



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS

TITULO DE LA TESIS:

CASASTUDIO RESIDENCIA UNIVERSITARIA

Previa A La Obtención Del Grado De Magíster En Dirección De
Empresas

Elaborador Por:

Maria Alejandra Arteaga Villavicencio

Jessica Ornella Mariscal Cárdenas

Boanerges Arturo Martínez Altamirano

Diana Gabriela Pazan Pincay

Guayaquil, a los 6 días del mes de septiembre del año 2012



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por la **Ingeniera en Gestión Turística Hotelera Maria Alejandra Arteaga Villavicencio, Economista Jessica Ornella Mariscal Cardenas, Arquitecto Boanerges Arturo Martinez Altamirano Y La Economista Diana Gabriela Pazan Pincay**, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de Magíster en Dirección de Empresas

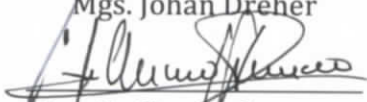
DIRECTOR DE TESIS


Mgs. Raúl Moncayo

REVISORES:


Ing. Wilson Jácome Cruz


Mgs. Johan Dreher


Mgs. Guillermo Guerrero

DIRECTOR DEL PROGRAMA


Mgs. Patricio Vergara

Guayaquil, a los **6** días del mes de **septiembre** del año **2012**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

**YO, MARIA ALEJANDRA ARTEAGA VILLAVICENCIO, JESSICA ORNELLA MARISCAL
CARDENAS, BOANERGES ARTURO MARTINEZ ALTAMIRANO DIANA GABRIELA
PAZAN PINCAY**

DECLARO QUE:

La Tesis "**CASASTUDIO RESIDENCIA UNIVERSITARIA**" previa a la obtención del Grado Académico de Magíster, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de la tesis del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 6 días del mes de septiembre del año 2012

Los autores:

Maria Alejandra Arteaga Villavicencio

Jessica Ornella Mariscal Cárdenas

Boanerges Arturo Martínez Altamirano

Diana Gabriela Pazan Pincay



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

AUTORIZACIÓN

**YO, MARIA ALEJANDRA ARTEAGA VILLAVICENCIO, JESSICA ORNELLA MARISCAL
CARDENAS, BOANERGES ARTURO MARTINEZ ALTAMIRANO DIANA GABRIELA
PAZAN PINCAY**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución de la Tesis de Maestría titulada: "**CASASTUDIO RESIDENCIA UNIVERSITARIA**", cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los **6** días del mes de **septiembre** del año **2012**

Los autores:

Maria Alejandra Arteaga Villavicencio

Jessica Ornella Mariscal Cárdenas

Boanerges Arturo Martínez Altamirano

Diana Gabriela Pazan Pincay



MBA 2010 - 2012

PROYECTO NUEVAS AVENTURAS EMPRESARIALES



Realizado por:

Alejandra Arteaga Villavicencio

Jessica Mariscal Cárdenas

Arturo Martínez Altamirano

Diana Pazán Pincay

Tutor:

Raúl Moncayo Robles

Guayaquil, Agosto 13 del 2012

INDICE

1. Resumen Ejecutivo.....	1
2. La Compañía	
• Misión.....	2
• Visión.....	2
• Objetivo General.....	2
• Objetivos Específicos.....	2
• Valores y Principios Corporativos.....	3
• Políticas de Calidad.....	3
3. Concepto del Negocio	
• Creando la Oportunidad.....	3
• Descripción del Servicio a Ofrecer.....	5
• Fuentes de Ventaja Competitiva.....	6
• Modelo del Negocio.....	7
4. Análisis del Mercado	
• Segmentación del Mercado.....	7
• Investigación de Mercado.....	8
• Análisis de la Industria.....	12
• Contexto.....	12
• Competencia.....	18
• Consumidores.....	20
• Colaboradores.....	20
5. Posicionamiento y Estrategia.....	21
6. Implementación	
• Producto.....	23
• Precio.....	25
• Plaza.....	26
• Promoción.....	26
7. Estructura Organizacional	
• Funciones.....	29
• Perfiles Requeridos.....	32

• Planes Laborales, Capacitación y Aspectos Motivacionales.....	34
• Política Salarial.....	34
1. Plan Operativo	
• Instalaciones.....	35
• Equipamientos Generales.....	36
• Espacios que estarán al Servicio del Huésped.....	36
• Operación General.....	39
2. Plan Financiero	
• Inversión Inicial.....	41
• Estructura de Capital y Financiamiento.....	42
• Ingresos y Gastos Proyectados.....	43
• Estados Financieros Proyectados.....	43
• Análisis de VAN y TIR.....	44
• Análisis de Sensibilidad.....	46
• Valor Residual del Proyecto.....	47
• Punto de Equilibrio.....	47
• Indicadores Financieros.....	48
3. Conclusiones.....	50
4. Recomendaciones.....	50
5. Anexos.....	51
6. Bibliografía.....	81

1. RESUMEN EJECUTIVO

El modelo de negocio que a continuación se detalla tiene como objetivo demostrar la viabilidad del proyecto de una Residencia Universitaria localizada en la ciudad de Guayaquil. Por tal motivo, se ha desarrollado un exhaustivo análisis de la industria y del segmento objetivo (necesidades y tendencias) para obtener datos confiables que determinen las oportunidades, tanto presentes como futuras, dentro del mercado local para el servicio propuesto.

El objetivo de este proyecto consiste en ofrecer un servicio de alojamiento a través de la residencia universitaria CasaStudio, a los estudiantes que migran temporalmente a la ciudad de Guayaquil durante su periodo universitario, creando las condiciones adecuadas para aportar en su formación integral a través del servicio personalizado, seguridad, flexibilidad de sus requerimientos y la formalidad del servicio.

El análisis realizado detalla los factores críticos de éxito inherentes al negocio, entre los cuales se destacan: ocupación, credibilidad y calidad del servicio, efectividad de la gestión y rentabilidad. RESIDE S.A. ha decidido crear una estrategia en base a la diferenciación, con el fin de cubrir las necesidades que se generen por los huéspedes durante su proceso de búsqueda, selección y contratación del servicio. De esta forma, la creación de los diferenciales se enlazará en la cadena de valor propuesta para obtener así la fidelización de los huéspedes.

En base a los resultados obtenidos de la investigación de mercado se demuestra que localmente las residencias universitarias de tipo formal están poco desarrolladas. La oferta existente ofrece un servicio informal, limitado y restrictivo. Adicional a esto, en el contexto actual se evidencia que el sector inmobiliario se desenvuelve con gran dinamismo y en el sector de la educación las facilidades para el acceso a la educación superior se han visto incrementadas gracias a la Ley Orgánica de Educación Superior.

En el plan de negocios se detalla una propuesta de servicio de alojamiento dirigida al segmento de estudiantes de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil y de la Universidad de Especialidades Espíritu Santo, pertenecientes al estrato socioeconómico medio-alto y proveniente de provincias cercanas a la ciudad Guayaquil. Se ofrecerá una solución integral al problema de su estadía que abarca no sólo brindar un lugar con administración formal, cómoda, segura y accesible, sino también contribuir en la adaptación del individuo a su nuevo entorno, manteniendo y respetando su estilo de vida habitual.

El producto CasaStudio posee una gran oportunidad de aceptación debido a que se diferencia de lo existente en el mercado, ya que le permite al estudiante contar con un lugar funcional, seguro y avalado por las universidades objetivas. La fuente de ventaja competitiva radica en la accesibilidad que tendrán los futuros clientes para encontrar información sobre la compañía y el trato personalizado a través de la cadena de valor para conseguir una experiencia de vida universitaria durante su estancia.

Finalmente, se presenta un análisis financiero a raíz del cual se reconfirma la viabilidad y potencialidad del proyecto. Su característica predominante es la recuperación a largo plazo de la inversión inicial, puesto que se desarrolla dentro de la industria de servicios (inmobiliario más hotelería). En el plan financiero se detalla que a partir del cuarto año se recupera la inversión, aunque cabe recalcar que el negocio es rentable desde el inicio de su operación.

2. LA COMPAÑÍA

RESIDE S.A. es una compañía innovadora, dinámica y funcional localizada en la ciudad de Guayaquil, que proporciona un servicio de alojamiento universitario integral, adaptándose a las necesidades de los estudiantes y a los requerimientos de los padres de familia. La compañía se fundamenta en sus cinco pilares de direccionamiento: misión, visión, objetivos, valores y principios corporativos, políticas de calidad.

- **MISIÓN**

Brindar un servicio de alojamiento integral dirigido al estudiante universitario, que permita potencializar su desarrollo académico ofreciéndole como valor agregado: servicio personalizado, seguridad, flexibilidad de sus requerimientos y la formalidad del servicio.

- **VISIÓN**

Ser reconocidos como la más completa comunidad de alojamiento al servicio de la colectividad universitaria, distinguiéndose por la calidad, competitividad y credibilidad del servicio.

- **OBJETIVO GENERAL**

Ofrecer un servicio de alojamiento a través de la residencia universitaria CasaStudio, a los estudiantes que migran temporalmente a la ciudad de Guayaquil durante su periodo universitario, creando las condiciones adecuadas para aportar en su formación integral.

- **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Posicionar a CasaStudio como una de las más completas opciones de hospedaje para estudiantes universitarios, consiguiendo mantener una tasa de ocupación entre el 80% y el 90%.
- Lograr reconocimiento en las provincias más cercanas a la ciudad de Guayaquil, tales como: El Oro, Los Ríos, Manabí, Santa Elena, entre otras.
- Obtener una satisfacción de los huéspedes superior al 90%, brindando como carta de presentación un servicio personalizado.
- Conseguir eficiencia a nivel operativo creando una estructura de costos que permita mantener el punto de equilibrio.
- Mantener una rentabilidad del negocio correspondiente al 17%.
- Recuperar la inversión en un plazo igual o menor a 5 años, logrando cubrir el préstamo en el lapso de 10 años.

- **VALORES Y PRINCIPIOS CORPORATIVOS**

- Integridad y Confianza: ser congruentes con las ideas y los actos, generar en los “stakeholders” confianza y credibilidad.
- Responsabilidad: ser puntuales y honestos, cumpliendo con los compromisos acordados.
- Respeto: a la dignidad humana, procurando el bienestar y desarrollo permanente de las aptitudes de los colaboradores.
- Lealtad: Identificación con la misión y visión de la compañía, promoviendo con las acciones el cumplimiento de los objetivos.
- Justicia: dar a cada quien lo que le corresponde. Reconocer la diversidad en los grupos de interés que tiene la empresa, estableciendo un trato equitativo hacia ellos.
- Administración Participativa: promover el fortalecimiento de las relaciones interpersonales y el trabajo en equipo, logrando involucrar a los miembros de la organización para conseguir el mejoramiento de los procesos.
- Responsabilidad Social: compromiso con los “stakeholders”, enfoque en mantener excelentes relaciones con los huéspedes y proveedores, así como un alto nivel de satisfacción de sus necesidades.

- **POLÍTICAS DE CALIDAD**

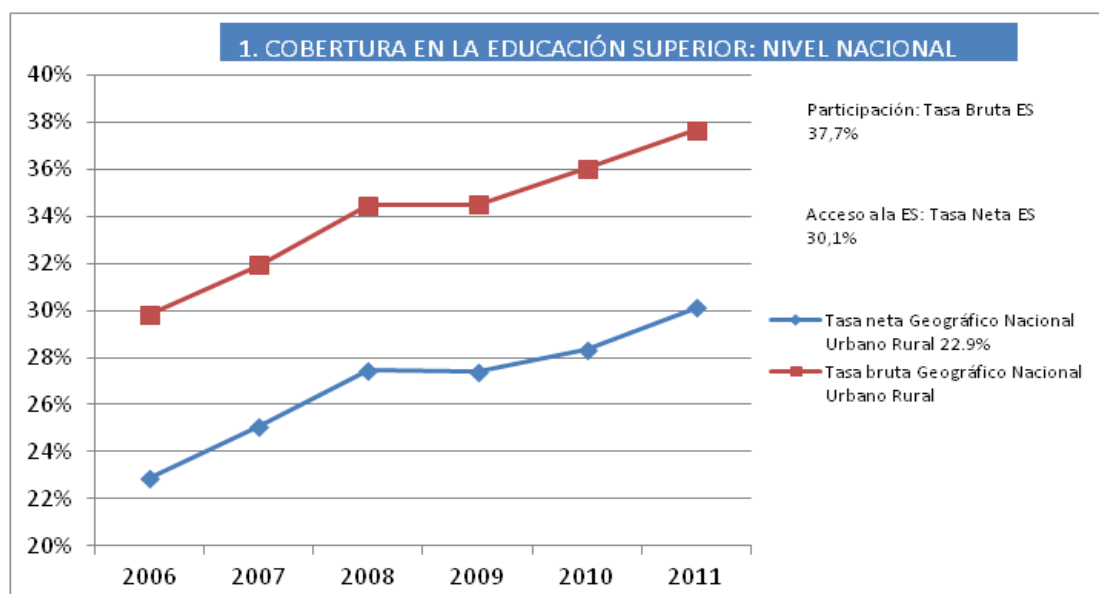
- Asegurar la calidad del servicio y la satisfacción del huésped, contando con un personal competente e incorporando una cultura basada en un modelo de excelencia y mejoramiento continuo.
- La estrategia empresarial estará encaminada a cautivar y fascinar a los huéspedes, para que ellos se conviertan en los naturales promotores de la marca.
- Optimizar los recursos económicos con la ejecución efectiva de los procesos, maximizando la rentabilidad mediante la reducción de costos, buscando siempre la productividad y el desarrollo sostenido.
- La estructura flexible creada permitirá realizar un desempeño laboral con altos niveles de eficacia y eficiencia.

3. CONCEPTO DEL NEGOCIO

- **CREANDO LA OPORTUNIDAD**

El acceso a la Educación Superior en el Ecuador ha crecido en forma sostenida en los últimos cinco años, la misma que llegó a ser del 30.1% en el año 2011, lo que significa un incremento del 7.20% considerando como base el año 2006.

Evolución de la tasa neta y bruta en la Educación Superior (2006-2011)



Fuente: INEC-ENEMDU 2006-2011

Por otra parte la matrícula en Educación Superior en el año 2010 llegó a 642,665 estudiantes, de los cuales el 15% se encuentran matriculados en instituciones autofinanciadas, 22% en instituciones cofinanciadas y el 63% en instituciones públicas.

Distribución de la matrícula 2010 en Educación Superior por nivel de formación y financiamiento

NIVEL	AUTOFINANCIADO		COFINANCIADO		PÚBLICO		TOTAL	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Técnico Superior	1.779	1,82%	540	0,39%	2.246	0,55%	4.565	0,71%
Tecnológico Superior	3.923	4,01%	0	0,00%	5.876	1,45%	9.799	1,52%
Tercer Nivel	81.736	83,56%	127.641	91,20%	369.420	91,24%	578.797	90,06%
Diplomado Superior	975	1,00%	2.672	1,91%	4.469	1,10%	8.116	1,26%
Especialización	539	0,55%	1.614	1,15%	3.225	0,80%	5.378	0,84%
Maestría	8.865	9,06%	7.485	5,35%	19.660	4,86%	36.010	5,60%
TOTAL	97.817	100%	139.952	100%	404.896	100%	642.665	100%
%	15%		22%		63%		100%	

Fuente: SNIесе 2010 – SENESCYT

La población estudiantil del Ecuador posee distintas posibilidades para ingresar a estudios superiores, siendo la mayor concentración la oferta académica del tercer nivel que corresponde al 90% del total del mercado; sin embargo existe una concentración en las ciudades de Quito y Guayaquil equivalente al 50%¹ del total de las Instituciones de Educación Superior.

¹ Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador, SNIесе 2010.

A través del análisis del mercado que se detallará en el capítulo cuarto, se ha podido detectar que en la ciudad de Guayaquil se cuenta con una diversidad de tipos de alojamiento para estudiantes universitarios, cuya característica principal es la informalidad debido a que su gran mayoría no poseen registros ni promoción adecuada, por lo que se deduce que el nicho de mercado no ha sido explotado eficazmente.

Con respecto a la oferta de hospedaje formal para estudiantes de un estrato socio-económico medio-alto, se puede indicar que es también muy limitada debido a que no ofrecen soluciones integrales a las necesidades de los estudiantes ni cuentan con una infraestructura propicia para el desarrollo de los mismos. Es necesario mencionar que no existe una orientación hacia el mejoramiento continuo de los servicios complementarios, lo que dificulta la adaptación al entorno laboral y social del individuo.

Adicionalmente, se ha podido evidenciar que entre los principales problemas que afrontan los estudiantes provenientes de otras provincias está la búsqueda y selección del lugar para hospedarse. Esta falta de información e informalidad que caracteriza a la oferta existente ha creado una buena oportunidad de negocio.

La oportunidad se presenta para RESIDE S.A. a través de toda la cadena de valor, ya que el mercado no está saturado y la oferta actual no se ha creado en base a las preferencias de los estudiantes, de esta forma no se han enfocado en satisfacer sus reales necesidades. La oferta informal no posee una ventaja de diferenciación o de posicionamiento, no son muy conocidas debido a que su publicidad no es agresiva, en consecuencia no han conseguido fidelizar a sus huéspedes, lo que determina el buen potencial de negocio para RESIDE S.A.

• **DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO A OFRECER**

La residencia universitaria CasaStudio está diseñada en base a las necesidades del mercado, buscando incentivar el desarrollo de alojamientos de larga estancia para estudiantes universitarios y brindando como diferenciales un servicio personalizado, entorno seguro y formalidad de la oferta; permitiendo así facilitar la adaptación de los estudiantes en la ciudad y potencializando su crecimiento personal, académico y social.

Existirá un clima tranquilo, donde la libertad y la responsabilidad personal se conjugan con la alegría y el respeto por las ideas de los demás. Vivir en CasaStudio es encontrar una gran familia, con servicios que hacen más fácil la vida del estudiante; también se aporta al equilibrio de las necesidades afectivas, sociales y culturales que surgen al alejarse de sus hogares los huéspedes.

A continuación se detallan las características más relevantes que ofrece CasaStudio:

- La Residencia considera que la base del desarrollo integral estudiantil consiste en respetar la privacidad, sentido de libertad y estilo de vida.
- Ubicación en una zona segura, de fácil acceso y cercana a las universidades objetivos.
- Infraestructura moderna y espaciosa que incluye todos los servicios básicos, monitoreo remoto, WI-FI y amplia capacidad en las distintas áreas tanto de esparcimiento como de alojamiento.

- Habitaciones individuales y compartidas, amobladas y funcionales que permiten una estadía agradable y confortable.
- Personal profesional que se preocupará por satisfacer las necesidades de los huéspedes, ofreciendo un servicio con altos estándares de calidad.
- Servicios complementarios que facilitan la estancia: parqueos, lavandería, secado, impresiones y copias.
- Administración especializada, la misma que estará enfocada a garantizar la buena estadía de los huéspedes con un ambiente adecuado que motive el desarrollo académico-social, mediante la convivencia y relaciones interpersonales con la comunidad estudiantil.
- En cuanto a la vida social existirá un agradable ambiente en donde los huéspedes crearán lazos de amistad, compartirán con personas de edades similares, con los mismos gustos e intereses. Se dispondrá de una sala de esparcimiento con equipamiento de audio y video.

• FUENTES DE VENTAJA COMPETITIVA

Garantizando la efectividad de los objetivos propuestos por la compañía, se ha considerado relevante establecer la cadena de valor de la Residencia Universitaria CasaStudio, con el fin de identificar con mayor claridad las fuentes de ventaja competitiva de RESIDE S.A.

A partir de la creación de diferenciales a lo largo de la cadena de valor, se podrá obtener la fidelización de los huéspedes, por lo tanto se establece como prioridad el servicio personalizado que se brindará en CasaStudio. La relación con el cliente, tanto interno como externo, será la piedra angular en el cumplimiento de los objetivos y por ende la principal estrategia de RESIDE S.A.



Elaborado: los Autores

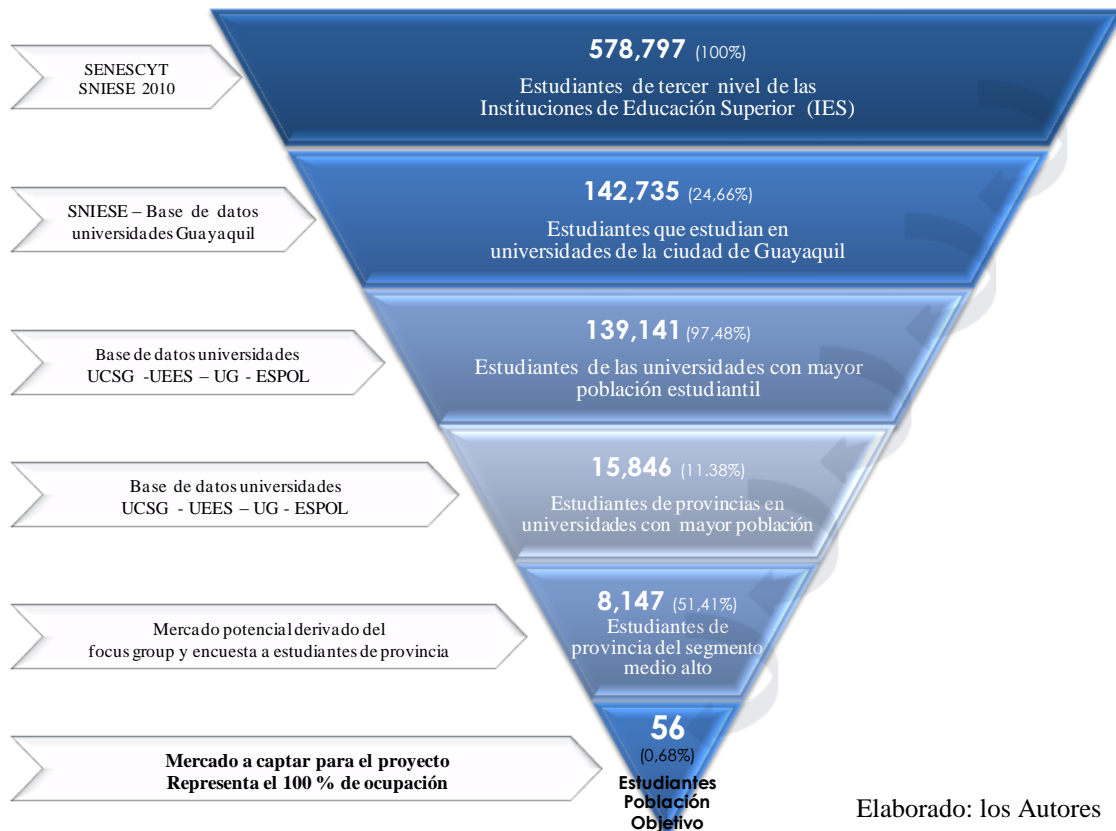
● **MODELO DEL NEGOCIO**



Elaborado: los Autores

4. ANÁLISIS DEL MERCADO

● **SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**



Elaborado: los Autores

El mercado potencial del proyecto CasaStudio está compuesto por estudiantes provenientes de las diversas provincias del país que cursan sus estudios en las principales universidades locales. De acuerdo al producto desarrollado y a los resultados de la investigación de mercado, se ha establecido que el segmento objetivo es del estrato socioeconómico medio alto, por lo que en el cuadro se detalla la cantidad de 8,147 estudiantes como la base del mercado potencial a captar.

Universidades	Población Estudiantil	# Total Estudiantes de Provincia	# Estudiantes estimados por los Autores *
Escuela Superior Politécnica del Litoral	12631	2895	261
Universidad Católica Santiago de Guayaquil	16643	5910	5910
Universidad de Guayaquil	105000	5627	563
Universidad de Especialidades Espíritu Santo	5137	1413	1413
Total General	139411	15845	8147

Fuente: SENESCYT 2010 y Proyecciones 2011

• INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Con el fin de comprobar la aceptación y viabilidad del proyecto Residencia Universitaria CasaStudio en la ciudad de Guayaquil, se realizó una investigación de mercado (Ver anexos 1 y 2) para comprender el entorno, potencial del negocio y confirmar las siguientes interrogantes:

- Factibilidad de crear una residencia universitaria con carácter formal
- Identificar el tamaño potencial del mercado
- Conocer las necesidades, gustos y preferencias del cliente objetivo
- Determinar las variables que influyen en la toma de decisión del estudiante universitario
- Reconocer los factores críticos de éxito del negocio
- Definir la estrategia comercial y el plan financiero del negocio

Se detallan los tipos de investigaciones realizadas: cualitativa, con el uso del “focus group” y cuantitativa, en base a encuestas

• Resultados Cualitativos

En el mes de mayo de 2012 se realizaron “focus groups” a 12 estudiantes (2 grupos de 6 personas) procedentes de las universidades: Católica de Santiago de Guayaquil y Especialidades Espíritu Santo. Sus edades oscilaron entre 18 y 25 años, de un estrato medio y medio alto.

De estas entrevistas se obtuvo la siguiente información:

- Generalidades

Dirección Actual de Residencia:	Ceibos
	Urdesa
	Garzota
	Vía a Samborondón
Carreras Cursando:	Marketing
	Gestión Empresarial
	Auditoría
	Medicina
	Hotelería y Turismo
	Telecomunicaciones
Tiempo promedio de la carrera:	4 años
Oficio:	Estudiantes a tiempo completo, estudiantes que a la vez trabajan.
Estado Civil:	Solteros
Gustos y Preferencias:	Realizar deportes
	Ir al cine
	Salir a farrear
	Visitar a familiares en su ciudad de origen
Palabras más usadas en la conversación:	Facilidad
	Cercanía
	Chévere
	Claro
Provincias de Origen:	Manabí
	Santa Elena
	El Oro
Ciudades de Procedencia:	Manta
	Portoviejo
	Bahía de Caráquez
	Salinas
	Machala
Colegios:	Jefferson y Leonardo da Vinci - Manta
	Cruz del Norte - Portoviejo
	La Inmaculada - Bahía de Caráquez
	Rubira - Salinas
	Unidad Educativa del Pacífico y Santa María - Machala

- Características de los lugares alquilados

- Amoblados con acabados antiguos – de una planta
- Cercanos a las universidades
- Servicios incluidos: agua, luz e internet
- Limpieza: se realiza una vez por semana
- Dormitorio incluye: cama, escritorio, silla, closet pequeño y baño privado
- Área de Cocina incluye: refrigeradora, cocina y microonda

- Medios de información

- Referidos – amigos y familiares

- Asociaciones estudiantiles de las diversas facultades
 - Departamento de Admisiones y Departamento de Marketing de las respectivas universidades
 - Anuncios en periódicos locales
 - Bares universitarios
- Toma de decisión
 - En las visitas in situ – evalúan la atención recibida y si el lugar cumple con lo inicialmente ofrecido, comparando costo vs. beneficio.
- Distribución del tiempo
 - Estudiantes a tiempo completo – optan por un horario flexible que puede ser en la mañana, mañana y tarde o únicamente en la noche.
 - Estudiantes que trabajan – Inician su jornada desde muy temprano y no regresan a su lugar de residencia hasta las 22H00.
 - Por lo general viajan a sus ciudades de origen los fines de semanas libres y cuando hay feriados.
- Financiamiento y Planificación
 - En efectivo o por depósito bancario. Los estudiantes que se dedican solamente a sus estudios, los padres realizan transferencias bancarias para cubrir sus gastos.
- Ideas Claves
 - Costo actual de sus viviendas entre \$280 y \$360
 - Algunos entrevistados no cuentan con tiempo de cocinar ni de lavar su ropa, sin embargo en su gran mayoría desearían que exista un cuarto de lavado con secadora.
 - Las mujeres prefieren tener habitaciones individuales mientras que los hombres no tienen problema de convivir juntos.
 - La mayoría de los 12 entrevistados no trabajan, sus papás pagan la renta aunque no tienen la última palabra solo el lugar seleccionado.
 - No les agrada la palabra pensionado.
 - Buscan viviendas seguras y cercanas a sus respectivas universidades.
- Principales “atributos” a utilizar para el proceso de comunicación
 - Seguro
 - Funcional
 - Confortable
 - Moderno
 - Asequible
 - Cercano

- Reacción a la propuesta “Casa Porteña”

Les agrada la idea de tener como alternativa una residencia con identidad universitaria, que cuente con facilidades orientadas a sus estudios: silencioso, privado y cómodo. Les interesa las instalaciones modernas aunque priorizan la seguridad y la cercanía a la universidad, principalmente por tiempo y gasto en transporte. Lo idóneo para ellos sería que la residencia sea compartida con personas que estudien en la misma universidad.

Finalmente, casi la mitad de los entrevistados consideran que la palabra “Porteña” les suena antigua, mientras que piensan como algo familiar la palabra “Casa”.

- **Resultados Cuantitativos**

Se realizaron 400 encuestas con base a una población finita de estudiantes de las principales universidades de la ciudad de Guayaquil:

- Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
- Escuela Superior Politécnica del Litoral
- Universidad de Guayaquil
- Universidad de Especialidades Espíritu Santo

El objetivo fue contar con datos verídicos acerca de las percepciones, intereses y gustos generales de los potenciales clientes. Para el efecto se desarrolló un cuestionario de 20 preguntas, el mismo que se encuentra dividido en las siguientes secciones: servicio brindado por la oferta actual, necesidades/tendencias e información demográfica de los estudiantes.

En el anexo 3 se puede apreciar el detalle de las encuestas realizadas:

- 71% de los estudiantes prefieren vivir en el sector norte de la ciudad (Ver gráfica 3.2).
- Se recalca que los medios más apropiados para la difusión del servicio son: el periódico (46%), las universidades y las redes sociales (15% cada uno). (Ver gráfica 3.4).
- El 92% de los encuestados acepta de forma favorable el servicio de la Residencia Universitaria, por lo que se puede identificar una atractiva oportunidad de negocio para RESIDE S.A, que abarca un mercado potencial de 7,495 estudiantes (Ver gráfica 3.5)
- Casi el 100% de los encuestados han valorado de manera favorable (por encima de 8/10) las características propuestas: cercanía a la universidad, sala de estudio, seguridad, alimentación, internet, limpieza de habitación, parqueo y lavandería (Ver gráfica 3.6).
- Un 64% estaría dispuesto a pagar entre \$300 a \$350 por el servicio a ofrecer, un 24% aceptaría pagar mensualmente entre \$350 a \$400 y el 12% restante pagaría por encima de los \$400 (Ver gráfica 3.7).

- **ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA**



Elaborado: Los Autores

- **CONTEXTO**

- **Ámbito Económico**

En el Ecuador hay una expectativa de crecimiento del 3,8%, lo que corresponde a un PIB nominal de USD 71,6 mil millones, así se alcanzará un ingreso per cápita de la población de USD 4.700, lo que equivale anualmente a USD 8.600 dólares medidos en términos de poder de paridad de compra.

La inflación esperada es del 6,1%, similar al de los países latinoamericanos y se justifica por la continuidad de las políticas de expansión del gasto público, adicionalmente por el aumento en el precio de los “commodities” a nivel mundial.²

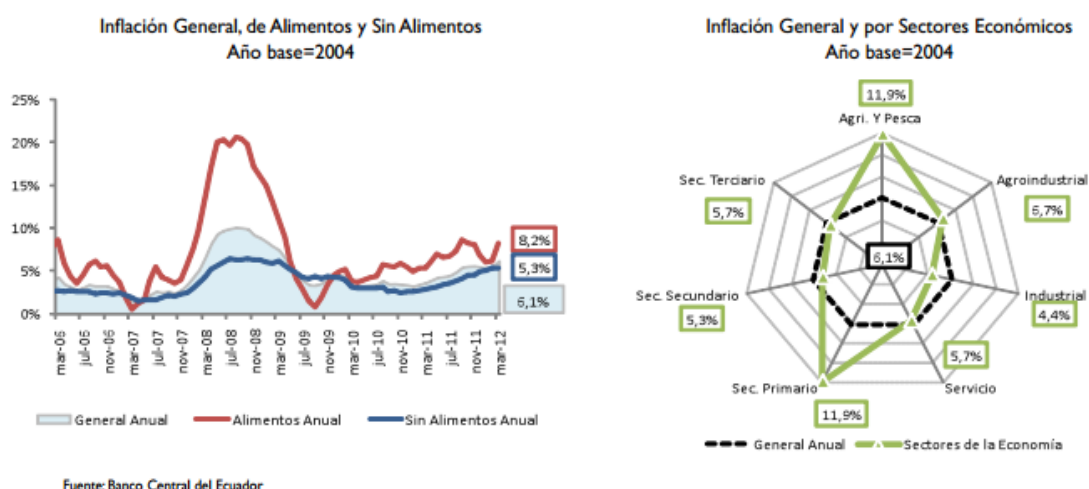
El crecimiento sectorial en el 2011 se desarrolló a favor del cambio de la matriz productiva. Así, se destaca el crecimiento del sector terciario en un 10%; seguido del sector secundario que se ubicó en un 7% y finalmente el sector primario en un 5%.³

² Banco Central de Ecuador, Publicación – Notas de la Dolarización.

³ Ministerio de Coordinación de la Política Económica del Ecuador.

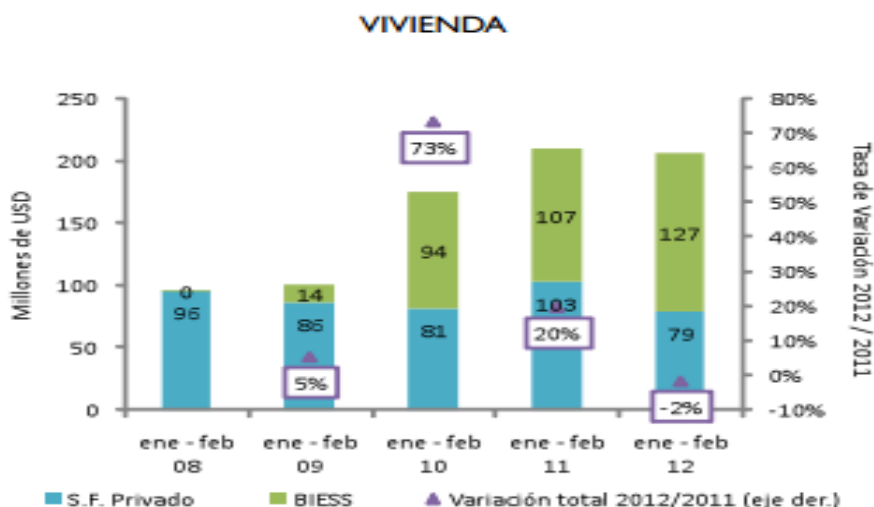
A continuación se detallan las gráficas relevantes a las tasas de crecimiento por sectores con relación al PIB e ingreso de la familia ecuatoriana.

Inflación e ingresos familiares



Fuente: Banco Central del Ecuador, Superintendencia de Bancos y Seguros, Banco Ecuatoriano de la Vivienda, Ministerio de Coordinación de la Política Económica.

Durante los últimos años el sector de la construcción en el país ha tenido resultados estupendos, lo cual se ha evidenciado en el desarrollo de diversos proyectos inmobiliarios para uso residencial. Sin embargo, las alternativas enfocadas al alojamiento de estudiantes universitarios ha sido poco desarrollada por el sector privado en la ciudad de Guayaquil.



En la siguiente gráfica se puede apreciar que el volumen de crédito por actividad económica solamente corresponde al segmento productivo y al microcrédito del sistema financiero privado. El crecimiento que ha tenido el sector de la construcción corresponde alrededor del 40%.

Actividad Económica	VOLUMEN DE CRÉDITO SISTEMA FINANCIERO PRIVADO					VARIACIÓN	
	ene - feb 08	ene - feb 09	ene - feb 10	ene - feb 11	ene - feb 12	Variación absoluta Millones de USD	Variación %
Construcción	92	66	76	90	129	39	43,1%
Total por actividades económicas	1.239	1.283	1.330	1.783	2.014	231	12,9%
Volumen de Crédito a Consumo	475	418	545	894	961	66	7,4%
Volumen de Crédito a Vivienda	96	101	175	210	206	-3	-1,7%
Total General	1.810	1.802	2.050	2.887	3.181	294	10,2%

Fuente: Banco Central del Ecuador, Superintendencia de Bancos y Seguros, Banco Ecuatoriano de la Vivienda, Ministerio de Coordinación de la Política Económica.

- **Ámbito Social**

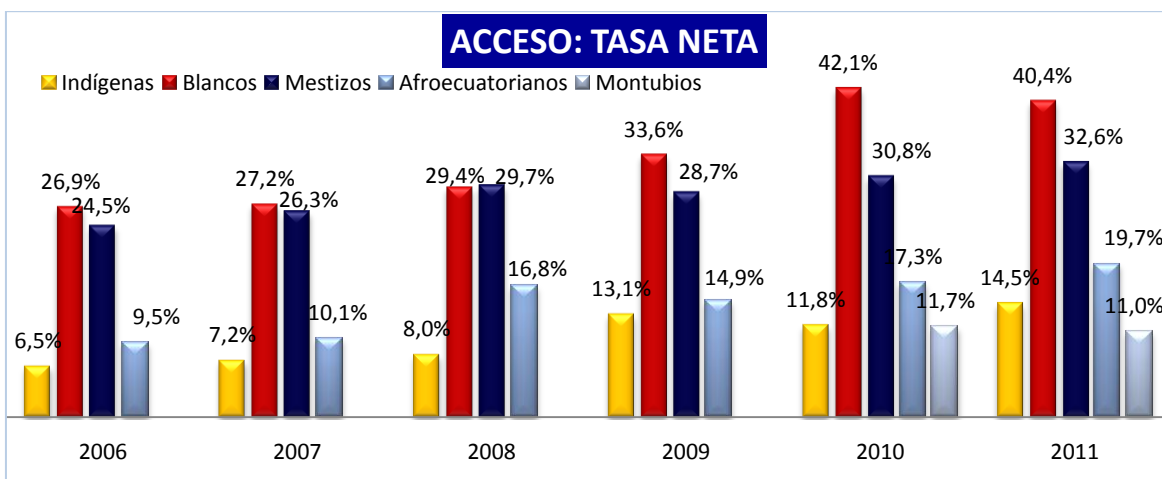
En Ecuador la formación universitaria representa, para muchos jóvenes, los únicos canales de acceso posible a futuras inserciones laborales. Sin embargo, muy poco se ha tomado en cuenta las condiciones que tienen que enfrentar los estudiantes que emigran dentro del país

Esta situación se presenta con mayor frecuencia en los estudiantes de provincias que por lo general plantean su formación profesional en ciudades grandes que ofrecen una gran variedad de opciones para que puedan continuar su educación superior en la universidad de su preferencia; en este panorama muchos alumnos se plantean como una primera opción el hospedarse en casa de parientes aunque una gran parte de estos jóvenes deben obligatoriamente buscar otro tipo de residencia.

Se considera además como paradigma, que la educación de calidad se la encuentra en las grandes urbes; y de igual manera la oportunidad de empleo luego de culminar los estudios. Esto conlleva a que se produzca un fenómeno de migración temporal o en algunos casos de forma definitiva de los estudiantes.⁴

El Ecuador es un país con diversidad cultural y marcadas diferencias regionales, lo cual permite a la sociedad tener un alto nivel de conocimiento sobre la diversificación y la aceptación cultural. Con tal antecedente, se precisa el acceso a la Educación Superior por etnia, el mismo que ha tenido un crecimiento significativo en los periodos considerados del 2006 al 2011.

⁴ Análisis de mercado: necesidades habitacionales de los estudiantes de provincia que estudian en la ESPOL.



Fuente: INEC-ENEMDU 2006-2011

- **Ámbito Legal – Ley de Educación Superior**

El 12 de octubre de 2010 se creó la nueva Ley Orgánica de Educación Superior, LOES, que indica tácitamente los objetivos de la Educación Superior en el Ecuador, según el artículo 2 tiene como objeto definir los principios, garantizar el derecho a la educación superior de calidad que propenda a la excelencia, al acceso universal, permanencia, movilidad y egreso sin discriminación alguna. Así mismo, en la aprobación de la LOES se suspendieron las actividades del Consejo Nacional de Educación Superior, ex - CONESUP, e ingresaron nuevos organismos públicos que rigen el actual Sistema de Educación Superior⁵:

CES: El Consejo de Educación Superior es el encargado de “planificar, regular y coordinar el Sistema de Educación Superior”.

SENESCYT: La Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación tiene como misión “ejercer la rectoría de la política pública en el campo de la educación superior, la ciencia, tecnología, innovación y los saberes ancestrales, coordinando y articulando las acciones entre el sector público y los sectores productivos públicos y privados”⁶.

CEAACES: El Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior se encarga de “contribuir al aseguramiento de la calidad de las instituciones, programas y carreras que se ofrecen en las instituciones que integran el Sistema Nacional de Educación Superior, mediante la aplicación de procesos continuos de autoevaluación, evaluación externa y acreditación para viabilizar la rendición social de cuentas de los Centros de Educación Superior, en relación con el cumplimiento de sus misiones, fines y objetivos y que respondan al desarrollo integral que requiere el país”⁷.

Adicionalmente para garantizar el acceso de los aspirantes a la educación de calidad, se creó el Sistema Nacional de Nivelación y Admisión, SNNA, que consiste en “diseñar, implementar y

⁵ Ley Orgánica de Educación Superior

⁶ Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación

⁷ Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior

administrar un SNNA a las instituciones de educación superior públicas del Ecuador, que garantice la pertinencia de la oferta académica y la existencia de un sistema equitativo, transparente para todos los estudiantes aspirantes, basado en la aplicación de pruebas estandarizadas debidamente validadas”, a través del Examen Nacional para la Educación Superior donde participan todas las instituciones de educación superior públicas con el 100% de la matrícula de nivelación y las instituciones de educación superior cofinanciadas y autofinanciadas otorgarán a través del SNNA el 10% de su matrícula de nivelación.

- Estadísticas

Según el Mandato Constituyente No. 14, expedido por la Asamblea Nacional Constituyente el 22 de julio de 2008⁸, que establece la obligación del Consejo Nacional de Evaluación y Acreditación CONEA, ex organismo gubernamental que regulaba la evaluación de desempeño institucional de las IES, indicó que el Sistema de Educación Superior del Ecuador está conformado por 57 universidades y escuelas politécnicas, de las cuales el 34% son autofinanciadas, 14% cofinanciadas y el 52% públicas, así como también está conformado por 282 institutos técnicos, tecnológicos, de arte, música y pedagógicos.

- Calidad en la Educación Superior

El ex -CONEA evaluó mediante un informe técnico el nivel de desempeño de las instituciones de educación superior a partir de 4 criterios: academia (planta docente, nivel, tiempo de dedicación, existencia de una carrera docente y vinculación con la colectividad) ,estudiantes y entorno de aprendizaje (deberes y derechos vinculados al acceso, reglamentación, titulación, tasa de graduación, tiempo de titulación, soporte académico, bibliotecas, laboratorios y TIC's), investigación (políticas de investigación, líneas de investigación, licencia sabática, becas de investigación, praxis investigativa, fondos y formación en investigación y pertinencia) y gestión (organización interna e infraestructura, accesibilidad, espacios de bienestar y oficinas de docentes a tiempo completo).

Como resultado de este proceso en noviembre del 2009, se realizó una categorización de las diferentes IES basándose en las siguientes tipologías:

Categoría A: 11 Instituciones que presentaron condiciones adecuadas para el desarrollo de las actividades académicas, de investigación y gestión; son aquellas que alcanzaron un desempeño promedio mayor al 60% del puntaje total.

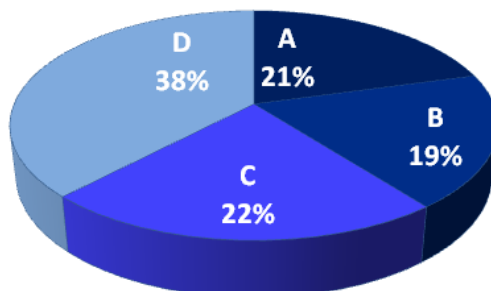
Categoría B: 10 instituciones cuyo desempeño estaba por sobre el promedio nacional, alcanzaron un desempeño promedio entre el 60% y 50% del puntaje total.

Categoría C: 12 instituciones que mostraron un desempeño promedio, con debilidades en los niveles de formación del personal docente y su tiempo de dedicación, alcanzaron un desempeño promedio entre el 50% y 40% del puntaje total.

⁸ Mandato Constituyente No. 14 – Evaluación de Desempeño Institucional de las Universidades y Escuelas Politécnicas del Ecuador.

Categoría D: 9 instituciones cuyo desempeño fue inferior al promedio en cada una de las dimensiones evaluadas, alcanzaron un desempeño entre el 40% y 30% del puntaje total.⁹

Distribución de las universidades y escuelas politécnicas por categoría en el 2012



Fuente: CEAACES 2012

- **Ámbito Legal – Ley de Hipotecas**

La Ley de Hipotecas¹⁰ entró en vigencia desde el 26 de junio de 2012 para evitar una posible burbuja inmobiliaria en el país. Es decir, que las personas que obtienen créditos hipotecarios y que por alguna razón de fuerza mayor no pueden cancelarlo, podrán hacer frente a esa deuda con la entrega del bien inmueble. Además, hay que señalar que la Ley aplica para la primera vivienda de hasta \$ 146,000 dólares.

Entre los aspectos beneficiosos para las personas naturales están que en el caso de mora, ya no podrán embargarles otros bienes ajenos a la casa para finiquitar la deuda, tampoco firmar garantías, pagarés o letras de cambio para hacer frente a las deudas y que tendrán más opciones para acudir a instituciones bancarias a solicitar un préstamo para compra de casa, ya que la Ley obliga a cada una de ellas a mantener un saldo de hipotecas del mínimo un 5% de su patrimonio técnico.

Sin embargo, la creación de esta Ley tiene como contraparte que las instituciones financieras prevean un endurecimiento de las condiciones para dar créditos. Es así que el cliente podría verse perjudicado si los bancos deciden que para acceder a un préstamo, éste deberá cumplir requisitos más severos de nivel de ingresos o capacidad de pago. La razón a la que recurren los bancos es que el nivel de riesgo sube y deben cubrir la posibilidad de que el crédito no pueda cobrarse. Esto significaría, en el caso de los créditos de vivienda, que el banco solicite un ingreso mensual mayor para acceder a determinados montos y que los plazos de pago se acorten. Otro problema puede ser que la institución financiera ya no decida financiar el 70% de la vivienda.

⁹ Datos proporcionados por el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior.

¹⁰ Ley para la Regulación de los Créditos para Vivienda y Vehículos o conocida como “Ley de Hipotecas”.

Finalmente, es importante indicar que la aplicación de esta nueva Ley no causa ninguna afectación al proyecto de la Residencia Universitaria, puesto a que ésta sólo aplica para crédito por la primera vivienda de personas naturales, más no para proyectos inmobiliarios.

- **COMPETENCIA**

Entre las alternativas para los estudiantes que provienen de diferentes provincias se destacan: casas de familiares, pensionados, departamentos alquilados y casas anfitrionas. Estos tipos de residencias no se encuentran estructurados como negocios formales sino que corresponden a pequeños emprendimientos familiares, en su mayoría son inmuebles que ya no están ocupados por sus respectivos dueños.

Debido a la expansión urbana en la ciudad de Guayaquil, existen zonas residenciales en el norte de la ciudad como Kennedy y Urdesa donde se concentra en su mayoría la oferta mencionada, debido a que las familias que allí vivían han cambiado sus residencias hacia la vía a la Costa o vía a Samborondón.

- **Oferta Informal Indirecta**

- Pensionados*

- Poseen una capacidad promedio de 10 a 15 personas en habitaciones compartidas, uso mixto o exclusivos para el género femenino, en el servicio se incluyen en la mayoría de los casos alimentación (desayuno), limpieza de la habitación, tv cable, lavandería e internet.

- Estas pensiones se encuentran ubicadas en sectores aledaños a las principales universidades (Urdesa, Kennedy y Bellavista). Poseen restricciones como el no llegar a la pensión pasada la medianoche y su costo mensual varía entre \$300 a \$400 dólares.

- Habitaciones Independientes*

- Dentro de la oferta también existen habitaciones independientes en casas de particulares que pueden incluir el uso de cocina, lavandería, etc. Por lo general, estas habitaciones no cuentan con entrada independiente y el huésped tiene limitado el uso de las áreas comunes Su costo es de \$150 a \$200 dólares mensuales por persona.

- **Oferta Inmobiliaria General**

- Casas y Departamentos Compartidos*

- Ofrecen de 4 a 5 habitaciones individuales y los jóvenes comparten áreas comunes como cocina, lavandería, sala y comedor. Brindan servicio de internet y tv cable. Su costo es de \$180 a \$220 dólares mensuales por persona y para realizar eventos sociales se debe solicitar la autorización del arrendatario.

- **Oferta Formal Básica**

Casas Anfitrionas - UCSG

La Universidad Católica de Santiago de Guayaquil UCSG ofrece a los alumnos que provienen de otras provincias, hogares cómodos y seguros ubicados estratégicamente alrededor del campus de la UCSG, con diversidad de servicios y precios; además de una atención garantizada con el fin de hacerlos sentir como en su propia casa.

En la actualidad existen 35 Familias Anfitrionas, las mismas que han sido previamente calificadas por la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Entre los servicios que ofrecen se destaca:

- Habitaciones amobladas c/s baño privado
- Alimentación: desayuno y cena
- Lavado y planchado de ropa
- Limpieza de la habitación

Dentro de la base de datos de las Familias Anfitrionas se destaca el hecho del amplio rango de precios de las distintas alternativas, lo cual demuestra la prioridad de la UCSG de satisfacer y acoplarse al poder adquisitivo de los estudiantes. El departamento encargado de brindar información y realizar las conexiones con las Casas Anfitrionas es el de Comunicación y Marketing.¹¹

- **Oferta Formal Especializada**

Residencia Universitaria - UEES

La Universidad de Especialidades Espíritu Santo UEES cuenta con una urbanización que alberga 3 casas en la zona anexa al campus, con una capacidad total de 21 estudiantes del género femenino, en habitaciones individuales o dobles. La solicitud se puede realizar desde el sitio web de la UEES o directamente contactándose con el Departamento de Admisiones.

Hay internet ilimitado y posee áreas comunes, tales como: sala de estudio, de televisión, comedor, cocina, lavadora, secadora y piscinas.

La mayor fortaleza de esta residencia es la seguridad que brinda a las estudiantes. Existen restricciones para el ingreso (sólo a través de carnet), los visitantes con previa autorización de la Universidad pueden acceder a las instalaciones, está prohibido realizar reuniones sociales y el ingreso está permitido únicamente hasta las 24h00.

Se detalla a continuación el costo de las habitaciones:

Habitación sencilla: \$250,00 - \$380,00

Habitación compartida: \$300,00 - \$350,00

Habitación máster compartida: \$350,00

¹¹ Departamento de Comunicación y Marketing de la UCSG.

En este costo se incluye la limpieza de patios y jardines, que se realiza una vez por semana. Adicionalmente, existe la alternativa de contar con parqueo cancelando mensualmente el valor de \$50,00.¹²

- **CONSUMIDORES**

De acuerdo a las encuestas realizadas se ha determinado que el segmento objetivo serán estudiantes universitarios que procedan de provincias cercanas a la ciudad de Guayaquil, tales como: El Oro, Manabí, Guayas (otros cantones), Santa Elena y Los Ríos.

VARIABLES DEMOGRÁFICAS	VARIABLES PSICOGRÁFICAS
Edad: entre 18 y 25 años	Hábitos de estudio: investigaciones en bibliotecas, largas jornadas de estudio, trabajos en grupo, uso diario de internet.
Nivel de estrato socioeconómico: Medio Alto	Estilo de Vida: valoran la privacidad, autonomía, status, confort y seguridad.
* Estudiantes provenientes de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil y de la Universidad Espíritu Santo	Actividades Extracurriculares: ir al cine, realizar deportes y salir a eventos sociales.
Ubicación cercana a sus principales lugares de interés: la universidad, centros comerciales, terminales de transporte, hospitales, UPC, etc.	Hábitos Alimenticios: comida rápida y pre-elaborada, bebidas energizantes, snacks, etc.

Elaborado: los Autores

* Se destaca que en el estudio de mercado realizado se incluyó también a los estudiantes de la Escuela Superior Politécnica del Litoral y a los de la Universidad de Guayaquil (Ver anexo 3 – Gráfica 3.10), sin embargo la disposición a pagar por estos estudiantes es de un máximo de 350 dólares (90%), demandando a la vez un servicio básico de alojamiento. Por tal motivo, se ha decidido no incluirlos como segmento objetivo de este proyecto.

- **COLABORADORES**

- **Alianzas**

Como principal alianza estratégica se considera crear una vinculación permanente con las dos universidades objetivos, la finalidad es contar con el aval respectivo para obtener la credibilidad y respaldo frente a los padres y a los estudiantes. De manera directa estas alianzas aportarán a la propuesta formal de valor a entregar y de manera indirecta, serán las universidades las que promocionen la marca CasaStudio sin incurrir la compañía en costo alguno.

En la UEES el contacto es a través del Departamento de Admisiones y en la UCSG es el Departamento de Marketing y Comunicación. Las universidades requieren realizar visitas a CasaStudio como medio de verificación de los servicios y precios que detallarán a los

¹² Departamento de Admisiones de la UEES.

estudiantes. Adicionalmente, requieren que se les proporcione copia de la escritura pública, última planilla cancelada de servicios básicos, referencias bancarias y comerciales.

A futuro, se espera que a través de estas alianzas se puedan captar estudiantes de intercambio que buscan seguridad, estratégica ubicación y cercanía a la universidad.

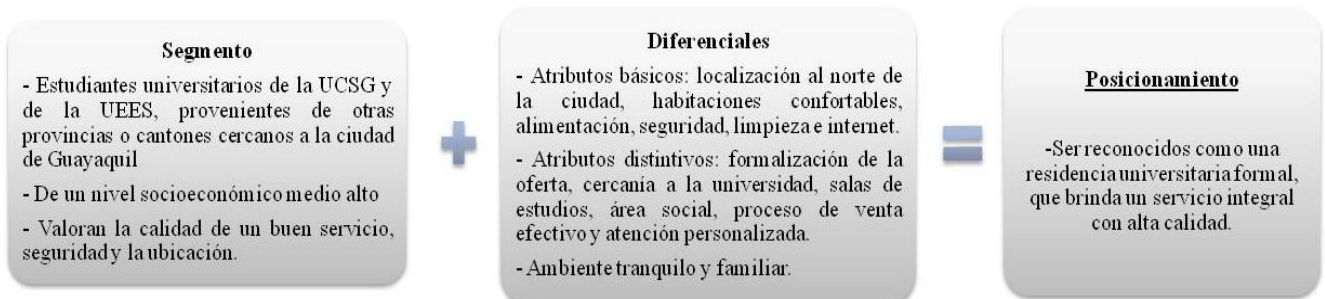
- **Proveedores**

Se han detectado ciertos proveedores claves para el correcto funcionamiento del negocio:

- Compañía de seguridad, quien ofrece el servicio de monitoreo remoto de seguridad.
- Compañía del servicio de internet que ofrece WI-FI a toda la instalación de CasaStudio.
- Compañía de mantenimiento técnico para los aires acondicionados, el ascensor, equipos de hidráulicos sanitarios, etc.
- Compañía de seguro contra todo riesgo para las instalaciones e infraestructura del edificio.
- Compañías de taxi ejecutivo que ofrecerán sus servicios de transportación a los estudiantes.

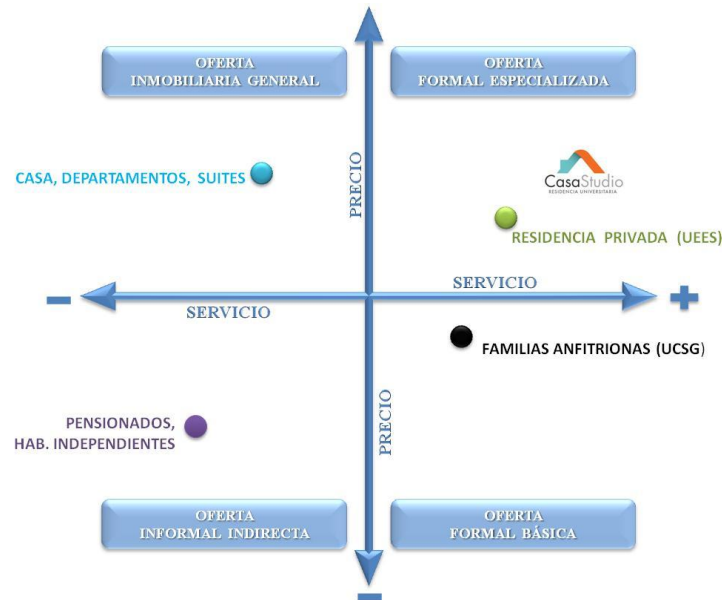
5. POSICIONAMIENTO Y ESTRATEGIA

- **POSICIONAMIENTO**



Elaborado: Los Autores

- **Mapa de Posicionamiento**



Elaborado: Los Autores

- **ESTRATEGIA**

El desarrollo continuo de RESIDE S.A. se logrará a través de una estrategia de diferenciación, buscando obtener una ventaja competitiva que permita fortalecer en el mercado a la Residencia Universitaria CasaStudio frente a sus competidores.

RESIDE S.A. centrará su estrategia corporativa en la entrega de un servicio de alojamiento integral, que cubra las necesidades que se generen por los huéspedes durante su proceso de búsqueda, selección y contratación del servicio. Esta estrategia permitirá posicionar a la residencia universitaria como un referente en el mercado guayaquileño.

Adicionalmente, la estrategia de diferenciación consistirá en brindar la siguiente propuesta de valor: oferta formal y alineada al estilo de vida del huésped, enfoque al servicio personalizado y otorgar una positiva experiencia de vida universitaria.

La compañía buscará un crecimiento incrementando la capacidad de alojamiento, lo que permitirá tener mayor cobertura logrando así una mayor eficiencia en costos. El crecimiento en ingresos a través de esta estrategia será consecuencia del posicionamiento buscado y de las soluciones ofrecidas a los huéspedes, que se ajustarán a las necesidades presentes y futuras en términos de tiempo de respuesta, calidad, flexibilidad y servicios.

- **Mercado Potencial**

En base a los resultados de la investigación de mercado, del posicionamiento planteado y de la estrategia a seguir, se puede estimar que el negocio de CasaStudio podría generar ingresos anuales aproximados de \$12,466,083.20.

Mercado Potencial	
Tamaño del Mercado Potencial (Estudiantes Provincia Segmento Medio Alto)	8147
Nivel de Aceptación del proyecto CasaStudio*	92%
Nivel de Aceptación del Mercado Objetivo*	33%
Tamaño Real del Mercado Objetivo	2473
Tarifa aceptable para pago del Mercado Objetivo en USD \$/mes	420
Ingresos Estimados (US \$/mes)	\$1,038,840.26
Ingresos Estimados (US \$/año)	\$ 12,466,083.20

* Porcentajes obtenidos en base a los resultados de la investigación de mercado
 Elaborado: Los Autores

6. IMPLEMENTACIÓN

- **PRODUCTO**



En la Residencia Universitaria CasaStudio se ofrecerán 45 habitaciones, distribuidas en 15 habitaciones Plus (dobles) y 30 habitaciones Premium (sencillas), en las cuales se incluye:



Habitación Premium



- 1 cama de madera (plaza y media) con acabado en color wenge y/o haya
- 1 velador con acabado en color wenge y/o haya
- 1 escritorio con acabado en color wenge y/o haya
- 1 lámpara de escritorio
- 1 closet con cajonera interior
- 1 baño independiente
- 1 aire acondicionado tipo split de 12,000 BTU
- 1 televisor de 32"
- 1 microondas
- 1 refrigerador de 5 pies cúbicos
- 1 teléfono / intercomunicador
- 1 cortina

Habitación Plus

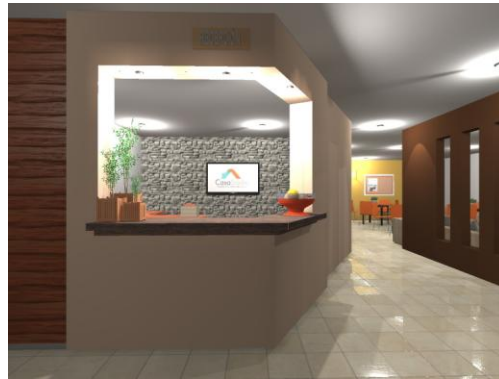


- 2 cama de madera (plaza y media) con acabado en color wenge y/o haya
- 1 velador (0,40 x 0,30) con acabado en color wenge y/o haya
- 2 escritorio (1,20 x 0,45) con acabado en color wenge y/o haya
- 1 mesa auxiliar (0,45 x 0,45) con acabado en color wenge y/o haya
- 2 lámparas de escritorio

- 1 mesa para el televisor
- 1 closet vestidor con cajoneras interiores
- 1 baño independiente de 4.20 m2
- 1 aire acondicionado tipo Split de 18,000 BTU
- 1 televisor de 32”
- 1 microondas
- 1 refrigerador de 5 pies cúbicos
- 1 teléfono / intercomunicador
- 1 cortina

Adicionalmente CasaStudio cuenta con los siguientes lugares que permitirán brindar un servicio integral:

- Recepción
- Administración Participativa
- Sala Social
- Comedor
- Salas de Estudio
- Cocina
- Lavandería, secado y planchado
- Terraza Social
- Jardines



• **PRECIO**

En la determinación del precio para la Residencia Universitaria CasaStudio, considerando la estrategia de diferenciación y la sostenibilidad de brindar un servicio de alta calidad, establecer precios que ayuden a cubrir los costos para poder satisfacer las necesidades de los estudiantes, por lo tanto el mercado objetivo tendrá el poder adquisitivo necesario para acceder a los servicios de CasaStudio.

La fijación del precio de la habitación en CasaStudio va íntimamente relacionada a la sensación de calidad del producto, así como su exclusividad, que además combina las variables de valor agregado como: seguridad, comodidad, cercanía a la universidad y servicios complementarios, posicionando así a la Residencia como una alternativa de alojamiento formal con altos estándares de calidad y servicio.

Los parámetros que se utilizaron para la establecer los precios fueron: en función de costos fijos y variables, precios del mercado para servicios similares o competidores indirectos, disponibilidad a pagar del potencial mercado objetivo y rendimiento esperado de los inversionistas.

En la combinación de alta percepción de servicio y alto precio de alquiler mensual de la habitación, se determina el precio de \$400 dólares por habitación premium y de \$700 dólares por habitación plus.

A continuación se presenta una tabla referencial de precios por producto-servicio ofrecido:

HABITACIÓN	PRECIO / MES
Premium (Simple)	\$ 400.00
Plus (Doble)	\$ 700.00

Elaborado: los Autores

Se incluye lo siguiente: aseo de la habitación (2 veces a la semana), desayuno diario, TV Cable y servicio WI-FI ilimitado.

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	
Parqueadero	\$ 70.00
Lavandería (por máquina)	\$ 3.00
Secado (por máquina)	\$ 3.00

Elaborado: los Autores

- **PLAZA**

Considerando que uno de los factores más relevantes en la toma de decisión del estudiante es la ubicación y seguridad que proporcione la Residencia Universitaria, se ha decidido construir CasaStudio en una de las principales zonas del sector norte de la ciudad de Guayaquil.

La localización será en la Ciudadela la Garzota Ave. 2A Eloy Velásquez, Mz. 77, solares del 7 al 9; se encuentra estratégicamente ubicada en base a la facilidad de acceso a las universidades objetivo a través de rutas fijadas por los buses de la UEES, líneas de transporte urbano y metro vía (a futuro). Adicionalmente, CasaStudio se encuentra cerca del aeropuerto, centros comerciales, hospitales y de una Unidad de Policía Comunitaria, UPC.

La infraestructura de CasaStudio contará con un área de 1.200 m², con capacidad total de 60 personas: 30 estudiantes alojados en habitaciones Premium y 15 estudiantes alojados en habitaciones Plus.

- **PROMOCIÓN**

Considerando la alta influencia que ejercerá la comunicación en las ventas del servicio, es muy importante que se utilicen medios adecuados para dar a conocer CasaStudio a sus clientes potenciales. La publicidad de los atributos de la propuesta de valor se dirigirá a estudiantes y padres de familia, siendo el mix promocional el que se detalla a través de los siguientes medios publicitarios:

- **Publicidad Pagada**

En la fase inicial de nuestro proyecto, enero 2013, se iniciará la promoción en la UCSG y en la UEES. Se realizarán campañas publicitarias orientadas a comunicar las ventajas competitivas de la propuesta de valor, resaltando así los atributos diferenciales del servicio de CasaStudio. Los medios que se utilizarán son:

- Publicidad en las páginas web más utilizadas por los estudiantes: Facebook, YouTube y Twitter (Ver anexo 4)
- Creación de la página web de la Residencia Universitaria CasaStudio (Ver anexo 5).
- Anuncios Publicitarios durante dos veces al año en los diarios de mayor circulación: Diario El Universo (Guayaquil), Diario Correo (Machala), El Mercurio (Manta), El Diario (Portoviejo) y El Clarín (Babahoyo).

- **Publicidad No Pagada**

Con la finalidad de captar la atención de los futuros clientes, se tendrá presencia en las ferias anuales estudiantiles del último año de los colegios de las distintas ciudades objetivos, tales como:

- Colegio Rubira y Jefferson – Salinas
- Colegio Jefferson y Leonardo da Vinci – Manta
- Colegio Cruz del Norte – Portoviejo
- Unidad Educativa del Pacífico y Santa María – Machala

En estos viajes se aprovechará para realizar charlas en otros colegios para establecer contactos con los padres de familia de los estudiantes que se ajusten al segmento objetivo. Se incurrirá en gastos indirectos tanto de movilización como de manutención de los representantes de CasaStudio.

En la ciudad de Guayaquil, con el objeto de mantener la presencia de la marca, se asistirá a las ferias estudiantiles anuales de las universidades objetivo (UCSG y UEES). Para ello, ya se han establecido contactos con las autoridades responsables en las respectivas universidades.

- **Merchandising Visual**

Se contará con material necesario para que la venta de los servicios se realice de forma eficiente, de esta forma el segmento objetivo tendrá siempre acceso a la información de CasaStudio. Se incluye:

- Volantes en las instalaciones de la UCSG y de la UEES: asociaciones estudiantiles, bares y en las diversas pancartas de las facultades (Ver anexo 6).
- Dípticos y Banners: ferias estudiantiles, charlas en los colegios de las provincias y finalmente en la recepción de CasaStudio. (Ver anexos 7 y 8).
- Video Institucional: se mostrará en el televisor ubicado en el hall de espera de la Residencia y en la página web de YouTube.

- **Relaciones Públicas**

Se considera importante establecer vínculos no sólo con los clientes sino también con los aliados estratégicos, con el fin de conservar el nivel de ocupación óptimo de la Residencia y así fortalecer la marca de CasaStudio.

Aprovechando los viajes que se realizarán para las ferias colegiales, se establecerá contacto con los principales representantes de los colegios objetivos. En la ciudad de Guayaquil, de manera frecuente, se visitarán a los representantes de las universidades para mantener buenas relaciones y conocer así las nuevas necesidades del mercado.

- **Venta Personal**

Se captará a los nuevos clientes por medio de la venta directa, cuando sea requerido se coordinarán visitas a la Residencia para que los futuros clientes conozcan físicamente las instalaciones.

- **Presupuesto del Plan Comercial**

A continuación se detalla un presupuesto que CasaStudio aplicará para comunicar los atributos del producto, mantener presencia y ganar participación de mercado.

DESCRIPCIÓN	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL	%	FRECUENCIA
PUBLICIDAD PAGADA					
Creación de la página web oficial + presencia en las redes sociales de Facebook, YouTube y Twitter.	\$ 180,00	-	\$ 180,00	6%	Todo el año
Anuncios publicitarios en los diarios de mayor circulación	\$ 70,00	10,00	\$ 700,00	25%	Dos veces al año - cinco periódicos
PUBLICIDAD NO PAGADA					
Gastos indirectos de traslado (movilización + manutención) para asistir a las ferias colegiales y dictar charlas informativas	\$ 25,00	2,00	\$ 350,00	13%	7 visitas al año
MERCHANDISING VISUAL					
Impresión de los volantes + dípticos	\$ 0,10	500,00	\$ 50,00	2%	Una vez al año
Creación del video institucional + Banner	\$ 750,00	1,00	\$ 750,00	27%	Una vez al año
RELACIONES PÚBLICAS					
Relaciones Públicas	\$ 500,00	1,00	\$ 500,00	18%	Todo el año
VENTA PERSONAL					
Gastos de movilización	\$ 240,00	1,00	\$ 240,00	9%	Todo el año
TOTAL INVERSIÓN ANUAL			\$ 2.770,00	100%	

Elaborado: los Autores

7. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

El organigrama de CasaStudio se ha estructurado acorde a los objetivos estratégicos de la empresa, siendo su principal característica la polivalencia. A continuación se detallan las políticas organizacionales con el fin de establecer las funciones y responsabilidades de los miembros de la organización.



Elaborado: Los Autores

• **FUNCIONES**

• **Primer Nivel – Directorio**

Estará conformado por los cuatro accionistas de RESIDE S.A. El Directorio sesionará ordinariamente cada quince días y en casos particulares, se efectuarán sesiones de carácter extraordinario. Entre sus principales funciones se destacan:

Director de Operaciones

- Supervisar la gestión del Gerente de Edificio, a fin de garantizar un servicio de calidad.
- Establecer la planificación y el control de la operación en la cadena de suministros.
- Verificar y aprobar el plan operativo/administrativo elaborado por el Gerente de Edificio.
- Aprobar anualmente el presupuesto operativo de la compañía.

Director Comercial

- Crear y mantener las alianzas estratégicas.
- Captar a los futuros huéspedes.
- Definir la estrategia comercial junto con el resto de accionistas y es responsable de su aplicación.
- Aprobar anualmente el presupuesto comercial de la compañía.

Director Financiero

- Velar por los resultados de la empresa a través de la supervisión del rendimiento del negocio.
- Asignar eficientemente los fondos.
- Obtener fondos en términos favorables para la compañía.
- Aprobar anualmente el presupuesto de la compañía y da seguimiento al mismo.
- Establecer políticas y procedimiento de control interno.

Director de Recursos Humanos

- Integrar y evaluar el talento humano de la estructura organizacional.
- Establecer los perfiles de personal a seleccionar.
- Definir políticas de compensación salarial y planes laborales.
- Aprobar el presupuesto asignado al plan anual de capacitación.

Cabe señalar que de entre los miembros del Directorio se seleccionará al representante legal de RESIDE S.A.

• Segundo Nivel – Gerente de Edificio

El rol principal del Gerente es el dirigir y supervisar las actividades para cumplir con la estrategia corporativa delineada por el Directorio, por lo tanto es el responsable directo del correcto funcionamiento de CasaStudio. Entre sus principales funciones se detallan:

- Revisar los estados financieros, elaborar los presupuestos y presentar informes al Directorio.
- Colaborar con el Directorio en la elaboración de estrategias para el mejor posicionamiento de los servicios ofrecidos.
- Concretar la relación contractual con los futuros huéspedes.
- Manejar el flujo de caja y dar seguimiento a su cumplimiento.
- Velar por la correcta recaudación de las mensualidades de los huéspedes.
- Preparar el plan operativo de las instalaciones.
- Supervisar al personal administrativo.
- Controlar el buen funcionamiento de las instalaciones.
- Verificar los pagos de la nómina y a los proveedores.

• Tercer Nivel – Personal Administrativo

La Residencia CasaStudio contará con 5 profesionales en este nivel que ofrecerán un gran aporte en el día a día de la operación. Entre las responsabilidades del personal administrativo se enfatizan:

Asistente Administrativa / Recepcionista

- Atender los requerimientos de los huéspedes y visitantes.
- Dar soporte operativo al Gerente de Edificio.
- Preparar reportes del “status” de los huéspedes.
- Realizar la gestión de cobranza y recaudación de valores.
- Efectuar los pagos de la nómina y a los proveedores.
- Llevar el control de ingreso diario del personal.

- Emitir la facturación de los servicios brindados.

Responsable de Cocina

- Establecer el menú que se brindará en el desayuno.
- Comprar víveres y suministros varios.
- Preparar los alimentos.
- Realizar la limpieza de la cocina y del área del comedor.
- Atender a los huéspedes en el área del comedor.

Responsable de Limpieza

- Mantener en orden y realizar el aseo de las áreas comunales (pisos, baterías sanitarias, lobby, hall de ingreso, áreas de espera, salas de estudio y bodega).
- Encargarse del lavado de los materiales respectivos (mantelería y sábanas).
- Mantener en orden y realizar el aseo de las habitaciones.

Técnico de Mantenimiento

- Atender los requerimientos de los huéspedes.
- Ejecutar los mantenimientos preventivos.
- Atender las reparaciones de emergencias.
- Controlar el manejo de la bodega técnica.

Auxiliar de Edificio

- Atender los requerimientos de los huéspedes.
- Velar por las instalaciones en el horario establecido.
- Controlar el manejo de la bodega técnica.

En pro de conservar una flexibilidad adecuada y con el fin de no sobredimensionar la estructura organizacional, el Directorio ha decidido subcontratar los siguientes servicios profesionales:

- **Contador**

El contador externo reportará directamente al Gerente de Edificio. Deberá realizar y mantener los estados financieros al día, proporcionar informes oportunos y exactos acerca de las cuentas por pagar y cuentas por cobrar, principalmente.

- **Seguridad**

La empresa subcontratada proporcionará a CasaStudio el servicio de monitoreo remoto de seguridad durante las 24 horas, los 7 días de la semana. La relación con esta empresa se efectuará mediante una relación contractual en la cual se especificarán los alcances del servicio contratado. La persona encargada de velar por el cumplimiento de este contrato será el Gerente de Edificio.

- **Servicio Técnico**

Cuando se requiera se solicitará el apoyo de un técnico de informática con la finalidad de dar soporte y mantenimiento a los equipos. La relación con el técnico se encuentra bajo la responsabilidad del Gerente de Edificio.

- **PERFILES REQUERIDOS**

Los miembros de la organización deberán cumplir ciertos requisitos para que sean considerados miembros de CasaStudio. Se ha elaborado un perfil esperado para los distintos cargos arriba mencionados.

- **Directorio**

Edad: entre 28 y 45 años

Formación: título de cuarto nivel en áreas afines a la administración, finanzas o servicios hoteleros.

Experiencia Profesional: mínimo 5 años en puestos ejecutivos.

Competencias Conductuales: visión estratégica, integridad ética y moral, dotes de liderazgo, resolución de problemas, enfoque integral.

Competencias técnicas del área operativa: Conocimientos de procesos administrativos, logísticos y sobre planificación estratégica.

Competencias técnicas del área comercial: Respecto a relaciones públicas, técnicas de negociación, planificación estratégica.

Competencias técnicas del área financiera: Sobre planificación estratégica y conocimientos de procesos administrativos, financieros y tributarios.

Competencias técnicas del área de recursos humanos: Sólidos conocimientos sobre los subsistemas de recursos humanos.

- **Gerente de Edificio**

Edad: entre 28 y 40 años

Formación: título de cuarto nivel en áreas afines a la administración de empresas.

Experiencia Profesional: mínimo 3 años en puestos ejecutivos.

Competencias Conductuales: capacidad de liderazgo, comunicativo, manejo de conflictos, trabajo en equipo, enfoque a resultados, habilidades de manejo de personal.

Competencias Técnicas: dominio del idioma inglés, manejo de procesos administrativos, conocimientos sobre ventas de servicios, entendimiento del mercado en que se desenvuelve CasaStudio.

- **Asistente Administrativa/Recepcionista**

Edad: entre 22 y 35 años

Formación: título de tercer nivel en áreas administrativas, de economía u hotelería.

Experiencia Profesional: mínimo 2 año en puestos administrativos.

Competencias Conductuales: organizada, proactiva, con habilidades sociales, analítica, trabajo en equipo, enfoque a resultados. Adicionalmente deberá contar con flexibilidad de horario.

Competencias Técnicas: conocimiento del idioma inglés, manejo de utilitarios, servicio al cliente, reportes consolidados, estadísticas y proyecciones.

- **Responsable de Cocina**

Edad: entre 25 y 45 años

Formación: certificación de estudios referente a ciencias gastronómicas.

Experiencia Profesional: mínimo 1 año en área de restauración u hotelería. (Referencias personales y laborales).

Competencias Conductuales: buena predisposición, organizado, proactivo, dotes de improvisación.

Competencias Técnicas: conocimiento sobre el sistema de prevención HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control) y servicio al cliente.

- **Responsable de Limpieza**

Edad: entre 25 y 40 años

Formación: culminación de estudios secundarios.

Experiencia Profesional: mínimo 2 años en el área específica. (Referencias personales y laborales).

Competencias Conductuales: organizado, manejo del tiempo, confiable, amplia vocación de servicio.

Competencias Técnicas: conocimiento sobre correcto uso de productos inflamables y tóxicos.

- **Técnico de Mantenimiento**

Edad: entre 27 y 40 años

Formación: culminación de estudios superiores técnicos.

Experiencia Profesional: mínimo 2 años en el área específica. (Referencias personales y laborales).

Competencias Conductuales: organizado, proactivo, trabajo bajo presión, resolutivo. Adicionalmente deberá tener flexibilidad de horario.

Competencias Técnicas: Conocimientos en electricidad e instalaciones sanitarias

- **Auxiliar de Edificio**

Edad: entre 30 y 40 años

Formación: culminación de estudios secundarios.

Experiencia Profesional: mínimo 2 años en áreas de control de bodega y de auxiliar de plantas. (Referencias personales y laborales).

Competencias Conductuales: organizado, proactivo y resolutivo. Adicionalmente deberá tener flexibilidad de horario.

- **Contador**

Edad: entre 28 y 45 años

Formación: Contador Público Autorizado, CPA.

Experiencia Profesional: Mínimo 3 años en áreas contables.

Competencias Conductuales: organizado, diligente, responsable.

Competencias Técnicas: manejar programas contables de computación, mantenerse actualizado con las leyes contables y tributarias.

- **Servicio Técnico**

Edad: entre 25 y 35 años

Formación: Tecnólogo en Sistemas Computacionales.

Experiencia Profesional: Mínimo 1 año de experiencia en reparación y mantenimiento de equipos computacionales.

Competencias Conductuales: metódico y organizado en los procesos, capaz de trabajar bajo presión.

Competencias Técnicas: permanentemente actualizado en los conocimientos técnicos necesarios para dar un soporte ágil y efectivo.

• PLANES LABORALES, CAPACITACIÓN Y ASPECTOS MOTIVACIONALES

Durante los primeros años de la operación se contará con una estructura de personal liviana, el organigrama de CasaStudio refleja que tanto su estructura como los niveles organizacionales no serán extensos. Debido a ello, no es coherente que al inicio se establezca formalmente un plan de carrera general para todos los miembros de la organización.

Analizando la posibilidad de un crecimiento de la compañía, es necesario tener en cuenta que ciertos colaboradores que hayan demostrado un desempeño tal en sus labores, se les darán opciones para crecer profesionalmente, siempre y cuando cuenten con el perfil requerido.

Adicionalmente, se crearán evaluaciones de desempeño que se realizarán periódicamente (cada 6 meses) y servirán primordialmente para identificar aquellos colaboradores con potencial de crecimiento, a la vez que valgan de referencia para la revisión salarial. La evaluación de desempeño del colaborador será realizada por su jefe inmediato, subordinados y pares.

Los pesos asignados para la evaluación de desempeño serán:

- Actitud 45%
- Eficacia 25%
- Conocimiento 15%
- Eficiencia 15%

El Directorio dará preferencia a sus colaboradores para ocupar los nuevos puestos que se creen a medida que la empresa crezca. No solamente por el aspecto motivacional sino porque los conocimientos desarrollados dentro de la empresa, en cuanto a cultura organizacional especialmente, serán útiles a la hora de abrir nuevos campos de acción.

CasaStudio además de contar con un buen clima laboral, estabilidad, pagos oportunos de remuneración; establecerá como parte de la motivación variables de tipo: intangibles (reconocimiento), emocionales (de pertenencia, de equipo) y psicológicas (liderazgo efectivo).

Teniendo en cuenta que el servicio es un factor crítico de éxito en la sostenibilidad de la compañía, se establecerá un plan de capacitación anual acorde a los temas de interés de cada nivel de la estructura organizacional. El propósito será asegurar la mejora continua en las prácticas que agreguen valor a las actividades que desempeña el colaborador.

• POLÍTICAS SALARIALES

El Directorio definirá la política salarial acorde a la misión y visión de CasaStudio, la premisa base será la recompensa por cumplimiento de metas. Se detalla a continuación los objetivos de la política salarial:

- Proporcionar una justa remuneración a los colaboradores, de acuerdo a su nivel de responsabilidad y obligaciones.
- Comunicar oportunamente los criterios que se utilizarán para fijar los salarios.
- Contar con personal cualificado para cumplir con las metas planteadas.

Conforme a los 3 niveles existentes en el organigrama, se determina los diferenciales establecidos en la política salarial:

- Primer Nivel: Los miembros del Directorio no tendrán inicialmente un salario fijo, sin embargo gozarán de un porcentaje no mayor del 5% de los beneficios netos anuales después de impuestos.
- Segundo Nivel: El Gerente de Edificio tendrá un salario fijo que estará acorde a los niveles competitivos del mercado en que la empresa se desarrolla. A su salario, se le aumentará una bonificación anual por cumplimiento de metas.
- Tercer Nivel: El personal administrativo contará con un salario fijo, acorde a los niveles del mercado, más una bonificación anual en base al cumplimiento de tareas asignadas y a los resultados acumulados de las encuestas de satisfacción del cliente realizadas periódicamente a los huéspedes (Ver anexo 9).

Adicionalmente, se ha establecido que los salarios deberán ajustarse anualmente para cubrir el incremento en el costo de la canasta básica generado por la inflación.

8. PLAN OPERATIVO

El proyecto estará implantado en un área de 1,170 m², en la que se construirá una edificación de 1,200 m² repartidas en 4 plantas de 300 m² cada una (Ver anexo 10), considerando estándares de calidad en la concepción de los espacios, los cuales estarán diseñados para satisfacer las necesidades básicas de los huéspedes.

CasaStudio contempla espacios diseñados en base a las necesidades y preferencias de los huéspedes, los mismos que permiten tener un ambiente acogedor para potencializar las capacidades y sus destrezas. La infraestructura contemplará procesos de construcción y equipamiento contemporáneos, lo cual servirá para el correcto funcionamiento de sus instalaciones.

A continuación se detallan las instalaciones que garantizarán un alto estándar de calidad y confort para los huéspedes:

- **INSTALACIONES**

- Áreas de servicios comunales

- Áreas sociales
 - Áreas de atención al huésped

- Áreas de estudio
- Áreas de parqueos
- Áreas verdes
- Áreas de circulación

Áreas de logística

- Áreas de servicios
- Áreas de operación
- Áreas de equipos y sistema

Áreas privadas

- Áreas de habitaciones



• EQUIPAMIENTOS GENERALES

- Instalaciones sanitarias (AA.PP., AA.SS., AA.LL.)
- Instalaciones eléctricas
- Instalaciones de climatización
- Instalaciones telefónicas
- Instalaciones mecánicas
- Instalaciones de intercomunicador interno
- Red inalámbrica de internet (WI-FI)
- Sistema de circuito cerrado de televisión (cámaras de seguridad)
- Sistema de alarma de intrusión
- Sistema central de alarma contra incendio
- Sistema de control de acceso magnético
- Sistema de GLP centralizado (gas licuado de petróleo)
- Sistema de extinción de incendios (cajetines, extintores, etc.)
- Sistema de televisión pagada
- Sistema de música ambiental

• ESPACIOS QUE ESTARÁN AL SERVICIO DEL HUÉSPED

- Hall de ingreso
- Lobby/Recepción
- Oficina de Administración
- Ascensor
- Escalera
- Sala social
- Comedor
- Lavandería, secado y planchado
- Habitaciones individuales y dobles
- Salas de estudio
- Área social en terraza

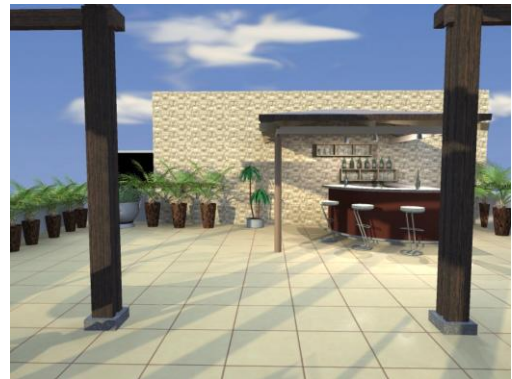


- Parques
- Jardines

DESCRIPCIÓN DE LOS ESPACIOS

Para albergar a los huéspedes se ha edificado cuatro plantas con capacidad para albergar a 56 personas en habitaciones sencillas y dobles, así mismo se incluyen espacios de servicios básicos y complementarios que permiten el desarrollo de las operaciones al servicio de los huéspedes; a continuación se describen las áreas que poseerá CasaStudio.

Áreas de uso comunal:



- **Hall de Recepción**, con un área de 32.29 m², contará con acabados modernos y agradable decoración, el espacio estará equipado con una sala de espera amoblada para brindar una buena atención de los huéspedes y sus visitantes.
- **Lavandería**, espacio de 10 m² ubicado en la primera planta alta de la residencia para mayor comodidad de los huéspedes, equipado con 4 torres de lavadora/secadora y mobiliario de planchado.
- **Sala / Comedor**, espacio de 46.80 m² ubicado en la planta baja de la residencia, estará equipado con mesas, sofás y televisión; su uso estará destinado exclusivamente para los huéspedes y éstos a su vez podrán desarrollar varias actividades tales como: comer, realizar reuniones, espacio de distracción, estudio, etc.
- **Parqueo**, espacio de 150 m² con capacidad para 12 vehículos, será de uso exclusivo para los huéspedes y contará con sistema de vigilancia.
- **Sala de estudios**, existirán 2 salas ubicadas en la primera y tercera planta alta con un área de 10.50 m² c/u. Estarán equipadas con: pizarra, televisión y mesa de reunión con capacidad para 6 personas. También tendrá un baño privado de uso exclusivo de la sala.

- **Terraza de Recreación**, espacio ubicado en el último piso de la residencia, con un área de 177 m², ideado con vegetación natural para el descanso y contemplación de los huéspedes.
- **Circulación interior**, espacios que son constituidos por el ascensor, pozo de escaleras y corredores; permiten una cómoda circulación y proporcionan una gran sensación de amplitud para los huéspedes.
- **Jardines**, espacios exteriores que proporcionan un entorno natural y paisajístico a la edificación, permitiendo brindar un ambiente amigable a los huéspedes.

Áreas de logística:

- **Oficina de Administración**, con un área de 18.57 m² estará destinado como oficina principal en la cual se manejarán las actividades de control, operatividad y servicios que se brinden a los huéspedes.
- **Cocina**, cuenta con un área de 13.40 m² y estará equipada con estufa, refrigerador, lavaplatos, mesones, alacena y menaje de cocina. En este espacio se realizará la preparación del “Buffet Desayuno”.
- **Bodegas**, espacios ubicados en todos los pisos que sirven para la logística y operación de la Residencia, su uso será privado y manejado por los colaboradores de la residencia.
- **Área de máquinas**, espacio destinado para ubicación de máquinas y equipos que necesite la Residencia para su correcto funcionamiento.

Áreas de uso privado:

- **La Habitación Premium**, con una área bruta de 16.32 m² y un área útil de 13.55 m², posee un agradable, moderno y funcional espacio con ventilación e iluminación natural; el cual permitirá albergar a una persona en una habitación con baño privado, closet, escritorio de estudio y equipamiento para distracción y alimentación.

La habitación mantendrá una decoración contemporánea con excelentes acabados arquitectónicos, junto al equipamiento permitirá brindar una acogedora y confortable estadía. El equipamiento de la habitación estará dado por los siguientes ítems:

- 1 cama de madera (plaza y media) con acabado en color wenge y/o haya
- 1 velador (0.40 x 0.30) con acabado en color wenge y/o haya
- 1 escritorio (1.40 x 0.50) con acabado en color wenge y/o haya
- 1 lámpara de escritorio
- 1 closet con cajonera interior
- 1 baño independiente de 2.73 m²
- 1 aire acondicionado tipo Split de 12,000 BTU

- 1 televisor de 32”
 - 1 microondas
 - 1 refrigerador de 5 pies cúbicos
 - 1 teléfono / intercomunicador
 - 1 cortina
- **La Habitación Plus**, con una área bruta de 25.68 m² y un área útil de 22.18 m² posee un amplio, moderno y funcional espacio con ventilación e iluminación natural; el cual permitirá albergar a dos persona con los servicios de baño privado, closet vestidor, escritorios de estudio y equipamiento para distracción y alimentación.

La habitación mantendrá una decoración contemporánea con excelentes acabados arquitectónicos, junto al equipamiento permitirá brindar una acogedora y confortable estancia. El equipamiento de la habitación estará dado por los siguientes ítems:

- 2 camas de madera (plaza y media) con acabado en color wenge y/o haya
- 1 velador (0.40 x 0.30) con acabado en color wenge y/o haya
- 2 escritorios (1.20 x 0.45) con acabado en color wenge y/o haya
- 1 mesa auxiliar (0.45 x 0.45) con acabado en color wenge y/o haya
- 2 lámparas de escritorio
- 1 mesa para la televisión
- 1 closet vestidor con cajoneras interiores
- 1 baño independiente de 4.20 m²
- 1 aire acondicionado tipo split de 18,000 BTU
- 1 televisor de 32”
- 1 microondas
- 1 refrigerador de 5 pies cúbicos
- 1 teléfono / intercomunicador
- 1 cortina

• OPERACIÓN GENERAL

En CasaStudio es importante la calidad y calidez del servicio que se brinde a los huéspedes, por tal motivo las actividades y servicios deberán estar definidos por procedimientos que permitan una atención oportuna y eficaz, a la vez que se pretende conseguir un mejoramiento continuo basado en la retroalimentación de nuestras acciones y recomendaciones de los huéspedes.

Las operaciones estarán enfocadas a satisfacer las principales necesidades de los huéspedes, las mismas que son principalmente el servicio de alojamiento y la atención de las necesidades antropológicas propias de los residentes, de acuerdo al “Instructivo de Trabajo” (Ver anexo 11). Para tal efecto, se implementará los siguientes procesos normativos en cada espacio orientado a brindar servicio:

Normativa de Alojamiento

El alojamiento y convivencia de los huéspedes comprenderá normativas del correcto uso de la instalaciones, implementación de horarios para actividades y disposiciones de buena conducta y

respeto dentro las instalaciones; esta actividades estarán reguladas por los documentos “Contrato de Arrendamiento” (Ver anexo 12) y “Reglamento Interno de Convivencia” (Ver anexo 13).

El reglamento Interno de Convivencia será de cumplimiento obligatorio por todos los huéspedes que se hospeden en CasaStudio y servirá principalmente para la regulación de las actividades que se desarrollen dentro de las instalaciones, mientras que el Contrato de Arrendamiento estará enfocado al cumplimiento contractual de los servicios pactados, así como también de obligaciones y responsabilidades por parte de la empresa y de los huéspedes.

Normativa para Servicios Complementarios

CasaStudio brindará varios servicios que serán de carácter optativo para los huéspedes, por tal razón su contratación dependerá de la necesidad de cada persona. Estos servicios comprendidos como complementarios son: parqueo, lavandería y secado.

Normativa para el uso de Espacios Comunes

Los espacios comunes estarán normados para definir la programación buscando siempre el uso equitativo. Su funcionamiento se alinearán a través del “Reglamento de uso de Áreas Comunes” (Ver anexo 14). Dichos espacios son: sala de estudios, área social, terraza de recreación y jardines.

Procedimientos de Operaciones Técnicas

Las operaciones y actividades técnicas que posean las instalaciones serán controladas a través de un plan de trabajo y cronogramas de ejecución, contrato y/o cotización de servicio, con la finalidad de garantizar el funcionamiento y conservación de la infraestructura al servicio de los huéspedes. Los sistemas e instalaciones a ser incluidos son los siguientes:

- Sistema hidráulico sanitario (bombas de AA.PP y bombas SCI)
- Sistema eléctrico (paneles de breaker, acometidas y circuitos eléctricos)
- Sistema de climatización (aire acondicionado y extractores de olores)
- Sistema de circuito cerrado de televisión (cámaras de seguridad)
- Sistema central de alarma contra incendio (panel central, dispositivos de alerta)
- Sistema de control de acceso magnético (lectoras de tarjetas y cerraduras electromagnéticas)
- Sistema de GLP centralizado (medidor, redes y tanque de almacenamiento)
- Instalación de extinción de fuego (extintores y mangueras)
- Instalaciones telefónicas (acometida de red telefónica y central digital de teléfono)
- Instalaciones mecánicas (ascensor)
- Instalaciones de intercomunicador interno (cajetín de distribución interna)
- Internet (sistema de voz y datos)

Plan de Funcionamiento

El funcionamiento diario de las operaciones estará regulado por el “cuadro de Jornada Laboral” (Ver anexo 15), con la finalidad de mantener un orden y control de los horarios que permitirán brindar un servicio continuo y eficaz a los huéspedes.

9. PLAN FINANCIERO

La viabilidad del proyecto de la Residencia Universitaria se evalúa utilizando los criterios del Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno, a su vez se realiza un análisis de sensibilidad considerando las variables más propensas a los cambios de mercado que afectan directamente a la rentabilidad de CasaStudio.

• INVERSIÓN INICIAL

Se estima una inversión inicial para el proyecto de USD 980.715,25 según se detalla a continuación:

Inversión Inicial de la Residencia

ITEM	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	SUPERFICIE	P. UNITARIO	TOTAL
1	Terreno	m2	900.00	\$200.00	\$180,000
2	Edificación	m2	1,172.00	\$500.00	\$586,000
3	Caminerias	m2	60.00	\$120.00	\$7,200
4	Jardines	m2	100.00	\$120.00	\$12,000
5	Parqueos	m2	286.00	\$120.00	\$34,320
TOTAL					\$819,520

Elaborado: los Autores

Muebles y Equipos de la Residencia

EQUIPAMIENTO	
ÁREAS COMUNALES	SUBTOTAL
Recepción	\$2,300.00
Administración	\$4,475.00
Sistemas	\$8,500.00
Sala de Reuniones	\$4,280.00
ÁREAS COMUNALES PRIVADAS	
Sala / Recibidor	\$780.00
Sala TV	\$4,370.00
Cocina	\$3,170.00
Comedor	\$2,680.00
Lavandería	\$6,260.00
Áreas de Apoyo	\$750.00
ÁREAS PRIVADAS	
Habitaciones Premium	\$74,220.00
Habitaciones Plus	\$49,410.00
TOTAL DE EQUIPAMIENTO	\$161,195.00

Elaborado: los Autores

- **ESTRUCTURA DE CAPITAL Y FINANCIAMIENTO**

La estructura de capital y financiamiento del proyecto estará conformada acorde a las proporciones que se indican en la tabla a continuación:

TIPO DE INVERSIÓN	% ESTRUCTURA	MONTO
Capital Propio	53.02%	\$ 520,000.00
Financiamiento Externo	46.98%	\$ 460,715.00
INVERSIÓN TOTAL	100.00%	\$ 980,715.00

Elaborado: Los Autores

El 46,98% del financiamiento externo se realizará mediante una línea de crédito multisectorial otorgada por el Banco PROAMERICA, quien tiene convenio con la Corporación Financiera Nacional, ofreciendo una tasa del 6,00% para montos mayores a \$20,000.00 y reprogramaciones, con un plazo de 10 años, cuyo destino será la financiación de los activos fijos de la residencia: construcción y equipamiento, incluida las habitaciones.

El monto del préstamo será de USD 460,715.00, amortizados en un plazo de 10 años, a una tasa de 6.50% anual, con pagos al término de cada año como se muestra en la siguiente tabla:

Amortización del Préstamo

# DIVIDENDO	SALDO	CAPITAL	INTERÉS	CUOTA
1	\$425,761.49	\$34,953.51	\$27,642.90	\$62,596.41
2	\$388,710.78	\$37,050.72	\$25,545.69	\$62,596.41
3	\$349,437.02	\$39,273.76	\$23,322.65	\$62,596.41
4	\$307,806.83	\$41,630.19	\$20,966.22	\$62,596.41
5	\$263,678.84	\$44,128.00	\$18,468.41	\$62,596.41
6	\$216,903.16	\$46,775.68	\$15,820.73	\$62,596.41
7	\$167,320.94	\$49,582.22	\$13,014.19	\$62,596.41
8	\$114,763.79	\$52,557.15	\$10,039.26	\$62,596.41
9	\$59,053.21	\$55,710.58	\$6,885.83	\$62,596.41
10	\$0.00	\$59,053.21	\$3,543.19	\$62,596.41
TOTAL		\$ 460,715.00	\$165,249.06	\$625,964.06

Elaborado: Los Autores

El restante 53,02%, que equivale a USD 520,000.00, será financiado mediante capital propio de los inversionistas, el cual está conformado por un terreno de \$180,000.00 (herencia familiar) más un valor por cada accionista de \$85,000.00, que equivale a \$340,000.00.

Durante el primer año de operación, se tiene previsto alcanzar el 80% de ocupación de la residencia, como consecuencia de la promoción y mercadeo que se realizarán durante la etapa de construcción del proyecto, hasta que se pueda iniciar la operación de la residencia, para lo cual ya se contará con una base importante de contratos. Cabe recalcar que la competencia directa no cuenta con publicidad ni brinda acceso a su información, por lo tanto es una ventaja para CasaStudio realizar la inversión necesaria para dar a conocer la formalidad y servicios que obtendría el estudiante al elegir esta propuesta.

Posteriormente en el segundo año de operaciones se proyecta concretar el 90% de ocupación de las habitaciones y finalmente obtener una utilización de la capacidad del 100%, a partir del tercer año.

- **INGRESOS PROYECTADOS**

En base al nivel de ocupación, se calculan los ingresos anuales con las tarifas que, en promedio, fueron reflejadas en la investigación de mercado para los dos tipos de habitación que se ofrecerán:

HABITACIÓN	PRECIO / MES
Premium (Simple)	\$ 400.00
Plus (Doble)	\$ 700.00

Elaborado: los Autores

Cabe mencionar que se ofrecen dos forma de pago: efectivo y con tarjeta de crédito, para lo cual se cargarán los respectivos impuestos. El alquiler de habitaciones representa el 96% del total de ingresos, y el 4% restante se conforma mediante los servicios con valor agregado que se facturan por separado: alquiler de parqueadero y fichas para lavadora y secadora.

- **EGRESOS PROYECTADOS**

La estructura de egresos está clasificada en variables y fijos, que representan en promedio el 12% y 88%, respectivamente. Al considerar el recurso humano como fundamental para la operatividad de CasaStudio, se debe mencionar que del total de gastos, la mayor porción corresponderá a sueldos del personal, equivalente al 67%.

- **ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS**

En los Anexos 16, 17 y 18 se podrá encontrar los estados financieros correspondientes al: Balance General, Estados de Pérdidas y Ganancias y el Flujo de Caja proyectado para diez años, los mismos que serán evaluados bajo el cálculo del VAN y la TIR.

- **ANÁLISIS DE VAN Y TIR**

- **Tasa de Descuento**

La tasa de descuento del proyecto, ha sido calculada utilizando el método del costo promedio ponderado del capital (WACC):

$$WACC = kd(1 - T)(L) + ke(1 - L)$$

Donde:

- kd: rentabilidad de la deuda 6,00%
- L: Nivel de endeudamiento 46,98%
- (1 - L): Capital propio 53,02%
- T: tasa de impuesto corporativo 37%
- ke: rendimiento del accionista 12%

Para hallar el rendimiento correspondiente al accionista, se aplicó la fórmula del CAPM:

$$ke = Rf + \beta(rm - rf)_H + \Delta \text{riesgo}_{\text{país}}$$

Donde:

- Rf: tasa libre de riesgo actual: 1,64% 10-Yr Bond
- Prima de riesgo USA: 5,5%, usado por 82 países en el 2012
- rm: riesgo histórico de mercado: 14.04% S&P 500
- Δ riesgo país: 8.54% - 854 puntos base en Ecuador
- β : 1.50 sector REIT – Promedio de Hotel / Motel y Construcciones

Reemplazando en fórmula de CAPM:

$$ke = (1,64\%) + (1.50) \times (5,5\%) + (8.54\%)$$
$$ke = 18.43\%$$

Reemplazando en fórmula de CCPP

$$WACC = (6,00\%) \times (1 - 0.37) \times (46,98\%) + (18,43\%) \times (53,02\%)$$
$$WACC = 11.55\%$$

La tasa de descuento obtenida por este método es del 11.55% y representa la tasa mínima de rentabilidad que debería generar el proyecto, para poder pagar la tasa del 6.00% anual al 46,98% de la inversión que se obtiene del sistema financiero nacional (Bancos), y el 18.43% al 53,02% de la inversión total que corresponde al aporte de los accionistas.

- **Valor Actual Neto (VAN)**

El Valor Actual Neto del proyecto fue elaborado bajo un escenario conservador, descontado a una tasa del 11.55% que corresponde a USD 271,774.67, por tanto dado que este valor es mayor a cero se puede concluir que es conveniente llevar a cabo el proyecto CasaStudio, ya que el mismo ofrece un retorno sobre la inversión superior al coste del capital.

- **Tasa Interna de Retorno (TIR)**

La TIR del proyecto es de 17.16% en el mismo escenario conservador - realista, lo cual confirma la conveniencia de ejecutar la inversión, pues su rentabilidad supera la tasa de coste de capital (WACC) que es del 11.55%.

Cabe mencionar que cuando se trata de una inversión inmobiliaria, para uso de alquiler, la tasa de rentabilidad del 10% es considerada como óptima y el 8% como aceptable. Sin embargo, cuando se decide invertir en el sector inmobiliario/servicios la rentabilidad exigida en el mercado es del 15 al 20% como óptimo y del 12% al 15% aceptable. (Inversionistas Inmobiliario sector Samborondón)

- **Retorno de la Inversión (Payback)**

El período de recuperación de la inversión del proyecto es de cuatro años y tres meses, cálculo que se realizó utilizando el método del Payback simple (flujos netos sin descontarlos a valor presente).

AÑO	FLUJO DE CAJA
0	\$ (980,715.00)
1	\$ 148,810.45
2	\$ 177,417.11
3	\$ 211,283.37
4	\$ 220,925.18
5	\$ 231,049.09
6	\$ 237,201.48
7	\$ 248,363.08
8	\$ 260,082.77
9	\$ 272,388.44
10	\$ 285,309.40

Elaborado: los Autores

- ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

Una vez identificadas las variables críticas de éxito de CasaStudio, se deben considerar los siguientes riesgos que afectan directamente a esta propuesta de valor:

FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO	RIESGOS
Ocupabilidad	El estudiante no se sienta identificado con la oferta de valor
	La nueva competencia que ingrese al mercado de manera formal
	No respete el contrato de la residencia
Servicio y Confianza	No contar con personal cualificado
	La imagen de la residencia no genere confianza
	Falta de credibilidad de los servicios brindados
Efectividad de la Gestión	Variabilidad en la estructura de costos
	No optimizar los recursos claves
	Desenfoque de la estrategia establecida
Rentabilidad	Precio de las Habitaciones
	Falta de liquidez
	Poca accesibilidad al crédito

Elaborado: los Autores

Para evaluar de qué forma afecta directamente un cambio en alguna de estas variables críticas, se realizó un análisis de impacto/sensibilidad, considerando tres escenarios:

ESCENARIOS	VARIABLES	VARIACIÓN	VAN	TIR	ANÁLISIS
Pesimista	Precio Habitación Premium	\$ 350.00	(\$411,306.83)	2.13%	No es viable, con un cambio en precio y tasa de ocupación
	Precio Habitación Plus	\$ 500.00			
	% Ocupación	60% - 75%			
	Inversión Inicial	\$ 1,078,786.50			
	Payback	9 años			
Conservador	Precio Habitación Premium	\$ 400.00	\$268,695.45	17.16%	Viable, con un cambio en precio y tasa de ocupación acorde al mercado
	Precio Habitación Plus	\$ 700.00			
	% Ocupación	80% - 100%			
	Inversión Inicial	\$ 980,715.00			
	Payback	4 años			
Optimista	Precio Habitación Premium	\$ 500.00	\$670,430.45	26.58%	Viable, con un cambio en precio y tasa de ocupación, superior al mercado objetivo
	Precio Habitación Plus	\$ 750.00			
	% Ocupación	100%			
	Inversión Inicial	\$ 882,643.50			
	Payback	3 años			

Elaborado: los Autores

En el primer escenario denominado Pesimista, se proyectan reducciones drásticas tanto en los precios de las habitaciones como en el porcentaje de ocupación de tan solo el 60% al 75%, a lo largo de la vida del proyecto y con una inversión inicial incrementada en un 10% sobre la base

original. El resultado es una TIR inferior a la tasa del costo promedio ponderado del capital (WACC) y un VAN negativo.

En el segundo escenario llamado Conservador, se basa en el realismo y en las cifras esperadas para este proyecto, de acuerdo a los resultados de la investigación de mercado, que gira en un entorno poco cambiante y predecible, es decir se puede controlar los riesgos que afectan a este modelo de negocio. La TIR resultante supera a la tasa del coste de capital ponderado y el VAN es positivo, entendiéndose que la inversión debiera llevarse a cabo.

Finalmente, en el tercer escenario Optimista se plantean incrementos en los precios de las habitaciones como la disponibilidad máxima a pagar por cada estudiante y en el nivel de ocupación, considerando el 100% desde el primer año y una reducción del 10% en la inversión inicial total.

- **VALOR RESIDUAL DEL PROYECTO**

La evaluación del proyecto contempla que la operación de la residencia universitaria será en el largo plazo y por ello su Valor Terminal ha sido calculado bajo el supuesto de perpetuidad utilizando la fórmula que se muestra a continuación:

$$VT = CF_{10} \times (1 + g) / (WACC - g)$$

El crecimiento (g) en el largo plazo dependerá exclusivamente de la inflación, ya que se estima que el proyecto alcanzará el máximo nivel de ocupación a partir del tercer año de operación.

El Flujo del Valor Residual o Salvamento al término del décimo año, obtenido de la Perpetuidad, se muestra con los siguientes valores:

Flujos Finales y su Implicación en VAN y TIR

FLUJO - FINAL	USD	VAN	TIR
Valor Terminal - Perpetuidad	\$ 4,575,197.39	\$ 1,802,604.69	29.42%

Elaborado: los Autores

- **PUNTO DE EQUILIBRIO**

Para el cálculo del punto de equilibrio, se realizó el análisis para los 10 años considerando los datos que se detallan a continuación:

VARIABLES	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos Habitación Premium	\$ 138,816.00	\$ 163,247.62	\$ 191,979.20	\$ 201,578.16	\$ 211,657.06	\$ 222,239.92	\$ 233,351.91	\$ 245,019.51	\$ 257,270.48	\$ 270,134.01
Ingresos Habitación Plus	\$ 121,464.00	\$ 142,841.66	\$ 167,981.80	\$ 176,380.89	\$ 185,199.93	\$ 194,459.93	\$ 204,182.92	\$ 214,392.07	\$ 225,111.67	\$ 236,367.26
Otros Ingresos	\$ 11,040.00	\$ 13,022.55	\$ 15,268.06	\$ 16,031.46	\$ 16,833.03	\$ 17,674.68	\$ 18,558.42	\$ 19,486.34	\$ 20,460.65	\$ 21,483.69
TOTAL DE INGRESOS	\$ 271,320.00	\$ 319,111.83	\$ 375,229.05	\$ 393,990.50	\$ 413,690.03	\$ 434,374.53	\$ 456,093.25	\$ 478,897.92	\$ 502,842.81	\$ 527,984.95
Energía eléctrica (CV)	\$ 4,838.40	\$ 5,689.96	\$ 6,691.39	\$ 7,025.96	\$ 7,377.26	\$ 7,746.12	\$ 8,133.43	\$ 8,540.10	\$ 8,967.10	\$ 9,415.46
Teléfonos (CV)	\$ 960.00	\$ 1,128.96	\$ 1,327.66	\$ 1,394.04	\$ 1,463.74	\$ 1,536.93	\$ 1,613.78	\$ 1,694.46	\$ 1,779.19	\$ 1,868.15
Agua potable (CV)	\$ 1,326.70	\$ 1,560.20	\$ 1,834.80	\$ 1,926.54	\$ 2,022.87	\$ 2,124.01	\$ 2,230.21	\$ 2,341.72	\$ 2,458.81	\$ 2,581.75
Desayuno (CV)	\$ 96.00	\$ 112.90	\$ 132.77	\$ 139.40	\$ 146.37	\$ 153.69	\$ 161.38	\$ 169.45	\$ 177.92	\$ 186.81
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN TOTAL	\$ 264,098.90	\$ 310,619.81	\$ 365,242.43	\$ 383,504.56	\$ 402,679.78	\$ 422,813.77	\$ 443,954.46	\$ 466,152.18	\$ 489,459.79	\$ 513,932.78
Promedio ponderado de porcentaje de contribución Marginal	97.34%	97.34%	97.34%	97.34%	97.34%	97.34%	97.34%	97.34%	97.34%	97.34%
Costos Fijos	\$ 148,910.87	\$ 150,145.55	\$ 151,417.00	\$ 152,725.50	\$ 154,071.27	\$ 142,167.44	\$ 148,109.00	\$ 149,792.98	\$ 151,525.39	\$ 86,198.05
PUNTO DE EQUILIBRIO \$\$	\$ 152,982.45	\$ 154,250.38	\$ 155,557.11	\$ 156,901.39	\$ 158,283.95	\$ 146,054.64	\$ 152,158.66	\$ 153,888.68	\$ 155,668.46	\$ 88,554.91

Fuente: los autores

Por lo tanto se puede concluir que manteniendo el mismo precio, CasaStudio deberá mantener una tasa de ocupación del 68% en el primer año, lo que significa 20 habitaciones Premium y 10 habitaciones Plus, para luego continuar el crecimiento en los siguientes años hasta cubrir el 100% de las habitaciones.

• INDICADORES FINANCIEROS

Es preciso definir que indicadores financieros son útiles para poder analizar la evolución de la empresa. Los indicadores de ROE y análisis NOF pueden ser aplicados a la operación de CasaStudio, sin embargo los resultados de éstos están afectados por la administración y crecimiento que sostiene la empresa. El patrimonio de la empresa al igual que sus activos netos crece fuertemente

Por este motivo, al conducir un estudio de las NOF y DUPONT se ven resultados que aparentemente son desfavorables, puesto que la estructura de costos, posee en mayor proporción los costos fijos, por lo cual se necesita liquidez para poder cubrir las operaciones diarias del negocio.

Las NOF aumentan fuertemente, esto es causado por el valor reflejado en caja, tal cual se muestra en el índice de liquidez, por lo tanto la empresa en realidad no se encuentra en riesgo por un alto crecimiento de las NOF y menos al observar que el crecimiento del fondo de maniobra es igual, por lo tanto no existe la necesidad de financiamiento a corto plazo. Por otro lado, el ROE DUPONT, decae a medida que la empresa continua con sus operaciones, pero esto es un efecto directo de que la base del ROE (Patrimonio) crece fuertemente mientras que los ingresos aunque crecen a un ritmo sólido, no crecen al mismo ritmo que crece el patrimonio y los activos netos. Sin embargo, si se analiza DUPONT en detalle se observa que el indicador más claro y menos sesgado por las políticas financieras de la empresa es el beneficio neto sobre ventas (margen neto), este muestra un alza constante.

Indicadores Financieros

AÑO FISCAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
LIQUIDEZ										
Liquidez (AC/PC)	2.47	3.81	5.01	6.58	8.12	9.25	10.67	12.07	13.45	14.82
RENTABILIDAD Y EFICIENCIA										
Rotación de activo fijo neto (ventas/activo fijo neto)	29.30%	36.63%	45.96%	51.72%	58.51%	65.26%	73.08%	82.19%	92.91%	105.65%
Margen operativo (BAIT/Ventas.)	52.30%	57.98%	62.93%	63.62%	64.28%	67.97%	68.43%	68.86%	69.27%	69.66%
Margen bruto (Beneficio Bruto/Ventas)	72.47%	75.14%	77.51%	77.51%	77.51%	77.51%	77.51%	77.51%	77.51%	77.51%
Modelo Dupont										
BN/V	28.15%	33.34%	37.78%	38.84%	39.84%	42.84%	43.66%	44.45%	45.21%	45.94%
V/AN	0.29	0.37	0.46	0.52	0.59	0.65	0.73	0.82	0.93	1.06
AN/E	1.55	1.24	0.97	0.76	0.61	0.49	0.40	0.33	0.27	0.22
ROE DUPONT	12.81%	15.14%	16.79%	15.34%	14.18%	13.80%	12.87%	12.09%	11.44%	10.88%
NOF/VENTAS	35.54%	69.17%	100.78%	138.18%	174.02%	207.35%	239.34%	270.04%	299.51%	327.78%

Elaborado: los Autores

10. CONCLUSIONES

- La alta oferta de alojamiento para estudiantes de las distintas universidades de la ciudad de Guayaquil ha sido en su mayoría inexistente y en algunos casos improvisada, puesto que en el mercado actual existen emprendimientos familiares para ocupar la capacidad de las habitaciones no utilizadas dentro de su residencia, por lo tanto esta falta de servicio genera una oportunidad de negocio para desarrollar dentro de esta industria.
- La actual oferta de alojamiento no ofrece ningún valor agregado, ya que los estudiantes alquilan habitaciones específicamente para una estancia corta, sin ningún servicio adicional que no sea el de alojamiento básico. Por esta razón, existen dentro de este mercado de servicios oportunidades importantes para desarrollar ventajas competitivas y lograr un posicionamiento.
- Los estudiantes universitarios provenientes de otras provincias, al llegar a la ciudad de Guayaquil buscan satisfacer necesidades de alojamiento, además de seguridad, limpieza, alimentación y practicidad para llegar a su establecimiento de estudios. CasaStudio puede convertirse en una solución efectiva para estudiantes de nivel socioeconómico medio-alto, que deciden llevar a cabo su formación profesional en las Instituciones de Educación Superior de la ciudad de Guayaquil.
- Por la informalidad del servicio de alojamiento, los estudiantes no tienen conocimiento de la existencia de lugares que “ofrezcan” este tipo de servicios, lo que significa que la accesibilidad de la información es muy compleja y limitada. Ante esta necesidad la forma como se enteran de este servicio es a través de familiares, amistades y universidades, en caso de que la posean.
- La incidencia de los aspectos económicos, culturales, legales y de educación superior del mercado ecuatoriano, se puede considerar como escenarios ventajosos para desarrollar este tipo de proyecto, puesto que se dispone con facilidades para el acceso a créditos, a la educación y un marco regulatorio favorable.
- La viabilidad del proyecto fue evaluada con los cálculos del VAN y TIR, cuyos resultados fueron positivos para continuar el proyecto, obteniendo el 17,16% de rentabilidad para los inversionistas, cuyo valor se encuentra dentro del promedio de la industria inmobiliaria / hotelera. Además el tiempo de recuperación de la inversión es de 4 años, a partir de este periodo se realizarán pagos de dividendo o reinversión en la operación del negocio.

11. RECOMENDACIONES

- Concentración de los esfuerzos para alcanzar un posicionamiento basado en una diferenciación de los servicios y atención al cliente, como atributos que generan valor agregado a nuestros clientes.
- Realizar un continuo control de calidad de todos los servicios que se ofrecen en la Residencia, a fin de garantizar la satisfacción de las necesidades del huésped que incremente su fidelidad y genere reacciones positivas por parte del mercado.
- Analizar la viabilidad de crecimiento en el mediano plazo, en la creación de nuevas residencias en otros sectores de la ciudad, con el propósito de aumentar la participación de mercado del segmento objetivo ante la creciente población universitaria.
- Administrar un sistema de información de los “stakeholders” y variables de nuestro mercado, con el objetivo de afianzar o replantear estrategias de posicionamiento que nos permita ser más competitivos ante cambios en el mercado y en los gustos de los clientes.

ANEXO 1 MODELO DE ENCUESTA



ENCUESTA " RESIDENCIAS UNIVERSITARIAS "
--

Nombre: _____
 Fecha: _____ No. _____

1. ¿Cuál es su tipo de residencia?

- a) Propia
- b) Alquilada
- c) Otros

Nota: (Si su respuesta es CASA PROPIA termina la encuesta, caso contrario continúe con la siguiente pregunta)

2. ¿En qué sector de Guayaquil reside actualmente?

- a) Norte
- b) Centro
- c) Sur
- d) Otros Especifique cual: _____

3. ¿Qué tipo de residencia alquila?

- a) Una habitación individual
- b) Un departamento con _____ personas
- c) Una casa con _____ personas

4. ¿Qué es lo que usted mas valoró al momento de elegir su lugar su residencia?

(En una escala del 1 al 5, siendo 5 "muy importante", 4 "importante", 3 "indiferente", 2 "poco importante" y 1 "nada importante")

- | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| a) Sector / entorno | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| b) Seguridad | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| c) Precio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| d) Cercanía a su Universidad | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| e) Comodidad | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| f) Accesibilidad a transportes públicos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| g) Forma de pago | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

5. ¿Está satisfecho con su opción de hospedaje?

- a) Si
- b) No

¿Por qué? _____

6. ¿Cuánto es el valor mensual de su alojamiento?

- a) Menos de \$200
- b) \$200 a \$300
- c) \$300 a \$400
- d) \$400 a \$500
- e) Más de \$500

7. ¿Con qué servicios cuenta su lugar de residencia y qué valoración les daría?

(En una escala del 1 al 5, siendo 5 "muy importante", 4 "importante", 3 "indiferente", 2 "poco importante" y 1 "nada importante")

- | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| a) <input type="checkbox"/> Lavandería | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| b) <input type="checkbox"/> Guardiana | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| c) <input type="checkbox"/> Alimentación | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| d) <input type="checkbox"/> Internet | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| e) <input type="checkbox"/> Sala de estudio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| f) <input type="checkbox"/> Limpieza de la habitación | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| g) <input type="checkbox"/> Garajes/Parqueos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| h) <input type="checkbox"/> Baño propio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| i) <input type="checkbox"/> Otros | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Especifique cual: _____

8. ¿Cuántas veces ha cambiado de alojamiento?

- a) Veces

9. Motivos por los cuales ha cambiado de alojamiento:

- a) Precio
- b) Ubicación
- c) Incomodidad
- d) Arrendador
- e) Seguridad
- f) Otros Especifique cual: _____

10. ¿A través de qué medio se enteró de su actual lugar de residencia?

- a) Universidad
- b) Diario
- c) Redes sociales
- d) Buscadores en la web
- e) Referencia de conocidos
- f) Mailing
- g) Otros Especifique cual: _____

11. ¿A su criterio cuál sería el medio ideal para conocer la oferta?

- a) _____
- b) _____
- c) _____

12. ¿Qué dificultad tuvo al encontrar su actual residencia?

- a) Conocimiento de la alternativas ¿por qué? _____
- b) Búsqueda ¿por qué? _____
- c) Selección ¿por qué? _____
- d) Contratación ¿por qué? _____

13. Aceptación del servicio a brindar en "Casa Porteña":

"Casa Porteña" es una residencia para universitarios que ofrece: *Calidad de Servicios, Calidez, Comodidad, Seguridad, Espacios de estudio y Recreación*, que permiten potencializar el desarrollo académico de nuestros huéspedes.

- a) Si
- b) No

14. Cuál sería su disposición a pagar por el servicio que ofrece "Casa Porteña"

- a) \$300 a \$350
- b) \$350 a \$400
- c) \$400 a \$450
- d) \$450 a \$500
- e) Más de \$500

15. De los siguientes servicios cuáles son los que más valoraría en "Casa Porteña".

(En una escala del 1 al 10, siendo 10 = "Muy importante" y 1 = "nada importante")

- | | | | | | | | | | | |
|------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| a) Lavandería | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| b) Guardianía | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| c) Alimentación | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| d) Internet/WIFI | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| e) Salas de estudio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| f) Limpieza de la habitación | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| g) Garajes/Parqueos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| h) Business Center | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |

16. Género

- a) Femenino
- b) Masculino

17. Edad

- a) Menos de 20 años
- b) Entre 20 y 25 años
- c) Entre 25 y 30 años
- d) Más de 30 años

18. Provincia de origen

- a) El Oro
- b) Los Ríos
- c) Guayas
- d) Manabí
- e) Loja
- f) Azuay
- g) Santa Elena
- h) Santo Domingo
- i) Otros Especifique cual: _____

19. Universidad donde estudia

- a) Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
- b) Escuela Superior Politécnica del Litoral
- c) Universidad de Especialidades Espíritu Santo
- d) Universidad de Guayaquil

20. Cuánto es la pensión mensual que cancela a la Universidad.

- a) Menos de \$200
- b) \$200 a \$300
- c) \$300 a \$400
- d) \$400 a \$500

ANEXO 2 FORMULA TAMAÑO MUESTRAL

Para determinar el tamaño de la muestra de la investigación de mercado, considerando que es una población finita, se realizó el siguiente cálculo generando el siguiente resultado:

N= 8,147 población de estudio
P= 50% probabilidad de éxito
Q= 50% probabilidad de fracaso
E= 5 % error típico
Z= 1,96
IC= 95%, intervalo de confianza

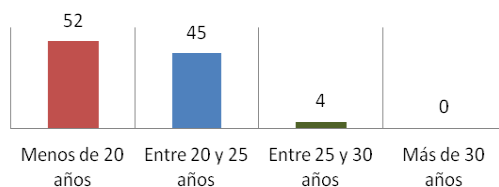
Como el total de nuestra población es menor a 100,000 personas se aplicó la fórmula de la POBLACION FINITA.

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{E^2 (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

Obteniendo como resultado 367 encuestas a realizar, cifra que finalmente fue ajustada a 400 encuestas totales, las cuales fueron realizadas por los integrantes del proyecto en las siguientes universidades: Católica Santiago de Guayaquil, Espíritu Santo, Escuela Politécnica y Estatal, utilizando el formato de encuesta presentado en el Anexo 1.

ANEXO 3 GRÁFICOS RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO

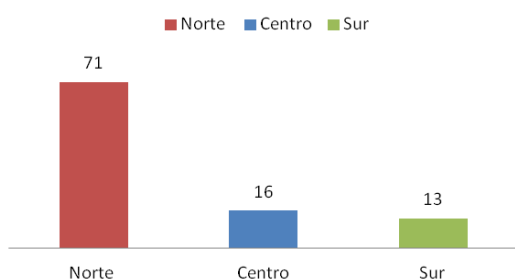
**Grafico 3.1
Encuestas por Edad**



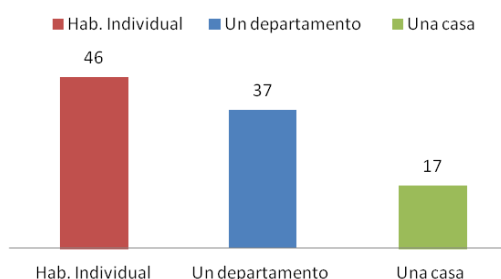
La encuesta fue realizada a jóvenes que su mayoría eran menores de 20 años (52%) seguido por aquellos cuya edad oscila entre los 20 y 25 años (45%). Este resultado puede determinar que para cualquier estrategia de comunicación deberá tomarse en consideración los gustos y preferencias de este segmento de la población.

Grafico 3.2

Sector actual en el que vive



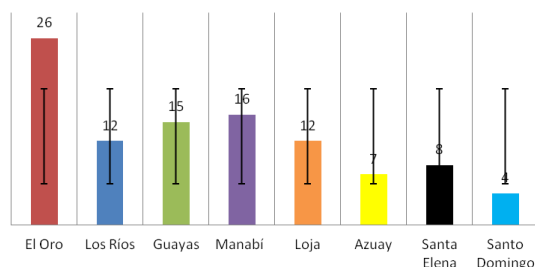
Tipo de residencia que alquila



Con respecto al sector donde habitan actualmente, en datos generales del estudio se destaca el sector Norte con el 71%, seguido muy de lejos por la opción del sector céntrico y sur de la ciudad. Por tanto y haciendo una alineación con la ubicación de la universidades escogidas, podemos determinar que el factor “cercanía” al lugar de estudio es sustancial para la elección de la residencia apropiada.

Por otra parte el tipo de residencia habitual es la Habitación individual (46%), seguido de los departamentos (37%). Las casas tuvieron un menor reflejo en los datos y en el caso de los departamentos el rango de personas es entre 2 y 3 personas, mientras que en las casas van desde 3 a 6 personas, según la necesidad de los estudiantes.

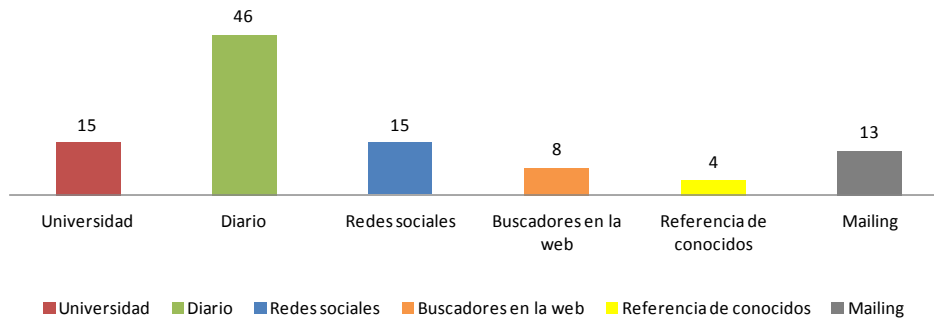
**Grafico 3.3
Provincias de Procedencia**



En todas las universidades encuestadas, el mayor número de estudiantes provenían de la provincia de El Oro (26%), seguidas de cerca por Manabí (26%), Guayas (15%), Los Ríos (12%) y Loja (12%). Muy poco porcentaje tuvo la provincia de Sto. Domingo (4%).

Se podrá concluir que la falta de establecimientos de estudio en esas ciudades, así como la cercanía a Guayaquil, son los factores decisores en los estudiantes, sin embargo se nombraron otras provincias como Esmeraldas, Cañar y Pichincha.

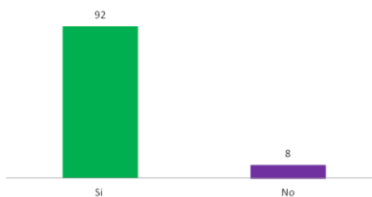
Grafico 3.4
Medio de Difusión



Se destaca el Diario con el 46% como el medio a través del cual ellos se informaron de su actual residencia. Además el factor “confianza” es fundamental para personas que no conocen la ciudad y para ellos los diarios nacionales les brinda las seguridades del caso.

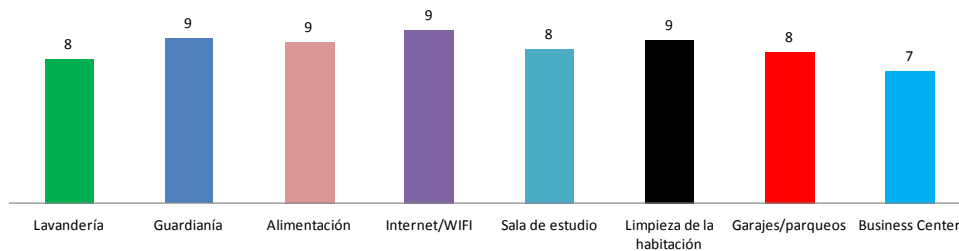
Por otra parte, tanto las Redes Sociales como la Universidad comparten un 15% en tabulación de datos, por lo que se debería considerar la cultura de cada universidad para la gestión de la comunicación efectiva. El mailing también es recomendable como un medio de comunicación actual.

Grafico 3.5
Aceptación del Servicio



El 92% de los encuestados respondieron que les gusta la propuesta de servicio ofertada, sin embargo quienes respondieron que en forma negativa a la propuesta del producto, deja en duda las razones por las cuales no les pareció interesante el servicio.

Grafico 3.6
Atributos principales del Producto

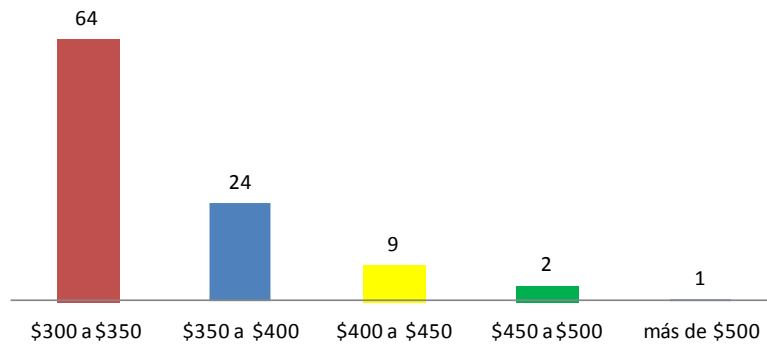


En esta pregunta podemos ver una clara competencia entre items, lo que evidencia una predilección por contar con un servicio integral.

Al expresar que les parece MUY IMPORTANTE el 50% de las variables expuestas y que el 45% les parece IMPORTANTE, se determina que los servicios deben estar incluidos en la oferta siempre.

Factores como la guardianía, alimentación, internet y limpieza de habitación, son los principales atributos que buscan en el servicio que ofertaría la residencia universitaria.

Grafico 3.7
Disposición a Pagar por Servicio



Un 64% de los estudiantes encuestados estaría dispuesto a pagar por el servicio de \$300 a \$350 dólares y un 24% entre un \$350 a \$400 dólares y un 12% estaría dispuesto a cancelar más de \$400 dólares

Comparativo de Universidades

Grafico 3.8
Sector en que vive Actualmente

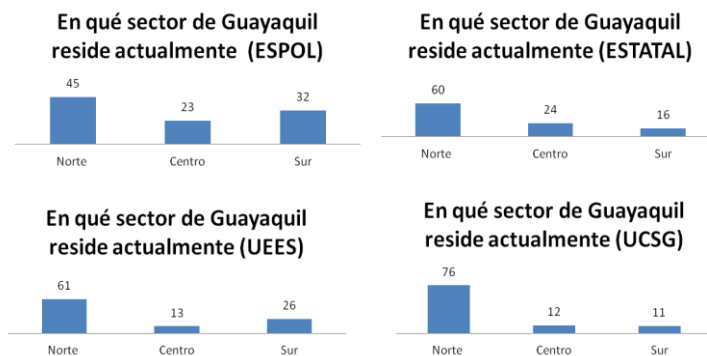


Grafico 3.9

Tipo de Residencia

Satisfacción de Servicio

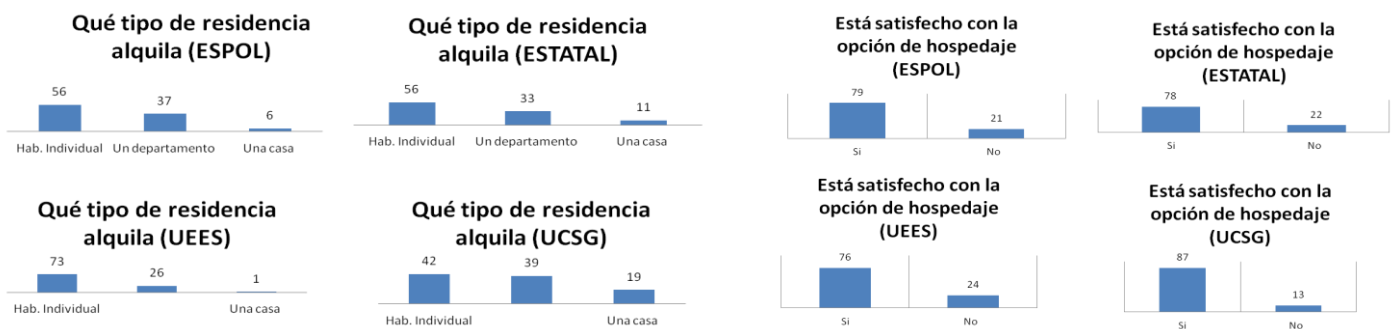


Grafico 3.10
Satisfacción de Servicio

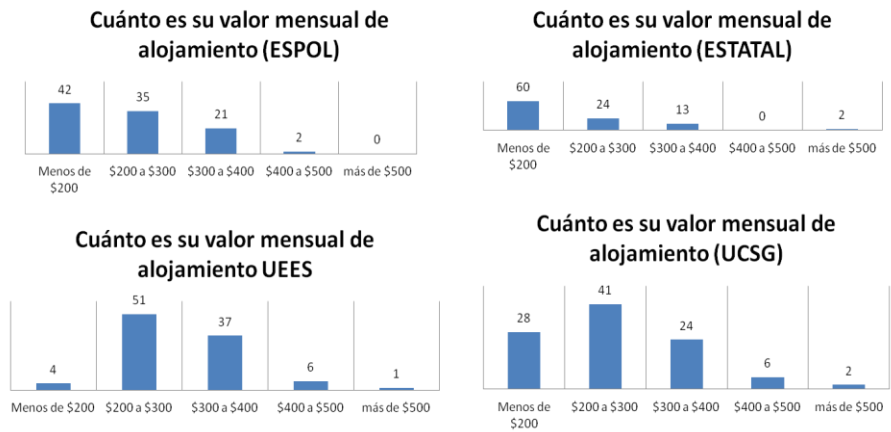
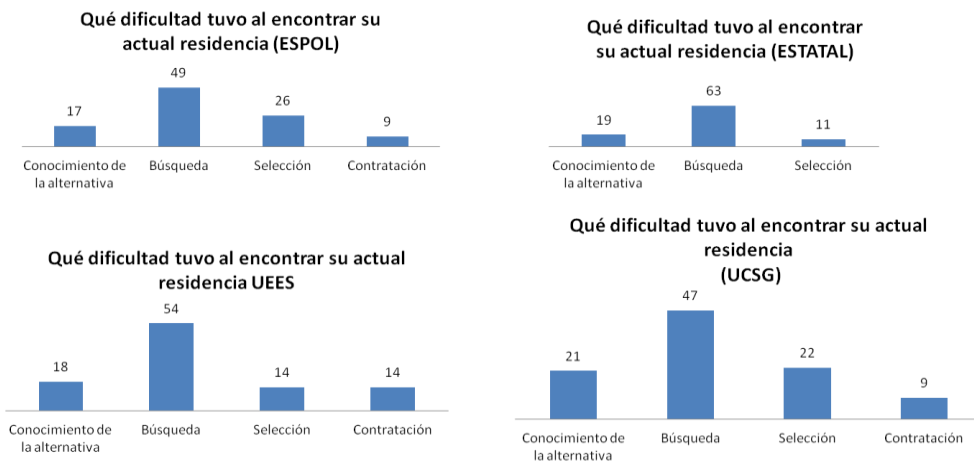
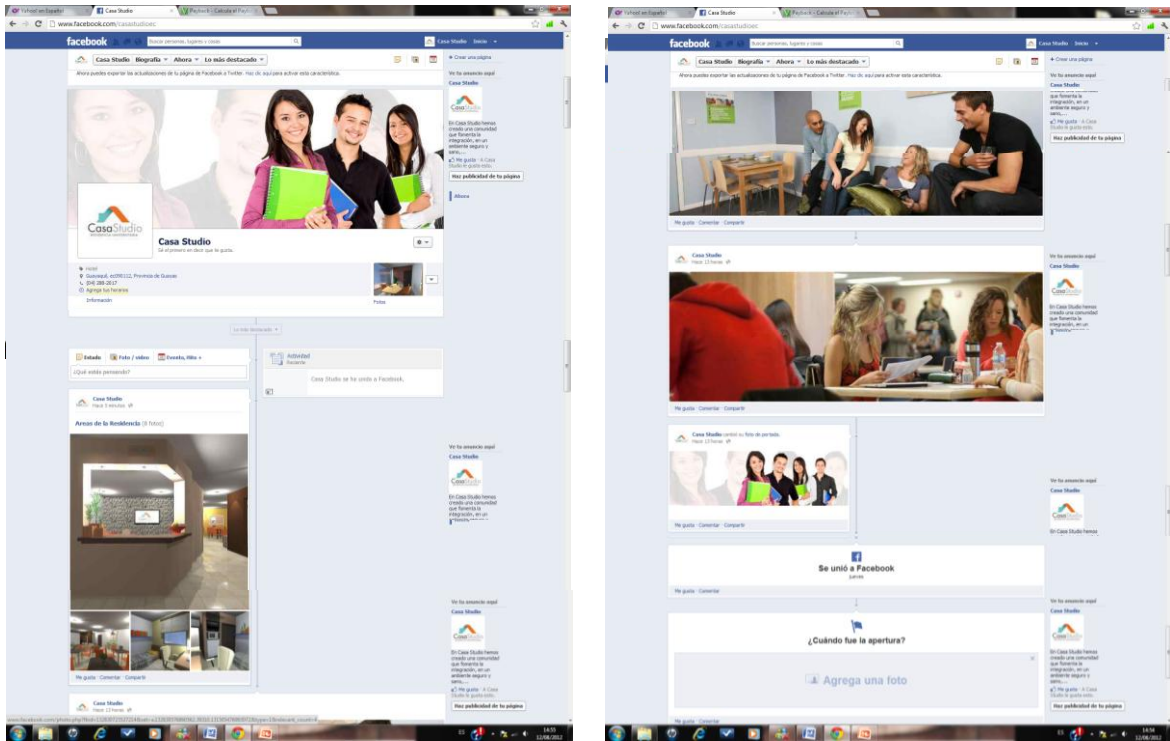


Grafico 3.11
Dificultad para encontrar lugar para Alojamiento



Anexo 4

Gráfica 4.1 CasaStudio en Facebook



Gráfica 4.2 CasaStudio en Twitter



Anexo 5 Diseño de Página Web



Anexo 6 Imagen Corcho



Anexo 7 Díptico de CasaStudio

Sé parte de este proyecto de vida estudiantil, en donde encontrarás el balance para potencializar tu crecimiento personal, académico y social.

Dirección: Cda. La Garzota Ave. 2A Eloy Velásquez, Mz. 77, Solares del 7 al 9.






www.facebook.com/casastudioec
twitter.com/CasaStudioec

Teléfono: 2 586963
Email: info@casa-studios.com
Web: www.casa-studio.com




Integración en un ambiente seguro y sano



En Casa Studio hemos creado una comunidad que fomenta la integración, en un ambiente seguro y sano, que te ayudará en la adaptación a tu vida universitaria.

Te Ofrecemos:

Habitaciones: Contamos con habitaciones confortables, modernas, con ventilación e iluminación natural. Cada habitación cuenta con baño privado, closet, escritorio de estudio, internet, microondas, mini - refrigerador y equipamiento para distracción.

Sala de Estudio: Cuenta con 2 salas con capacidad para 6 personas, están equipadas con pizarra, Tv de 52", Internet, mesa de estudio y baño privado.

Comedor: El área de comedor estará a disposición de todos los estudiantes las 24 horas. En este espacio podrán servirse el "Buffet Desayuno", incluido dentro del paquete ofrecido.

Administración: La oficina principal brindará asistencia a los requerimientos de los estudiantes, manejará la venta de servicios y operaciones de nuestra residencia.

Contamos con el aval de la UCSG y la UEES




ACEPTAMOS ESTAS TARJETAS:



Áreas de Uso Comunal

Habitaciones




Comedor



Terraza



Sala



Sala de TV



Sala de Estudio



Seguridad



Anexo 8 Imagen Banner



En Casa Studio hemos creado una comunidad que fomenta la integración, en un ambiente seguro y sano, que te ayudará en la adaptación a tu vida universitaria.









Te ofrecemos:

- ▲ Habitaciones Sencillas y Dobles
- ▲ Wi-Fi
- ▲ Sala Social
- ▲ Salas de Estudio
- ▲ Comedor
- ▲ Terraza de Recreación
- ▲ Lavandería



Contamos con el aval de la UCSG y la UEES




Dirección: Cda. La Garzota Ave. 2A Eloy Velásquez, Mz. 77, Solares del 7 al 9.
Teléfono: 2 586963 Web: www.casa-studio.com

www.facebook.com/casastudioec twitter.com/CasaStudioec

Anexo 9 ENCUESTA DE SATISFACCIÓN AL CLIENTE



Nombre: _____

Fecha: _____

3. ¿Cómo se enteró de la existencia de CasaStudio?

- a) Nuestro Sitio Web
- b) Universidades
- c) Anuncio en Medios
- d) Referencias

1. ¿Califique el valor de nuestros productos y servicios en comparación con el costo?

- a) Excelent Valor
- b) Muy Buen Valor
- c) Buen Valor
- d) Valor Regular
- e) Valor Pobre

4. ¿Califique la calidad general de nuestros productos y servicios?

- a) Excelente
- b) Muy Buena
- c) Buena
- d) Regular
- e) Pobre

7. ¿Grado de satisfacción del servicio recibido en CasaStudio?

- | | Muy
Satisfecho | Satisfecho | Neutral | Insatisfecho | Muy
Insatisfecho |
|---------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| a) Atención del Personal | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| b) Rapidez del Servicio | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| c) Decoración y Mobiliario | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| d) Calidad de la Información Recibida | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| e) Limpieza General | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

La encuesta ha concluido. Muchas gracias por preferirnos.

ANEXO 10 IMÁGENES DE CASASTUDIO

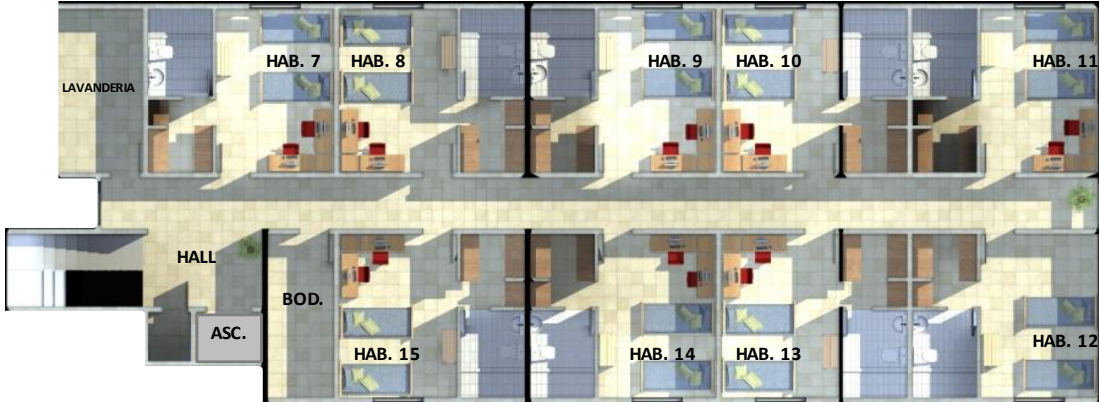
Planta Baja



Planta 1er. Piso



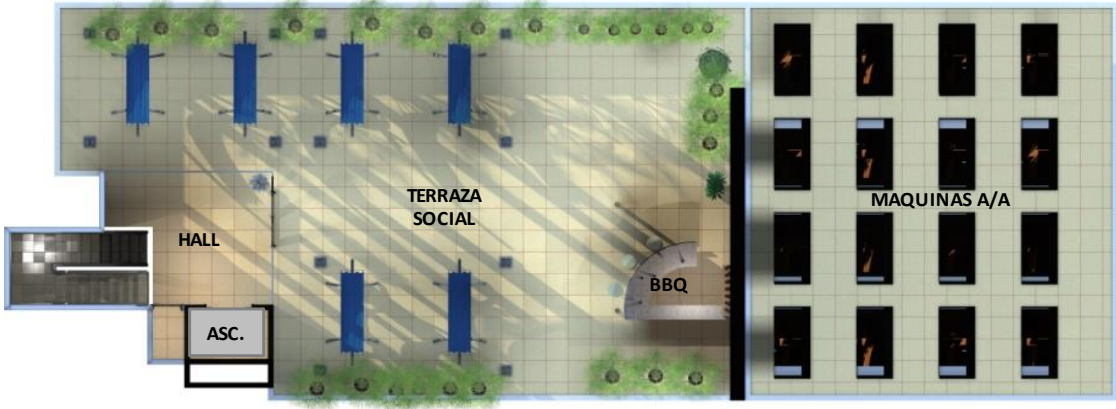
Planta 2do. Piso



Planta 3er. Piso



Planta Terraza



Anexo 11

INSTRUCTIVO DE TRABAJO



1. Procedimiento de Reserva

El estudiante debe presentar el formulario de solicitud por medio impreso en la recepción de CasaStudio.

1.1 Si la residencia tiene disponibilidad:

El estudiante recibirá una llamada y por correo electrónico del departamento administrativo de CasaStudio, la confirmación de disponibilidad.

Se indicará:

- El tipo de habitación disponible
- Las fechas disponibles
- El precio del servicio
- Costo de Garantía
- Se adjuntará los siguientes documentos:
- Datos del Estudiante
- Condiciones de la Reserva
- Contrato de Alojamiento

La confirmación de disponibilidad no implicará el bloqueo de la habitación. Si el estudiante desea efectuar la reserva, deberá:

1. Ponerse en contacto con el departamento administrativo de Residencia Universitaria para confirmar si la habitación continúa disponible.
2. Efectuar el pago correspondiente al servicio y garantía, por el importe exacto indicado en el correo electrónico de confirmación de disponibilidad.

¿Cómo efectuar el pago?

Transferencia Bancaria:

RESIDE S.A.

Banco XXX

Cuenta Corriente XXX

Al efectuar el pago, el estudiante deberá enviar el comprobante bancario de la transferencia escaneado por correo electrónico a recepcion@casastudio.com o entregar soporte en recepción. Todos los costos bancarios deberán ser asumidos por el contratante.

Pago con Cheque:

Girado a nombre de RESIDE S.A.

El cheque debe entregarse en la administración de la residencia.

Tarjeta de Crédito:

El pago se realiza directamente en la administración de la residencia y esta modalidad de pago genera un cargo por comisión del 8% del importe total a pagar.

¿Cuándo está confirmada la reserva?

Al recibir el pago del servicio y de garantía, se enviará por correo electrónico una confirmación de reserva con una ficha de datos personales.

Luego el estudiante deberá enviar por correo electrónico a la dirección recepcion@casastudio.com :

- Ficha de datos personales cumplimentada.
- Foto actualizada del residente.
- Carta de aceptación del centro de estudios superiores donde cursará el participante.
- Copia a colores de la cédula de identidad.

A la entrega de toda la documentación previamente requerida, el estudiante recibirá por correo electrónico su contrato de alojamiento.

El procedimiento de reserva finalizará con el pago del Depósito en Garantía correspondiente exactamente a un mes de renta. El pago deberá ser realizado como mínimo 30 días antes de la fecha de inicio del contrato. Se podrá realizar el pago por transferencia, cheque o tarjeta de crédito.

1.2 Si la residencia NO tiene disponibilidad

El estudiante recibirá un correo electrónico ofreciéndole la posibilidad de incluir su petición en la lista de espera de la residencia. El estudiante siempre deberá reconfirmar por correo electrónico su deseo de estar incluido en la lista de espera.

En el caso que se desocupara una habitación en el periodo solicitado, el estudiante será contactado por el departamento administrativo de CasaStudio por vía telefónica.

2. Procedimiento de Registro

1. El estudiante deberá comunicar su fecha de entrada en la residencia (check-in) como mínimo 10 días antes del inicio del contrato. Si el estudiante no comunica su fecha de check-in se tomará como referencia la fecha de inicio del contrato.
2. En caso de no presentarse el día previsto de la llegada, el estudiante tendrá 2 días hábiles para comunicar su nueva fecha de entrada. De lo contrario se considerará como una cancelación dentro del periodo de validez del contrato y no dará lugar a ninguna devolución de los importes pagados.
3. El estudiante deberá entregar en recepción dos copias firmadas de su contrato de alojamiento.

3. Política de Cancelación

- Las cancelaciones que se produzcan con anterioridad a un mes previo a la fecha de inicio de contrato, conllevan como penalización la NO devolución del pago de la matrícula satisfecha. Se devolverá el importe de la primera mensualidad.
- Una vez iniciado el contrato de alojamiento, si el residente causara baja voluntaria o involuntaria antes de la finalización de su contrato, incluido por su expulsión, no se reintegrarán ni la matrícula, ni el depósito en garantía, ni la renta del mes en curso.

4. Ampliación/ Renovación del Contrato

El estudiante podrá ampliar su estancia siempre y cuando una habitación de las mismas características esté disponible para el período solicitado. Se firmará un nuevo contrato de alojamiento y el precio de la renta así como la nueva matrícula se determinarán por la duración del nuevo contrato.

5. Condiciones Importantes

- Si el estudiante no ha cumplido 18 años en el momento del inicio del contrato de alojamiento, los padres, o tutores legales, deberán firmar el contrato.

Anexo 12 CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE HABITACIÓN



Conste por el presente documento que en el cantón Guayaquil y en la presente fecha se celebra el presente contrato de arrendamiento de una habitación tipo PREMIUM (individual) ubicada en la edificación CASA STUDIO Residencia Universitaria ubicada en la ciudadela La Garzota Av. 2A NE Eloy Velásquez, sector 99, Mz. 77 solar 9. El inmueble materia de este contrato es una habitación y utilización de áreas comunales que están sometidas al Reglamento Interno de Convivencia, Solicitud de Servicios Complementarios y Reglamento de uso de Áreas Comunales. El presente contrato se otorga al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA - INTERVINIENTES:

Intervienen en la celebración del presente contrato de arrendamiento:

A) Por una parte la compañía RESIDE S.A con Ruc. (Número) representada por su Gerente General el señor Arturo Martínez A.; compañía que actúa en el presente contrato en calidad de ARRENDADOR.

B) Por otra parte el/la Sr./Srta. (Nombre estudiante) con cedula de identidad No. (Número), quien declara ser mayor de edad, parte a la que en adelante se la podrá denominar como ARRENDATARIA.

SEGUNDA – GENERALIDADES:

a) La compañía Reside S.A. ha concebido la edificación CASA STUDIO Residencia Universitaria para albergar estudiantes universitarios que provienen de provincias y residencias fuera de la ciudad de Guayaquil, por lo tanto está orientado a brindar un servicio integral de alojamiento permanente a jóvenes universitarios.

Las personas que se establezcan allí deberán de respetar las reglamentaciones que existen tales como Reglamento Interno de Convivencia, Solicitud de Servicios Complementarios, Reglamento de uso de Áreas Comunales y reglamentaciones que en el futuro se vayan expidiendo además de las disposiciones legales existentes en la legislación ecuatoriana.

b) Se deja totalmente acordado que el arrendatario no podrá realizar cualquier clase de adecuaciones en el inmueble materia de este contrato, para lo cual deberá obtener la aprobación previa de la arrendataria.

c) Los aquí contratantes de mutuo acuerdo pactan que los servicios básicos tales como consumo de energía eléctrica, agua potable, internet y demás servicios que la arrendataria utilice estarán bajo el control, contratación y exclusiva responsabilidad del Arrendador.

TERCERA -OBJETO DEL CONTRATO:

La compañía Reside S.A. ha manifestado que acepta alquilar al Residente una habitación en la edificación denominada CASA STUDIO Residencia Universitaria situada en la ciudad Guayaquil (Ecuador).

El espacio en alquiler tendrá las siguientes características:

La Habitación Individual (Premium): cama de madera (plaza y media), velador, escritorio, lámpara de escritorio, closet con cajonera interior, baño privado, aire acondicionado tipo Split, televisor, microondas, refrigerador pequeño, teléfono / intercomunicador, cortina.

El Arrendatario tendrá acceso al uso de las instalaciones generales del edificio comprendidas como: Áreas sociales, Áreas de atención al huésped, Áreas de estudio, Áreas de parqueos, Áreas verdes y Áreas de circulación

CUARTA – PAGO:

Las partes han convenido que el valor que el Arrendatario pagará a la Arrendadora por concepto del canon mensual de arrendamiento será la cantidad de (valor del arrendamiento en letras) DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (valor del arrendamiento en números), más IVA o demás impuestos por ley. Adicionalmente la Arrendataria se compromete a pagar los gastos del financiamiento si el pago es realizado con tarjeta de crédito.

Dicho canon deberá ser pagado dentro de los cinco primeros días de cada mes a la arrendadora, siendo el único comprobante de pago, el recibo correspondiente que al efecto entregará la Arrendadora a la Arrendataria. Una vez firmado el presente contrato la Arrendataria deberá entregar en calidad de garantía el valor correspondiente a dos meses de depósito y el primer canon de arrendamiento de la habitación por adelantado.

Se establece entre las partes que la Arrendataria deberá firmar un pagaré sin fecha, que será ejecutado en caso de que existan daños en las instalaciones y estos superen a su vez los dos meses de depósito.

Se estipula que el valor de los cánones de arrendamiento de presente contrato se podrá reajustar anualmente, considerando por lo menos el % de inflación vigente a la fecha del reajuste.

QUINTA – PENALIDAD:

Las partes establecen de mutuo acuerdo que No se realizará reembolso alguno, si el arrendador decidiera retirarse anticipadamente del inmueble habiendo un contrato vigente en la fecha del retiro.

En caso de existir algún atraso en el pago del canon mensual de arrendamiento, la Arrendataria deberá pagar al correspondiente sexto día una multa equivalente al diez por ciento del canon que esté vigente y un adicional del uno por ciento (1%) por cada día de retraso hasta llegar al último día del mes adeudado. De mantenerse el atraso por más de 30 días, el Arrendador podrá suprimir inmediatamente los servicios comunales de la habitación en moratoria, a la vez de solicitarle formalmente la desocupación del bien alquilado.

SEXTA – PLAZO:

El plazo de duración del presente contrato de arrendamiento es de seis meses, contados a partir del (fecha del inicio del contrato). Este contrato se renovará cada vez que termine el plazo del contrato acordado únicamente si las partes contratantes se pusieron de acuerdo con 60 días de anticipación a la terminación del presente contrato.

SEPTIMA - USO DEL INMUEBLE MATERIA DE ESTE CONTRATO:

El arrendatario declara que el destino del inmueble materia del presente contrato será exclusivamente para alojamiento del estudiante universitario que celebra el presente contrato.

OCTAVA - ACUERDO ENTRE LAS PARTES:

Las partes de mutuo acuerdo convienen en establecer las siguientes condiciones, acuerdos y regulaciones:

La Arrendataria acepta el canon mensual de arrendamiento que se deja establecido en este contrato y por lo tanto renuncia al derecho de fijación del mismo por parte de las autoridades correspondientes siendo irrelevante que dicha fijación sea mayor o menor, así como las regulaciones que se hicieren en las futuras leyes que pudieran expedirse sobre la fijación de cánones de arrendamiento, como también cualquier acción judicial por este concepto. Las partes convienen en dejar expresa constancia de que renuncian a reclamar cualquier valor indebidamente pagado a consecuencia del canon de arrendamiento fijado en este contrato, toda vez que dicho canon ha sido pactado de mutuo acuerdo.

La Arrendadora declara que entrega el inmueble materia del presente contrato en buenas condiciones de funcionamiento, sin que la arrendataria tenga algo que reclamar por este concepto a la firma del presente instrumento.

En caso de que a la Arrendataria le suspendan los servicios básicos antes mencionados, por causas imputables a la Arrendadora, la Arrendataria se reserva su legítimo derecho a solicitar la indemnización de perjuicio a que haya lugar.

La arrendataria se compromete a respetar en forma íntegra el Reglamento Interno de Convivencia, Solicitud de Servicios Complementarios y Reglamento de uso de Áreas Comunes

Adicionalmente las partes acuerdan en que la arrendataria deberá cumplir cualquier otra disposición que la arrendadora del inmueble materia de este contrato establezca en su oportunidad y se la den a conocer por escrito mediante carta, siempre y cuando dicha disposición tenga relación con el buen uso y conservación del inmueble del presente contrato, de conformidad con lo establecido en los Reglamentos Internos.

NOVENA - CONSERVACION DEL INMUEBLE:

Cualquier daño o deterioro causado por negligencia o mal uso de cualquier parte del inmueble arrendado o de cualquiera de las infraestructuras del mismo, serán reparados por el Arrendador y cancelados inmediatamente por la arrendataria o causante del deterioro.

Las partes acuerdan que la arrendadora podrá solicitarle en cualquier tiempo, a la arrendataria, una inspección del inmueble para verificar su buen uso, y constatar que no existan daños. No podrán realizarse mejoras, remodelaciones o trabajos en la habitación alquilada por parte de la Arrendataria.

DECIMA – TERMINACIÓN DEL CONTRATO:

Por terminación natural del plazo del presente contrato.

Por atraso y falta de pago en el canon de arrendamiento.

Por violación o desacato a los reglamentos y disposiciones internas.

Las partes acuerdan en caso de que la arrendataria no cumpla cualquiera de las disposiciones contenidas en el presente contrato, la arrendadora podrá dar por terminado este contrato unilateralmente en cualquier tiempo, cobrando como indemnización o parte de ella el valor que recibe como depósito en garantía y pudiendo ejercer cualquier acción legal a la que tenga derecho.

DÉCIMA PRIMERA - DOCUMENTOS HABILITANTES:

Se agregan e incorporan al presente contrato como documentos habilitantes los siguientes: nombramiento del representante legal de la persona jurídica, cedula de identidad, certificado de votación del contratante; Reglamento Interno de Convivencia, Solicitud de Servicios Complementarios, Reglamento de uso de Áreas Comunes y demás documentos legales requeridos para el perfeccionamiento del presente contrato.

DÉCIMA SEGUNDA - SOMETIMIENTO A MEDIACIÓN Y ARBITRAJE:

Todas las partes intervinientes en el presente contrato desde ya renuncian domicilio y fuero y se someten para cualquier divergencia que llegare a suscitarse con relación al presente contrato, al arbitraje de la Cámara de Comercio de la ciudad de Guayaquil. El arbitraje será administrado en derecho y tendrá el carácter de confidencial.

Para constancia de lo cual, las partes firman el presente documento en cada una de sus hojas y en tres ejemplares, en el Cantón Guayaquil, a los (fecha en la que se celebra en contrato).

**EL ARRENDADOR
CIA. RESIDE S.A.**

(Representante Legal)
(Numero de RUC)

LA ARRENDATARIA

(Nombre del estudiante universitario)
(Numero de Cedula)

Anexo 13 REGLAMENTO INTERNO DE CONVIVENCIA



ASPECTOS GENERALES

Casa Studio Residencia Universitaria es un edificio orientado al servicio integral en Alojamiento de estudiantes universitarios, concebido con características de diseño de primera y alto estándar de calidad. Los estudiantes que se alojen en sus instalaciones deberán de respetar obligatoriamente el presente Reglamento interno de convivencia y demás disposiciones que se emitieran en el futuro.

Las instalaciones de Casa Studio, cuenta con área de construcción de 1200 m² aproximadamente, repartidas en planta baja, primer piso, segundo piso y terraza

Artículo Primero, Generalidades.-

La vigencia del presente Reglamento Interno procederá mientras subsista el Régimen de Propiedad Horizontal del Edificio, y todas sus disposiciones son de cumplimiento obligatorio para los propietarios, arrendatarios, comodatarios, usuarios, acreedores anticréticos, usufructuarios u ocupantes, o personas que a cualquier título adquieran derecho alguno sobre los bienes inmuebles materia del presente Reglamento, quienes se comprometen a que además de ellos, las terceras personas relacionadas a ellos que por cualquier razón o circunstancia acudan a dichas propiedades, respeten fielmente las disposiciones de este Reglamento.

Artículo Segundo, Disposiciones generales.-

Es de carácter obligatorio que el huésped conozca, acate y ejecute las siguientes disposiciones:

La Administración se reserva el derecho a realizar inspecciones diarias de las áreas que estén al servicio de los huéspedes. Con lo cual de encontrarse novedades que atenten contra las buenas costumbres y estado de conservación del inmueble (suciedad o desperfectos), se comunicara a los huéspedes infractores para revertir los daños causados.

En caso de que el huésped causante de la(s) novedad(s) no atendiera el justo reclamo de la Administración se procederá a arreglar el daño (si este fuese material) con los fondos provenientes del depósito del huésped, acto seguido se expedirá un llamado de atención que podría derivar en la expulsión de la residencia si la falta se cataloga como grave.

La residencia se reserva el derecho de limitar la admisión de visitantes e invitados a las instalaciones.

Artículo Tercero, Determinación y clases de áreas.-

Las instalaciones de Casa Studio Residencia universitaria materia del presente reglamento cuenta áreas privadas, áreas comunales y áreas de logística.

a) **Áreas Privadas.-** Las áreas privadas las constituyen las Habitaciones Premium (sencilla) y Plus (doble) en las que se Incluyen sus redes eléctricas, telefónicas y sanitarias internas y/o que sirvan exclusivamente para cada una.

1. Se establece que la habitación es de uso personal e intransferible, el huésped no podrá subarrendar, traspasar o ceder la habitación, derechos y obligaciones a otras personas.
2. El huésped será responsable directo del Inventario correspondiente al mobiliario y equipamiento que posea la habitación arrendada, garantizando su buen uso y buen estado de conservación durante su permanencia como arrendatario.
3. Al ingreso y a la salida del huésped se validara el respectivo listado del inventario, en el cual verificara el buen estado de conservación, teniendo el huésped la obligación de mantener la habitación, mobiliario y equipamiento en el mismo estado que los recibió al ingresar a la residencia.
4. El caso que el huésped desee solicitar un cambio en su habitación o de su habitación durante su estancia, tendrá que informar a la Administración sobre el motivo de esta solicitud, y a la vista de ello, la Administración analizará la solicitud y procederá a comunicar la decisión adoptada, sin que esto signifique una respuesta favorable o contraria a lo solicitado por el huésped. Si por algún motivo la respuesta a la solicitud fuese negativa por parte de la Administración hacia el huésped, esto no significara la terminación del contrato que se encontrase vigente.
5. De la misma manera, la Administración se reserva el derecho de cambiar al Residente a una habitación de las mismas características o superior cuando sea necesario.

6. La Administración y la compañía no se responsabilizarán de la pérdida de objetos personales, dinero u otros bienes personales que el huésped tenga bajo su responsabilidad ya sean que estén dentro de la habitación y/o áreas comunales de la residencia.
- b) Mantenimiento y Conservación de las áreas privadas.-** Es de carácter obligatorio que el huésped a título exclusivo como usuario la habitación arrendada y a título compartido en las áreas comunales de la residencia, conozca, acate y ejecute las siguientes disposiciones:
1. A mantener las instalaciones comprendidas como áreas privadas y áreas comunales en perfecto estado de conservación, mantenimiento y limpieza en todo el periodo que resida en Casa Studio.
 2. Está prohibido para el huésped realizar trabajos o actividades que comprometan o alteren la estética inicial de las habitaciones.
 3. El huésped será responsable de la limpieza de todos sus utensilios y pertenencias personales dentro de las instalaciones de Casa Studio.
 4. Depositar los desechos reciclables (papel, vidrio, plástico) en los depósitos asignados por la Administración.
 5. El huésped en caso de emergencias:
 - a) Será obligación del Residente avisar a la Propiedad de cualquier avería lo antes posible.
 - b) Se deberá permitir el acceso a la habitación al Administrador o a las personas designadas por este.
 - c) En caso accidentes o daños con responsabilidad del huésped, La Administración enviará al servicio de mantenimiento y se facturará a la cuenta del huésped el costo correspondiente a la reparación. En caso de no ser cancelado los costos por reparación, la administración procederá a descontar el costo total del fondo de la garantía.
 - d) Si se produjese daños en áreas comunales en las cuales estuviesen mas de un huésped al momento del daño, y a su vez no se identifique al responsable del mismo, se facturará el costo de la reparación a partes iguales entre todos los huéspedes que estuvieron presente en el área afectada o que utilizaron el bien afectado.
- c) Áreas Comunales.-** Las áreas comunales las constituyen todas aquellas áreas que están al servicio de los huéspedes de manera general y que no constituyen bajo ninguna circunstancia las habitaciones de la residencia.
- d) Mantenimiento y Conservación de las áreas comunales.-** Es de carácter obligatorio que el huésped a título compartido de uso de las áreas comunales de la residencia conozca, acate y ejecute las siguientes disposiciones:
1. A mantener las instalaciones comprendidas como áreas comunales en perfecto estado de conservación, mantenimiento y limpieza en todo el periodo que resida en Casa Studio.
 2. Está prohibido para el huésped realizar trabajos o actividades que comprometan el funcionamiento de los bienes comunales o que alteren la estética de la residencia.
 3. El huésped mantendrá un correcto comportamiento ante los demás huéspedes y personal administrativo.
 4. Uso adecuado y responsable del mobiliario, bienes y demás artículos de propiedad de la residencia.

Artículo Cuarto, Derechos y prohibiciones de los huéspedes:

Los huéspedes que residan en Casa Studio gozaran de los derechos, obligaciones y prohibiciones que se determinan en los siguientes artículos:

a) Derecho de los huéspedes.-

1. Usar, gozar y disponer de su habitación particular y áreas comunales, con las limitaciones y prohibiciones establecidas en el presente reglamento y demás disposiciones. De manera especial se establece que ningún huésped podrá hacer uso parcial o total de una habitación ajena a la que se le fuera asignada por la Administración, así mismo se establece que el huésped no podrá apropiarse o reservarse para su uso exclusivo de algún mobiliario, equipamiento o lugar que sea de carácter comunales y que esté al servicio de todos los huéspedes en general.
2. Utilizar y gozar de los bienes, derechos y servicios comunes de acuerdo a su naturaleza y destinos ordinarios, sin perturbar el uso legítimo de los demás huéspedes.
3. Solicitar un ambiente agradable, limpio y en óptimo estado de conservación dentro de la residencia.

b) Prohibiciones a los Huéspedes.-

Les está prohibido a los huéspedes, visitantes y/o invitados a cualquier título y a todas las personas que ejerzan derecho de uso sobre bienes lo siguiente:

1. Realizar trabajos, obras nuevas o modificaciones en sus habitaciones o áreas comunales, sin cumplir con los requisitos establecidos, en este Reglamento Interno y en cualquier otra disposición emitida por la Administración.
2. Instalar aleros, visera, letreros, antenas y anuncios (en especial afiches en las puertas) o cualquier objeto susceptible de alterar la estética de la residencia o la comodidad de los demás, que no estén autorizados por la Administración.
3. Está totalmente prohibido depositar y tirar cualquier tipo de objeto o sustancia por las ventanas, balcones y terraza.
4. Tender la ropa, colgar artículos en las ventanas, antepechos o balcones de la residencia.
5. Está totalmente prohibido realizar, fomentar o incitar a conductas peligrosas, asomarse o tirarse.
6. Destinar la habitación para un objeto distinto a aquel previsto en el presente Reglamento, o para el cual fue alquilado, o usarlos con fines ilícitos, o destinarlos a actividades prohibidas por la Ley, contrarias o atentatorias a las buenas costumbres o a la moral en general o, cuando afecte al aseo o salubridad de la residencia o a la seguridad y buena conservación.
7. Tener o permitir animales en las habitaciones o áreas comunes de la residencia.
8. Usar los corredores, el hall de entrada, rampas, aceras, escaleras, ascensor y demás bienes comunes, para el almacenamiento de cosas, mercaderías u objetos, o para reuniones, que impidan la circulación normal, o afecten la estética, buena presentación y limpieza de la residencia, quedando facultado el administrador para efectuar su inmediato retiro, sin perjuicio de la sanción pecuniaria que se imponga a quien no observe esta disposición.
9. El ruido excesivo queda prohibido a cualquier hora, así como actividades que puedan perturbar la tranquilidad de los huéspedes.
10. Es obligatorio el silencio en horario nocturno: de diez de la noche (22h00) a ocho de la mañana (08h00).
11. Instalar máquinas que causen ruidos, produzcan vibraciones, interfieran o distorsionen las ondas radiales y de televisión o alteren el flujo de la corriente eléctrica o de cualquier otro modo, causar ruidos o trepidaciones en el uso de la habitación o en los bienes comunes.
12. Está terminantemente prohibido subir en el ascensor muebles, excepto cosas livianas; respecto de estas, se cuidará que sean de tal forma que no dañen el ascensor, teniendo en consideración su peso, ateniéndose a que el ascensor tiene un máximo de resistencia de carga por viaje, sea entre personas o cosas; mantener abiertas las puertas de los ascensores esperando ocupantes, además deberá hacerlo en coordinación con la Administración.
13. Utilizar a los empleados del edificio para los servicios particulares.
14. Almacenar cualquier sustancia que atente contra la seguridad de la residencia.
15. No permitir el acceso a su habitación al administrador, obreros, o técnicos designados por éste, para la inspección o reparación de los daños existentes en los bienes comunes.
16. Provocar emanaciones de olores molestos, nocivos o desagradables.
17. En general todo aquello que sea contrario a la moral, las buenas costumbres, o que afecten las normas de convivencia y armonía de los huéspedes y que sea contrario al interés de éstos, establecido en la Ley del código civil y los reglamentos internos de convivencia.

Artículo Quinto, Infracciones, avisos y sanciones:

a) Infracciones:

1. Se definen por infracciones a acciones realizadas directa o indirectamente por el huésped, que causen alteraciones y a la vez un perjuicio para los demás huéspedes o para la residencia.
2. Tipo Leves, se las define como el incumplimiento de las normativas del presente Reglamento de Convivencia.
3. Tipo Graves, cuando el huésped reincida en el cometimiento de una infracción leve.
4. Tipo Graves, cuando el huésped provoque cualquier actuación, de cualquier tipo, ya sea esta de daño material o en bienes ajenos por valor de hasta USD 4,000.
5. Tipo Grave, cuando el huésped con proceder genere un peligro para la higiene, seguridad e integridad de la residencia, de las personas que habitan en ella y en bienes ajenos.
6. Tipo Muy Graves, cuando el huésped reincida en el cometimiento de una infracción grave.

7. Tipo Muy Graves, cuando el huésped provoque cualquier actuación que provoque daño físico a las personas, o de daño material en bienes ajenos por valor superior a los USD 4,000.
8. Tipo Muy Graves, cuando el huésped con proceder genere un peligro para la salud, higiene, seguridad e integridad física de las personas.
9. Tipo Muy Graves, cuando el huésped realice cualquier acto tipificado en el vigente Código Penal como delito o contravención.
10. Tipo Muy Graves, cuando el huésped posea la imposición de dos amonestaciones escritas consecutivas en un plazo que no sobrepase los dos meses.

b) Sistema de Aviso:

1. Se establece que las infracciones leves se sancionarán con una advertencia escrita de la Administración dirigida al infractor y podrán dar lugar, en el caso de incumplimiento reiterado de las citadas obligaciones, a la expulsión del huésped.
2. Se establece que las infracciones graves se sancionarán con un aviso escrito por la Administración dirigido al infractor y podrán dar lugar, en el caso de incumplimiento reiterado de las citadas obligaciones, a la expulsión del huésped.
3. Se establece que las infracciones muy graves se sancionarán con un aviso escrito por el Directorio y serán causa de resolución inmediata del contrato y de expulsión. El Huésped deberá abandonar el edificio en un plazo máximo de 24h a partir de la recepción del aviso.

c) Sanciones:

1. Los huéspedes de Casa Studio deberán acatar las disposiciones y reglamentos expedidos para garantizar el buen comportamiento, la armonía y conservación de las instalaciones, por lo cual cualquier infracción supondrá incumplimiento contractual, y podrá dar lugar a sanciones legales previstas por la administración o inclusive hasta la expulsión del huésped.
2. Se estipula que cualquier incumplimiento en las normativas que origine un daño deberá ser reparado por el huésped responsable del mismo.
3. Se estipula que el huésped responsable de infringir las obligaciones contenidas en este documento se obliga a cancelar a la Administración el valor de las multas y de los daños causados; así mismo del perjuicio que el huésped haya causado a terceras personas como consecuencia de sus acciones.

Artículo Sexto, Control y sistemas Seguridad:

La seguridad de las instalaciones constituye una responsabilidad primordial de todos los usuarios y residentes de Casa Studio, por tal razón se emiten las siguientes disposiciones para mantener la seguridad general de la residencia y sus ocupantes.

a) Control de Ingreso:

1. Todas las personas que pertenezcan a la residencia Casa Studio poseerá una tarjeta magnética personal e intransferible para el acceso a la residencia; el uso y cuidado de la tarjeta será responsabilidad de cada usuario.
2. En caso de daño o pérdida de la tarjeta de acceso, el usuario deberá comunicar inmediatamente a la Administración para proceder a la anulación y emisión de una nueva tarjeta con costo para el usuario infractor.
3. La Administración no se responsabiliza por el mal uso, pérdida y daño de la tarjeta magnética que pertenezca a cualquier usuario.

b) Aparatos electrónicos:

1. Los huéspedes podrán utilizar en la habitación únicamente los electrodomésticos provistos por la residencia.
2. No está permitida la instalación de regletas, conexiones y extensiones en mal estado dentro de la residencia.
3. Si el huésped requiere instalar un artefacto o electrodoméstico en la habitación, se deberá solicitar la respectiva autorización a la Administración y esta a su vez tendrá la potestad de aprobar o negar la solicitud.
4. La administración tiene derecho a retirar de la residencia los artefactos y electrodomésticos prohibidos en caso de encontrarlos.

c) Combustibles y materiales inflamables:

1. No está permitido almacenar, guardar o manipular combustibles, materiales inflamables y explosivos que puedan poner en riesgo a las personas e instalaciones.

d) Cuidados de objetos personales:

1. El huésped es el único responsable del cuidado y mantenimiento de sus objetos personal en la residencia.
2. La Administración no se responsabiliza de los objetos personales que el huésped reporte como perdido, dañado u olvidado en la habitación y/o zonas comunes.

3. Dentro de la habitación los objetos personales deberán estar en un lugar bajo seguro, con acceso único del huésped.
- e) Sistemas de Emergencia:**
1. El huésped tiene la obligación de conocer, acatar y ejecutar los sistemas de emergencia que disponga la administración e instituciones públicas de control.
 2. Está prohibido para los huéspedes obstruir las salidas de emergencia que se dispongan en la residencia.
 3. No está permitido manipular y dañar los sistemas de cámaras de seguridad, control de accesos y sistemas de alarmas contraincendios de la residencia.

Anexo 14

REGLAMENTO DE USO DE ÁREAS COMUNALE



Las áreas comunales las constituyen todas aquellas áreas que están al servicio de los huéspedes de manera general y que no constituyen bajo ninguna circunstancia las habitaciones de la residencia.

1. Reglamento de Uso de sala de estudio.-

Casa Studio cuenta con 2 salas de estudio ubicadas en las plantas altas de la residencia, las mismas que están a disposición de los huéspedes e invitados. Cada sala de estudio cuenta con una Mesa de reunión con capacidad para 6 personas, pizarra líquida, televisión, internet, iluminación, climatización, teléfono interno y baño privado; y será de uso exclusivo para los huéspedes de la residencia y para los invitados que estén debidamente autorizados.

a) Horarios de Uso.-

Lunes a domingo: 08:00 a 21:00

b) Reserva.-

Para la utilización de la sala de estudio el huésped deberá realizar la respectiva reserva, mediante un correo electrónico, llamada telefónica o personalmente. En la petición se deberá detallar la fecha y el horario en el que se utilizará la sala, así mismo se establecerá la persona responsable de la sala por parte del usuario.

No se admitirán reservaciones continuas que demanden el uso de la sala en horario y días exclusivos, la reservación de la sala será durante la semana en curso y cada huésped podrá realizar un máximo de 2 reservaciones por semana, si existiera una alta demanda de la sala.

c) Confirmación.-

La Administración tiene la obligación de comunicar por escrito la aceptación de la reserva o caso contrario la negativa de la reserva, una vez verificado la disponibilidad de la Sala de Estudio.

d) Uso de la Sala.-

Una vez confirmado la disponibilidad de la sala, el día de la reunión la Administración procederá a entregar las instalaciones en general de la sala de estudio, entendiéndose por estas al mobiliario, equipamiento, suministros, etc. que serán utilizados en la reunión por el huésped.

Ante esto el huésped deberá constatar en conjunto con el personal de Administración que en la Sala de Estudios este todo en orden, funcionando y sin novedad alguna.

e) Responsabilidad de la Instalaciones.-

Una vez entregada las instalaciones al huésped, este se convierte en responsable directo de las instalaciones por el periodo que dure la reunión y hasta realizar la entrega de las instalaciones al personal de Administración.

En el caso de producirse daños o novedades que se deriven del uso negligente de las instalaciones en general, el huésped tendrá la obligación de cancelar el valor de la reparación o sustitución total del bien afectado, con cheque certificado o en efectivo.

Esta responsabilidad se extiende también a todas las áreas de uso comunal que sean utilizadas por las personas convocadas a la reunión de estudio.

f) Prohibiciones.-

- Alimentos y bebidas alcohólicas.
- Fumar en las salas y áreas comunales cerradas.
- Realizar reuniones o actos de proselitismo político, religioso y social.
- Ubicar altavoces o parlantes que perturben la tranquilidad de los residentes.
- Realizar reuniones o actos con fines de lucro.
- Causar daños parciales o totales a las instalaciones, mobiliario y equipamientos.

2. Reglamento para uso de áreas generales, área social, terraza y jardines.

a) Disposiciones generales Mantenimiento y Conservación de las áreas comunales.-

Es de carácter obligatorio que el huésped a título compartido de uso de las áreas comunales de la residencia conozca, acate y ejecute las siguientes disposiciones:

1. Todas las dependencias e instalaciones de las áreas comunes, estarán siempre sujetas al control y disciplina de la Administración.
2. Para desempeñar sus atribuciones de control y disciplina la Administración tendrá derecho a establecer y hacer cumplir, normas de conducta y reglamentos, así como modificarlas las veces que lo estime necesario.
3. Las áreas sociales serán para la convivencia, integración social y comodidad de los huéspedes, por lo cual el comportamiento de los huéspedes deberán ser respetando las buenas costumbres y consideraciones a los demás huéspedes.
4. El huésped que pretenda utilizar cualquier área comunal regulada con petición previa deberá solicitar a la Administración la respectiva autorización, especificando claramente el área solicitada, la finalidad del uso y el plazo de utilización.
5. Mantener las instalaciones comprendidas como áreas comunales en perfecto estado de conservación, mantenimiento y limpieza en todo el periodo que resida en Casa Studio.
6. Uso adecuado y responsable del mobiliario, bienes y demás artículos de propiedad de la residencia.
7. El huésped mantendrá un comportamiento respetuoso y cordial ante los demás huéspedes y personal administrativo.
8. Está prohibido para el huésped realizar trabajos o actividades que comprometan el funcionamiento de los bienes comunales o que alteren la estética de la residencia.
9. Las áreas de circulación próximas a las habitaciones serán conservadas limpias y sin obstrucciones por los huéspedes, visitantes o invitados, quedando prohibida cualquier práctica o actividad que pudiese provocar tumultos o congestiones en el ingreso de sus habitaciones.
10. La basura y todo desperdicio que genere el huésped en las áreas comunes deberán ser retirado y depositados por el huésped en los tachos de basura correspondiente, no se podrá quemar basura, desechos, o sobras, cualquiera que fuere su especie, en ningún lugar de la residencia.
11. Ninguna antena podrá ser colocada en las partes externas de las habitaciones y áreas comunales. En caso de hacerlo, sin la debida autorización de la Administración, esta retirará la antena o instalación a expensas del huésped infractor, sin perjuicio de la aplicación de las sanciones correspondientes.

b) Visitas en la Residencia:

1. Los huéspedes podrán recibir visitas, siempre que sean personas mayores de edad.
2. El huésped podrá recibir visitas de lunes a domingo dentro de los horarios establecidos por la Administración, es decir de 09h00am a 21:00pm
3. No se podrá recibir más de una visita a la vez por huésped.
4. El visitante deberá presentarse en recepción a su llegada y a su salida.
5. El visitante siempre irá acompañado del huésped.
6. El huésped es responsable de sus visitas y de sus acciones en todo momento mientras este dentro de la residencia.
7. En particular, es responsabilidad del huésped velar porque la visita respete en todo momento las normas establecidas por la residencia y en particular las establecidas en el presente reglamento.
8. En caso de que la visita permanezca en el edificio después de la 21h00, se facturará al huésped el precio de USD 20 + los impuestos de ley por noche.

c) Invitados de los Huéspedes:

1. Los huéspedes podrán tener invitados, siempre que sean personas mayores de edad.
2. El huésped podrá recibir sólo un invitado a la vez, pudiéndose permitir que el mismo pernocte en la habitación del huésped hasta un máximo de 7 noches consecutivas.
3. El huésped deberá comunicar anticipadamente la llegada de su invitado a la Administración.
4. El huésped deberá presentar a su invitado y registrarlo en recepción a su llegada y salida.
5. El huésped es responsable de sus invitados y de sus acciones en todo momento mientras este dentro de la residencia. En particular, es responsabilidad del huésped velar porque el invitado respete en todo momento las normas establecidas por la Propiedad, y en particular las establecidas en el presente reglamento.
6. El huésped tendrá que cancelar por anticipado a la Administración una tarifa de USD 20 + los impuestos de ley por noche en caso de que el invitado decida pernoctar en la residencia.

d) Fiestas y eventos sociales:

1. Las fiestas y/o eventos sociales serán organizados por la Administración para sus huéspedes.
2. Para la celebración de fiestas privadas en el Área Social de la residencia estarán supeditadas a la aprobación de la administración.
3. La celebración de fiestas o eventos no podrán ser de carácter político, religioso, sectas o agrupaciones gremiales públicas o privadas.
4. La Administración se reserva el derecho de negar solicitudes para la realización de eventos sociales.
5. La Administración se reserva el derecho de suspender una fiesta o evento social en pleno desarrollo cuando las acciones de los invitados y huéspedes atenten con la moral, salubridad, conservación de la residencia o integridad de las personas, aún cuando se haya autorizado a la realización del evento.

e) Control de Alcohol, Fumar y Drogas:

Casa Studio ha sido creada para brindar bienestar, salud y confort a los huéspedes, por tal razón las siguientes disposiciones son de estricto cumplimiento por parte de las personas que residen, visitan o trabajan en las instalaciones.

1. El consumo moderado de alcohol en el Área Social de la residencia está permitido siempre que las personas se comporten apropiadamente en todo momento. Cualquier mala conducta bajo los efectos del alcohol será considerada como una falta MUY GRAVE a la normativa y automáticamente la persona quedará expulsada de la residencia.
2. No está permitido el consumo continuo, frecuente, recurrente o habitual en las áreas comunes y habitaciones privadas, de violar esta disposición será considerada como una falta MUY GRAVE a la normativa y automáticamente la persona quedará expulsada de la residencia.
3. Está totalmente prohibido fumar en toda la residencia, excepto en las zonas exteriores designadas para fumar.
4. Se estipula que la persona que se encuentre fumando en áreas exteriores comunales y que a su vez se encuentren en la misma área otras personas que no fumen, se procederá a dejar de fumar inmediatamente ya que la prioridad y derecho de la salud de las personas prima sobre el derecho de practicar la acción de fumar.
5. La inobservancia de las anteriores disposiciones se considerara como falta GRAVE a la normativa.
6. Están totalmente prohibidos la entrada, el consumo, la posesión y la venta de todo tipo de drogas en todo el edificio y áreas exteriores.
7. La persona que se encuentre con evidencia o muestre síntomas de estar bajo el efecto de sustancias prohibidas será puesto a órdenes de la Policía Nacional y/o autoridades correspondientes, de violar la disposición sobre el consumo de drogas será considerada como una falta MUY GRAVE a la normativa y automáticamente la persona quedará expulsada de la residencia.

Anexo 15 CUADRO DE JORNADA LABORAL



CUADRO DE JORNADA LABORAL									
ITEM	RECURSO HUMANO	CANT.	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
1	Gerente de Edificio	1	8:00 a 16:00	8:00 a 16:00	8:00 a 16:00	8:00 a 16:00	8:00 a 16:00	9:00 a 14:00	N/A
2	Asistente Administrativa	1	9:00 a 17:00	9:00 a 17:00	9:00 a 17:00	9:00 a 17:00	9:00 a 17:00	12:00 a 18:00	N/A
3	Conserje de Edificio	1	17:00 a 23:00	17:00 a 23:00	17:00 a 23:00	17:00 a 23:00	17:00 a 23:00	17:00 a 23:00	12:00 a 23:00
4	Técnico de Mantenimiento	1	9:00 a 17:00	9:00 a 17:00	9:00 a 17:00	9:00 a 17:00	9:00 a 17:00	9:00 a 14:00	N/A
5	Responsable de Cocina	1	6:00 a 12:00	6:00 a 12:00	6:00 a 12:00	6:00 a 12:00	6:00 a 12:00	7:00 a 12:00	7:00 a 12:00
6	Responsable de limpieza 1	1	6:00 a 12:00	6:00 a 12:00	6:00 a 12:00	6:00 a 12:00	6:00 a 12:00	7:00 a 12:00	7:00 a 12:00
7	Responsable de limpieza 2	1	12:00 a 20:00	12:00 a 20:00	12:00 a 20:00	12:00 a 20:00	12:00 a 20:00	12:00 a 18:00	N/A
8	Contador	1	N/A	10:00 a 13:00*	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
9	Técnico informático	1	N/A	N/A	N/A	10:00 a 13:00*	N/A	N/A	N/A
10	Monitoreo de seguridad	1	24:00 Horas	24:00 Horas	24:00 Horas	24:00 Horas	24:00 Horas	24:00 Horas	24:00 Horas

JORNADA LABORAL PERIODO: LUNES A VIERNES																											
ITEM	RECURSO HUMANO	CANT.																									TOTAL DIARIO
			01:00	02:00	03:00	04:00	05:00	06:00	07:00	08:00	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00	24:00	
1	Gerente de Edificio	1												A													7 Horas
2	Asistente Administrativa	1													A												7 Horas
3	Conserje de Edificio	1																						C			5 Horas
4	Técnico de Mantenimiento	1											A														7 Horas
5	Responsable de Cocina	1																									6 Horas
6	Responsable de limpieza 1	1																									6 Horas
7	Responsable de limpieza 2	1																									7 Horas
8	Contador	1											*	*	*												3 Horas
9	técnico informático	1											*	*	*												3 Horas
10	Monitoreo de seguridad	1																									24 Horas

JORNADA LABORAL PERIODO: SABADO																											
ITEM	RECURSO HUMANO	CANT.																									TOTAL DIARIO
			01:00	02:00	03:00	04:00	05:00	06:00	07:00	08:00	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00	24:00	
1	Gerente de Edificio	1																									5 Horas
2	Asistente Administrativa	1													A												5 Horas
3	Conserje de Edificio	1																						C			5 Horas
4	Técnico de Mantenimiento	1																									5 Horas
5	Responsable de Cocina	1																									5 Horas
6	Responsable de limpieza 1	1																									5 Horas
7	Responsable de limpieza 2	1													A												5 Horas
8	Monitoreo de seguridad	1																									24 Horas

JORNADA LABORAL PERIODO: DOMINGO																											
ITEM	RECURSO HUMANO	CANT.																									TOTAL DIARIO
			01:00	02:00	03:00	04:00	05:00	06:00	07:00	08:00	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	19:00	20:00	21:00	22:00	23:00	24:00	
1	Gerente de Edificio	0																									0 Horas
2	Asistente Administrativa	0																									0 Horas
3	Conserje de Edificio	1																							C		10 Horas
4	Técnico de Mantenimiento	0																									0 Horas
5	Responsable de Cocina	1																									5 Horas
6	Responsable de limpieza 1	1																									5 Horas
7	Monitoreo de seguridad	1																									24 Horas

NOTA:
 A Hora de Comida
 C Hora de Almuerzo
 * Visita quincenal

Anexo 16 BALANCE GENERAL



	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
ACTIVOS											
ACTIVO CORRIENTE											
Caja y Bancos		\$161.947,52	\$299.385,52	\$472.510,45	\$642.058,69	\$821.014,71	\$1.009.837,66	\$1.204.531,26	\$1.410.077,99	\$1.627.007,09	\$1.855.873,41
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$161.947,52	\$299.385,52	\$472.510,45	\$642.058,69	\$821.014,71	\$1.009.837,66	\$1.204.531,26	\$1.410.077,99	\$1.627.007,09	\$1.855.873,41
ACTIVO FIJO											
Terrano	\$180.000,00	\$180.000,00	\$180.000,00	\$180.000,00	\$180.000,00	\$180.000,00	\$180.000,00	\$180.000,00	\$180.000,00	\$180.000,00	\$180.000,00
Edificio	\$639.520,00	\$639.520,00	\$639.520,00	\$639.520,00	\$639.520,00	\$639.520,00	\$639.520,00	\$639.520,00	\$639.520,00	\$639.520,00	\$639.520,00
Equipos de Oficina	\$74.605,00	\$74.605,00	\$74.605,00	\$74.605,00	\$74.605,00	\$74.605,00	\$74.605,00	\$74.605,00	\$74.605,00	\$74.605,00	\$74.605,00
Muebles y enseres	\$20.155,00	\$20.155,00	\$20.155,00	\$20.155,00	\$20.155,00	\$20.155,00	\$20.155,00	\$20.155,00	\$20.155,00	\$20.155,00	\$20.155,00
Equipamiento	\$66.435,00	\$66.435,00	\$66.435,00	\$66.435,00	\$66.435,00	\$66.435,00	\$66.435,00				
Depreciación acum. de edificio		(\$31.976,00)	(\$63.952,00)	(\$95.928,00)	(\$127.904,00)	(\$159.880,00)	(\$191.856,00)	(\$223.832,00)	(\$255.808,00)	(\$287.784,00)	(\$319.760,00)
Depreciación acum. equipos de oficina		(\$7.460,50)	(\$14.921,00)	(\$22.381,50)	(\$29.842,00)	(\$37.302,50)	(\$44.763,00)	(\$52.223,50)	(\$59.684,00)	(\$67.144,50)	(\$74.605,00)
Depreciación acum. muebles y equipo de oficina		(\$2.015,50)	(\$4.031,00)	(\$6.046,50)	(\$8.062,00)	(\$10.077,50)	(\$12.093,00)	(\$14.108,50)	(\$16.124,00)	(\$18.139,50)	(\$20.155,00)
Depreciación acum. equipamiento		(\$13.287,00)	(\$26.574,00)	(\$39.861,00)	(\$53.148,00)	(\$66.435,00)	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL ACTIVO FIJO	\$980.715,00	\$926.976,00	\$871.237,00	\$816.498,00	\$761.759,00	\$707.020,00	\$652.281,00	\$624.116,00	\$582.664,00	\$541.212,00	\$499.760,00
TOTAL ACTIVOS	\$980.715,00	\$1.087.923,52	\$1.170.622,52	\$1.289.008,45	\$1.403.817,69	\$1.628.034,71	\$1.675.406,66	\$1.828.647,26	\$1.992.741,99	\$2.168.219,09	\$2.355.633,41
PASIVOS											
PASIVO CORRIENTE											
Impuestos por pagar		\$38.818,37	\$54.079,83	\$72.059,17	\$77.772,54	\$83.781,07	\$94.577,81	\$101.223,49	\$108.212,80	\$115.565,63	\$123.294,80
Intereses por pagar		\$26.699,53	\$24.560,80	\$22.289,75	\$19.878,84	\$17.319,23	\$14.601,74	\$11.716,65	\$8.653,61	\$5.401,65	\$1.949,12
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$0,00	\$65.517,90	\$78.640,43	\$94.348,92	\$97.651,38	\$101.100,30	\$109.179,56	\$112.940,14	\$116.866,41	\$120.967,28	\$125.243,91
PASIVO LARGO PLAZO											
Deuda Largo Plazo	\$460.715,00	\$426.035,96	\$389.217,99	\$350.129,17	\$308.629,44	\$264.570,09	\$217.793,26	\$168.131,34	\$115.406,38	\$59.429,46	(\$0,00)
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$460.715,00	\$426.035,96	\$389.217,99	\$350.129,17	\$308.629,44	\$264.570,09	\$217.793,26	\$168.131,34	\$115.406,38	\$59.429,46	(\$0,00)
TOTAL PASIVOS	\$460.715,00	\$491.553,86	\$467.868,42	\$444.478,09	\$406.280,82	\$365.670,39	\$326.972,82	\$281.071,48	\$232.272,79	\$180.394,73	\$125.243,91
EQUITY											
Capital Propio	\$520.000,00	\$520.000,00	\$520.000,00	\$520.000,00	\$520.000,00	\$520.000,00	\$520.000,00	\$520.000,00	\$520.000,00	\$520.000,00	\$520.000,00
Utilidad del Ejercicio		\$76.369,66	\$106.394,43	\$141.766,26	\$153.006,51	\$164.827,44	\$186.068,52	\$199.142,94	\$212.893,43	\$227.355,15	\$242.565,13
Utilidad Retenidas			\$76.369,66	\$182.764,10	\$324.530,36	\$477.536,88	\$642.364,32	\$828.432,84	\$1.027.575,78	\$1.240.469,21	\$1.467.824,36
TOTAL EQUITY	\$520.000,00	\$596.369,66	\$702.764,10	\$844.630,36	\$997.636,88	\$1.162.364,32	\$1.348.432,84	\$1.547.675,78	\$1.760.469,21	\$1.987.824,36	\$2.230.389,49
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$980.715,00	\$1.087.923,52	\$1.170.622,52	\$1.289.008,45	\$1.403.817,69	\$1.628.034,71	\$1.675.406,66	\$1.828.647,26	\$1.992.741,99	\$2.168.219,09	\$2.355.633,41
NOF método 1											
Deuda Corto Plazo											
Fondo de Maniobra: Deuda LP + Equiv. - Activos Fijos		\$96.429,62	\$220.745,09	\$378.161,53	\$544.407,31	\$719.914,41	\$900.658,10	\$1.091.591,12	\$1.293.211,59	\$1.506.041,81	\$1.730.629,49
NOF = DCP + Fondo de Maniobra		\$96.429,62	\$220.745,09	\$378.161,53	\$544.407,31	\$719.914,41	\$900.658,10	\$1.091.591,12	\$1.293.211,59	\$1.506.041,81	\$1.730.629,49
NOF método 2											
Activo Circulante		\$161.947,52	\$299.385,52	\$472.510,45	\$642.058,69	\$821.014,71	\$1.009.837,66	\$1.204.531,26	\$1.410.077,99	\$1.627.007,09	\$1.855.873,41
Rec. Espontaneos		\$65.517,90	\$78.640,43	\$94.348,92	\$97.651,38	\$101.100,30	\$109.179,56	\$112.940,14	\$116.866,41	\$120.967,28	\$125.243,91
NOF = Activo Circulante - Rec Espontaneos		\$96.429,62	\$220.745,09	\$378.161,53	\$544.407,31	\$719.914,41	\$900.658,10	\$1.091.591,12	\$1.293.211,59	\$1.506.041,81	\$1.730.629,49
Necesidad Recursos Negociados											
NOF		\$96.429,62	\$220.745,09	\$378.161,53	\$544.407,31	\$719.914,41	\$900.658,10	\$1.091.591,12	\$1.293.211,59	\$1.506.041,81	\$1.730.629,49
FM		\$96.429,62	\$220.745,09	\$378.161,53	\$544.407,31	\$719.914,41	\$900.658,10	\$1.091.591,12	\$1.293.211,59	\$1.506.041,81	\$1.730.629,49
NRN = NOF - FM		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00

Anexo 17
ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS



	AÑO 0	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	AÑO6	AÑO7	AÑO8	AÑO9	AÑO10
INGRESOS OPERACIONALES											
Ingresos Habitación Simple		\$138.816,00	\$163.247,62	\$191.979,20	\$201.578,16	\$211.657,06	\$222.239,92	\$233.351,91	\$245.019,51	\$257.270,48	\$270.134,01
Ingresos Habitación Doble		\$121.464,00	\$142.841,66	\$167.981,80	\$176.380,89	\$185.199,93	\$194.459,93	\$204.182,92	\$214.392,07	\$225.111,67	\$236.367,26
Lavandería		\$5.184,00	\$6.096,38	\$7.169,35	\$7.527,81	\$7.904,21	\$8.299,42	\$8.714,39	\$9.150,11	\$9.607,61	\$10.087,99
Secado		\$5.184,00	\$6.096,38	\$7.169,35	\$7.527,81	\$7.904,21	\$8.299,42	\$8.714,39	\$9.150,11	\$9.607,61	\$10.087,99
Parqueadero		\$672,00	\$829,79	\$929,36	\$975,83	\$1.024,62	\$1.075,85	\$1.129,64	\$1.186,12	\$1.245,43	\$1.307,70
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		\$271.320,00	\$319.111,83	\$375.229,05	\$393.990,50	\$413.690,03	\$434.374,53	\$456.093,25	\$478.897,92	\$502.842,81	\$527.984,95
COSTOS VARIABLES											
Energía eléctrica		(\$ 4.838,40)	(\$ 5.689,96)	(\$ 6.691,39)	(\$ 7.025,96)	(\$ 7.377,26)	(\$ 7.746,12)	(\$ 8.133,43)	(\$ 8.540,10)	(\$ 8.967,10)	(\$ 9.415,46)
Teléfonos		(\$ 960,00)	(\$ 1.128,96)	(\$ 1.327,66)	(\$ 1.394,04)	(\$ 1.463,74)	(\$ 1.536,93)	(\$ 1.613,78)	(\$ 1.694,46)	(\$ 1.779,19)	(\$ 1.868,15)
Agua potable		(\$ 1.326,70)	(\$ 1.560,20)	(\$ 1.834,80)	(\$ 1.926,54)	(\$ 2.022,87)	(\$ 2.124,01)	(\$ 2.230,21)	(\$ 2.341,72)	(\$ 2.458,81)	(\$ 2.581,75)
Desayuno		(\$ 96,00)	(\$ 112,90)	(\$ 132,77)	(\$ 139,40)	(\$ 146,37)	(\$ 153,69)	(\$ 161,38)	(\$ 169,45)	(\$ 177,92)	(\$ 186,81)
TOTAL COSTOS VARIABLES		(\$ 7.221,10)	(\$ 8.492,02)	(\$ 9.986,61)	(\$ 10.485,94)	(\$ 11.010,24)	(\$ 11.560,75)	(\$ 12.138,79)	(\$ 12.748,73)	(\$ 13.383,02)	(\$ 14.082,17)
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN TOTAL		\$264.098,90	\$310.619,81	\$365.242,43	\$383.504,56	\$402.679,78	\$422.813,77	\$443.954,46	\$466.152,18	\$489.459,79	\$513.932,78
COSTOS FIJOS											
Costo Publicidad		(\$2.770,00)	(\$2.908,50)	(\$3.053,93)	(\$3.206,62)	(\$3.366,95)	(\$3.535,30)	(\$3.712,06)	(\$3.897,67)	(\$4.092,55)	(\$4.297,18)
Costo Administrativo		(\$51.000,33)	(\$53.550,35)	(\$56.227,87)	(\$59.039,26)	(\$61.991,22)	(\$65.090,79)	(\$68.345,32)	(\$71.762,59)	(\$75.350,72)	(\$79.118,26)
Costo de Mantenimiento		(\$4.512,00)	(\$4.737,60)	(\$4.974,48)	(\$5.223,20)	(\$5.484,36)	(\$5.758,58)	(\$6.046,51)	(\$6.348,84)	(\$6.666,28)	(\$6.999,59)
Costo Mantenimiento General		(\$4.140,00)	(\$4.347,00)	(\$4.564,35)	(\$4.792,57)	(\$5.032,20)	(\$5.283,81)	(\$5.548,00)	(\$5.825,40)	(\$6.116,67)	(\$6.422,50)
Costo Seguridad de Edificio		(\$1.440,00)	(\$1.512,00)	(\$1.587,60)	(\$1.666,98)	(\$1.750,33)	(\$1.837,85)	(\$1.929,74)	(\$2.026,22)	(\$2.127,54)	(\$2.233,91)
Gastos de Oficina		(\$660,00)	(\$693,00)	(\$727,65)	(\$764,03)	(\$802,23)	(\$842,35)	(\$884,46)	(\$928,69)	(\$975,12)	(\$1.023,88)
Costo Seguridad Edificio		(\$2.400,00)	(\$2.520,00)	(\$2.646,00)	(\$2.778,30)	(\$2.917,22)	(\$3.063,08)	(\$3.216,23)	(\$3.377,04)	(\$3.545,89)	(\$3.723,19)
Internet		(\$550,00)	(\$577,50)	(\$606,38)	(\$636,69)	(\$668,53)	(\$701,95)	(\$737,05)	(\$773,91)	(\$812,60)	(\$853,23)
Depreciaciones											
Equipos de Oficina		(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)
Muebles y Enseres		(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)
Equipamiento		(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)
Edificio		(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)
TOTAL COSTOS FIJOS		(\$122.211,33)	(\$125.584,95)	(\$129.127,25)	(\$132.846,66)	(\$136.752,04)	(\$127.665,70)	(\$131.871,38)	(\$136.392,35)	(\$141.139,37)	(\$146.123,74)
EBIT		\$141.887,56	\$185.034,86	\$236.115,19	\$250.657,90	\$265.927,74	\$295.248,08	\$312.083,08	\$329.759,84	\$348.320,43	\$367.809,05
Intereses		(\$26.699,53)	(\$24.560,60)	(\$22.289,75)	(\$19.878,84)	(\$17.319,23)	(\$14.601,74)	(\$11.716,65)	(\$8.653,61)	(\$5.401,65)	(\$1.949,12)
EBT		\$115.188,03	\$160.474,26	\$213.825,43	\$230.779,06	\$248.608,51	\$280.646,33	\$300.366,43	\$321.106,22	\$342.918,78	\$365.859,93
Participación Laboral (15%)		(\$17.278,20)	(\$24.071,14)	(\$32.073,82)	(\$34.616,86)	(\$37.291,28)	(\$42.096,95)	(\$45.054,96)	(\$48.165,93)	(\$51.437,82)	(\$54.878,99)
Impuestos (22%)		(\$21.540,16)	(\$30.008,69)	(\$39.985,36)	(\$43.155,68)	(\$46.489,79)	(\$52.480,86)	(\$56.168,52)	(\$60.046,86)	(\$64.125,81)	(\$68.415,81)
UTILIDAD NETA		\$76.369,66	\$106.394,43	\$141.766,26	\$153.006,51	\$164.827,44	\$186.068,52	\$199.142,94	\$212.893,43	\$227.355,15	\$242.565,13

Anexo 18 FLUJO DE CAJA



	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS OPERACIONALES											
Ingresos Habitación Simple		\$138.816,00	\$163.247,62	\$191.979,20	\$201.578,16	\$211.657,06	\$222.239,92	\$233.351,91	\$245.019,51	\$257.270,48	\$270.134,01
Ingresos Habitación Doble		\$121.464,00	\$142.841,66	\$167.981,80	\$176.380,89	\$185.199,93	\$194.459,93	\$204.182,92	\$214.392,07	\$225.111,67	\$236.367,26
Lavandería		\$5.184,00	\$6.096,38	\$7.169,35	\$7.527,81	\$7.904,21	\$8.299,42	\$8.714,39	\$9.150,11	\$9.607,61	\$10.087,99
Secado		\$5.184,00	\$6.096,38	\$7.169,35	\$7.527,81	\$7.904,21	\$8.299,42	\$8.714,39	\$9.150,11	\$9.607,61	\$10.087,99
Parqueadero		\$672,00	\$829,79	\$929,36	\$975,83	\$1.024,62	\$1.075,85	\$1.129,64	\$1.186,12	\$1.245,43	\$1.307,70
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		\$271.320,00	\$319.111,83	\$375.229,05	\$393.990,50	\$413.690,03	\$434.374,53	\$456.093,25	\$478.897,92	\$502.842,81	\$527.984,95
COSTOS VARIABLES											
Energía eléctrica		(\$ 4.838,40)	(\$ 5.689,96)	(\$ 6.691,39)	(\$ 7.025,96)	(\$ 7.377,26)	(\$ 7.746,12)	(\$ 8.133,43)	(\$ 8.540,10)	(\$ 8.967,10)	(\$ 9.415,46)
Teléfonos		(\$ 960,00)	(\$ 1.128,96)	(\$ 1.327,66)	(\$ 1.394,04)	(\$ 1.463,74)	(\$ 1.536,93)	(\$ 1.613,78)	(\$ 1.694,46)	(\$ 1.779,19)	(\$ 1.868,15)
Agua potable		(\$ 1.326,70)	(\$ 1.560,20)	(\$ 1.834,80)	(\$ 1.926,54)	(\$ 2.022,87)	(\$ 2.124,01)	(\$ 2.230,21)	(\$ 2.341,72)	(\$ 2.458,81)	(\$ 2.581,75)
Desayuno		(\$ 96,00)	(\$ 112,90)	(\$ 132,77)	(\$ 139,40)	(\$ 146,37)	(\$ 153,69)	(\$ 161,38)	(\$ 169,45)	(\$ 177,92)	(\$ 186,81)
TOTAL COSTOS VARIABLES		(\$ 7.221,10)	(\$ 8.492,02)	(\$ 9.986,61)	(\$ 10.485,94)	(\$ 11.010,24)	(\$ 11.560,75)	(\$ 12.138,79)	(\$ 12.745,73)	(\$ 13.383,02)	(\$ 14.052,17)
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN TOTAL		\$264.098,90	\$310.619,81	\$365.242,43	\$383.504,56	\$402.679,78	\$422.813,77	\$443.954,46	\$466.152,18	\$489.459,79	\$513.932,78
COSTOS FIJOS											
Costo Publicidad		(\$2.770,00)	(\$2.908,50)	(\$3.053,93)	(\$3.206,62)	(\$3.366,95)	(\$3.535,30)	(\$3.712,06)	(\$3.897,67)	(\$4.092,55)	(\$4.297,18)
Costo Administrativo		(\$51.000,33)	(\$53.550,35)	(\$56.227,87)	(\$59.039,26)	(\$61.991,22)	(\$65.090,79)	(\$68.345,32)	(\$71.762,59)	(\$75.350,72)	(\$79.118,26)
Costo de Mantenimiento		(\$4.512,00)	(\$4.737,60)	(\$4.974,48)	(\$5.223,20)	(\$5.484,36)	(\$5.758,58)	(\$6.046,51)	(\$6.348,84)	(\$6.666,28)	(\$6.999,59)
Costo Mantenimiento General		(\$4.140,00)	(\$4.347,00)	(\$4.564,35)	(\$4.792,57)	(\$5.032,20)	(\$5.283,81)	(\$5.548,00)	(\$5.825,40)	(\$6.116,67)	(\$6.422,50)
Costo Seguridad de Edificio		(\$1.440,00)	(\$1.512,00)	(\$1.587,60)	(\$1.666,98)	(\$1.750,33)	(\$1.837,85)	(\$1.929,74)	(\$2.026,22)	(\$2.127,54)	(\$2.233,91)
Gastos de Oficina		(\$660,00)	(\$693,00)	(\$727,65)	(\$764,03)	(\$802,23)	(\$842,35)	(\$884,46)	(\$928,69)	(\$975,12)	(\$1.023,88)
Costo Seguridad Edificio		(\$2.400,00)	(\$2.520,00)	(\$2.646,00)	(\$2.778,30)	(\$2.917,22)	(\$3.063,08)	(\$3.216,23)	(\$3.377,04)	(\$3.545,89)	(\$3.723,19)
Internet		(\$550,00)	(\$577,50)	(\$606,38)	(\$636,69)	(\$668,53)	(\$701,95)	(\$737,05)	(\$773,91)	(\$812,60)	(\$853,23)
Depreciaciones											
Equipos de Oficina		(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)	(\$7.460,50)
Muebles y Enseres		(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)	(\$2.015,50)
Equipamiento		(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)	(\$13.287,00)
Edificio		(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)	(\$31.976,00)
TOTAL COSTOS FIJOS		(\$122.211,33)	(\$125.584,95)	(\$129.127,25)	(\$132.846,66)	(\$136.752,04)	(\$127.565,70)	(\$131.871,38)	(\$136.392,35)	(\$141.139,37)	(\$146.123,74)
EBIT		\$141.887,56	\$185.034,86	\$236.115,19	\$250.657,90	\$265.927,74	\$295.248,08	\$312.083,08	\$329.759,84	\$348.320,43	\$367.809,05
Participación Laboral (15%)		(\$21.283,13)	(\$27.755,23)	(\$35.417,28)	(\$37.598,68)	(\$39.889,16)	(\$44.287,21)	(\$46.812,46)	(\$49.463,98)	(\$52.248,06)	(\$55.171,36)
Impuestos (22%)		(\$26.532,97)	(\$34.601,52)	(\$44.153,54)	(\$46.873,03)	(\$49.728,49)	(\$55.211,39)	(\$58.359,54)	(\$61.665,09)	(\$65.135,92)	(\$68.780,29)
UTILIDAD NETA		\$94.071,45	\$122.678,11	\$156.544,37	\$166.186,18	\$176.310,09	\$195.749,48	\$206.911,08	\$218.630,77	\$230.936,44	\$243.857,40
(+) Depreciación		\$54.739,00	\$54.739,00	\$54.739,00	\$54.739,00	\$54.739,00	\$41.452,00	\$41.452,00	\$41.452,00	\$41.452,00	\$41.452,00
INVERSIÓN INICIAL	(\$980.715,00)										
FLUJO DE CAJA ANUAL	(\$980.715,00)	\$148.810,45	\$177.417,11	\$211.283,37	\$220.925,18	\$231.049,09	\$237.201,48	\$248.363,08	\$260.082,77	\$272.388,44	\$285.309,40
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	(\$980.715,00)	(\$831.904,55)	(\$654.487,43)	(\$443.204,06)	(\$222.278,88)	\$8.770,21	\$245.971,69	\$494.334,77	\$754.417,54	\$1.026.805,98	\$1.312.115,38

TRAMITE PERMISO DE CONSTRUCCIÓN MUNICIPAL

Las gestiones de permisos de construcción para el proyecto CASASTUDIO en el terreno ubicado en la ciudadela La Garzota deberán cumplir con las normativas legales de la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registros (DUAR) de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil, por lo cual se debe cumplir con las siguientes ordenanzas:

1. Presentar a la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registros (DUAR) el documento “Solicitud de consulta de uso de suelo” y el comprobante de pago de la tasa por el trámite municipal para uso del suelo.
2. Posteriormente al trámite la DUAR emitirá el correspondiente permiso de construcción.
3. Se procede a ingresar los planos constructivos al Departamento de Control de Construcción posteriormente esta procederá a permitir su autorización, con esta se procede a dar inicio a la construcción de la obra civil.
4. Cuando la obra cumpla el avance de la construcción al 50% se presentará el “Certificado de Registro Catastral” ante la DUAR para que el Municipio certifique que la construcción se está en proceso, en base a los planos aprobados.
5. Cuando la obra esté próximo a concluir se presentará a la DUAR los “Requisitos para Inspección Final”, con este certificado se avala la construcción del inmueble. Y a su vez sirve para inscribir la propiedad en el Registro de la Propiedad y realizar el catastro en la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.
6. Normativas de Construcción en el terreno seleccionado:
Códigos Catastral= 99-0077-007, 99-0077-008, 99-0077-009
Zona= ZR-3B
COS 70%: 819 m²= Proyecto CASASTUDIO 739 m²
CUS 160%: 1.872 m²= Proyecto CASASTUDIO 1.317 m²
Habitabilidad: 64 Personas= Proyecto CASASTUDIO 60 personas
Retiro frontal 3,00 m. cada frente= Proyecto CASASTUDIO 9,50 m
Retiro lateral 1,20 m. cada lado= Proyecto CASASTUDIO 2,00 m
Volado 0,90m. cada frente= Proyecto CASASTUDIO N/A
Uso= Vivienda, Oficina-Comercio
Parqueo= 1 cada 2 Viviendas= Proyecto CASASTUDIO 12 parqueos
Área del Solar 45m x 26m

BIBLIOGRAFIA

1. Banco Central del Ecuador
<http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Dolarizacion/Dolarizacion10anios.pdf>
2. Consejo de Educación Superior. <http://www.ces.gob.ec/web/guest/inicio/mision>
3. Evolución de la tasa neta y bruta en Educación Superior. INEC-ENEMDU 2006-2011. <http://www.slideshare.net/msalazarmendizabal/retos-y-logros-del-buen-vivir>
4. Fernández Pablo, Aguirreamalloa Javier and Corres Luis. MARKET RISK PREMIUM USED IN 82 COUNTRIES IN 2012. IESE Business School. June 19, 2012.
5. Hair J., Bush R. y Ortinau D. INVESTIGACIÓN DE MERCADO. Segunda Edición. 2004.
6. Kotler, Philip. LOS 10 PECADOS CAPITALES DEL MARKETING. Deusto. 2006.
7. Mandato Constituyente No. 14: EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO INSTITUCIONAL DE LAS UNIVERSIDADES Y ESCUELAS POLITÉCNICAS DEL ECUADOR.
http://ceaaces.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid
8. Ministerio Coordinador de la Política Económica del Ecuador.
<http://www.mcpe.gob.ec/MCPE2011/documentos/bolindimac/2012/marzo-2012.pdf>
9. <http://www.larevista.ec/especiales/regresoaclasses/servicios.html>
10. <http://www.uees.edu.ec/institucional/residencia.php>
11. Neufert, Peter. ARTE DE PROYECTAR EN ARQUITECTURA. Editorial G. Gilli, México.1995.
12. Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador, SNIESE. Datos 2010.
13. Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación.
<http://www.senescyt.gob.ec/web/guest/4> y Datos 2010.
14. <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/2208/1/4364.pdf>
15. <http://www.crecenegocios.com/estrategias-genericas-de-michael-porter/>