.

El producto o servicio se diferencia de otros competidores por el acercamiento que se brinda a los huéspedes, generando un ambiente de convivencia familiar. Ofreciendo una placentera experiencia de convivencia universitaria.

Las principales características del servicio es generar confianza y seguridad en los residentes debido a las instalaciones de primera del edificio que cuenta con: Agua potable, luz, cámaras de seguridad, ingreso y salida del inmueble con tarjetas electrónicas magnéticas, guardia de seguridad, comodidad y confort en las habitaciones, limpieza, cocina, sala específica para reuniones académicas, WIFI, etc., le brindan al huésped un ambiente agradable, reconfortante, cómodo con todo lo necesario, sin tener que acercarse a cancelar particularmente algún servicio que requiera adicionalmente.

1.6 Acciones de promoción:

La inversión publicitaria incluyó medios tradicionales y digitales. El canal digital fue el medio más explotado principalmente por dirigirse directamente al grupo objetivo (jóvenes con acceso a internet por smartphones).

Medios tradicionales:

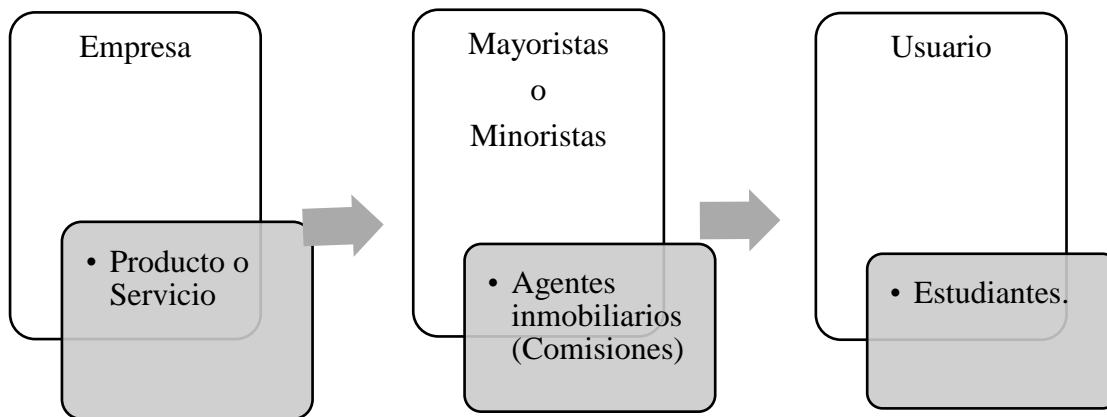
- Visitas a principales Universidades y entidades académicas de Guayaquil para dar a conocer Bokertov mediante una presentación digital. Adicionalmente, se repartió un Brochure informativo.

- Alianzas estratégicas con principales universidades o institutos académicos de Guayaquil: Universidad de Especialidades Espíritu Santo, Universidad Casa Grande, Universidad Ecotec, Universidad Católica, Universidad del Pacífico, Universidad de Guayaquil, ITSU. Mediante un convenio, Bokertov ofrecía paquetes de descuento para estudiantes extranjeros o de provincias que alquilen habitaciones en Bokertov durante las primeras semanas de matriculación.
- Entrega de Flyers informativos en Universidades, las entregas se realizaron en horarios de receso de los estudiantes.
- Afiche informativo ubicado en los corchos universitarios de cada facultad.

Medios digitales:

- Considerando la penetración del internet por persona en Ecuador (35%) y la aceptación y participación del grupo objetivo por las redes sociales (mujeres 67.8% y hombres 66.1%), la inversión en medios digitales fue mayor a la de medios impresos.
- Se invirtió en pautas digitales, Display a través de sitios web rankeados como: TripAdvisor y [Booking.com](https://www.booking.com) para que a través de las experiencias de huéspedes anteriores se dé a conocer la experiencia de vivir en una residencial comunitaria como lo es BOKERTOV.
- Creación de usuario "Residencial Bokertov" en redes sociales: Facebook y Twitter. La presencia en redes sociales puede incrementar las ventas en un 20%, según un estudio publicitario de la revista Marketing Science y realizado por un grupo de especialistas de Estados Unidos y Canadá. En ellas: Se publica 2 posts diarios, dando a conocer los beneficios de tener una experiencia de convivencia universitaria auténtica publicando experiencias, videos, fotos de las diferentes actividades que se realizan en BOKERTOV. El contenido incluyó: Fotos de producto, beneficios de tener una experiencia de convivencia universitaria auténtica a través de experiencias, testimonios y turismo en Ecuador.

9.8 Canal de distribución.



Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

10) Análisis Operativo.

10.1 Localización y descripción de las instalaciones.

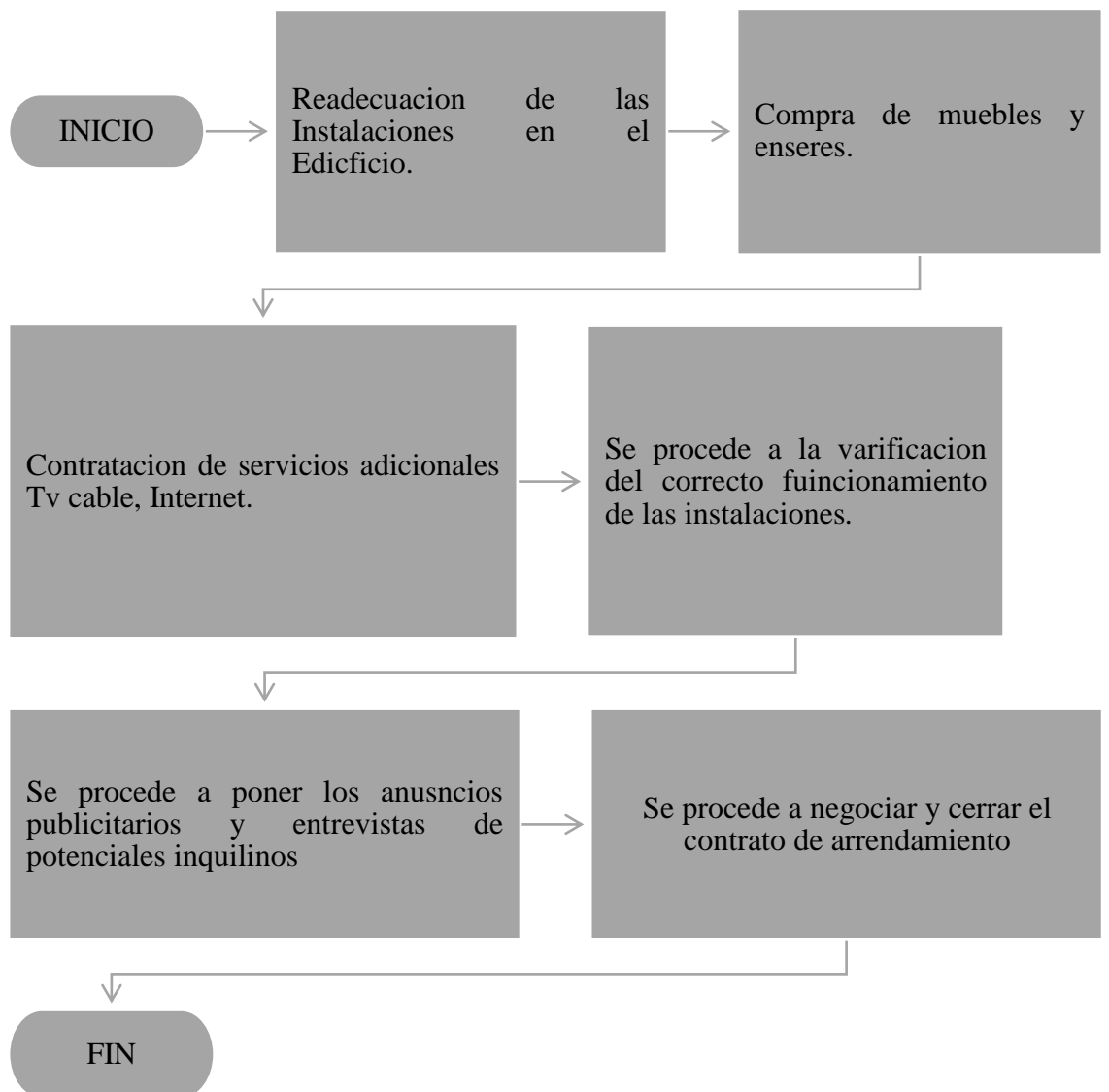
Se evaluaron varias alternativas para la futura localización pero la empresa cuenta con un edificio propio con aproximadamente 1000m² de construcción siendo este el ganador, ubicado en la Ciudadela la Garzota MZ 14, Solar 6, Zona Norte de Guayaquil. El bien inmueble va a necesitar equipamiento para su funcionamiento. El lugar fue seleccionado en esta ubicación debido a que es una zona de mucho tránsito para estudiantes, de fácil acceso.

10.2 Método de producción y capacidad instalada.

Se considera la habilitación de seis habitaciones para ofertarlas dentro del primer año, se proyecta en 10 años poder expandir el negocio hasta convertirlo en un conjunto residencial, los servicios complementarios que otorgará se negociarán directamente con los proveedores y se los ofertará al cliente por el único valor de la renta sin cobrar valores.

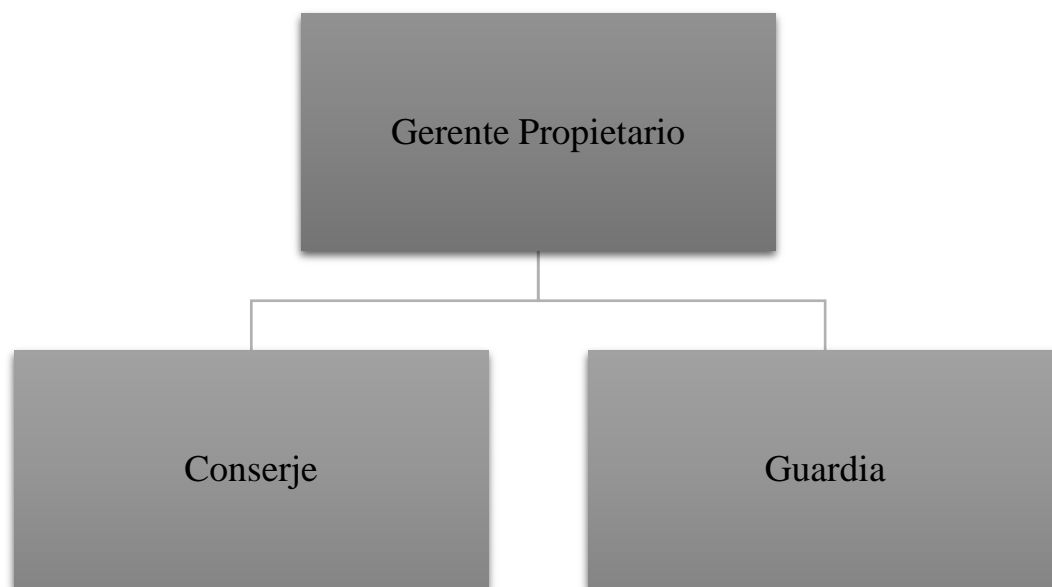
La capacidad instalada será de seis cómodas habitaciones que se visionará a aumentarlo potencialmente hasta convertirlo en un conjunto residencial de renombre a nivel local.

10.4 Cadena de abastecimiento Diagrama de flujo de procesos.



Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

10.5 Recursos humanos.



Elaborado por: Autor

Fuente: Autor

El Negocio comprenderá con el gerente Propietario que estará a cargo de las principales funciones como ventas, administración y cuidado de los bienes inmuebles, el conserje que este estará a cargo las llaves del edificio y mantenimiento de las instalaciones y limpieza y otros trabajos específicos del negocio y un guardia cuyas funciones será la seguridad y cuidado de las políticas de moral y urbanismo.

11) Análisis Financiero.

11.1 Estados de resultados proyectados a 5 años.

| | | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|--------------------------------|-----|-----------------------|-----------------------|----------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| VENTAS | | \$ 36,000.00 | \$ 43,200.00 | \$ 47,520.00 | \$ 52,272.00 | \$ 57,499.20 | \$ 63,249.12 | \$ 69,574.03 | \$ 76,531.44 | \$ 84,184.58 | \$ 92,603.04 |
| (-) Costo de Venta | | \$ (14,313.03) | \$ (14,838.32) | \$ (15,382.88) | \$ (15,947.44) | \$ (16,532.71) | \$ (17,139.46) | \$ (17,768.48) | \$ (18,420.58) | \$ (19,096.61) | \$ (19,797.46) |
| (=) Utilidad Bruta | | \$ 21,686.97 | \$ 28,361.68 | \$ 32,137.12 | \$ 36,324.56 | \$ 40,966.49 | \$ 46,109.66 | \$ 51,805.56 | \$ 58,110.86 | \$ 65,087.96 | \$ 72,805.58 |
| (-) Gastos Administrativos | | \$ (23,562.97) | \$ (23,199.70) | \$ (24,069.48) | \$ (24,728.64) | \$ (25,668.56) | \$ (26,645.67) | \$ (27,661.48) | \$ (28,717.55) | \$ (29,815.48) | \$ (30,956.99) |
| (-) Gastos de Ventas | | \$ (240.00) | \$ (248.81) | \$ (257.94) | \$ (267.41) | \$ (277.22) | \$ (287.39) | \$ (297.94) | \$ (308.88) | \$ (320.21) | \$ (331.96) |
| (-) Gastos de depreciación | | \$ (8,580.00) | \$ (8,580.00) | \$ (8,580.00) | \$ (8,360.00) | \$ (8,360.00) | \$ (8,320.00) | \$ (8,320.00) | \$ (8,320.00) | \$ (8,320.00) | \$ (8,320.00) |
| (=) UTILIDAD OPERACIONAL | | \$ (10,696.00) | \$ (3,666.83) | \$ (770.30) | \$ 2,968.52 | \$ 6,660.72 | \$ 10,856.60 | \$ 15,526.13 | \$ 20,764.43 | \$ 26,632.27 | \$ 33,196.63 |
| (-) Gastos Financieros | | \$ (10,001.81) | \$ (8,214.50) | \$ (6,213.82) | \$ (3,974.32) | \$ (1,467.49) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| (=) UAIT | | \$ (20,697.82) | \$ (11,881.32) | \$ (6,984.13) | \$ (1,005.80) | \$ 5,193.23 | \$ 10,856.60 | \$ 15,526.13 | \$ 20,764.43 | \$ 26,632.27 | \$ 33,196.63 |
| (-) Participación Trabajadores | 15% | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 150.87 | \$ (778.98) | \$ (1,628.49) | \$ (2,328.92) | \$ (3,114.67) | \$ (3,994.84) | \$ (4,979.49) |
| (-) Impuesto a la Renta | 22% | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 188.09 | \$ (971.13) | \$ (2,030.18) | \$ (2,903.39) | \$ (3,882.95) | \$ (4,980.23) | \$ (6,207.77) |
| UTILIDAD NETA ANUAL | | \$ (20,697.82) | \$ (11,881.32) | \$ (6,984.13) | \$ (666.85) | \$ 3,443.11 | \$ 7,197.92 | \$ 10,293.83 | \$ 13,766.82 | \$ 17,657.19 | \$ 22,009.36 |
| UTILIDAD NETA MENSUAL | | \$ (1,724.82) | \$ (990.11) | \$ (582.01) | \$ (55.57) | \$ 286.93 | \$ 599.83 | \$ 857.82 | \$ 1,147.24 | \$ 1,471.43 | \$ 1,834.11 |

Elaborado por: Autor

Fuente: Autor

En la tabla se puede observar el estado de resultado proyectado a un horizonte de diez años donde los primeros tres terminan en saldo negativo y a partir del cuarto se observa utilidad.

11.2 Flujo de caja proyectado a 10 años.

| FLUJO DE CAJA PROYECTADO | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
| INVERSIÓN FIJA* | \$(243.237,77) | | | | | | | | | | |
| UAIT | | \$ (15.286,69) | \$ (9.855,55) | \$ (5.095,82) | \$ 1.908,86 | \$ 7.911,46 | \$ 13.715,60 | \$ 18.115,10 | \$ 23.040,09 | \$ 28.546,41 | \$ 34.695,62 |
| EFFECTIVO NETO | | \$(15.286,69) | \$(9.855,55) | \$(5.095,82) | \$ 1.908,86 | \$ 7.911,46 | \$ 13.715,60 | \$ 18.115,10 | \$ 23.040,09 | \$ 28.546,41 | \$ 34.695,62 |
| (+) Deprec. Área Prod. | | \$ 9.166,00 | \$ 9.166,00 | \$ 9.166,00 | \$ 9.166,00 | \$ 9.166,00 | \$ 7.824,00 | \$ 7.824,00 | \$ 7.824,00 | \$ 7.824,00 | \$ 7.824,00 |
| (+) Deprec. Área Adm. | | \$ 363,33 | \$ 363,33 | \$ 363,33 | \$ 363,33 | \$ 363,33 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| (+) Aporte Accionistas | \$ 150.000,00 | | | | | | | | | | |
| (+) Préstamo concedido | \$ 95.000,00 | \$(14.972,57) | \$(16.759,89) | \$(18.760,57) | \$(21.000,07) | \$(23.506,90) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| (-) Capital de trabajo | \$ (242,57) | | | | | | | | | | |
| FLUJO NETO DEL PERIODO | \$ 2.004,80 | \$(20.729,93) | \$(17.086,11) | \$(14.327,06) | \$ (9.561,87) | \$(6.066,11) | \$ 21.539,60 | \$ 25.939,10 | \$ 30.864,09 | \$ 36.370,41 | \$ 42.519,62 |
| (+) Saldo Inicial | \$ - | \$ 2.004,80 | \$(18.725,13) | \$(35.811,24) | \$(50.138,30) | \$(59.700,17) | \$(65.766,28) | \$(44.226,68) | \$(18.287,58) | \$ 12.576,51 | \$ 48.946,92 |
| (=) FLUJO ACUMULADO | \$ 2.004,80 | \$(18.725,13) | \$(35.811,24) | \$(50.138,30) | \$(59.700,17) | \$(65.766,28) | \$(44.226,68) | \$(18.287,58) | \$ 12.576,51 | \$ 48.946,92 | \$ 91.466,54 |

Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

Se detalla los ingresos y egresos dentro de 10 periodos proyectados, conociendo la liquidez y las necesidades de fondos de maniobras para el éxito del negocio.

11.3 Análisis del punto de equilibrio.

Al detallar el punto de equilibrio se lo encuentra dentro del oferta de habitación mensual dado que es 5 habitaciones por mes y se están ofertando seis, si se revisa en dólares se encuentra en menos de \$2.700.00 dólares una cifra que con el precio estimado y la oferta de habitaciones que tenemos si se lo lograra cumplir.

| COSTOS FIJOS | | COSTOS VARIABLES | |
|----------------------------|---------------------|---------------------------------|---------------------|
| Deprec. Planta | \$ 8,305.00 | | |
| Sueldos y Salarios / año | \$ 17,477.97 | | |
| Serv. Básicos / año | \$ 3,780.00 | | |
| productos de limpieza/ año | \$ 60.00 | | |
| Suministros al año | \$ 120.00 | TOTAL | \$ - |
| Asesoría / año | \$ 600.00 | # Unidades Prod. / Año | 12 |
| Permisos / año | \$ 50.00 | Costo Variable Unitario | \$ - |
| Deprec. Área Adm. / año | \$ 275.00 | Precio de Venta Unitario | \$ 500.00 |
| Gastos Pre-operacionales | \$ 1,200.00 | | |
| Publicidad anual | \$ 240.00 | | |
| Gastos financieros | \$ 10,001.81 | | |
| COSTO FIJO TOTAL | \$ 33,529.79 | | |
| PE = CF / (P - CVU) | | | |
| | PE = 67.06 | unidades al año, o | \$ 33,529.79 |
| | PE = 5.59 | unidades al mes, o | \$ 2,794.15 |

Elaborado por: Autor

Fuente: Autor

11.4 Análisis de sensibilidad.

Conservador.

En este escenario conservador se realiza la proyección de ventas con un crecimiento de 3% esto da como resultado una tasa interna de retorno del 15% un Van positivo que pasa los doce mil dólares y un Pay Back financiero de un poco más de nueve años, lo que resulta un poco alarmante dado que las proyecciones se realizaron a diez años.

| ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|------------------------|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|
| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
| INVERSIÓN TOTAL | \$ (243,524.59) | | | | | | | | | | |
| VENTAS | \$ 39,708.00 | \$ 47,649.60 | \$ 52,414.56 | \$ 57,656.02 | \$ 63,421.62 | \$ 69,763.78 | \$ 76,740.16 | \$ 84,414.17 | \$ 92,855.59 | \$ 102,141.15 | |
| (-) Costo de Venta | \$ (14,838.32) | \$ (15,382.88) | \$ (15,947.44) | \$ (16,532.71) | \$ (17,139.46) | \$ (17,768.48) | \$ (18,420.58) | \$ (19,096.61) | \$ (19,797.46) | \$ (20,524.03) | |
| (=) Utilidad Bruta | \$ 24,869.68 | \$ 32,266.72 | \$ 36,467.12 | \$ 41,123.31 | \$ 46,282.16 | \$ 51,995.30 | \$ 58,319.58 | \$ 65,317.56 | \$ 73,058.13 | \$ 81,617.12 | |
| (-) Gastos Administrativos | \$ (23,562.97) | \$ (23,199.70) | \$ (24,069.48) | \$ (24,728.64) | \$ (25,668.56) | \$ (26,645.67) | \$ (27,661.48) | \$ (28,717.55) | \$ (29,815.48) | \$ (30,956.99) | |
| (-) Gastos de Ventas | \$ (240.00) | \$ (248.81) | \$ (257.94) | \$ (267.41) | \$ (277.22) | \$ (287.39) | \$ (297.94) | \$ (308.88) | \$ (320.21) | \$ (331.96) | |
| (-) Gastos de depreciación | \$ (8,580.00) | \$ (8,580.00) | \$ (8,580.00) | \$ (8,360.00) | \$ (8,360.00) | \$ (8,320.00) | \$ (8,320.00) | \$ (8,320.00) | \$ (8,320.00) | \$ (8,320.00) | |
| (=) UTILIDAD OPERACIONAL | \$ (7,513.29) | \$ 238.21 | \$ 3,559.70 | \$ 7,767.26 | \$ 11,976.38 | \$ 16,742.24 | \$ 22,040.15 | \$ 27,971.14 | \$ 34,602.43 | \$ 42,008.17 | |
| (-) Gastos Financieros | \$ (10,001.81) | \$ (8,214.50) | \$ (6,213.82) | \$ (3,974.32) | \$ (1,467.49) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| (=) UAIT | \$ (17,515.10) | \$ (7,976.29) | \$ (2,654.12) | \$ 3,792.94 | \$ 10,508.90 | \$ 16,742.24 | \$ 22,040.15 | \$ 27,971.14 | \$ 34,602.43 | \$ 42,008.17 | |
| Pago Part. Trab. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ (568.94) | \$ (1,576.33) | \$ (2,511.34) | \$ (3,306.02) | \$ (4,195.67) | \$ (5,190.37) | \$ (6,301.23) | |
| Pago de IR | \$ - | \$ - | \$ - | \$ (709.28) | \$ (1,965.16) | \$ (3,130.80) | \$ (4,121.51) | \$ (5,230.60) | \$ (6,470.66) | \$ (7,855.53) | |
| EFFECTIVO NETO | \$ (17,515.10) | \$ (7,976.29) | \$ (2,654.12) | \$ 2,514.72 | \$ 6,967.40 | \$ 11,100.10 | \$ 14,612.62 | \$ 18,544.86 | \$ 22,941.41 | \$ 27,851.42 | |
| (+) Deprec. Área Prod. | \$ 8,305.00 | \$ 8,305.00 | \$ 8,305.00 | \$ 8,305.00 | \$ 8,305.00 | \$ 8,305.00 | \$ 8,265.00 | \$ 8,265.00 | \$ 8,265.00 | \$ 8,265.00 | |
| (+) Deprec. Área Adm. | \$ 275.00 | \$ 275.00 | \$ 275.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | |
| (+) Valor Residual de Act. Tang. | | | | | | | | | | \$ 135,000.00 | |
| (+) Recuperación Cap. Trabajo | | | | | | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| (+) Préstamo concedido | \$ 95,000.00 | \$ 14,972.57 | \$ 16,759.89 | \$ 18,760.57 | \$ 21,000.07 | \$ 23,506.90 | | | | | |
| FLUJO NETO DEL PERIODO | \$ (148,524.59) | \$ 6,037.47 | \$ 17,363.60 | \$ 24,686.45 | \$ 31,874.79 | \$ 38,834.30 | \$ 49,420.10 | \$ 62,932.62 | \$ 82,864.86 | \$ 111,261.41 | \$ 151,700.49 |
| TIR | 15.09% | EXTREMADAMENTE SENSIBLE A CAMBIOS EN LOS INGRESOS | | | | | | | | | |
| VAN | \$ 1,808.16 | SEAN POR PRECIO O CANTIDADES | | | | | | | | | |
| Pay Back | 9.21 años | | | | | | | | | | |

Elaborado por: Autor

Fuente: Autor

Optimista.

En este otro escenario más optimista se considera un crecimiento de ventas del 5%, dando como resultado el crecimiento del TIR a 16%, el VAN también aumenta y pasa los \$10.000 y el PayBack baja a 8,39 años, si bien es considerado un poco alarmante este proyecto tiene una inversión alta y dado su PayBack menor a años se considera que es exitoso.

| ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|------------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
| INVERSIÓN TOTAL | \$ (243,524.59) | | | | | | | | | | |
| VENTAS | \$ 41,148.00 | \$ 49,377.60 | \$ 54,315.36 | \$ 59,746.90 | \$ 65,721.59 | \$ 72,293.74 | \$ 79,523.12 | \$ 87,475.43 | \$ 96,222.97 | \$ 105,845.27 | |
| (-) Costo de Venta | \$ (14,838.32) | \$ (15,382.88) | \$ (15,947.44) | \$ (16,532.71) | \$ (17,139.46) | \$ (17,768.48) | \$ (18,420.58) | \$ (19,096.61) | \$ (19,797.46) | \$ (20,524.03) | |
| (=) Utilidad Bruta | \$ 26,309.68 | \$ 33,994.72 | \$ 38,367.92 | \$ 43,214.19 | \$ 48,582.13 | \$ 54,525.27 | \$ 61,102.54 | \$ 68,378.82 | \$ 76,425.51 | \$ 85,321.24 | |
| (-) Gastos Administrativos | \$ (23,562.97) | \$ (23,199.70) | \$ (24,069.48) | \$ (24,728.64) | \$ (25,668.56) | \$ (26,645.67) | \$ (27,661.48) | \$ (28,717.55) | \$ (29,815.48) | \$ (30,956.99) | |
| (-) Gastos de Ventas | \$ (240.00) | \$ (248.81) | \$ (257.94) | \$ (267.41) | \$ (277.22) | \$ (287.39) | \$ (297.94) | \$ (308.88) | \$ (320.21) | \$ (331.96) | |
| (-) Gastos de depreciación | \$ (8,580.00) | \$ (8,580.00) | \$ (8,580.00) | \$ (8,360.00) | \$ (8,360.00) | \$ (8,320.00) | \$ (8,320.00) | \$ (8,320.00) | \$ (8,320.00) | \$ (8,320.00) | |
| (-) UTILIDAD OPERACIONAL | \$ (6,073.29) | \$ 1,966.21 | \$ 5,460.50 | \$ 9,858.14 | \$ 14,276.35 | \$ 19,272.20 | \$ 24,823.12 | \$ 31,032.39 | \$ 37,969.82 | \$ 45,712.30 | |
| (-) Gastos Financieros | \$ (10,001.81) | \$ (8,214.50) | \$ (6,213.82) | \$ (3,974.32) | \$ (1,467.49) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | |
| (=) UAIT | \$ (16,075.10) | \$ (6,248.29) | \$ (753.32) | \$ 5,883.82 | \$ 12,808.86 | \$ 19,272.20 | \$ 24,823.12 | \$ 31,032.39 | \$ 37,969.82 | \$ 45,712.30 | |
| Pago Part. Trab. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ (882.57) | \$ (1,921.33) | \$ (2,890.83) | \$ (3,723.47) | \$ (4,654.86) | \$ (5,695.47) | \$ (6,856.84) | |
| Pago de IR | \$ - | \$ - | \$ - | \$ (1,100.27) | \$ (2,395.26) | \$ (3,603.90) | \$ (4,641.92) | \$ (5,803.06) | \$ (7,100.36) | \$ (8,548.20) | |
| EFFECTIVO NETO | \$ (16,075.10) | \$ (6,248.29) | \$ (753.32) | \$ 3,900.97 | \$ 8,492.28 | \$ 12,777.47 | \$ 16,457.73 | \$ 20,574.48 | \$ 25,173.99 | \$ 30,307.25 | |
| (+) Deprec. Área Prod. | \$ 8,305.00 | \$ 8,305.00 | \$ 8,305.00 | \$ 8,305.00 | \$ 8,305.00 | \$ 8,265.00 | \$ 8,265.00 | \$ 8,265.00 | \$ 8,265.00 | \$ 8,265.00 | |
| (+) Deprec. Área Adm. | \$ 275.00 | \$ 275.00 | \$ 275.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | |
| (+) Valor Residual de Act. Tang. | | | | | | | | | | \$ 135,000.00 | |
| (+) Recuperación Cap. Trabajo | | | | | | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ 529.07 |
| (+) Préstamo concedido | \$ 95,000.00 | \$ 14,972.57 | \$ 16,759.89 | \$ 18,760.57 | \$ 21,000.07 | \$ 23,506.90 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| FLUJO NETO DEL PERIODO | \$ (148,524.59) | \$ 7,477.47 | \$ 19,091.60 | \$ 26,587.25 | \$ 33,261.04 | \$ 40,359.18 | \$ 21,097.47 | \$ 24,777.73 | \$ 28,894.48 | \$ 33,493.99 | \$ 174,156.32 |
| TIR | 16.16% | | | | | | | | | | |
| VAN | \$ 10,537.86 | | | | | | | | | | |
| Pay Back | 8.39 | años | | | | | | | | | |

Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

11.5 Análisis de Tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, Valor actual neto, Retorno de la inversión.

En la siguiente tabla se muestra el cálculo del VAN que pasa los nueve mil dólares el TIR con una tasa del 15% y el Pay Back que nos indica un retorno en 9 años.

| CÁLCULO DE TIR Y VAN | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|------------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
| INVERSIÓN TOTAL | \$ (243,524.59) | | | | | | | | | | |
| UAIT | \$ (17,515.10) | \$ (7,976.29) | \$ (2,654.12) | \$ 3,792.94 | \$ 10,508.90 | \$ 16,742.24 | \$ 22,040.15 | \$ 27,971.14 | \$ 34,602.43 | \$ 42,008.17 | |
| Pago Part. Trab. | \$ - | \$ - | \$ - | \$ (568.94) | \$ (1,576.33) | \$ (2,511.34) | \$ (3,306.02) | \$ (4,195.67) | \$ (5,190.37) | \$ (6,301.23) | |
| Pago de IR | \$ - | \$ - | \$ - | \$ (709.28) | \$ (1,965.16) | \$ (3,130.80) | \$ (4,121.51) | \$ (5,230.60) | \$ (6,470.66) | \$ (7,855.53) | |
| EFFECTIVO NETO | \$ (17,515.10) | \$ (7,976.29) | \$ (2,654.12) | \$ 2,514.72 | \$ 6,967.40 | \$ 11,100.10 | \$ 14,612.62 | \$ 18,544.86 | \$ 22,941.41 | \$ 27,851.42 | |
| (+) Deprec. Área Prod. | \$ 8,305.00 | \$ 8,305.00 | \$ 8,305.00 | \$ 8,305.00 | \$ 8,305.00 | \$ 8,265.00 | \$ 8,265.00 | \$ 8,265.00 | \$ 8,265.00 | \$ 8,265.00 | |
| (+) Deprec. Área Adm. | \$ 275.00 | \$ 275.00 | \$ 275.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | \$ 55.00 | |
| (+) Valor Residual de Act. Tang. | | | | | | | | | | \$ 135,000.00 | |
| (+) Recuperación Cap. Trabajo | | | | | | | | | | \$ 529.07 | |
| (+) Préstamo concedido | \$ 95,000.00 | \$ 14,972.57 | \$ 16,759.89 | \$ 18,760.57 | \$ 21,000.07 | \$ 23,506.90 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| FLUJO NETO DEL PERIODO | \$ (148,524.59) | \$ 6,037.47 | \$ 17,363.60 | \$ 24,686.45 | \$ 31,874.79 | \$ 38,834.30 | \$ 19,420.10 | \$ 22,932.62 | \$ 26,864.86 | \$ 31,261.41 | \$ 171,700.49 |
| Saldo Periodo de Recuperación | \$ (148,524.59) | \$ (142,487.12) | \$ (125,123.52) | | | | | | | | |
| TIR | 15.09% | | | | | | | | | | |
| VAN | \$ 1,808.16 | | | | | | | | | | |
| Pay Back | 9.21 | años | | | | | | | | | |

Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

Para concluir se presenta los índices de rentabilidad para revisar los índices de retornos sobre activos (ROA), la rentabilidad Financiera (ROE) y el retorno sobre la inversión (ROI):

En los primeros cuatro años los indicadores muestran valores negativos, a partir del cuarto año estos valores pasan a positivos teniendo en el año 10 su mayor porcentaje.

| INDICES DE RENTABILIDAD | | | | | | | | | | |
|-------------------------|---------|---------|--------|--------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
| ROA | -8.45% | -5.68% | -3.87% | -0.43% | 2.58% | 6.46% | 8.82% | 10.97% | 12.84% | 14.37% |
| ROE | -16.01% | -10.12% | -6.32% | -0.61% | 3.04% | 5.98% | 7.88% | 9.53% | 10.89% | 11.95% |
| ROI | -13.80% | -7.92% | -4.66% | -0.44% | 2.30% | 4.80% | 6.86% | 9.18% | 11.77% | 14.67% |

Elaborado por: Autor
Fuente: Autor

12) Viabilidad del proyecto.

El proyecto es viable, la inversión inicial es alta y el tiempo de recuperación de inversión es aproximadamente de 10 años, tiempo relativamente bueno para este tipo de inversión, a este corto horizonte de planeación el van es positivo está por encima de los nueve mil dólares.

Al realizar el análisis de sensibilidad se evidencia varios escenarios del crecimiento de ventas y crecimientos de costos el proyecto sigue siendo viable en un horizonte menor a diez años.

En la investigación de mercado se evidencio un precio que está dispuesto a pagar el usuario en promedio fue de 450 dólares, el precio de las habitaciones es de 500 dólares estos valores están bien relacionados y no tienen gran diferencia en valor absoluto, por lo que se registra que los potenciales usuarios si podrán cubrir el precio.

El punto de equilibrio esta en 5.5 habitaciones para cubrir los costos fijos, esto también se plantea cubrirlo porque la oferta será de seis habitaciones mensuales al estar con una ocupación del 100% durante diez años se pronostica un valor de ganancia representativo.

Bibliografía.

- ¹ INEC. (2014). PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECUATORIANA, POR AÑOS CALENDARIO, SEGÚN CANTONES 2010-2020. 01/08/2015, de INEC Sitio web: http://www.inec.gob.ec/estadisticas/index.php?option=com_content&view=article&id=329&Itemid=328&lang=es
- ² Milia, M. F. Marco de Políticas Públicas de Ciencia, Tecnología y Educación Superior en el Ecuador. Nuevos horizontes: dinámicas y condicionamientos para una Investigación Universitaria de cara a la Sociedad.
- ³ Guevara, P., VANESSA, P., QUEZADA, M., & DEL ROCIO, M. A. S. S. I. E. L. (2009). *Evaluación de proyectos con opciones reales: Aplicación a un proyecto inmobiliario con Punto de Equilibrio* (Doctoral dissertation, Tesis de la ESPOL).
- ⁴ ZURITA, G. (2008). Probabilidad y Estadística, Fundamentos y Aplicaciones. ICM-ESPOL, Guayaquil, Ecuador.
- ⁵ EKOS. (2014). Proyección del mercado inmobiliario en Ecuador. 3/08/2015, de EKOS Sitio web: <http://www.ekosnegocios.com/negocios/m/verArticulo.aspx?idart=4443&c=1>
- ⁶ ANDES. (2015). Diario español resalta incremento de turistas a Ecuador tras campaña 'All You Need is Ecuador'. 03/08/2015, de ANDES Sitio web: <http://www.andes.info.ec/es/noticias/diario-espanol-resalta-incremento-turistas-ecuador-tras-campana-all-you-need-ecuador.html>
- ⁷ Diario El Telégrafo. (2013). Plan de desarrollo turístico apunta a la inversión y promoción. 01/08/2015, de El Telégrafo Sitio web: <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/plan-de-desarrollo-turistico-apunta-a-la-inversion-y-promocion.html>
- ⁸ Ministerio de Turismo. (2013). Revista británica destaca el crecimiento del sector turístico en Ecuador. 01/8/2015, de Ministerio de Turismo Sitio web: <http://www.turismo.gob.ec/revista-britanica-destaca-el-crecimiento-del-sector-turistico-en-ecuador/>
- ⁹ BancoMundial. (2015). Ecuador: panorama general. 02/08/2015, de Banco Mundial Sitio web: <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>
- ¹⁰ Senescyt. (2012). ¿Qué es Prometeo?. 02/08/2015, de Senescyt Sitio web: <http://prometeo.educacionsuperior.gob.ec/que-es-prometeo/>
- ¹¹ Diario El Comercio. (2015). Las mujeres prefieren carreras sociales por sobre las técnicas . 02/08/2015, de El Comercio Sitio web: <http://www.elcomercio.com/tendencias/mujeres-carrerassociales-estudios-universidad-carrerastecnicas.html>
- ¹² INEC. (2010). Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico. 03/08/2015, de INEC Sitio web: http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=112&Itemid=90

- ¹³ POLIMENI, R. (2009). FABOZZI, Frank ADELBERG, Arthur. *Contabilidad de Costos. Editorial Mc. Graw Hill. Tercera Edición. Argentina.*
- ¹⁴ URBINA, B. (1997). Evaluación de Proyectos (tercera edición ed.). *Colombia: McGRAW-HILL.*
- ¹⁵ Costales, B. (2002). Diseño, elaboración y evaluación de proyectos. *Ecuador: Lazcano. Hernández, Abraham.(2005). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión.*
- ¹⁶ Laura, F., & Alma, N. (1996). Introducción a la investigación de mercados. *3era. ed., McGraw Hill, México.*
- ¹⁷ Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de marketing.* Pearson Educación.
- ¹⁸ Sapag Chain, N. (2007). Proyectos de inversión. Formulación y evaluación. *Pearson Educación de México SA, México.*
- ¹⁹ Brealey, R. A., Myers, S. C., Allen, F., Soria, L. N., & Izquierdo, M. Á. F. (2006). *Principios de finanzas corporativas.* Madrid: McGraw-Hill.
- ²⁰ García, H. (2008). Business Lifestyle Emprendimiento y Marketing.
- ²¹ Cohen, D., & Asin, E. (2000). Sistemas de información para los negocios: un enfoque de toma de decisiones. *Editorial Mac Graw Hill.*
- ²² Alcaraz Rodríguez, R. (2001). *El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocios.* McGraw-Hill, México.
- ²³ Echeverría Briones, P. F., & Ureta Arreaga, L. (2009). Retos a superar en la administración de justicia ante los delitos informáticos en Ecuador.
- ²⁴ INEC. (2012). Boletín Estadísticas. 05/08/2015, de Banco Central del Ecuador Sitio web: <http://www.bce.fin.ec/index.php/informacion-estadistica>
- ²⁵ Jaramillo P. (2014). Perspectiva Económica del Ecuador: La Matriz Productiva 2014. 02/08/2015, de IDE Sitio web: <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/revista-perspectiva/232-abril-2014/1016-perspectiva-econom>

13) Anexos.

Anexo:

SOVAR E

M.I. MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL
COMPROBANTE DE INGRESO A CAJA

MES MAY DIA 18 AÑO 2015 CAJA No. 20421931

CONTRIBUYENTE: MERINO NOVILLO NESTOR, NESTOR, LORENA Y ELIZABE
CEDULA - R.U.C. - CODIGO CATASTRAL: 99-0015-008-0000-0-0
CODIGO TRANSACC.: PRU

CONCEPTO: **IMPUESTO PREDIAL URBANOS Y ADICIONALES AÑO 2015**
TITULO DE CREDITO No. W-455816 CLASIFICACION F2
VALOR DE LA PROPIEDAD: 23,040.00 TARIFA: 0.0006996528

| | 1er. Sem. (\$.) | 2do. Sem. (\$.) |
|-----------------------|-----------------|-----------------|
| IMPUESTO PREDIAL | 8.06 | 8.06 |
| SOLAR NO EDIFICADO | 23.04 | 23.04 |
| CUERPO DE BOMBEROS | 0.43 | 0.43 |
| ASEO PUBLICO | 0.02 | 0.02 |
| TASA DRENAJE PLUVIAL | 0.43 | 0.43 |
| CONTRIB. ESP. MEJORAS | 9.00 | 9.00 |

Imp+Adic.: 81.96 Dstos: 0.32 Recargo: 0.00 Fecha Reg. 12-12-2014
Coactiva: 0.00 Total: \$. 81.64 Liq.: 21807339

| | VALOR RECIBIDO |
|-----------------------|----------------------|
| EFFECTIVO | \$ *****81.64 |
| CHEQUES | \$ *****0.00 |
| N/C y/o TRANSFER | \$ *****0.00 |
| TOTAL RECIBIDO | \$ *****81.64 |

20421931

PAPELETA DOLAR CONTRIBUYENTE 10:45:45 MAR 19 2015

19926907

SELO Y FIRMA DEL CAJERO

F. 08.07.011

DIRECCION FINANCIERA - TESORERIA

CONTRIBUYENTE

DIRECTOR FINANCIERO TESORERO MUNICIPAL JEFE DE CANTAS

Anexo 3:

CONTRATO DE ARRIENDO

En la ciudad de Guayaquil, al **CUARTO** día del mes de **MAYO DE 2015**, comparecen por una parte, el Señor: **NESTOR DAVID MERINO NOVILLO** con **CI: 091579919-1**, en calidad de: **ARRENDADOR**, y por otra parte: **VILMA PIEDAD PROAÑO ALVARADO**, con **C.I. 070222376-9** a quien en lo posterior se le denominara como: **LAL ARRENDATARIA**, con la finalidad de suscribir un **CONTRATO DE ARRENDAMIENTO**, según las siguientes estipulaciones:

PRIMERA: Antecedentes.- El Señor **NESTOR DAVID MERINO NOVILLO** es propietario de: Una habitación individual # 106, situada en la Cdma. "LA GARZOTA" Ave. Principal "Guillermo Pareja Rolando" MZ. 14 SOLAR 8 1ER PISO.

SEGUNDA: Objeto.- Por el presente contrato, el Señor **NESTOR DAVID MERINO NOVILLO** da en arrendamiento una habitación individual # 106, a favor de: **VILMA PIEDAD PROAÑO ALVARADO**.

TERCERA: Canon.- El canon arrendaticio mensual que pagara **LA ARRENDATARIA** al **ARRENDADOR** por el alquiler de una habitación individual # 106, desde: **04 de FEBRERO 2015 hasta 03 de MARZO 2015**, por la cantidad de: **USD \$450.00 (CUATROCIENTOS CINCUENTA CON 00/100 DOLARES AMERICANOS)** más IVA pagaderos en mensualidades adelantadas y dentro de los primeros cinco días de cada mes calendario. En caso de mora generará una multa que deberá ser asumida por **LA ARRENDATARIA**.

CUARTA: Alícuotas Adicionales.- **LA ARRENDATARIA** pagara las alícuotas que correspondan a una habitación individual # 106 arrendada, respecto de: Guardianía y Mantenimiento/Limpieza (áreas comunales y horarios de limpieza de la habitación) por un valor de: **USD \$50,00 (CINCUENTA DOLARES AMERICANOS)** pagaderos en mensualidades adelantadas y dentro de los primeros cinco días de cada mes calendario. En caso de mora generará una multa que deberá ser asumida por **LA ARRENDATARIA**.

Los consumos de: energía eléctrica, lavandería, alimentación, garaje, y más servicios que no están contemplados y estipulados dentro del canon o alícuotas establecidas en este contrato de arriendo, corren por cuenta de: **VILMA PIEDAD PROAÑO ALVARADO**.

QUINTA: Garantía.- LA ARRENDATARIA entrega como garantía y en depósito, para la buena conservación de una habitación individual # 106 arrendada, así como para el cumplimiento de las demás obligaciones legales pertinentes, la cantidad de: **USD \$500.00** (QUINIENTOS CON 00/100 DOLARES AMERICANOS), valores que serán devueltos por el **ARRENDADOR** a **LA ARRENDATARIA** inmediatamente de terminada la vigencia de este contrato con la respectiva entrega formal de la habitación individual # 106.

SEXTA: Plazo.- El plazo de duración de este contrato es de **UN AÑO**, contados a partir de la fecha de suscripción, es decir: desde **04 de MAYO 2015 hasta 03 de MAYO 2016**, pudiendo dar por terminado antes del mismo si así convienen de mutuo acuerdo los contratantes, o por las razones contractuales o legales pertinentes, debidamente probadas notificando su deseo de terminar las relaciones comerciales con **QUINCE DIAS** de anticipación, caso contrario, tendrán una penalidad en la garantía en depósito que deberá pagar como indemnización por incumplimiento del Contrato, el canon de arrendamiento completo del mes en curso y además, un mes de canon extra.

SEPTIMA: Mejoras.- Las mejoras que se introduzcan en la habitación individual # 106, se harán por cuenta de **LA ARRENDATARIA**, pero **PREVIO A LA APROVACION** del **ARRENDADOR**; pudiendo imputarse sus gastos a la pensión arrendataria mensual, en cuyo caso quedaran al término de vigencia de este contrato, todas esas mejoras que así se realizaron, en beneficio al arrendador.

OCTAVA: Prohibiciones.- El huésped, en su facultad libre y voluntaria está de acuerdo con las normas y reglamentos que la residencia "**BOKERTOV**" mantiene, además queda estrictamente prohibido dar la habitación individual # 106 a cualquier uso distinto al que consta en el objeto de este contrato, su incumplimiento será causal suficiente y plena para que el arrendador de en forma unilateral y legalmente valida por terminada la vigencia del presente contrato de arrendamiento.

NOVENA: Arreglos Del Dormitorio.- Todos los arreglos que deban realizarse en la habitación individual # 106 y que sean efectos del uso de los mismos por parte de **LA ARRENDATARIA**, correrán de cuenta de **LA ARRENDATARIA**, y serán efectuados inmediatamente de producido el daño, siendo también su incumplimiento causal de terminación legal inmediata de la vigencia de este contrato de arrendamiento.

DECIMA: Daños Por Descuido / Negligencia.- De producirse descuidos o negligencias en la habitación individual # 106 arrendada, áreas sociales, cocina y pasillos, la reparación de esos daños correrán por cuenta y riesgo de: **VILMA PIEDAD PROAÑO ALVARADO**, su falta de reparación inmediata es causal legal para que **LA ARRENDATARIA** de por terminada la vigencia de este contrato de arrendamiento.

DECIMA PRIMERA: Entrega De La Habitación Individual #106.- El **ARRENDADOR** entrega una habitación individual #106 de aproximadamente 18 metros cuadrados incluido baño con sus respectivos accesorios completos y en óptimas condiciones de funcionamiento, incluso sus instalaciones y servicios, además de espacios comunales como áreas de cocina, comedor y de estudio/trabajo. Estado en el cual será entregado por **LA ARRENDATARIA** al termino del contrato, excepto el caso de la cláusula décima de este documento. Caso contrario el arrendador queda facultada para reclamar la reparación de los respectivos daños y perjuicios.

DECIMA SEGUNDA: Jurisdicción y Competencia.- Los contratantes renuncian domicilio y se sujetaran para los efectos de este contrato de arrendamiento a los jueces de inquilinato con Jurisdicción en el cantón Guayaquil y al juicio Verbal Sumario.

DECIMA TERCERA.- En caso que **LAL ARRENDATARIA** exprese su deseo de entregar el inmueble antes de la fecha del vencimiento del presente contrato, deberá notificarlo por escrito con sesenta días de anticipación o en caso que el **ARRENDADOR** desee dar por terminado el contrato por algún concepto no meritorio en la cláusula novena, deberá anticiparlo por escrito con sesenta días de anticipación

Los **CONTRATANTES** se ratifican, aceptan y se someten a este contrato de arriendo, forma de contratación, a las normas y reglamentos de funcionamiento de residencia “**BOKERTOV**” y cláusulas que anteceden y para constancia firman el presente acuerdo en unidad de acto, en la misma fecha de su celebración.

Néstor Mario Merino Novillo
C.I. 091579917-5

VILMA PIEDAD PROAÑO ALVARADO
C.I. 070222376-9

Anexo 4:



UNIVERSIDAD ESPIRITU SANTO

CREACIÓN RESIDENCIA ESTUDIANTIL ZONA NORTE

1. CARACTERISTICAS GENERALES DEL INFORMANTE

1. Género Masculino Femenino

2. Año de nacimiento:

3. ENTREVISTA: UEES U GUAYAQUIL ESPOL U CATOLICA

Lea detenidamente las siguientes preguntas y responda.

2.da SECCIÓN

1. ¿Escoja una de estas opciones según su conveniencia referente a los servicios de alquiler? Seleccione 1 de cada casillero.

| Lugar preferencial | Servicios Complementarios |
|--------------------------------|--|
| Norte <input type="radio"/> | Internet <input type="radio"/> |
| Sur <input type="radio"/> | Tv Cable <input type="radio"/> |
| Centro <input type="radio"/> | Camaras <input type="radio"/> |
| SurOeste <input type="radio"/> | Seguridad <input type="radio"/> |
| | Acondicionador de aire <input type="radio"/> |

2. ¿Cuál de estas opciones está dispuesto a probar? Seleccione 1 de cada casillero.

3. Le gustaría tener servicio de parqueadero en su residencia. Sí ____ No ____

4. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por el alquiler mensual?

Valor _____ Dólares