

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE
GUAYAQUIL**



TESINA EN OPCIÓN AL TÍTULO DE:

**Ingeniería en Gestión Empresarial con mención en
Finanzas y Auditoría**

TEMA:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UNA RESIDENCIA UNIVERSITARIA PARA ESTUDIANTES
DE LA UTEG”**

AUTORES:

Braulio Almeida López

Nathaly Bravo Aspiazu

Guayaquil – Ecuador

(2012)

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a quienes han sabido contribuir en mi desarrollo profesional, mi bella esposa Jazmín, mi compañera de toda la vida, mis dos hijos Melanie, y Braulito, a mis padres: Gerardo Almeida y Sonia López, mis hermanos Gadier y Katherine, que de alguna forma forman parte del entusiasmo y apoyo que se necesita para poder llegar muy alto.

Braulio Almeida

Este proyecto está dedicado a mis padres y hermana quienes son pilar fundamental en mi vida, y gracias a quienes he podido culminar de la mejor manera esta etapa.

Nathaly Bravo Aspiazu

La Responsabilidad de este trabajo de investigación,
con sus resultados, conclusiones y recomendaciones
pertenece exclusivamente al autor.

Braulio Almeida – Nathaly Bravo

Contenido

DEDICATORIA	2
CAPITULO I	7
1. ANTECEDENTES	7
1.1. MACRO ENTORNO DEL SECTOR	7
1.2. MISIÓN	8
1.3. VISION	¡Error! Marcador no definido.
1.4. VALORES	8
1.5. CULTURA EMPRESARIAL	9
1.6. OBJETIVO GENERAL	9
1.7. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	9
1.8. ANALISIS FODA	10
1.8.1. Fortalezas:	10
1.8.2. Debilidades:	11
1.8.3. Oportunidades:	11
1.8.4. Amenazas:	11
1.9. FACTORES CLAVE DEL ÉXITO	12
1.10. ANALISIS DE LA INDUSTRIA – 5 FUERZAS DE PORTER	12
1.10.1. Las cinco Fuerzas de Porter	13
CAPITULO II	15
2. ANALISIS DE MERCADO Y COMERCIALIZACION	15
2.1. CARACTERISTICAS DEL MERCADO	15
2.2. ESTRUCTURA DEL MERCADO	166
2.3. MERCADO OBJETIVO	16
2.4. ANALISIS DE LA DEMANDA	188
2.5. ANALISIS DE LA OFERTA	188
2.6. PLAN DE MARKETING	18
2.6.1. Objetivos del Plan de Marketing	199
2.7. ESTRATEGIAS DE MARKETING: PRECIO, PRODUCTO, PROMOCION Y PLAZA	19
2.7.1. Estrategia de precio.	1919
2.7.2. Estrategia de promoción.	2020
2.7.3. Estrategia del producto	2020
2.7.4. Estrategia de plaza.	20
2.8. MATRIZ BCG	20
CAPITULO III	22
3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL	22
3.1 CONSTITUCIÓN DEL NEGOCIO	22
3.1.1. Aspectos Legales	22

3.1.2. Constitución de la Compañía.-----	233
3.1.3. Conformación del Capital -----	255
3.2. ORGANIGRAMA-----	25
3.3 FUNCIONES -----	26
3.3.1. Funciones Gerente General:-----	26
3.3.2. Funciones Administrador -----	26
3.3.3. Asistente Contable-----	27
3.3.4. Servicios Generales-Limpieza -----	27
3.3.5. Mantenimiento -----	28
3.3.6. Cocina -----	28
3.3.7. Seguridad-----	28
3.3.8. Perfil del Personal -----	28
3.4. CADENA DE VALOR Y OPERACIONES-----	29
3.4.1. Actividades Primarias: -----	29
3.4.2. Actividades Secundarias: -----	30
3.5. DIAGRAMA DE SERVICIO U OPERACIÓN -----	30
3.5.1. Ubicación de la Empresa -----	30
3.5.2. Infraestructura. -----	31
3.5.3. Servicio -----	33
3.5.4. Diagrama de Ingreso de Cliente a la Residencia-----	33
3.5.5. Diagrama de Salida de Cliente de la Residencia-----	34
3.5.6. Diagrama de Contratación de Servicios Adicionales -----	34
3.6. RESPONSABILIDAD SOCIAL Y CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE -----	35
CAPITULO IV-----	36
4. INGENIERÍA DEL PROYECTO-----	36
4.1. DETERMINACIÓN DE LOS RECURSOS.-----	36
4.1.1. Recursos Materiales:-----	36
4.1.2. Recursos Financieros: -----	37
4.1.3. Recursos Humanos-----	38
4.2. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA-----	39
4.3. INVERSIÓN INICIAL -----	40
4.3.1. Terreno -----	40
4.3.2. Edificio-Obra Civil-Instalaciones -----	40
4.3.3. Muebles y Enseres Habitaciones -----	41
4.3.4. Muebles y Enseres Áreas Comunes -----	422
4.3.5. Equipos y Muebles de Oficina -----	422
4.3.6. Detectores de Incendio y Extintores -----	422
4.3.7. Gastos de Constitución -----	42
4.3.8. Capital de Trabajo-----	433
4.4. ESTADO FINANCIERO ANUAL -----	433
4.4.1. Presupuesto de Ingresos -----	433
4.4.2. Estado De Resultados Proyectado Primer Año -----	43
4.4.3. Balance General Proyectado -----	444
4.5. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS-----	455
4.5.1. Estados de Resultado Proyectados 8 años-----	455
4.5.2. Retorno de la Inversión -----	466

4.6.	RAZONES FINANCIERAS -----	477
4.6.1.	Margen de Utilidad. -----	477
4.6.2.	Índice de Rentabilidad Financiera -----	477
4.6.3.	Razón de Endeudamiento -----	477
4.6.4.	Rotación de Activo Fijo -----	488
4.7.	PUNTO DE EQUILIBRIO -----	488
4.8.	FLUJO DE EFECTIVO, TIR y VAN-----	499
CAPITULO V-----		5050
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES -----	5050
5.1.	CONCLUSIONES -----	5050
5.2.	RECOMENDACIONES -----	5050
BIBLIOGRAFIA -----		¡Error! Marcador no definido.2
ANEXOS -----		533
<input type="checkbox"/>	COTIZACIONES -----	533
<input type="checkbox"/>	FINANCIAMIENTO -----	544
<input type="checkbox"/>	DETALLE INGRESOS DE ALIMENTACIÓN AÑO 1 -----	555
<input type="checkbox"/>	DETALLE DE ESTUDIANTES MATRICULADOS EN PERIODO 2011 -----	555

CAPITULO I

1. ANTECEDENTES

1.1. MACRO ENTORNO DEL SECTOR

En la ciudad de Guayaquil, año a año aumenta considerablemente el número de personas que vienen de otras ciudades y provincias en busca de mejorar su nivel académico. Aquellos estudiantes se ven en la dificultosa y peligrosa situación de viajar todos los días desde su ciudad de residencia para recibir clases, otros en cambio recurren a las casas de familia que arriendan cuartos, o pequeñas pensiones a fin de tener un sitio donde alojarse y evitar viajar diariamente.

El mercado inmobiliario ha registrado en los últimos años un crecimiento importante, a pesar de esto son casi nulos los proyectos habitacionales de larga estancia dirigidos específicamente a estudiantes universitarios, donde no solo se provea de un lugar para alojarse sino también de servicios complementarios extras que aseguren comodidad y bienestar.

La idea de este proyecto nace de la experiencia de muchos estudiantes que viven fuera de la ciudad de Guayaquil, los cuales tienen que viajar a diario para poder llegar a sus centros de estudio, quienes viven esta experiencia, están expuestos a muchos riesgos al viajar en la noche como son accidentes de tránsito o asaltos, adicionalmente el gasto que genera el viajar todos los días ya sea en carro propio o en pasajes de transporte público.

1.2. MISIÓN

Busca atender con éxito la necesidad de un hospedaje seguro y cómodo para estudiantes, logrando satisfacer la gran demanda de una residencia, fuera de lugar de procedencia natal.

1.3. VISIÓN

Convertirse en la primera comunidad de residencias en la ciudad de Guayaquil, con un alto índice de aceptación, y satisfacción de los estudiantes.

1.4. VALORES

- ✓ Honestidad: Valor primordial en las empresas que brindan alojamiento, es la forma de trabajo objetiva, transparente e imparcial.
- ✓ Responsabilidad: Compromiso con la empresa de desarrollar sus actividades asegurando eficiencia y eficacia buscando el bienestar individual y grupal.
- ✓ Organización: Orden y cuidado con el cual se realizan todas las actividades de tal forma que los procesos fluyan de la manera más adecuada.
- ✓ Servicio al Cliente: Predisposición a la atención y al servicio de los huéspedes, procurando un servicio de calidad.

1.5. CULTURA EMPRESARIAL

La cultura empresarial estará basada en los valores y políticas de la empresa destacando la solidaridad, el trabajo en equipo, la capacitación constante hacia los empleados con la consigna de tener personal especializado y motivado.

1.6. OBJETIVO GENERAL

Ofrecer una solución habitacional segura y confortable para los estudiantes universitarios que viven fuera de Guayaquil.

1.7. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Recuperar la inversión en 6 años y obtener una tasa de rentabilidad atractiva.
- ✓ Construir otra residencia en 3 años en el sector del centro de la ciudad dirigida a estudiantes de otras universidades.
- ✓ Captar el 22% de la población del mercado objetivo.
- ✓ Mantener el 100% de las habitaciones ocupadas.
- ✓ Desarrollar en 1 año la posibilidad de ofrecer servicio de transporte desde y hacia el campus de la UTEG.

1.8. ANÁLISIS FODA

1.8.1. Fortalezas:

✓ Comodidad y Privacidad:

En vista de que está diseñada específicamente para estudiantes tendrá todo el mobiliario y los servicios que permitan desarrollar sus actividades educativas y que proporcionan confort y privacidad.

✓ Áreas Comunes:

La residencia tendrá áreas comunes 148 m², que brindaran servicios extras, como son: Comedor, Lavandería, Sala de Visitas, Sala de Estudio; estas áreas nos dan una ventaja ya que las pensiones o cuartos en casas familiares no tienen estas facilidades.

✓ Ubicación:

La ubicación en la ciudadela Santa Cecilia en los Ceibos, cerca al nuevo campus de la UTEG, ofrecerá a los estudiantes la tranquilidad de estar cerca de su sitio de estudios y disminuirá los tiempos perdidos a causa de largas horas de viaje en bus además del ahorro económico que esto representa.

✓ Seguridad:

El tener guardianía propia 24/7 en la residencia ayudara a garantizar a los estudiantes tranquilidad y seguridad, además de contar con procedimientos de control que garanticen la seguridad de sus pertenencias en las habitaciones.

1.8.2. Debilidades:

- ✓ Alta inversión:
Para iniciar este proyecto se requiere de una fuerte inversión por lo que se tendría que recurrir a financiamiento externo.

- ✓ Negocio Nuevo
Al ser un nuevo tipo de negocio que no ha sido desarrollado anteriormente, requiere de un mayor esfuerzo para captar y convencer a los posibles clientes.

1.8.3. Oportunidades:

- ✓ Cercanía de otras universidades:
Al estar la residencia ubicada cerca de otras universidades nos crea una oportunidad de que más estudiantes se sientan interesados en nuestros servicios.

- ✓ Desarrollo de nueva residencia:
Debido a que el crecimiento es constante de la población de otras ciudades que viene a estudiar a Guayaquil, constituye una oportunidad para seguir creando residencias en otros sectores de Guayaquil a fin de captar estudiantes de otras universidades.

1.8.4. Amenazas:

- ✓ Regulaciones Estatales

Las regulaciones y nuevas leyes estatales pueden afectar por ejemplo: Aumento de salarios que excedan lo proyectado, aumento de tarifas de servicios básicos por la zona en que encuentra ubicada la residencia.

✓ Construcción de Residencias

Empresas Inmobiliarias que deseen desarrollar proyectos habitacionales estudiantiles similares.

1.9. FACTORES CLAVE DEL ÉXITO

La clave del éxito radicara en el servicio y las comodidades que tendrán el estudiante, precios accesibles, servicios de calidad, personal altamente capacitado y especializado.

Personal Capacitado

La capacitación constante dará como resultado personal especializado en sus labores, que se desenvuelva en un excelente clima laboral.

Rasgos Personales

Personal con las competencias necesarias y requeridas en sus respectivas áreas, dedicación honestidad y responsabilidad, trabajo bajo presión.

1.10. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA – 5 FUERZAS DE PORTER

El mercado inmobiliario está creciendo exponencialmente en Guayaquil, a pesar de esto los proyectos habitacionales dirigidos a estudiantes universitarios que viven fuera de la ciudad han sido poco explotados.

Entre la poca oferta de alojamientos estudiantiles se encuentran las pensiones o cuartos en casas de familias, los mismos que muchas veces no ofrecen las comodidades y servicios que el estudiante requiere.

Crear una residencia con la exclusividad de solo estudiantes es un proyecto pionero e innovador que persigue acaparar un mercado no satisfecho y que va en incremento.

1.10.1. Las cinco Fuerzas de Porter

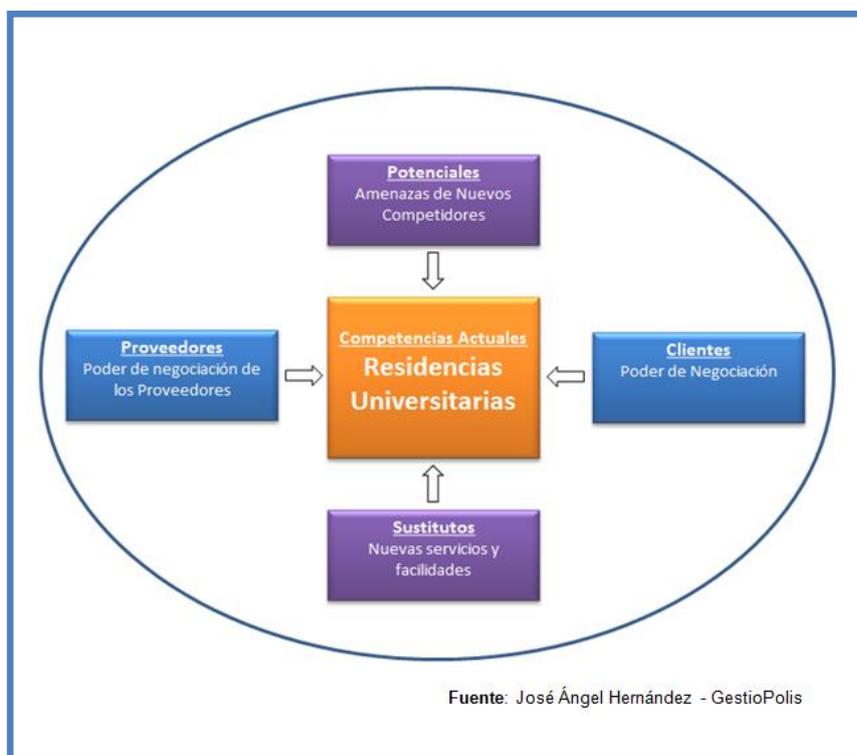
Propuesto por Michael Porter, resulta ser un esquema muy práctico, que permite al sector industrial, determinar su posición actual, para seleccionar las estrategias a seguir, donde existen barreras altas de entrada, proveedores débiles, clientes atemorizados, y pocos competidores con productos sustitutos importantes.

Fuente: José Ángel Hernández – GestioPolis

- **Competidores Directos.**- Se refiere a la existencia de empresas que participan ofreciendo el mismo servicio de hospedaje a estudiantes, aprovechando las oportunidades que ofrece el mercado. Estas pueden ser departamentos, casas familiares, universidades (UESS), donde compiten con precios y servicios.
- **Clientes.**- Cada vez es mayor la cantidad de estudiantes interesados en tener una residencia, segura y cómoda. Las ofertas habitacionales son pocas por lo que los clientes tienen un poder moderado de negociación.
- **Proveedores.**- Debido a que los servicios y bienes que se requieren para la instalación de la residencia así como para su operatividad diaria son fáciles de conseguir y existen muchos proveedores, nos da la libertad de poder elegir la mejor calidad a los mejores precios.

Entre nuestros proveedores podemos destacar: Almacenes de Electrodomésticos, Tiendas o supermercados para adquirir los víveres, Mueblerías, Empresas de Suministros de Computación y Oficina, etc.

- Productos Similares.- Se refiere a la presencia de productos que puedan sustituir nuestros servicios. Estos pueden ser casas familiares, pensiones, suites sin amoblar o amobladas.
- Competidores Potenciales.- Al ser un proyecto innovador y no desarrollado puede llamar la atención de inmobiliarias, quienes cuentan con mayores facilidades económicas para crear proyectos de residencias estudiantiles similares.



CAPITULO II

2. ANÁLISIS DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN

2.1. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Existe en la Ciudad de Guayaquil aproximadamente 13 Centros Universitarios, existiendo 69.513 alumnos hasta el 2011.¹ Esto permite diseñar un proyecto enfocado en estudiantes que no viven en la localidad, con la finalidad que puedan tener una vivienda segura y cómoda.

La Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, tiene un alto porcentaje de estudiantes de viajan de otras provincias a Guayaquil ya sea en sus modalidades presencial como semi presencial, con el nuevo campus en la Av. Del Bombero las expectativas de nuevos estudiantes serán mayores, lo que beneficiara grandemente las expectativas del presente proyecto.

“En Ecuador, el crecimiento del sector inmobiliario se confirma con cifras. En el 2010, el monto de créditos para vivienda fue de USD 1 097 millones y en el 2011, la cifra llegó a USD 1 190 millones. El crecimiento fue del 8,5%.

Además, el año anterior, el sector de la construcción representó el 11,10% del PIB, casi dos puntos más que en el 2010”. (Revista Lideres, Abril-2012)

En nuestra localidad el mercado de las residencias estudiantiles, seguras y confortables que permitan al estudiante sentirse como en casa, aun no ha sido desarrollado.

1

El Universo 12 de Abril de 2012 - **Hoy anuncia Ceaces cuantas de 26 universidades categoría E se cierran**

2.2. ESTRUCTURA DEL MERCADO

En Guayaquil tenemos dos centros Universitarios que prestan servicios de alojamiento para estudiantes con determinadas restricciones, la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), y la Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UESS).

ESPOL.- Tiene una residencia en el interior del Campus, pero es utilizado únicamente para profesores, investigadores, y estudiantes (que vienen del exterior), pero no son utilizadas para estudiantes de la Universidad que viven en otras ciudades.

UESS.- No tiene residencia propia, pero utiliza villas que dispone de una Ciudadela Aledaña, de nombre “**Residencias Triana**” para poder otorgar el servicio, de alojamiento, por valores que son muy altos, (\$500 la villa y un cuarto \$320).

Existe la proyección de crecimiento, a fin de cubrir la demanda insatisfecha, la idea es ofrecer el servicio a otras Universidades que están cercanas al lugar, y posteriormente crear residencias en otros sectores de la ciudad.

2.3. MERCADO OBJETIVO

Nuestro mercado objetivo será específicamente los estudiantes de la UTEG, con las siguientes características:

- ✓ Hombres o Mujeres
- ✓ Edades comprendidas entre los 18 y 25 años de edad
- ✓ Estudian o trabajan en Guayaquil
- ✓ Tienen su residencia en otras provincias o ciudades.

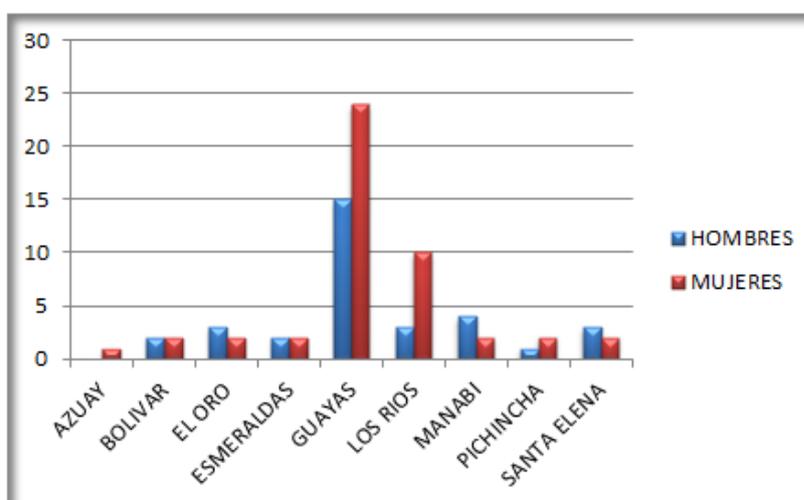
En los datos obtenidos para nuestra investigación tenemos las siguientes cifras:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA UNIVERSITARIA PARA ESTUDIANTES DE LA UTEG

PREGRADO						
ESTUDIANTES MATRICULADOS PRESENCIAL Y SEMIPRESENCIAL 2011						
PROVINCIA	HOMBRES	%	MUJERES	%	TOTAL	%
OTRAS PROVINCIAS	68	70.83%	56	58.95%	124	64.92%
GUAYAS	28	29.17%	39	41.05%	67	35.08%
TOTAL	96	50.26%	95	49.74%	191	100%

Fuente: Secretaria General de la UTEG

El total de estudiantes que viven en provincias o en ciudades de la provincia del Guayas son 191 personas, este es el mercado que queremos captar como posibles clientes, pese a que nuestra capacidad es para 42 personas que representa el 22% de la población. ($42 / 191 = 0,2198 = 21,98\%$).



Fuente: Secretaria General de la UTEG

La mayor parte de nuestro mercado objetivo proviene de ciudades aledañas a Guayaquil, dentro de la provincia del Guayas, le siguen la provincia de los Ríos y Manabí.

2.4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

En el análisis de la demanda se pretende cuantificar todo lo que el consumidor desea adquirir del proyecto, como precios, condiciones internas de las habitaciones, servicios adicionales, etc.

2.5. ANÁLISIS DE LA OFERTA

No existe competidores directos con las mismas características de Residencia B&N House, los competidores son casas familiares y pequeñas pensiones, cuyos precios pueden ser más económicos, pero no proporcionan la comodidad y privacidad que espera el estudiante.

Evaluación futura del mercado: La proyección de seguir creciendo, es nuestro objetivo, queremos poder seguir satisfaciendo la demanda insatisfecha, esto nos llevará que podamos ofrecer el servicio a otras Universidades, que están cercanas al lugar, como también poder crear residencias en otros sectores de la ciudad.

2.6. PLAN DE MARKETING

Con las estadísticas de la UTEG, podemos comprobar que el proyecto de Residencia Universitaria cuenta con una amplia demanda que se requiere satisfacer, por lo que se deberá implementar la mejor estrategia a fin de captar clientes y obtener la rentabilidad esperada.

Parte del proceso de introducción del servicio en la mente de los clientes es el logo, el cual no solo sirve de identificación sino para posicionarse en la mente de los posibles clientes.



Residencia Universitaria. **B&N** HOUSE

2.6.1. Objetivos del Plan de Marketing

- ✓ Conseguir la aceptación de los potenciales clientes.
- ✓ Posicionamiento en la mente del cliente.
- ✓ Lograr captar clientes para mantener el 100% de la capacidad de la residencia cubierta.
- ✓ Lograr la aceptación y contratación de los servicios adicionales por parte de los clientes ya captados.

2.7. ESTRATEGIAS DE MARKETING: PRECIO, PRODUCTO, PROMOCIÓN Y PLAZA

2.7.1. Estrategia de precio.

Es un factor muy determinante como una estrategia comercial, el precio establecido para las habitaciones amobladas está acorde al mercado y a la vez cubre el servicio de limpieza.

RUBROS	SIMPLE	DOBLE
CANTIDAD DE HABITACIONES	24.00	9.00
ALQUILER	250.00	
ALQUILER		440.00

ELABORADO POR: LOS AUTORES

2.7.2. Estrategia de promoción.

El objetivo es que los estudiantes conozcan del servicio de alojamiento y servicios adicionales que la Residencia ofrece, se recurrirá a entrega de volantes, avisos clasificados, mail masivos, publicación en página web de la UTEG, publicaciones en redes sociales, todo esto con la finalidad de darnos a conocer y obtener clientes.

2.7.3. Estrategia del producto

La estrategia de producto va encaminada a demostrar las cualidades del servicio que se ofrece.

- ✓ Servicio de habitaciones amobladas
- ✓ Diseño que brinda comodidad y armonía, (colores e iluminación)
- ✓ Equipos y muebles de calidad, durables y ergonómicos
- ✓ Políticas y normas claras de convivencia
- ✓ Servicios complementarios de lavandería, restaurante, copias, impresiones, garaje.

2.7.4. Estrategia de plaza.

Es un servicio exclusivo para estudiantes de la UTEG, que no viven en la ciudad de Guayaquil. Cuenta con ubicación estratégica que permitirá que los estudiantes no tengan mayores dificultades para poder llegar a la universidad.

2.8. MATRIZ BCG

La matriz BCG es un instrumento que permite analizar la posición y el crecimiento de un producto o servicio en el mercado.

Los cuadrantes de la matriz BCG son los siguientes:

- **Estrella:** Es un tipo de negocio con gran participación y alto crecimiento en el mercado, requiere de una gran liquidez para financiar el acelerado crecimiento y ser competitivos dentro del mercado en el que se desarrolla, con el tiempo se desacelera y se convierte en producto vaca.
- **Vaca de Efectivo:** En este tipo están las empresas líderes en el mercado, quienes están bien posicionadas con un mercado de bajo crecimiento y que han logrado madurez.
- **Interrogante:** En este cuadrante se ubican las empresas nuevas con alto crecimiento pero que su participación en el mercado es baja.
- **Perro:** Son productos que se desarrollan en industrias cuyo crecimiento es bajo, sus ingresos son únicamente para mantenerse y no obtienen utilidades. Son negocios que no son rentables, a medida que pasa el tiempo se toma la decisión de desaparecer estos productos del mercado.

De acuerdo a estas definiciones se puede llegar a la conclusión que el proyecto se encuentra actualmente en el cuadrante de “interrogante”; ya que es un producto nuevo, al inicio de las operaciones probablemente la participación en el mercado sea baja pero de acuerdo a las estadísticas el porcentaje que queremos captar es sumamente bajo en relación a la población objetivo que tenemos.



ELABORADO POR: LOS AUTORES

CAPITULO III

3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

3.1 CONSTITUCIÓN DEL NEGOCIO

3.1.1. Aspectos Legales

Para la parte legal de este proyecto, es fundamental tener en cuenta varios puntos para que el funcionamiento del mismo este dentro de los parámetros reglamentarios.

Las leyes bajo las cuales funcionara la empresa son las siguientes:

- ✓ Ley de Compañías
- ✓ Código Laboral
- ✓ Servicio de Rentas Internas
- ✓ Ministerio de Salud
- ✓ Reglamentación y Ordenanzas Municipales
- ✓ Otras leyes relacionadas con el giro del negocio

3.1.2. Constitución de la Compañía.

En el Ecuador, las empresas deben determinar al momento de su constitución que tipo de sociedad van a constituir, de acuerdo a lo definido por la Superintendencia de Compañías.

- * La compañía de responsabilidad limitada;
- * La compañía anónima;
- * La compañía de economía mixta;
- * La compañía en nombre colectivo; y,
- * La compañía en comandita simple y dividida por acciones

De acuerdo a este listado se decide constituir la sociedad anónima B & N House, tomando en consideración lo que indica la Ley de Compañías para este tipo de sociedad.

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

De acuerdo a lo que indica la ley, la empresa tendrá una junta directiva, la misma que será conformada por 4 accionistas en cuyo poder estará el total de las participaciones de la empresa repartido de manera uniforme es decir 25% del total accionario para cada socio

Después de esto se realiza la constitución de la empresa mediante escritura pública en el Registro Mercantil.

En la escritura deberá contener los siguientes puntos:

1. El lugar y fecha de celebración del contrato;
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de los accionistas, y su voluntad expresa de constituirlos;
3. El objeto social de la compañía;
4. Su denominación y duración;
5. El importe del capital social, con el número de acciones, el valor nominal de cada una, y el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
6. El domicilio donde se encuentra la compañía;
7. Las facultades de los administradores;
8. La forma de convocar a las juntas generales;
9. La forma de elección y designación de los administradores y representantes legales;
10. La normativa para el reparto de utilidades o dividendos;

Adicionalmente existen una serie de requisitos y permisos que deberán cumplirse para iniciar las operaciones de la empresa, entre estos tenemos:

- Legales:
 - ✓ Obtener RUC en el SRI
 - ✓ Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos
 - ✓ Permiso del Ministerio de Salud Pública
 - ✓ Patente Municipal y Permiso de Funcionamiento otorgado por el Municipio
 - ✓ Obtención de número patronal en el IESS
- Tributarios:
 - ✓ Facturas de Venta debidamente autorizadas
 - ✓ Comprobantes de Retención debidamente autorizados

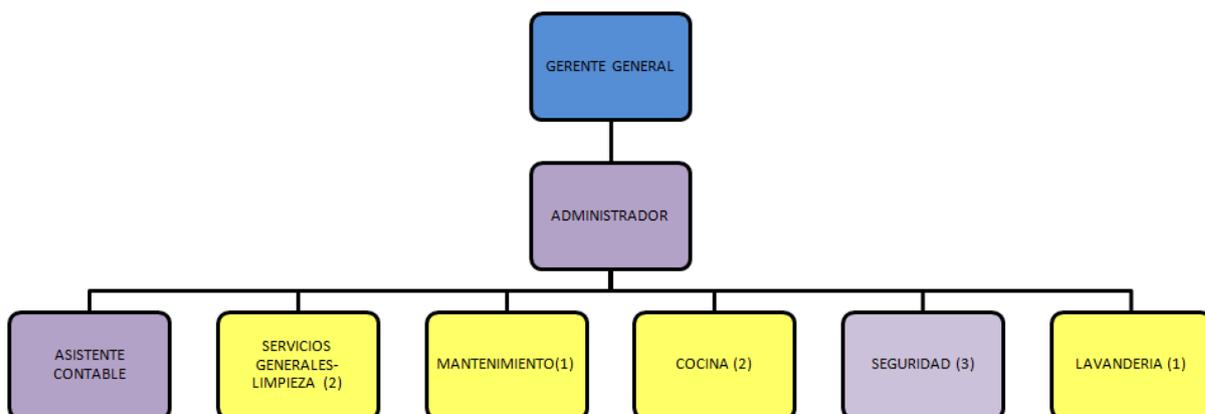
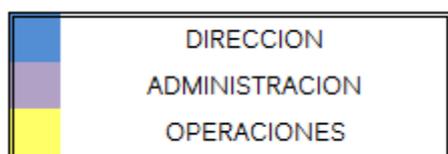
3.1.3. Conformación del Capital

El capital social de “B&N House” es de US\$ 80,00.00, la totalidad de la acciones estarán repartidas en partes iguales para cada uno de los accionistas de la empresa, que en este caso son cuatro.

La Junta General de Accionistas, se constituye como la más alta autoridad de la empresa conformada por los cuatro accionistas y quienes tendrán el derecho de percibir dividendos, voz y voto en la Junta General, y el derecho de ceder sus acciones libremente.

3.2. ORGANIGRAMA

La estructura de la empresa es la base sobre la cual se desarrollaran las operaciones en la empresa, con ella se define las áreas de la empresa así como también las jerarquías y líneas de reporte, la estructura de B & N House estaría conformada de la siguiente forma:



ELABORADO POR: LOS AUTORES

3.3 FUNCIONES

3.3.1. Funciones Gerente General:

Forma parte de los accionistas encargado de la representación legal de la empresa, además de la toma de decisiones de inversión, financieras, aprobación y revisión de estados financieros.

3.3.2. Funciones Administrador

Las funciones y responsabilidades del Administrador son las siguientes:

- ✓ Velar por el cumplimiento de las regulaciones y leyes tributarias, societarias, laborales y de seguridad de la residencia.
- ✓ Coordinar, dirigir y supervisar al personal administrativo y operativo.
- ✓ Elaborar horarios y turnos para el personal operativo.
- ✓ Buscar y calificar los proveedores.
- ✓ Revisar y asegurar que los ingresos costos y gastos vayan de conformidad con lo presupuestado.
- ✓ Revisión, análisis y presentación de las declaraciones tributarias.
- ✓ Revisión, análisis y presentación de estados financieros a los accionistas.
- ✓ Elaborar informes mensuales con explicaciones y recomendaciones a los estados financieros.
- ✓ Velar por el cumplimiento de las políticas y procedimientos establecidos para el normal desenvolvimiento de las actividades en la residencia.
- ✓ Revisar y aprobar la nomina de empleados.
- ✓ Revisar y aprobar las horas extras para personal operativo.
- ✓ Revisar y controlar las cuentas bancarias
- ✓ Aprobación de pagos a proveedores.
- ✓ Evaluar opciones de promoción y publicidad de la residencia.
- ✓ Captar y atender a los clientes.

- ✓ Atender y solucionar problemas relacionados con la operación diaria de la residencia.
- ✓ Manejar honesta y responsablemente todos los recursos de la residencia.
- ✓ Evaluar e idear nuevos servicios, precios y beneficios.

3.3.3. Asistente Contable

La asistente contable tendrá las siguientes funciones y responsabilidades:

- ✓ Facturar mensualmente los valores por arriendo.
- ✓ Recibir, contabilizar y pagar las facturas a los proveedores.
- ✓ Elaborar la nomina y calcular las horas extras del personal.
- ✓ Enviar depósitos al banco y registrar contablemente los ingresos
- ✓ Redactar comunicaciones de reuniones y notificaciones al personal
- ✓ Realizar junto con el personal operativo el pedido de insumos y suministros.
- ✓ Emitir cheque para pago de proveedores y del personal.
- ✓ Atención al cliente y recepción de quejas o sugerencias.

3.3.4. Servicios Generales-Limpieza

Se contratara 2 personas para servicios generales y limpieza, cuyas actividades serán:

- ✓ Limpieza y mantenimiento de las habitaciones y áreas comunes de la residencia
- ✓ Mensajería, depósitos bancarios, compras.

3.3.5. Mantenimiento

La persona de mantenimiento será la encargada de los arreglos y reparaciones que se requieran en la residencia así como de informar y supervisar los trabajos de proveedores externos que se pudieran requerir en la residencia.

3.3.6. Cocina

El personal de cocina (Cocinero y Asistente de Cocina), serán los encargados del servicio de alimentación, debido a que se ofrecerá desayuno, almuerzo y merienda.

3.3.7. Seguridad

Para seguridad consideramos que se requieren 3 guardias con la finalidad de que realicen turnos rotativos de tal forma que siempre haya un guardia dentro de las 24 horas del día, incluidos fines de semana y feriados.

3.3.8. Perfil del Personal

El personal deberá tener un perfil académico, competencias requeridas de acuerdo a su cargo y funciones:

En el siguiente cuadro se detallan los estudios requeridos, la experiencia y las competencias de cada cargo, el mismo que nos servirá como guía para la evaluación y selección del personal.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA UNIVERSITARIA PARA
ESTUDIANTES DE LA UTEG

RECURSO HUMANO	ESTUDIOS	EXPERIENCIA	COMPETENCIAS
ADMINISTRADOR	Tercer Nivel	Contabilidad, administracion	Honestidad, Responsabilidad, Proactividad, Capacidad de Negociacion, Organización
RECEPCION CAJA	Cursando 3 nivel	Cotabilidad, administracion	Honestidad, Responsabilidad, Proactividad, Organización, Servicio al Cliente
MANTENIMIENTO 1-LIMPIEZA	Bachiller Tecnico	Mantenimiento y Reparacion	Honestidad, Responsabilidad, Trabajo en Equipo
SERVICIOS GENERALES-LIMPIEZA 1	Bachiller	Limpieza	Honestidad, Responsabilidad, Trabajo en Equipo
SERVICIOS GENERALES-LIMPIEZA 2	Bachiller	Limpieza	Honestidad, Responsabilidad, Trabajo en Equipo
COCINERO	Bachiller	Cocina	Honestidad, Responsabilidad, Trabajo en Equipo
ASISTENTE DE COCINA	Bachiller	Cocina	Honestidad, Responsabilidad, Trabajo en Equipo
SEGURIDAD 1	Bachiller	Seguridad	Honestidad, Responsabilidad, Trabajo en Equipo
SEGURIDAD 2	Bachiller	Seguridad	Honestidad, Responsabilidad, Trabajo en Equipo
SEGURIDAD 3	Bachiller	Seguridad	Honestidad, Responsabilidad, Trabajo en Equipo

ELABORADO POR: LOS AUTORES

3.4. CADENA DE VALOR Y OPERACIONES

La cadena de valor es esencialmente una forma de análisis de la actividad empresarial mediante la cual descomponemos una empresa en sus partes constitutivas, buscando identificar fuentes de ventaja competitiva en aquellas actividades generadoras de valor. (Michael Porter)

3.4.1. Actividades Primarias:

Son aquellas actividades que agregan valor a la empresa, es decir los servicios que se ofrecen, los servicios plus o adicionales y la venta de los mismos.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA UNIVERSITARIA PARA ESTUDIANTES DE LA UTEG

CATEGORIAS	AREA	ACTIVIDAD
Logística Interna	Administración y Operaciones	Exposición de opciones de alojamiento al cliente
		Firma de contrato
		Recepción del depósito y pago del primer mes
		Revisión de la habitación asignada en conjunto con el cliente y firma del inventario
		Limpieza de las habitaciones
		Recepción y revisión de inventario en caso de terminación de contrato
Logística Externa	Administración	Convenios con universidad.
		Publicidad
		Selección del Mercado
	Servicios Adicionales	Revisión de competidores y precios
		Servicio de Alimentación
		Servicio de Lavandería
		Servicio de copias e impresiones

ELABORADO POR: LOS AUTORES

3.4.2. Actividades Secundarias:

Son aquellas que sirven de complemento y ayuda a las actividades primarias.

CATEGORIAS	ACTIVIDAD
Infraestructura de la Organización	Desarrollo de nuevos servicios
	Contabilidad y Caja
	Buscar y Captar nuevos clientes
Recursos Humanos	Búsqueda del Personal
	Contratación del Personal
	Motivación del Personal
Abastecimiento	Compra de activos, insumos y suministros esenciales para la óptima operación.

ELABORADO POR: LOS AUTORES

Es importante que todas las actividades tanto primarias como secundarias se cumplan de manera organizada y eficiente asegurando un servicio de calidad a fin de asegurar la permanencia de los clientes en la residencia

3.5. DIAGRAMA DE SERVICIO U OPERACIÓN

3.5.1. Ubicación de la Empresa

La ubicación será en la ciudadela Santa Cecilia en los Ceibos, al norte de la ciudad de Guayaquil, cercana al nuevo campus de la UTEG.

El área del terreno donde se proyecta desarrollar la construcción de la residencia universitaria es de 384 mt², el área de construcción será de 670 mt² los cuales estarán distribuidos en planta baja y 3 pisos altos.



GRAFICO: UBICACIÓN DEL TERRENO

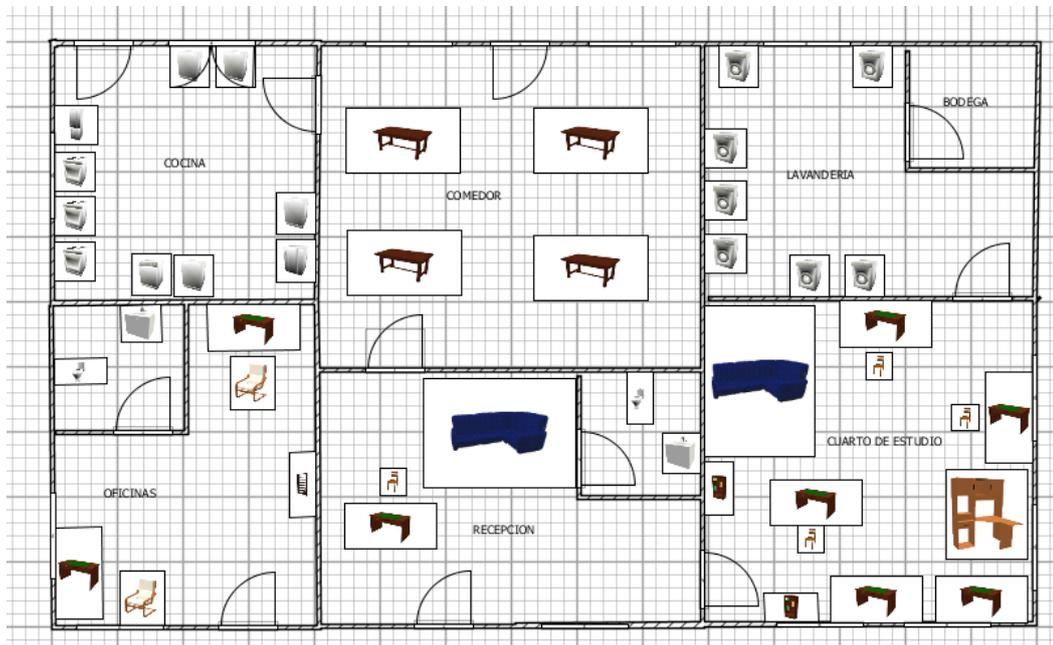
3.5.2. Infraestructura.

La residencia universitaria estará constituida por las siguientes áreas:

Planta Baja

- Área de recepción
- Área de comedor
- Cocina
- Sala de estudio.
- Oficinas administrativas
- Bodegas Mantenimiento y Limpieza
- Áreas Verdes
- Baños visitas
- Lavandería
- Garaje 4 carros

Plano Áreas Comunes



ELABORADO POR: LOS AUTORES

Primer Piso

- 8 Habitaciones sencillas con baño
- 3 habitaciones dobles con baño

Segundo Piso

- 8 Habitaciones sencillas con baño
- 3 habitaciones dobles con baño

Tercer Piso

- 8 Habitaciones sencillas con baño
- 3 habitaciones dobles con baño

Cada habitación tanto sencilla como doble estará amoblada con camas individuales, escritorio, silla, mesa de noche, closet y acondicionador de aire; y el servicio de limpieza semanal.

Las instalaciones de la residencia tienen la capacidad de alojar a 42 personas.

Plano Habitaciones



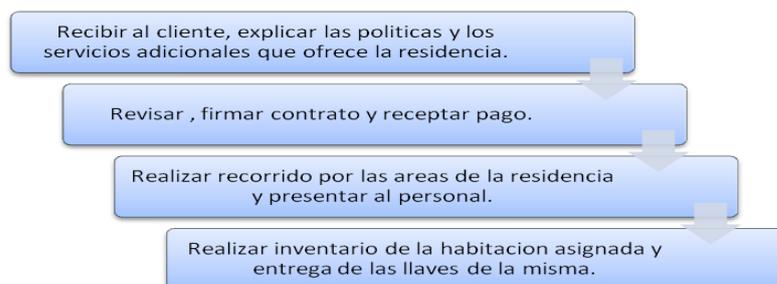
ELABORADO POR: LOS AUTORES

3.5.3. Servicio

El servicio que va a prestar “B&N House” es de arriendo de habitaciones amobladas sencillas y dobles en el cual está incluido el servicio de limpieza 2 veces a la semana.

Los contratos pueden ser trimestrales, semestrales o anuales, se solicita un depósito en garantía por el 50% del valor de arrendamiento del primer mes.

3.5.4. Diagrama de Ingreso de Cliente a la Residencia



ELABORADO POR: LOS AUTORES

Braulio Almeida L.

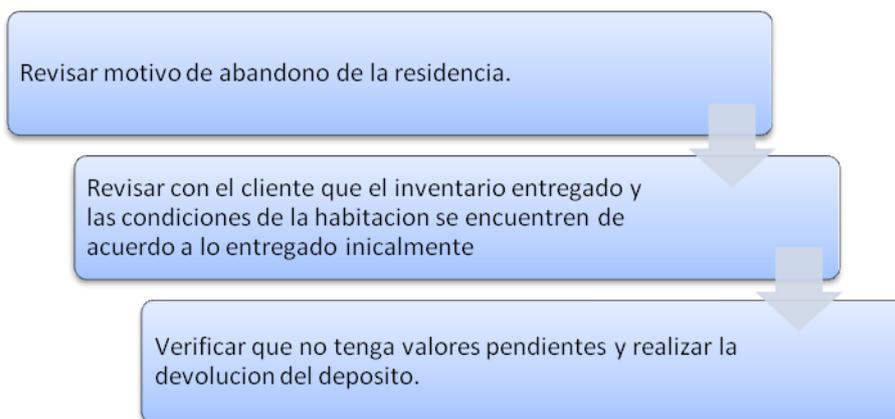
Nathaly Bravo A.

Ingeniería en Gestión Empresarial mención Finanzas y Auditoría

Todo este proceso estará soportado por la siguiente documentación:

- ✓ Ficha de Cliente
- ✓ Políticas de la Residencia
- ✓ Contrato de Arrendamiento
- ✓ Recibo de pago de arriendo y deposito
- ✓ Inventario de mobiliario de la habitación.
- ✓ Detalle de servicios adicionales y costos.

3.5.5. Diagrama de Salida de Cliente de la Residencia

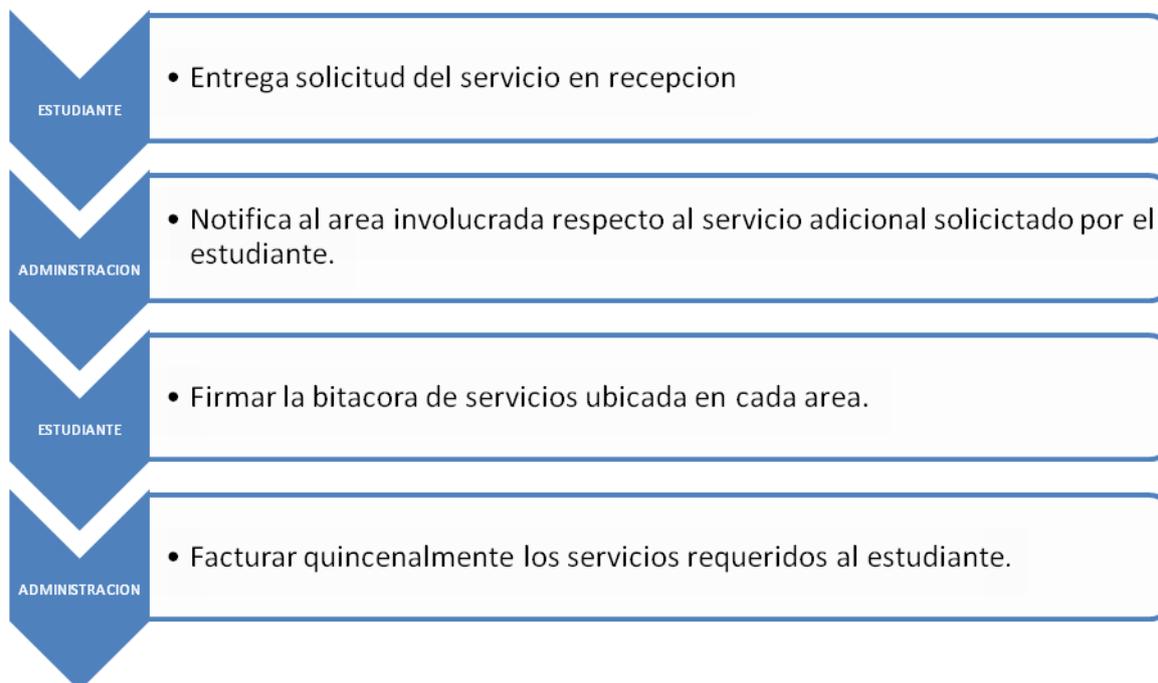


ELABORADO POR: LOS AUTORES

Los documentos soportes de este proceso serán:

- ✓ Llenar ficha de cliente.
- ✓ Inventario de mobiliario de la habitación
- ✓ Estado de Cuenta de Cliente
- ✓ Contrato de Arrendamiento
- ✓ Comprobante de devolución de depósito en garantía.

3.5.6. Diagrama de Contratación de Servicios Adicionales



Los servicios adicionales serán facturados de manera quincenal y el estudiante deberá realizar la cancelación de la factura inmediatamente.

3.6. RESPONSABILIDAD SOCIAL Y CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE

El tema de Responsabilidad Social y Cuidado Ambiental, está siendo implementado de manera satisfactoria en muchas empresas del medio. No implica necesariamente el gasto de recursos, es más bien una forma de concientización a los empleados y clientes de como contribuir con el cuidado del ambiente, y con el desarrollo de sociedad y sectores menos beneficiados.

En B & N House se piensan desarrollar las siguientes ideas:

- Programas de reciclaje de los desechos de la residencia.
- Uso de productos biodegradables y que no dañen o contaminen el ambiente.
- Campaña de ahorro de agua y energía eléctrica.

- Contratación de fundaciones de microempresarias o artesanos para la elaboración de cortinas, muebles, alimentos, dulces.
- Convenios para ayuda con los proyectos de vinculación con la colectividad de la UTEG.

CAPITULO IV

4. INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.1. DETERMINACIÓN DE LOS RECURSOS.

En todo proyecto se requiere de recursos, con los cuales se asegura el desarrollo, implementación y operación del mismo de manera satisfactoria.

De acuerdo a la concepción de la idea del proyecto, el diseño, la estructura, y los requerimientos para brindar un servicio de calidad hemos determinado como necesarios los siguientes recursos.

4.1.1. Recursos Materiales:

Los recursos materiales son aquellos bienes tangibles que se requieren en la residencia para desarrollar sus operaciones de la mejor manera.

RECURSOS MATERIALES
Terreno
Edificio-Obra Civil-Instalaciones
Muebles y Enseres Habitaciones
Muebles y Enseres Areas Comunes
Equipos y Muebles de Oficina
Detectores de Incendios- Extintores

ELABORADO POR: LOS AUTORES

4.1.2. Recursos Financieros:

Son los recursos monetarios que se requieren para la adquisición de bienes, pago de obligaciones (sueldos, proveedores).

Los recursos financieros propios con los que contara la residencia son las aportaciones de los accionistas, y el dinero en efectivo que se genere ya sea de su actividad principal el arriendo de habitaciones o de los servicios complementarios que se ofrecen como son comida, lavandería, etc.

Adicionalmente debido a la fuerte inversión inicial requerida para la construcción de la residencia, deberemos solicitar un préstamo a la CFN.

La CFN otorga crédito por el 70% del valor del proyecto, para el caso de construcciones el plazo máximo es 10 años y la tasa es del 11%.

Para la adjudicación del préstamo se requiere la creación del un Plan de Negocios el cual deberá ser aprobado para la obtención del crédito.

Los pagos del crédito se realizaran semestralmente de conformidad a la siguiente tabla.

semestre	cuota	intereses	amortización	amortizado	pendiente
0					130,090.35
1	10,885.87	7,154.97	3730.90	3,730.90	126,359.45
2	10,885.87	6,949.77	3936.10	7,667.01	122,423.34
3	10,885.87	6,733.28	4152.59	11,819.60	118,270.75
4	10,885.87	6,504.89	4380.98	16,200.58	113,889.77
5	10,885.87	6,263.94	4621.94	20,822.52	109,267.83
6	10,885.87	6,009.73	4876.14	25,698.66	104,391.69
7	10,885.87	5,741.54	5144.33	30,842.99	99,247.36
8	10,885.87	5,458.60	5427.27	36,270.26	93,820.09
9	10,885.87	5,160.11	5725.77	41,996.02	88,094.33
10	10,885.87	4,845.19	6040.69	48,036.71	82,053.64
11	10,885.87	4,512.95	6372.92	54,409.63	75,680.72
12	10,885.87	4,162.44	6723.43	61,133.07	68,957.28
13	10,885.87	3,792.65	7093.22	68,226.29	61,864.06
14	10,885.87	3,402.52	7483.35	75,709.64	54,380.71
15	10,885.87	2,990.94	7894.93	83,604.57	46,485.78
16	10,885.87	2,556.72	8329.16	91,933.73	38,156.62
17	10,885.87	2,098.61	8787.26	100,720.99	29,369.36
18	10,885.87	1,615.31	9270.56	109,991.55	20,098.80
19	10,885.87	1,105.43	9780.44	119,771.99	10,318.36
20	10,885.87	567.51	10318.36	130,090.35	0.00

ELABORADO POR: LOS AUTORES

4.1.3. Recursos Humanos

Es parte fundamental en una organización ya que son quienes ejecutan los procesos y procedimientos necesarios para poner en marcha un negocio.

En el caso de la residencia universitaria se requiere de personal con determinadas competencias no solo técnicas sino de orientación al servicio, honestidad y responsabilidad.

Los sueldos están de acuerdo a las leyes laborales, al igual que el cálculo de horas extras para el personal operativo que producto de sus horarios rotativos genera horas extras.

Se ha proyectado todos los beneficios de ley obligatorios, incluido el gasto por aporte patronal.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA UNIVERSITARIA PARA ESTUDIANTES DE LA UTEG

RECURSO HUMANO	SUELDO MES	HORAS EXTRAS	SUELDO AÑO	BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL AÑO
ADMINISTRADOR	750.00		9,000.00	2,364.00	11,364.00
RECEPCION CAJA	420.00		5,040.00	1,453.20	6,493.20
MANTENIMIENTO 1-LIMPIEZA	300.00	80.00	4,560.00	1,342.80	5,902.80
SERVICIOS GENERALES-LIMPIEZA 1	300.00	80.00	4,560.00	1,342.80	5,902.80
SERVICIOS GENERALES-LIMPIEZA 2	300.00	80.00	4,560.00	1,342.80	5,902.80
COCINERO	380.00	80.00	5,520.00	1,563.60	7,083.60
ASISTENTE DE COCINA	300.00	80.00	4,560.00	1,342.80	5,902.80
SEGURIDAD 1	400.00	104.00	6,048.00	1,685.04	7,733.04
SEGURIDAD 2	400.00	104.00	6,048.00	1,685.04	7,733.04
SEGURIDAD 3	400.00	104.00	6,048.00	1,685.04	7,733.04
LAVANDERIA	150.00		1,800.00	708.00	2,508.00
TOTAL	4,100.00	712.00	57,744.00	16,515.12	74,259.12

4.2. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

La residencia estará localizada en la Cdla. Santa Cecilia en los Ceibos al norte de la ciudad de Guayaquil, ubicación cercana al nuevo campus de la UTEG, además de estar rodeada de centros comerciales, restaurantes y entidades bancarias.



FUENTE: GOOGLE MAPS

Braulio Almeida L.

Nathaly Bravo A.

Ingeniería en Gestión Empresarial mención Finanzas y Auditoría

4.3. INVERSIÓN INICIAL

INVERSION INICIAL	COSTO
Terreno	\$ 38.000,00
Edificio-Obra Civil-Instalaciones	\$ 134.000,00
Muebles y Enseres Habitaciones	\$ 16.488,63
Muebles y Enseres Areas Comunes	\$ 11.080,40
Equipos y Muebles de Oficina	\$ 1.821,32
Detectores de Incendios- Extintores	\$ 2.500,00
Gastos de Constitucion	\$ 1.200,00
Estudios Tecnicos	\$ 5.000,00
TOTAL INVERSION	210.090,35

ELABORADO POR: LOS AUTORES

4.3.1. Terreno

El terreno donde se desarrollara la Residencia tiene 384 mt² y el valor de compra es de US\$ 38.000, ubicado en los Ceibos, el pago de este terreno se realizara de contado.

4.3.2. Edificio-Obra Civil-Instalaciones

El valor del edificio está calculado en base a las siguientes variables:

-Cálculo de metros cuadrados de construcción: 670 mt²

DIMENSIONES POR AREAS DE LA RESIDENCIA EN MT2

HABITACION	CANTIDAD	PLANTA BAJA	PRIMER PISO	SEGUNDO PISO	TERCER PISO
OFICINA	1	12			
RECEPCION	1	20			
COCINA	1	12			
COMEDOR	1	30			
SALA DE ESTUDIO	1	30			
BANOS	4	32			
LAVANDERIA	1	12			
DORMITORIO SENCILLO-BAÑO	8		120	120	120
DORMITORIO DOBLE-BAÑO	3		54	54	54
TOTAL MT2		148	174	174	174
TOTAL MT2 RESIDENCIA		670			

ELABORADO POR: LOS AUTORES

-Costo del Mt² de construcción que incluye obra civil, instalaciones eléctricas, sanitarias, acabados, pintura, etc.

TOTAL CONSTRUCCION	TOTAL M2	COSTO M2	TOTAL COSTO CONSTRUCCION
	670,00	200,00	134.000,00

ELABORADO POR: LOS AUTORES

FUENTE: Ing Civil Fortunato Ruiz M.

4.3.3. Muebles y Enseres Habitaciones

Este rubro US\$ 16.488,63 comprenden todo el mobiliario que van a incluir las habitaciones como son: camas, colchones, escritorios, sillas, acondicionadores de aires, etc.

MOBILIARIO HABITACIONES			
ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO UNIT	PRECIO TOTAL
Cama	42,00	70,00	2.940,00
Colchon	42,00	75,00	3.150,00
Velador	42,00	48,75	2.047,50
Escritorio	42,00	86,00	3.612,00
Silla de Escritorio	42,00	22,00	924,00
Enfriador de aire portatil	33,00	115,61	3.815,13
TOTAL			16.488,63

ELABORADO POR: LOS AUTORES

4.3.4. Muebles y Enseres Áreas Comunes

Dentro de estos se encuentran todo el mobiliario, electrodomésticos, computadores y demás artículos con los que se amoblarán las áreas comunes de la residencia, cuyo valor asciende a US\$ 11.080,40.

4.3.5. Equipos y Muebles de Oficina

Son todo el mobiliario con el cual se van a amoblar las oficinas administrativas y parte de la recepción.

4.3.6. Detectores de Incendio y Extintores

Dentro de este rubro se incluye los dispositivos y alarmas para detección de incendio y los extintores que deberán estar estratégicamente ubicados por toda la residencia y lo cual es un requisito indispensable para los permisos reglamentarios.

4.3.7. Gastos de Constitución

Son todos los gastos que se incurren para la creación de la empresa desde la creación hasta el inicio de las operaciones.

4.3.8. Capital de Trabajo

Es el dinero en efectivo que necesitaremos durante el primer mes a fin de cubrir los gastos corrientes de la operación a medida que se van generando los ingresos.

4.4. ESTADO FINANCIERO ANUAL

4.4.1. Presupuesto de Ingresos

El presupuesto de ingresos está elaborado con un incremento anual del 8% durante los 5 primeros años y los 3 posteriores con el 10%; este presupuesto comprende 2 tipos de ingresos que son:

- ✓ Ingresos generados por los arriendos de habitaciones dobles y sencillas
- ✓ Otros Ingresos generados por servicios adicionales como son Alimentación, Lavandería, Servicio de Copias e Impresiones.

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
INGRESOS ARRIENDOS	119.520,00	129.081,60	139.408,13	150.560,78	162.605,64	178.866,20	196.752,83	216.428,11
OTROS INGRESOS	58.560,00	58.920,00	64.200,00	69.480,00	74.760,00	71.640,00	71.640,00	71.640,00
TOTAL INGRESOS	178.080,00	188.001,60	203.608,13	220.040,78	237.365,64	250.506,20	268.392,83	288.068,11

ELABORADO POR: LOS AUTORES

4.4.2. Estado De Resultados Projectado Primer Año

El Estado de Resultados del primer año nos demuestra una utilidad de US\$ 41.662,64; con un impuesto a la renta de US\$ 11.482,46; dentro de los gastos están considerados los beneficios sociales de los empleados, así como los intereses por concepto de la deuda que se tiene con la CFN.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

CUENTAS	AÑO 1
INGRESOS	
INGRESOS ARRIENDOS	119,520.00
OTROS INGRESOS	58,560.00
TOTAL INGRESOS	178,080.00
GASTOS	
SUELDOS	57,744.00
BENEFICIOS SOCIALES	16,515.12
SERVICIOS BASICOS	10,800.00
UTILES DE OFICINA	2,400.00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	3,000.00
INTERNET	1,320.00
GASTOS ALIMENTACION	14,400.00
DEPRECIACION	10,071.17
PROMOCION	2,000.00
TOTAL GASTOS	118,250.29
UTILIDAD OPERATIVA	59,829.71
INTERESES	14,104.74
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	45,724.97
PARTICIPACION EMPLEADOS	6,858.75
IMPUESTO A LA RENTA	11,431.24
UTILIDAD NETA	41,539.72

ELABORADO POR: LOS AUTORES

4.4.3. Balance General Proyectado

El Balance General tiene como cifras relevantes la deuda con la CFN que están en Cuentas por Pagar a Largo Plazo debido a que es a 10 años, los gastos diferidos donde se incluyen los gastos de constitución de la empresa y la depreciación acumulada que es bastante alta debido a los valores de los activos fijos.

Se demuestra el capital social con los aportes de los accionistas y la utilidad del año.

BALANCE GENERAL

dic-13

ACTIVOS	US\$
ACTIVO CIRCULANTE	
Bancos	43,943.88
ACTIVOS FIJOS	
Terrenos	38,000.00
Edificios	134,000.00
Equipos de Oficina	5,115.76
Muebles y Enseres	26,774.59
Depreciacion Acumulada	(10,071.17)
TOTAL ACTIVOS FIJOS	193,819.18
Gastos Diferidos	6,200.00
TOTAL ACTIVOS	243,963.07
PASIVOS	
Cuentas por Pagar Largo Plazo	122,423.34
TOTAL PASIVO	122,423.34
PATRIMONIO	
Capital Social	80,000.00
Utilidad Del Ejercicio	41,539.72
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	243,963.07

ELABORADO POR: LOS AUTORES

4.5. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

4.5.1 Estados de Resultado Proyectados 8 años

El Estado de Pérdidas y Ganancias demuestra durante toda la proyección un aumento en las utilidades, para el caso de los gastos se proyectó un aumento anual del 6% basados en la inflación anual que está en 5.40%.

Esta calculado el 15% de Participación Empleados y el 25% de Impuesto a la Renta, además del gasto de interés por concepto de la deuda que se tiene con la CFN

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA UNIVERSITARIA PARA
ESTUDIANTES DE LA UTEG

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
INGRESOS								
INGRESOS ARRIENDOS	119,520.00	129,081.60	139,408.13	150,560.78	162,605.64	178,866.20	196,752.83	216,428.11
OTROS INGRESOS	58,560.00	58,920.00	64,200.00	69,480.00	74,760.00	71,640.00	71,640.00	71,640.00
TOTAL INGRESOS	178,080.00	188,001.60	203,608.13	220,040.78	237,365.64	250,506.20	268,392.83	288,068.11
GASTOS								
SUELDOS	57,744.00	61,208.64	64,881.16	68,774.03	72,900.47	77,274.50	81,910.97	86,825.63
BENEFICIOS SOCIALES	16,515.12	17,506.03	18,556.39	19,669.77	20,849.96	22,100.96	23,427.01	24,832.63
SERVICIOS BASICOS	10,800.00	11,448.00	12,134.88	12,862.97	13,634.75	14,452.84	15,320.01	16,239.21
UTILES DE OFICINA	2,400.00	2,544.00	2,696.64	2,858.44	3,029.94	3,211.74	3,404.45	3,608.71
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	3,000.00	3,180.00	3,370.80	3,573.05	3,787.43	4,014.68	4,255.56	4,510.89
INTERNET	1,320.00	1,399.20	1,483.15	1,572.14	1,666.47	1,766.46	1,872.45	1,984.79
GASTOS ALIMENTACION	14,400.00	15,264.00	16,179.84	17,150.63	18,179.67	19,270.45	20,426.68	21,652.28
DEPRECIACION	10,071.17	10,071.17	10,071.17	10,071.17	10,071.17	10,071.17	10,071.17	10,071.17
PROMOCION	2,000.00	2,140.00	2,289.80	2,450.09	2,621.59	2,805.10	3,001.46	3,211.56
TOTAL GASTOS	118,250.29	124,761.03	131,663.83	138,982.28	146,741.45	154,967.88	163,689.74	172,936.87
UTILIDAD OPERATIVA	59,829.71	63,240.57	71,944.30	81,058.49	90,624.19	95,538.32	104,703.09	115,131.24
INTERESES	14,104.74	13,238.18	12,273.67	11,200.15	10,005.29	8,675.39	7,195.17	5,547.66
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	45,724.97	50,002.39	59,670.63	69,858.35	80,618.90	86,862.93	97,507.91	109,583.58
PARTICIPACION EMPLEADOS	6,858.75	7,500.36	8,950.60	10,478.75	12,092.83	13,029.44	14,626.19	16,437.54
IMPUESTO A LA RENTA	11,431.24	12,500.60	14,917.66	17,464.59	20,154.72	21,715.73	24,376.98	27,395.90
UTILIDAD NETA	41,539.72	43,239.61	48,076.05	53,115.16	58,376.63	60,793.15	65,699.92	71,297.81

ELABORADO POR: LOS AUTORES

4.5.2. Retorno de la Inversión

RETORNO DE LA INVERSION

Periodo	Saldo de Inversion	Flujo de Efectivo	Rentabilidad Exigida	Recuperacion Inversion
1	210,090.35	43,943.88	4,222.35	39,721.54
2	170,368.81	44,777.21	4,302.42	40,474.79
3	129,894.02	49,144.30	4,722.03	44,422.27
4	85,471.75	52,614.72	5,055.48	47,559.24
5	37,912.51	56,681.34	5,446.22	51,235.12
6	(13,322.61)	57,767.96	5,550.63	52,217.33
7	(65,539.94)	61,194.52	5,879.87	55,314.64
8	(120,854.58)	65,144.88	6,259.44	58,885.44

ELABORADO POR: LOS AUTORES

El Retorno de la Inversión permite conocer en qué tiempo que se recupera la inversión mientras menor sea el tiempo indica que el riesgo del negocio es menor.

Como podemos ver en el cuadro la inversión se recupera en el sexto año con esto cumplimos uno de los objetivos propuestos de recuperar la inversión en 6 años.

4.6 RAZONES FINANCIERAS

4.6.1. Margen de Utilidad.

Este índice nos ayuda a medir cuanto esta ganado la empresa por cada dólar de ventas en este el margen es del 23%.

Margen de Utilidad	0.23
Utilidad despues de Impto e Intereses	41,539.72
Ventas	178,080.00

ELABORADO POR: LOS AUTORES

4.6.2. Índice de Rentabilidad Financiera

Se conoce como ROE y nos indica la rentabilidad que tienen los accionistas, para el caso de “B&N House” el ROE es del 34%

Rentabilidad Financiera	0.34
Utilidad despues de Impto e Intereses	41,539.72
Patrimonio	121,539.72

. ELABORADO POR: LOS AUTORES

4.6.3. Razón de Endeudamiento

La razón de endeudamiento mide el porcentaje de financiamiento de terceros sobre los activos de la empresa, en este caso el 50% de los activos han sido financiados por terceros.

Razon de Endeudamiento	0.50
Activo Total	243,963.07
Pasivo Total	122,423.34

ELABORADO POR: LOS AUTORES

4.6.4. Rotación de Activo Fijo

La rotación de activos nos indica que por cada dólar de activo fijo se está generando 0.92 en ventas.

Rotacion del Activo Fijo	0.92
Ventas Netas	178,080.00
Activo Fijo Neto	193,819.18

ELABORADO POR: LOS AUTORES

4.7. PUNTO DE EQUILIBRIO

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR ARRIENDOS	\$ 119,520.00	\$ 129,081.60	\$ 139,408.13	\$ 150,560.78	\$ 162,605.64
COSTO VARIABLE	\$ 25,200.00	\$ 26,712.00	\$ 28,314.72	\$ 30,013.60	\$ 31,814.42
PRECIO PROMEDIO UNITARIO	\$ 301.82	\$ 325.96	\$ 352.04	\$ 380.20	\$ 410.62
COSTO FIJO TOTAL	\$ 93,050.29	\$ 98,049.03	\$ 103,349.11	\$ 108,968.68	\$ 114,927.03
PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CV/VENTAS	0.21	0.21	0.20	0.20	0.20
1-(CV/VENTAS)	0.79	0.79	0.80	0.80	0.80
CF/1-(CV/VENTAS)	\$ 117,911.05	\$ 123,633.64	\$ 129,690.01	\$ 136,099.49	\$ 142,882.55
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	\$ 117,911.05	\$ 123,633.64	\$ 129,690.01	\$ 136,099.49	\$ 142,882.55
P.E. MENSUAL	\$ 9,825.92	\$ 10,302.80	\$ 10,807.50	\$ 11,341.62	\$ 11,906.88
P.E. UNID MENSUAL	32.56	31.61	30.70	29.83	29.00
P.E. HABITACIONES MENSUAL	33	32	31	30	29

ELABORADO POR: LOS AUTORES

El punto de equilibrio nos indica cuanto debemos vender para poder cubrir nuestros costos y gastos, en el caso de B&N House en el primer año se requiere que mensualmente este ocupadas todas las habitaciones, esto puede hacer suponer que la situación es bastante riesgosa pero debemos tener en cuenta que para este cálculo solamente hemos tomado en cuenta los ingresos por arriendos, y dejando de lado los otros ingresos adicionales originados por servicios extras lo cual suma en el primer año US\$ 58.560.

Como podemos observar en los años siguientes el punto de equilibrio empieza a disminuir.

4.8. FLUJO DE EFECTIVO, TIR y VAN

El flujo de efectivo, mide los movimientos de efectivo, de la empresa a través del tiempo, como podemos observar en el cuadro se tienen flujos positivos durante los 8 años que se realizó la proyección.

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
UTILIDAD NETA	41,539.72	43,239.61	48,076.05	53,115.16	58,376.63	60,793.15	65,699.92	71,297.81
Depreciacion	10,071.17	10,071.17	10,071.17	10,071.17	10,071.17	10,071.17	10,071.17	10,071.17
Inversion								
Amortizacion deuda	7,667.01	8,533.57	9,002.92	10,571.60	11,766.45	13,096.36	14,576.57	16,224.09
FLUJO DE EFECTIVO	43,943.88	44,777.21	49,144.30	52,614.72	56,681.34	57,767.96	61,194.52	65,144.88

ELABORADO POR: LOS AUTORES

El Valor Actual Neto de los Flujos de Efectivo es 58.699.42, siendo mayor que 0 el proyecto se acepta, con una TMAR del 11%.

La Tasa Interna de Retorno es 17.82% es mayor que la Rentabilidad Exigida por el Inversionista por lo que se considera el proyecto rentable.

Período	Flujo de Fondos	TIR	VAN
0	(210,090.35)	17.87%	\$ 58,699.42
1	43,943.88		
2	44,777.21		
3	49,144.30		
4	52,614.72		
5	56,681.34		
6	57,767.96		
7	61,194.52		
8	65,144.88		

ELABORADO POR: LOS AUTORES

CAPITULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

De acuerdo a las estadísticas de la UTEG se puede concluir que el proyecto de residencia universitaria será bien acogido, debido a la cantidad de estudiantes provenientes de otras ciudades que constituyen una demanda favorable.

El dar a conocer los servicios de la residencia es fundamental ya que al ser un negocio nuevo dirigido a un mercado específico y que hasta ahora ha sido desatendido, el marketing que se utilice estará centrado en los medios que podamos utilizar de la universidad como son página web, revista, periódico o carteleras informativas, además de las redes sociales que hoy en día son utilizadas con mucho éxito para anunciar servicios y productos.

La inversión que se requiere para el proyecto es bastante alta, por ese motivo la decisión del endeudarse para cubrir los costos de la construcción, a pesar de que los costos financieros son elevados, el proyecto es rentable con un VAN mayor que cero y una TIR superior a la tasa de rentabilidad exigida por el accionista.

5.2. RECOMENDACIONES

La construcción de una residencia universitaria para estudiantes de la UTEG se constituye como un proyecto innovador y de gran impacto económico.

Es necesaria una campaña de marketing dirigida a los estudiantes de la UTEG, enfocados en las ventajas de la residencia y en los servicios que se ofrecen.

Braulio Almeida L.

Nathaly Bravo A.

Ingeniería en Gestión Empresarial mención Finanzas y Auditoría

Página 50

De acuerdo al estudio financiero es viable el desarrollo de este proyecto, se recomienda un estudio de factibilidad para desarrollar residencias universitarias en otros puntos de la ciudad, enfocados a estudiantes de otras universidades.

BIBLIOGRAFÍA

- Superintendencia de Compañías www.supercias.gob.ec
- Revista Lideres Abril 2012
- Secretaria General de la UTEG
- Gestiopolis
- http://www.utpl.edu.ec/consultoriojuridico/index.php?option=com_content&view=article&id=39&Itemid=12.
- <http://www.inversion-es.com/rentabilidad-inversion/rentabilidad-financiera.html>.
- Enciclopedia Virtual, www.wikipedia.org
- Cámara de la Construcción de Guayaquil
- SAPAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo. Preparación Y Evaluación de Proyectos. Cuarta Edición. Mc Graw Hill Interamericana, Chile, 2000.
- Ing. Civil Fortunato Ruiz M.
- Corporación Financiera Nacional
- Ley de Sociedades

ANEXOS

- COTIZACIONES**



DV4-4072LA
Marca:
 HP-COMPAQ
Stock:
 1
Precio:
 740,18

REGRESAR

NOTEBOOK HP AMD A4 2.5Ghz-3GB-500GB-14
 NEGRO, GRAFICO 1GB- RED 1000 - BLUETOOTH - HDMI- CAM Y MICRO
 Precio no incluye 12% del IVA



F308AD05-7
Marca:
 XTRATECH
Stock:
 1
Precio:
 479,46

REGRESAR

XTRATECH SUPREME AMD 3.0Ghz/2GB/1TB/DVDWR/TMP/WIN
 XTRATECH SUPREME AMD 3.0Ghz/2GB/1TB/DVDWR/TMP/WIN7 BASIC
 Precio no incluye 12% del IVA

Detalle	Código	Precio Unitario	Cantidad	Subtotal
 Refrigeradora Panasonic De 18 Pies Refrigeradora Panasonic De 18 Pies	NRB521XS5	\$1,246.66	1	\$1,246.66
 Cocina Empotrable De 5 Quemadores Cocina Empotrable De 5 Quemadores	EGI-905QCR	\$329.46	1	\$329.46
 Cocina Empotrable De 4 Quemadores Cocina Empotrable De 4 Quemadores	EGI-604QCR	\$231.25	1	\$231.25
 Microondas De 0.7 Pies Microondas De 0.7 Pies	JES710WK	\$93.75	1	\$93.75
 Lavadora Semiautomática De 22 Libras Lavadora Semiautomática De 22 Libras	SMCLV22SB	\$209.42	3	\$628.26
 Aire Acondicionado Split De 24.000 BTU Aire Acondicionado Split De 24.000 BTU	SMCAS242C3	\$668.05	1	\$668.05
 Aire Acondicionado Split Inverter De 9000 BTU Aire Acondicionado Split Inverter De 9000 BTU	CSPS9MKQ	\$579.61	1	\$579.61
 Split Inverter De 12.000 BTU Split Inverter De 12.000 BTU	SMCAS122IV	\$619.81	1	\$619.81

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA UNIVERSITARIA PARA ESTUDIANTES DE LA UTEG

	Secadora a Gas De 38 Libras Multiciclos Secadora a Gas De 38 Libras Multiciclos	7MWGD1730YW	\$593.00	1	\$593.00
	Aire Acondicionado Split De 18000 BTU Aire Acondicionado Split De 18000 BTU	SMCAS182CR	\$535.79	1	\$535.79
	Congelador Enfriador Horizontal De 7 Pies Congelador Enfriador Horizontal De 7 Pies	SMCOG07HB	\$352.94	1	\$352.94
	Televisor LCD de 32" HD Televisor LCD de 32" HD	KDL32BX355	\$562.64	1	\$562.64
	Reproductor DVD Cd-R/Rw, Dvd/Rw, jpeg, Mp3 Reproductor DVD Cd-R/Rw, Dvd/Rw, jpeg, Mp3	DVPSR320	\$43.50	2	\$87.00
	Televisor LED De 22 Pulgadas Televisor LED De 22 Pulgadas	22LV2500	\$472.49	1	\$472.49

 Seguir Comprando
[Ir al home page](#)

¿Hizo cambios en el carro?

Actualizar

SubTotal:	\$7,785.96
IVA 12%:	\$934.31
Total:	\$8,720.27

• FINANCIAMIENTO

FINANCIAMIENTO ESTRATÉGICO	
DESTINO	<ul style="list-style-type: none"> Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente. Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc. Asistencia técnica.
BENEFICIARIO	<ul style="list-style-type: none"> Personas naturales. Personas jurídicas sin importar la composición de su capital social (privada, mixta o pública); bajo el control de la Superintendencia de Compañías. Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con personería jurídica.
MONTO	<ul style="list-style-type: none"> Hasta el 70%; para proyectos nuevos. Hasta el 100% para proyectos de ampliación. Hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta. Desde US\$ 100,000* Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total): <p>*El monto máximo será definido de acuerdo a la metodología de riesgos de la CFN.</p>
PLAZO	<ul style="list-style-type: none"> Activo Fijo: hasta 10 años. Capital de Trabajo: hasta; 3 años. Asistencia Técnica: hasta; 3 años.
PERÍODO DE GRACIA	<ul style="list-style-type: none"> Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado.
TASAS DE INTERÉS	<ul style="list-style-type: none"> Capital de trabajo: 10.5%; Activos Fijos: <ul style="list-style-type: none"> 10.5% hasta 5 años.. 11% hasta 10 años.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA UNIVERSITARIA PARA ESTUDIANTES DE LA UTEG

• **DETALLE INGRESOS DE ALIMENTACIÓN AÑO 1**

ALIMENTACION	1	CANT PERS	CANT DIAS MES	CANT AÑO	INGRESO AÑO
DESAYUNOS	1.80	38.00	25.00	300.00	20,520.00
ALMUERZOS	2.80	28.00	25.00	300.00	23,520.00
MERIENDA	2.20	22.00	25.00	300.00	14,520.00
					58,560.00

• **DETALLE DE ESTUDIANTES MATRICULADOS EN EL PERIODO 2011**

PREGRADO					
ESTUDIANTES MATRICULADOS PRESENCIAL 2011					
No.	PROVINCIA	CANTON	HOMBRE	MUJER	TOTAL
1	AZUAY	CUENCA	0	2	2
2	BOLIVAR	GUARANDA	1	0	1
3	CHIMBORAZO	ALAUSI	1	0	1
4	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	1	0	1
5	EL ORO	ARENILLAS	2	0	2
6	EL ORO	HUAQUILLAS	3	1	4
7	EL ORO	MACHALA	8	5	13
8	EL ORO	PASAJE	1	0	1
9	EL ORO	PIÑAS	1	0	1
10	EL ORO	PORTOVELO	0	1	1
11	EL ORO	SANTA ROSA	0	3	3
12	ESMERALDAS	ESMERALDAS	0	1	1
13	ESMERALDAS	MUISNE	1	1	2
14	GALAPAGOS	SANTA CRUZ	1	0	1
15	GUAYAS	BALZAR	2	0	2
16	GUAYAS	DURAN	4	9	13
17	GUAYAS	EL TRIUNFO	1	0	1
18	GUAYAS	MILAGRO	0	2	2
19	GUAYAS	NARANJITO	1	1	2
20	GUAYAS	PLAYAS	2	2	4
21	GUAYAS	SAMBORONDON	3	1	4
22	LOJA	CATAMAYO	1	0	1
23	LOJA	LOJA	1	1	2
24	LOS RIOS	BABAHOYO	5	1	6
25	LOS RIOS	PUEBLOVIEJO	0	2	2
26	LOS RIOS	VENTANAS	5	4	9
27	LOS RIOS	VINCES	0	1	1
28	MANABI	CHONE	1	0	1
29	MANABI	JIJIJAPA	0	1	1
30	MANABI	JUNIN	1	0	1
31	MANABI	MANTA	0	1	1
32	MANABI	PICHINCHA	0	1	1
33	MANABI	PORTOVIEJO	2	0	2
34	MANABI	SUCRE	0	1	1
35	ORELLANA	LA JOYA DE LOS SACHAS	1	0	1
36	ORELLANA	ORELLANA	1	0	1
37	PICHINCHA	QUITO	1	0	1
38	SANTA ELENA	LA LIBERTAD	2	0	2
39	SANTA ELENA	SALINAS	2	0	2
40	SANTA ELENA	SANTA ELENA	6	4	10
41	STO .DOMINGO DE LOS TSAC	SANTO DOMINGO	1	1	2
42	TUNGURAHUA	AMBATO	0	1	1
	TOTAL		63	48	111

Fuente: Secretaría General de la UTEG

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA UNIVERSITARIA PARA
ESTUDIANTES DE LA UTEG

PREGRADO ESTUDIANTES MATRICULADOS SEMIPRESENCIAL 2011					
No.	PROVINCIA	CANTON	HOMBRE	MUJER	TOTAL
1	AZUAY	CUENCA	0	1	1
2	BOLIVAR	ECHEANDIA	0	1	1
3	BOLIVAR	GUARANDA	2	1	3
4	EL ORO	HUAQUILLAS	0	1	1
5	EL ORO	MACHALA	0	1	1
6	EL ORO	PIÑAS	2	0	2
7	EL ORO	SANTA ROSA	1	0	1
8	ESMERALDAS	ESMERALDAS	2	0	2
9	ESMERALDAS	MUISNE	0	2	2
10	GUAYAS	ALFREDO BAQUERIZO MOR	0	1	1
11	GUAYAS	BALZAR	2	0	2
12	GUAYAS	DURAN	7	11	18
13	GUAYAS	MILAGRO	1	1	2
14	GUAYAS	NARANJAL	1	1	2
15	GUAYAS	PALESTINA	2	0	2
16	GUAYAS	PLAYAS	0	2	2
17	GUAYAS	SAMBORONDON	2	6	8
18	GUAYAS	SAN JACINTO DE YAGUACH	0	1	1
19	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	0	1	1
20	LOS RIOS	BABA	1	0	1
21	LOS RIOS	BABAHOYO	0	4	4
22	LOS RIOS	QUEVEDO	1	1	2
23	LOS RIOS	VENTANAS	1	2	3
24	LOS RIOS	VINCES	0	3	3
25	MANABI	BOLIVAR	1	0	1
26	MANABI	JIPIJAPA	1	0	1
27	MANABI	MANTA	0	1	1
28	MANABI	MONTECRISTI	1	1	2
29	MANABI	PORTOVIEJO	1	0	1
30	PICHINCHA	QUITO	1	2	3
31	SANTA ELENA	LA LIBERTAD	0	1	1
32	SANTA ELENA	SALINAS	1	0	1
33	SANTA ELENA	SANTA ELENA	2	1	3
TOTAL			33	47	80

Fuente: Secretaría General de la UTEG