



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERA COMERCIAL
MENCIÓN: FINANZAS**

TÍTULO DEL PROYECTO:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA
ESTUDIANTIL EN LAS INSTALACIONES DE LA UNEMI.**

Autoras:

Verdesoto Flores Johanna Xiomara

Hoyos Mendoza Karina del Rocío

Tutor: Eco. Mario Fernández Ronquillo

Milagro, Enero 2012

Ecuador

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente hago constar que he analizado el proyecto de grado presentado por las Srtas. Johanna Xiomara Verdesoto Flores y Karina del Rocío Hoyos Mendoza, para optar al título de Ingenieras Comerciales y que acepto tutoriar las estudiantes, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación, evaluación y sustentación.

Milagro, a los 16 días del mes de enero del 2012

Eco. Mario Fernández Ronquillo, MSc.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Las autoras de esta investigación declaran ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de nuestra propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, a los 16 días del mes de enero del 2012

Johanna Xiomara Verdesoto Flores

C.I.: 120612246-5

Karina del Rocío Hoyos Mendoza

C.I.: 092522511-2

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

El TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

| | |
|--------------------|-----|
| MEMORIA CIENTÍFICA | [] |
| DEFENSA ORAL | [] |
| TOTAL EQUIVALENTE | [] |

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIAS

Este proyecto está dedicado a Dios, por siempre guiar cada paso que doy y que he dado para que este momento llegara, a mis padres: Sr. Rey Verdesoto y Sra. Blanca Flores, por brindarme su apoyo absoluto en mi carrera universitaria, especialmente en el cuidado de mi bebé, a mi esposo el Sr. Rolando Escobar por apoyarme siempre en beneficio de mi crecimiento profesional y espiritual, aconsejándome que hay que demostrar con hechos los sueños posibles a realizar teniendo a mi lado personas especiales como lo son mi familia, dispuestos a darme la mano en todo momento y en cualquier circunstancia.

Por último a mi precioso bebé Santiago Rolando que es el amor de mi vida, bendición que me envió Dios, y es por él que he luchado y esforzado para que se sienta orgulloso de tenerme como su mamita. A todos ellos mis ganas de superación.

Johanna Verdesoto F.

La concepción de este proyecto está dedicado primeramente a Dios por ser mi creador y guía para lograr con éxito cada meta establecida, por darme la sabiduría e inteligencia necesaria para llevar a cabo cada proyecto y sobre todo por elegir en mi vida cada situación que ocurra los cuales solamente han hecho de mi una persona triunfadora y dispuesta a asumir cada reto que él me imponga. En segundo lugar a mis padres y hermanos pilares fundamentales en mi vida, su tenacidad y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar, no solo para mí, sino para mis hermanos y familia en general. Y por ultimo dedico esta gran y muy trabajada tesis al amor de mi vida quien ha estado conmigo brindándome su apoyo, confianza y alimentando mis conocimientos a través de los suyos y quien actualmente representa el complemento de mis proyectos personales y profesionales, eje fundamental de mis decisiones y éxitos.

Karina Hoyos Mendoza

AGRADECIMIENTOS

Doy gracias a la Santísima Trinidad (Dios-Padre, Hijo y Espíritu Santo) por permitirme estar con vida, una vida preciosa que nos da a cada uno para luchar y progresar, siendo perseverantes a pesar de los tropiezos, pero levantándonos con humildad y sencillez; a mis hermanas preciosas; a mis amigas por brindarme siempre una palabra de aliento para no desmayar en mis estudios; a mi Tutor por ser guía en este proyecto compartiendo sus conocimientos; a mis profesores que fueron parte de mi formación universitaria; a toda mi familia los cuales contribuyeron con el logro de este objetivo en mi vida.

Johanna Verdesoto F.

Mi agradecimiento infinito a Dios por iluminar mi mente y complementarla con mis conocimientos para ejecutar correctamente la presente obra. A mis padres, hermanos y amigos quienes estuvieron en todo momento apoyándome y alentándome para cumplir con este objetivo. A quien es dueño de mi corazón por permanecer siempre junto a mí y llenarme de energía positiva acompañada del más puro y sincero amor para llevar a cabo este proyecto. A mis compañeros de labor que indirectamente han permanecido brindándome su apoyo y deseándome éxitos en cada suceso de bienestar y crecimiento profesional que se da en mi vida. A nuestro tutor el Ec. Mario Fernández quien con su ayuda desinteresada, nos brindó información relevante, próxima, pero muy cercana a la realidad de nuestras necesidades. Mis más sinceros agradecimientos a todas aquellas personas de alguna u otra manera colaboraron con la culminación de este proyecto. Gracias a todos aquellos que unieron sus oraciones y buenos deseos hacia mí, que Dios los bendiga grandemente.

Karina Hoyos Mendoza

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Doctor

Rómulo Minchala Murillo Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente. Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer la entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue “Estudio de factibilidad para la creación de una residencia estudiantil en las instalaciones de la Unemi”, para facilitarles alojamiento con el objetivo de brindarles seguridad y confort para mejorar y optimizar el desarrollo estudiantil, y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 16 de enero del 2012

Johanna Xiomara Verdesoto Flores

C.I. 120612246-5

Karina del Rocío Hoyos Mendoza

C.I.: 092522511-2

ÍNDICE GENERAL

| | |
|--|------|
| Página de carátula o portada..... | i |
| Página de constancia de aceptación por el tutor..... | ii |
| Página de declaración del autoría de la investigación..... | iii |
| Página de certificación de la defensa (calificación)..... | iv |
| Página de dedicatorias..... | v |
| Página de agradecimientos..... | vi |
| Página de cesión de derechos del autor a la UNEMI..... | vii |
| Índice general..... | viii |
| Índice de cuadros..... | xii |
| Índice de figuras..... | xvii |
| Resumen..... | xx |
| Abstract..... | xxi |
| Introducción..... | xxii |

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

| | Pág. |
|--------------------------------------|------|
| 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 1 |
| 1.1.1 Problematización..... | 1 |
| 1.1.2 Delimitación del problema..... | 3 |
| 1.1.3 Formulación del problema..... | 3 |

| | |
|---|---|
| 1.1.4 Sistematización del problema..... | 4 |
| 1.1.5 Determinación del tema..... | 4 |
| 1.2OBJETIVOS..... | 4 |
| 1.2.1 Objetivo General de la Investigación..... | 4 |
| 1.2.2 Objetivos Específicos de Investigación..... | 4 |
| 1.3 JUSTIFICACIÓN..... | 5 |
| 1.3.1 Justificación de la investigación..... | 5 |

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

| | |
|--|----|
| 2.1 MARCO TEÓRICO..... | 7 |
| 2.1.1 Antecedentes históricos..... | 7 |
| 2.1.2 Antecedentes referenciales..... | 10 |
| 2.1.3 Fundamentación..... | 13 |
| 2.2 MARCO LEGAL..... | 49 |
| 2.3 MARCO CONCEPTUAL..... | 51 |
| 2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES..... | 58 |
| 2.4.1 Hipótesis General..... | 58 |
| 2.4.2 Hipótesis Particulares..... | 58 |
| 2.4.3 Declaración de Variables..... | 59 |
| 2.4.4 Operacionalización de las Variables..... | 60 |

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

| | |
|--|----|
| 3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN..... | 63 |
| 3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA..... | 64 |
| 3.2.1 Características de la población..... | 64 |
| 3.2.2 Delimitación de la población..... | 64 |
| 3.2.3 Tipo de muestra..... | 64 |
| 3.2.4 Tamaño de la muestra..... | 64 |
| 3.2.5 Proceso de selección..... | 66 |
| 3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS..... | 66 |
| 3.3.1 Métodos teóricos..... | 66 |
| 3.3.2 Métodos empíricos fundamentales..... | 66 |
| 3.3.3 Técnicas e instrumentos de la Investigación..... | 67 |
| 3.4 PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN..... | 67 |

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

| | |
|---|----|
| 4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL..... | 68 |
| 4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS.... | 69 |
| 4.3 RESULTADOS..... | 81 |
| 4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS..... | 82 |

CAPÍTULO V

PROPUESTA

| | |
|--|-----|
| 5.1 TEMA..... | 84 |
| 5.2 JUSTIFICACIÓN..... | 84 |
| 5.3 FUNDAMENTACIÓN..... | 85 |
| 5.4 OBJETIVOS..... | 91 |
| 5.5 UBICACIÓN..... | 92 |
| 5.6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD..... | 92 |
| 5.6.1 Segmentación de mercado..... | 102 |
| 5.6.2 Marketing mix..... | 103 |
| 5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA..... | 111 |
| 5.7.1 Actividades..... | 111 |
| 5.7.2 Recursos, análisis financiero..... | 124 |
| 5.7.3 Impacto..... | 138 |
| 5.7.4 Cronograma..... | 138 |
| Conclusiones..... | 139 |
| Recomendaciones..... | 140 |
| Bibliografía..... | 141 |

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1

Operacionalización de variables.....60

Cuadro 2

Estratificación de las Unidades Académicas.....66

Cuadro 3

Genero por unidades académicas.....69

Cuadro 4

Con quién reside actualmete.....70

Cuadro 5

Qué tipo de espacio físico.....71

Cuadro 6

Por qué los estudiantes pierden el interés de continuar con sus estudios universitarios.....72

Cuadro 7

Dónde habita o reside.....73

Cuadro 8

Qué tan costoso le resulta trasladarse a la Universidad.....74

Cuadro 9

Cómo califica el presupuesto que dispone para sus estudios universitarios.....75

Cuadro 10

Considera que está en la posibilidad de pagar el servicio de hospedaje.....76

Cuadro 11

Esta de acuerdo en que la UNEMI organice eventos, para la realización de nuevos proyectos.....77

Cuadro 12

Estaría de acuerdo que los seminarios y capacitaciones sean impartidos por profesionales nacionales e internacionales.....78

Cuadro 13

Para quienes considera que la implementación de la Residencia Universitaria es mayor beneficio.....79

Cuadro 14

Cree conveniente la implementación de la Residencia Universitaria.....80

Cuadro 15

Verificación de la hipótesis.....82

Cuadro 16

Precio del servicio a pagar.....108

Cuadro 17

Áreas de construcción.....115

Cuadro 18

Estudiantes alojados.....115

Cuadro 19

Horarios del comedor.....121

Cuadro 20

Inversión de Activos Fijos.....125

| | |
|---|-----|
| Cuadro 21 | |
| Depreciación de Activos Fijos..... | 126 |
| Cuadro 22 | |
| Total de Depreciaciones..... | 126 |
| Cuadro 23 | |
| Total de Depreciaciones Acumuladas..... | 126 |
| Cuadro 24 | |
| Detalle de gastos de Enero a Diciembre..... | 127 |
| Cuadro 25 | |
| Detalle de gastos del Año 1 al Año 10..... | 128 |
| Cuadro 26 | |
| Presupuesto de Ingresos..... | 129 |
| Cuadro 27 | |
| Ingresos por alimentación..... | 129 |
| Cuadro 28 | |
| Inversión del proyecto..... | 129 |
| Cuadro 29 | |
| Financiamiento del proyecto..... | 130 |
| Cuadro 30 | |
| Tasa anual de interés..... | 130 |
| Cuadro 31 | |
| Financiamiento de SENPLADES..... | 130 |

| | |
|---|-----|
| Cuadro 32 | |
| Estado de Pérdidas y Ganancia Proyectado..... | 132 |
| Cuadro 33 | |
| Balance General..... | 133 |
| Cuadro 34 | |
| Flujo de caja proyectado..... | 134 |
| Cuadro 35 | |
| Índices Financieros..... | 135 |
| Cuadro 36 | |
| Tasa de descuento..... | 135 |
| Cuadro 37 | |
| Tasa de rendimiento promedio..... | 135 |
| Cuadro 38 | |
| Tasa Interna de Retorno..... | 136 |
| Cuadro 39 | |
| Ratios Financieros..... | 136 |
| Cuadro 40 | |
| Punto de Equilibrio..... | 136 |
| Cuadro 41 | |
| Capital de trabajo..... | 137 |
| Cuadro 42 | |
| Rendimiento de liquidez..... | 137 |

Cuadro 43

Rendimiento corriente.....137

Cuadro 44

Razones.....137

Cuadro 45

Cronograma de actividades.....138

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1

Casa antigua de la Residencia Ilinizas..... 11

Figura 2

Casa actual de la Residencia Ilinizas..... 11

Figura 3

Hoteles..... 18

Figura 4

Infraestructura..... 39

Figura 5

Demanda estudiantil..... 40

Figura 6

Ciclo de un proyecto..... 44

Figura 7

Capacitaciones..... 46

Figura 8

Genero por Unidad Académica..... 69

Figura 9

Con quién actualmente reside..... 70

Figura 10

Tipo de infraestructura..... 71

| | |
|---|-----|
| Figura 11 | |
| Desisten en sus estudios..... | 72 |
| Figura 12 | |
| Lugar donde habita..... | 73 |
| Figura 13 | |
| Que tan costoso resulta trasladarse..... | 74 |
| Figura 14 | |
| Presupuesto para sus estudios..... | 75 |
| Figura 15 | |
| Posibilidad de pagar el servicio de hospedaje..... | 76 |
| Figura 16 | |
| Realización de nuevos proyectos..... | 77 |
| Figura 17 | |
| Seminarios y capacitaciones..... | 78 |
| Figura 18 | |
| Para quien es más beneficiosos..... | 79 |
| Figura 19 | |
| Implementación de la Residencia Universitaria..... | 80 |
| Figura 20 | |
| Estructura Organizacional de la Residencia Universitaria..... | 94 |
| Figura 21 | |
| Análisis FODA y estrategias FO-FA-DO-DA..... | 101 |

| | |
|--|-----|
| Figura 22 | |
| Logotipo de la Residencia UNEMI..... | 104 |
| Figura 23 | |
| Proceso de registro del estudiante..... | 105 |
| Figura 24 | |
| Panta baja de la residencia..... | 106 |
| Figura 25 | |
| Planta alta de la residencia (habitaciones)..... | 106 |
| Figura 26 | |
| Modelo de habitación 1..... | 107 |
| Figura 27 | |
| Modelo de habitación 2..... | 107 |
| Figura 28 | |
| Modelo de habitación 3..... | 107 |
| Figura 29 | |
| Modelo de habitación 4..... | 107 |
| Figura 30 | |
| Valla publicitaria..... | 109 |
| Figura 31 | |
| Tarjeta de presentación..... | 109 |
| Figura 32 | |
| Prensa escrita..... | 110 |

| | |
|--------------------------|-----|
| Figura 33 | |
| Fachada Norte y Sur..... | 123 |
| Figura 34 | |
| Fachada Este..... | 123 |
| Figura 35 | |
| Punto de Equilibrio..... | 131 |
| Figura 36 | |
| Análisis de costos..... | 131 |

RESUMEN

Este proyecto de grado se fundamenta en la creación de una residencia estudiantil para los universitarios en las instalaciones de la Universidad Estatal de Milagro provenientes de otros cantones para facilitarles alojamiento con el objetivo de brindarles seguridad y confort para mejorar y optimizar el desarrollo estudiantil.

En el capítulo uno, se analizan las causas de la problemática de la necesidad de crear una residencia universitaria y los principales inconvenientes que se presentan en los estudiantes al no tener un lugar donde hospedarse.

En el capítulo dos, se consideran y definen cada una de las variables que intervienen en la propuesta de la residencia universitaria, así como también el proceso a seguir para la correcta implementación del proyecto.

En el capítulo tres, se especifican el tipo y diseño de la investigación en base a herramientas estadísticas, métodos y técnicas a emplear para el óptimo desarrollo del proyecto.

En el capítulo cuatro, se realizará el análisis de la situación actual del mercado universitario, análisis comparativo de la información recopilada y las tendencias y perspectivas en base a los resultados.

Y en el último capítulo se pone en conocimiento la propuesta del proyecto en base a un análisis financiero que determina la factibilidad y rentabilidad desarrollando un flujo de caja proyectado a un periodo de 10 años. Además se pone en manifiesto el diseño, distribución y requerimiento organizacional.

ABSTRACT

This degree thesis is based on a students' residence in the facilities of Milagro State University for students from other counties, to provide them accommodation in order to give security and comfort to improve and enhance students' development.

In chapter one, we analyze the causes of the problem of the need to create a students' residence hall and the main problems that occur in students not having a place to stay.

In chapter two, are considered and define each of the variables involved in the proposed residence hall, as well as the process for the correct implementation of the project.

In chapter three, you specify the type and design of research based on statistical tools, methods and techniques to be used for the optimal development of the project.

In chapter four, we make the analysis of the current situation of the university market, comparative analysis of the collected information, trends and prospects based on the result.

The final chapter reports on the project proposal based on a financial analysis that determines the feasibility and profitability by developing a projected cash flow over 10 years. Also it shown is placed on the design, distribution and organizational requirement.

INTRODUCCIÓN

El compromiso a la excelencia académica por parte de nuestros padres de familia y maestros crea una atmósfera donde el aprendizaje en la aulas es nuestro principal enfoque acompañado de proporcionar una enseñanza de calidad.

Ante la perspectiva de las normas educativas mundiales, la calidad de la educación queda determinada por la capacidad que tienen las instituciones para preparar al individuo, para su incorporación ante el mercado laboral de tal modo que pueda adaptarse para contribuir al crecimiento y al desarrollo económico como al social.

La Universidad constituye un agente generador del cambio social que requiere de una visión de futuro y de su entorno de acción para formar recursos humanos que:

- Puedan aprovechar las oportunidades del entorno.
- Asuman retos innovadores.
- Sean agentes de cambio social.

En el entorno actual en el que vivimos, para convertirse en un recurso humano competitivo debemos estar en constante formación para así poder desenvolver cualquier reto que se delegue, para muchas personas se torna dificultoso formarse académicamente en estudios de tercer nivel debido a la lejanía que existe entre sus domicilios y la unidad educativa (universidad) por ello se establece que una manera de apoyar e incentivar a este tipo de mercado es ofreciéndole estadía dentro de la misma institución (Residencia Universitaria) el mismo que se convierte en su hogar de estudio, muchas universidades a nivel mundial han implantado este medio de ayuda a los estudiantes con el objetivo de formar profesionales emprendedores.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematicación

La UNEMI se creó el 7 Febrero del 2001, basada en la excelencia académica y gracias a su administración ha logrado muchos cambios en beneficios de la comunidad estudiantil de Milagro y sus alrededores como: la construcción de nuevas edificaciones en sus terrenos para la parte administrativa, educativa, deportiva y de servicios en pro de satisfacer las exigencias de la sociedad.

La ausencia de hospedaje en la UNEMI para la comunidad universitaria local y nacional se debe a que no existe actualmente la infraestructura adecuada para ofrecer el servicio; además, el desaprovechamiento de la demanda estudiantil genera que los estudiantes, especialmente, de la sección nocturna desistan de su formación académica, y por ende fuga de talentos o potenciales profesionales de calidad, que contando con el ánimo de superación, sus recursos económicos no le permiten llevar a cabo sus metas propuestas.

Debido al costo que representa constituirse como profesionales, prevalece la pérdida de interés en la carrera universitaria ya que incurren en mayores gastos por motivo del transporte público, siendo éstos escasos, deficientes e inseguros al exponerlos a asaltos, e incluso a accidentes vehiculares, entre otros.

El costo de las tarifas de hospedaje en los distintos hoteles y residenciales locales muchas veces por no decir en la mayoría de los casos resulta inaccesible para el

estudiante que cuenta con un presupuesto limitado de sus gastos, lo que origina un limitante para que ellos logren incursionar o culminar en una carrera universitaria ya que no cuentan con un apoyo económico extra que les permita cubrir dichos costos.

Los limitados eventos para nuevos proyectos que integren a los estudiantes de la UNEMI con universidades de otras regiones locales nacionales e internacionales que tengan como objetivo la autoeducación entre alumnos, se ven obstaculizados al no contar con los servicios adecuados de hospedaje y que afectan a la imagen de alta calidad universitaria que tiene la UNEMI.

Así mismo, la escasez de seminarios y capacitaciones impartidos por profesionales de renombre tanto nacionales como internacionales, los mismos que al ser contratados y al no contar con la “Residencia Universitaria”, dificulta un mejor desarrollo de actividades académicas que beneficien tanto a los estudiantes como a los docentes y personal administrativo de la institución.

PRONÓSTICO:

En caso de no realizarse el proyecto, la Universidad estaría desaprovechando la valiosa oportunidad de integrar a los estudiantes de la misma con otras comunidades estudiantiles, además de que continuaría el inconveniente para los alumnos de la sección nocturna que viajan a sus diversos domicilios luego de su jornada de trabajo y se exponen al constante peligro que esto implica.

CONTROL DEL PRONÓSTICO:

Al implementar la residencia universitaria se lograría cubrir esta necesidad ofreciendo sus instalaciones a costos accesibles (económicos), a los estudiantes que deseen cursar una carrera universitaria beneficiándose, así como también la misma universidad generando un rubro más que se aprovechará en beneficio de la comunidad universitaria.

La UNEMI debería analizar e integrar esta idea en sus proyectos futuros, ya que cuenta con el espacio físico, y es recomendable que exista la residencia Universitaria para que los alumnos pertenecientes a la institución y que viven fuera de la ciudad puedan alojarse en este lugar con toda seguridad, así como también autoridades de otras Universidades que visiten o tengan que impartir seminarios u otra clase de actividades, de tal manera que la Universidad sea una de las más reconocidas a nivel Local y Nacional debido al esfuerzo y progreso que hace para que sus alumnos tengan una excelente educación superior en todos sus aspectos.

1.1.2 Delimitación del problema

Espacio

Ecuador, Provincia Guayas, Cantón Milagro, Universidad Estatal de Milagro, Cda. Universitaria Km. 1,5 Vía Km. 26 lugar donde se realizará el proyecto, cuenta con la presencia de estudiantes que vienen de 36 cantones del país.

Tiempo

La antigüedad que tendrá el conocimiento científico para la presente investigación será de cinco años.

Universo

El universo al que esta orientada la investigación a desarrollar es el segmento de los estudiantes de la UNEMI, según la Información otorgada por la Secretaria general de la universidad existe una población de alrededor de 5811 estudiantes de quienes se tomará una muestra para determinar la factibilidad del proyecto propuesto.

1.1.3 Formulación del Problema

¿En qué afecta la ausencia de infraestructura adecuada en la UNEMI que permita brindar un buen servicio de hospedaje?

1.1.4 Sistematización del Problema

¿Qué genera el desaprovechamiento de la demanda estudiantil?

¿A qué se debe la pérdida de interés en la carrera universitaria por parte de los estudiantes?

¿Por qué el estudiante no considera como alternativa el hospedarse en uno de los hoteles de la localidad?

¿Cuál es el resultado de que la universidad organice pocos eventos para nuevos proyectos integrando a los estudiantes de la UNEMI con universidades de otras regiones?

¿Qué genera los pocos seminarios y capacitaciones impartidos por profesionales nacionales e internacionales?

1.1.5 Determinación del tema

Estudio de factibilidad para la creación de una residencia universitaria en las instalaciones de la UNEMI.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Determinar los factores que impiden la existencia de la infraestructura destinada al hospedaje para la comunidad universitaria, mediante un estudio exhaustivo y detallado de opiniones, que nos permita proponer alternativas en búsqueda del mejoramiento y comodidad del estudiante, docente y personal externo a la universidad.

1.1.1 Objetivos Específicos

- Definir que genera el desaprovechamiento de la demanda estudiantil.
- Identificar a que se debe la pérdida de interés en la carrera universitaria por parte de los estudiantes.

- Explicar porque el estudiante no considera la alternativa de hospedarse en uno de los hoteles de la localidad.
- Determinar la forma de organizar eventos para nuevos proyectos integrando a los estudiantes de la UNEMI con universidades de otras regiones.
- Establecer en que afecta los pocos seminarios y capacitaciones impartidos por profesionales nacionales e internacionales.

1.1 JUSTIFICACIÓN

1.3.1 Justificación de la investigación

El motivo de esta investigación es encontrar una solución a la problemática de la carencia de un lugar con la cual los estudiantes pudieran contar para alojarse, especialmente aquellos que viven fuera del cantón Milagro brindándoles la comodidad y evitándoles la inseguridad a la que están expuestos durante su traslado hasta la universidad. A su vez esto contribuye a desarrollar sus habilidades y conocimientos en la formación académica, es por ello que nos basamos en conceptos científicos como planeación estratégica, convenios con la comunidad estudiantil, desarrollo e incentivo en la formación académica, valores y ética que tienen relación con el proyecto a desarrollarse con el fin de lograr lo propuesto.

Para tener un mayor conocimiento de la investigación utilizaremos medios metodológicos como encuestas y entrevistas para conocer el grado de aceptación del edificio habitacional, de esta manera poder continuar con el proceso de implantar el mismo para beneficio de los estudiantes de la universidad, ofreciéndoles un servicio de calidad, ideas, principios y actuaciones de quienes, como profesores o alumnos, se sitúan habitualmente por encima del simple cumplimiento material y rutinario de su deber, constituyendo ante todo un ejemplo vivo de vida coherente. La excelencia académica así entendida solo es posible en un marco de libertad, competencia y respeto.

La fortaleza y permanencia de una institución educativa descansa sobre la formación de los alumnos que selecciona cuidadosamente, tomando en cuenta, entre otros factores, su aptitud académica y su capacidad de liderazgo.

El resultado de la investigación pretende beneficiar de tal manera a los futuros profesionales de la UNEMI otorgándoles seguridad en el desarrollo de su formación intelectual que es primordial para poder ser un profesional competitivo y de calidad aportando al país para su mejor desarrollo.

Se busca que la excelencia académica de los alumnos se manifieste en su curiosidad intelectual, su disciplina en lo que se refiere al aprovechamiento de su tiempo de estudio y su asistencia a las clases, su capacidad de renuncia a gustos, satisfacciones y éxitos inmediatos, el cultivo de virtudes y valores fundamentales, la riqueza y selección de su léxico dentro y fuera del aula, la destreza para utilizar oportunamente los recursos puestos a su disposición.

La excelencia académica del alumno constituye el cimiento de su éxito en el ámbito profesional y se reflejará en el título que haya obtenido como resultado de sus esfuerzos.

La excelencia del profesional resulta de la combinación ideal entre los valores y principios que han de guiar la vida de toda persona de bien, y su puesta al día en la especialización elegida.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes históricos

Historia de la Residencia

La residencia es un centro en Madrid, fundado en 1910 por la Junta para ampliación de estudios, fruto directo de las ideas renovadoras del krausista Francisco Giner de los Ríos, con la fundación de la Institución Libre de Enseñanza en 1876; desde el primer instante quiso ser un siendo una de las experiencias más viva y fructíferas de creación e intercambio científico y artístico de Europa.

Se estableció en un edificio espartano que contaba con lo necesario y estaba ubicado en la calle Fortuny. Empezó con quince alumnos pero pronto, gracias a unas muy buenas relaciones sociales que llegaban hasta el rey Alfonso XIII de España, tubo gran importancia.

En 1915 se traslada a su sede definitiva en la madrileña Colina de los Chopos. Durante toda esta primera etapa su director fue Alberto Jiménez Fraud, un hombre vinculado a la Libre enseñanza y al krausismo, hizo de ella una casa abierta a la creación, el pensamiento y el diálogo interdisciplinar. Tanto la Junta como la Residencia eran producto de las ideas renovadoras de la Institución Libre de Enseñanza, fundada en 1876 por Francisco Giner de los Ríos.

La Residencia se proponía complementar la enseñanza universitaria mediante la creación de un ambiente intelectual y de convivencia adecuado para los estudiantes.

Las características distintivas de la Residencia fueron propiciar un diálogo permanente entre ciencias, artes y actuar como centro de recepción de las vanguardias internacionales. Ello hizo de la Residencia un foco de difusión de la modernidad en España, y de entre los residentes surgieron muchas de las figuras más destacadas de la cultura española del siglo XX, como el poeta Federico García Lorca, el pintor Salvador Dalí, el cineasta Luis Buñuel y el científico Severo Ochoa. A ella acudían como visitantes asiduos o como residentes durante sus estancias en Madrid Miguel de Unamuno, Alfonso Reyes, Manuel de Falla, Juan Ramón Jiménez, José Ortega y Gasset, Pedro Salinas, Blas Cabrera, Eugenio d'Ors o Rafael Alberti, entre muchos otros.

La Residencia fue además foro de debate y difusión de la vida intelectual de la Europa de entreguerras, presentada directamente por sus protagonistas. Entre las personalidades que acudieron a sus salones figuran Albert Einstein, Paul Valéry, Marie Curie, Igor Stravinsky, John M. Keynes, Alexander Calder, Walter Gropius, Henri Bergson y Le Corbusier, entre muchos otros. A menudo, estas personalidades fueron invitadas por dos asociaciones privadas que colaboraron activamente con la Residencia y unieron su labor a un amplio sector de la sociedad civil: la Sociedad de Cursos y Conferencias y el Comité Hispano-Inglés.

Primera época

En esta primera época coincidieron en la Residencia y se hicieron amigos tres figuras muy importantes de la cultura española del siglo XX: el cineasta Luis Buñuel, el poeta Federico García Lorca y el pintor Salvador Dalí. A este grupo de amigos hay que añadir los nombres del ingeniero José Bello, "Pepín Bello", el más longevo habitante de la institución y creador de muchas ideas que más tarde se atribuyeron a otros, del compositor Salvador Bacarisse y de José Moreno Villa. Otro asiduo a las reuniones que el grupo realizaba en la Residencia fue Rafael Alberti que dedicó algunas páginas de su autobiografía *La arboleda perdida* a narrar sus vivencias en la Residencia. El poeta Jorge Guillén fue residente en esta primera época y Juan Ramón Jiménez uno de sus más asiduos invitados. También el científico Severo Ochoa fue residente y otros muchos miembros de la intelectualidad de aquellos

años: Miguel de Unamuno, Alfonso Reyes Ochoa, Manuel de Falla, José Ortega y Gasset, Pedro Salinas, Blas Cabrera, Eugenio d'Ors, Benjamín Palencia, Manuel Altolaguirre y tantos otros.

Los conciertos también abundaban en la Residencia y en uno de sus salones, actualmente convertido en sala de conferencias, puede verse todavía el piano de cola en el que Federico García Lorca tocaba habitualmente. Era un asiduo de esas veladas musicales, que se desarrollaban en un día fijo de la semana, el poeta Gerardo Diego, que también sería crítico musical. La compañía teatral La Barraca ensayaba regularmente en el auditorio y dio allí varias representaciones.

Había en la Residencia de Estudiantes una buena biblioteca, clases de idiomas gratuitas y varios laboratorios de ciencia experimental, en los cuales trabajaban hombres como Severo Ochoa, Juan Negrín, Blas Cabrera, Antonio Madinaveitia, Luis Calandre, Sacristán, el lingüista Tomás Navarro Tomás y otros.

Las instalaciones, el menú, la “disciplina” sugerida pero nunca impuesta, así como la libertad de la que gozaban los residentes causaban admiración en todo aquel que la visitaba. Figuras intelectuales eran invitadas a menudo a comer, a impartir conferencias, a intervenir en las tertulias, y a organizar exposiciones.

Segunda época (1986)

En las décadas finales del siglo XX se embistió su restauración integral con el proyecto de recuperar el viejo espíritu y las actividades para las instalaciones que fueron diseñadas. La recuperación arquitectónica estuvo a cargo de los arquitectos Estanislao Pérez Pita y Jerónimo Junquera.

La Residencia de Estudiantes es en la actualidad una fundación privada, creada por el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), de cuyo Patronato, presidido por la Ministra de Ciencia e Innovación y el Ministro de Educación, forman parte el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, el Ministerio de Cultura, el CSIC, el Consejo Superior de Deportes, la Comunidad de Madrid, el Ayuntamiento de Madrid, la Junta de

Andalucía, el Gobierno de Aragón, Caja Madrid, el BBVA, Telefónica, GlaxoSmithKline, la Fundación Carolina, la Fundación Cajasol y los Amigos de la Residencia de Estudiantes.

Actualmente se dedica a la recuperación de la memoria histórica de la llamada Edad de Plata de la cultura española (1868–1936) a través del rescate documental de su Centro de Documentación, así como la celebración de actos públicos y exposiciones.

Actualidad

Organiza cuantiosos actos públicos, en los que intervienen muchos de los actuales protagonistas de las artes y las ciencias como Mario Vargas Llosa, Pierre Boulez, Martinus Veltman, Ramón Margalef, Jacques Derrida, Blanca Varela o Massimo Cacciari, entre otros. Conferencias, mesas redondas, conciertos, lecturas de poemas, encuentros o exposiciones convierten a la Residencia en un espacio abierto al debate, la reflexión crítica y la creación en torno a las tendencias de nuestra época.

Desde 1988 el Ayuntamiento de Madrid y la Residencia convocan becas de estancia en la Residencia; destinadas a estudiantes de tercer ciclo, a creadores y artistas. La presencia de los becarios incorpora a las jóvenes generaciones a la vida de la Residencia, en la que intervienen como vínculo de continuidad y hospitalidad con los residentes, que se alojan en estancias cortas.

2.1.2 Antecedentes referenciales

Universidad Ilinizas (Quito)

La primera residencia universitaria en Quito y todo el Ecuador, se puso en marcha en el año 1957 y es la Residencia Universitaria Ilinizas. La labor del Opus Dei en el Ecuador, empezó cuando el doctor Juan Larrea Holguín y el sacerdote José Giner Puche, instalaron la residencia en dos locales alquilados en la calle Baquerizo Moreno No. 446.

Después de dos años, es decir en 1959, una generosa persona donó un extenso terreno en la calle Toledo 656 y Lérica, donde hasta el día de hoy funciona la Residencia. El arquitecto Luis Borobio hizo el diseño de la nueva casa, y legó a la Residencia varias pinturas de su autoría y la recordada imagen del antiguo retablo del Oratorio.

A la casa llegaban insignes invitados para dictar conferencias, a catedráticos para realizar seminarios, a políticos, a deportistas, a profesionales del mundo de la comunicación, tanto para actividades culturales, como para pasar un rato ameno de tertulia, de esa manera Ilinizas comenzó desde sus inicios a llenar su libro de visitas.

Pasaron los años y se construyeron nuevas habitaciones, un auditorio nuevo y otras instalaciones más. La fachada que tenía la residencia en los años 70, 80 y 90.

Decidieron demoler la residencia debido a los años que tenía, y según decía los residentes de aquella época, cuando pasaba un carro en la calle el piso temblaba, es por ello la necesidad de construir una nueva sobre el mismo terreno.



Figura 1. Casa antigua de Ilinizas



Figura 2. Casa Actual de Ilinizas

En una emotiva ceremonia celebrada en marzo de 1994, dirigida por el Padre Paulino Busca, se puso la primera piedra de la nueva Residencia Ilinizas.

Actualmente, luego de 50 años de grata historia, existe la gran casa Ilinizas, más sólida y con más trayectoria de todo Quito.

Universidad en Guayaquil

La segunda residencia creada en el Ecuador, fue en el año 1970 por el Movimiento Juvenil Ecuatoriano, institución de servicio social sin fines de lucro debidamente constituida según las leyes de la República del Ecuador, dirigida por la señora Mercedes de Begué, conocida actualmente por los residentes como “Mama Meche”. Esta idea surgió en 1963, cuando la Señora Begué desde el balcón de su vivienda ubicada en las calles Luque y Chimborazo, observaba como un grupo de jóvenes estudiantes se desperdiciaban tirando piedras, rompiendo vidrios y destruyendo todo a su paso, y es en ese momento en que la Señora se propone como objetivo ayudar a los jóvenes formándolos como persona con una inclinación cristiana para que entreguen su amor a Dios mediante el esfuerzo y amor hacia sus hermanos.

Solicitó la colaboración de rectores de varias instituciones educativas de la ciudad, que consistían en el envío de líderes destacados por su inteligencia con el fin de ofrecerles una beca de alimentación y formación. Empezó con alumnos de sexto curso de tres colegios fiscales, en el quinto piso del edificio Tosi de la calle Aguirre.

En 1966 con la ayuda de residentes de varias provincias del país, esta agrupación tomo el nombre de Movimiento Juvenil Ecuatoriano, donde los ideales de la Señora Mercedes y del grupo quedaron plasmados en los estatutos: “Formar al joven como persona, que entregue su amor a Dios, a través del amor a los hombres y se esfuerce con su hermanos, en hacer del mundo una casa para el hombre.”¹

En 1972 intempestivamente les pidieron las instalaciones donde residían, debido a las dificultades de conseguir un lugar apropiado y acorde a las necesidades del grupo estuvieron tres meses viviendo en las calles y sufriendo uno de los peores inviernos que se dio en ese entonces. Es sacerdote José Cano les ofreció un espacio en la casa parroquial de Mapasingue hasta el día en que consiguieron el terreno propio para levantar la residencia oficial ubicada en la pre cooperativa 31 de Agosto de la Prosperina oeste, a un kilómetro del campus de la politécnica.

¹ Wagner de Begué, Mercedes; www.dspace.espol.edu.ec; pág. 29

A lo largo de toda la historia ecuatoriana, las universidades que han construido una residencia son las siguientes:

- La Universidad Central de Quito
- La Universidad Técnica de Esmeraldas (únicamente para la facultad de agropecuaria).
- La Escuela Politécnica del Ejército (ESPE) ubicada en Sangolquí.
- La Universidad Politécnica Salesiana situada en Cuenca.
- La Universidad Técnica Estatal de Quevedo (alberga solamente a profesores).
- La Universidad San Francisco de Quito.

2.1.3 Fundamentación

Servicio de hospedaje

Es permitir que una persona o grupo de personas acceda a un albergue a cambio de una tarifa. Bajo el mismo término también se puede designar al lugar específico de albergue, ya sea este una casa, un edificio, una cabaña o un departamento.

El término hospedaje proviene de la palabra hospedar, recibir huéspedes en un propio albergue, con la posibilidad de dormir bajo techo es una de las más características atenciones que puede tener un ser humano con otro, y en muchos casos este hospedaje puede ser desinteresado y gratuito dependiendo de quién sea el receptor del mismo. En la actualidad, la palabra hospedaje se relaciona principalmente con el brindar tal servicio a cambio de una tarifa o dinero de acuerdo a la calidad del lugar como también a otros servicios complementarios. La actividad de hospedar es uno de los pilares del turismo ya que permite que las personas se trasladen de un lado a otro con la posibilidad de acceder a algún tipo de albergue a cambio de cierta paga.

El hospedaje puede variar mucho de un caso a otro, incluso en la misma zona se pueden encontrar diversos tipos de hospedaje, desde muy exclusivos a muy baratos y accesibles. Cuando hablamos de hospedaje en este sentido se sobreentiende que

el servicio incluye una habitación de variado tamaño con cama. Otros servicios adicionales pueden ser incluidos o no (tales como duchas y baños, agua caliente, elementos de entretenimiento, servicio de comida o catering, atención médica, seguridad, etc.), pero todos ellos sumarán siempre un plus que hará que la tarifa final a pagar pueda ser mayor o menor dependiendo de cada caso.

Formación académica

La formación académica es una dimensión integral por lo que el currículum y las actividades pedagógicas están impregnados de los valores propiamente humanos y cristianos, así como por la pedagogía ignaciana.

Nuestra educación se caracteriza por:

- a)** La perspectiva humanista, científica y social.
- b)** La promoción de valores desde la curricular formal: derechos humanos, defensa de la naturaleza y el medio ambiente, equidad de género, interculturalidad y lucha contra la pobreza.
- c)** El desarrollo de competencias que permitan producir y seguir aprendiendo a lo largo de la vida.
- d)** Los currículos abiertos, flexibles, dinámicos, contextualizados e interdisciplinarios, con propuestas académicas de calidad.
- e)** Métodos didácticos preponderantemente activos y colaborativos donde los estudiantes asumen un papel protagónico en su aprendizaje.
- f)** El acompañamiento personal. Los educadores, maestros, directivos y padres de familia están cerca de los estudiantes para orientarlos en su crecimiento personal.
- g)** Incorpora las TIC (Tecnologías de Información y Comunicación) como nuevas formas de pensar y aprender en un mundo globalizado.

Pretendemos lograr una excelencia humana y académica. Los programas incluyen áreas propiamente intelectuales, marcadas por la Secretaría de Educación, así como por aspectos formativos donde se incluyen las dimensiones espiritual, afectiva, religiosa, social, estética y psicomotora

Profesionales de calidad

El uso común del concepto de profesión tiene diferentes acepciones, entre ellas: empleo, facultad u oficio que cada uno tiene y ejerce públicamente. Las profesiones son ocupaciones que requieren de un conocimiento especializado, una capacitación educativa de alto nivel, control sobre el contenido del trabajo, organización propia, autorregulación, altruismo, espíritu de servicio a la comunidad y elevadas normas éticas.

Generalmente se acepta que una profesión es una actividad especializada del trabajo dentro de la sociedad, y a la persona que la realiza se le denomina: profesional. Se refiere a menudo específicamente a una facultad, o capacidad adquirida.

Formación profesional

Adquirir los conocimientos especializados respectivos para ejercer una ocupación u oficio; se refiere, generalmente, a la naturaleza de la ocupación, del empleo y a la forma de ejercerlo que tiene esa persona. La profesión se encuentra en el desempeño de la práctica y la disciplina se preocupa del desarrollo del conocimiento enriqueciendo la profesión desde su esencia, y profundizando el sustento teórico de la práctica.

Concepto de profesional

Un profesional es toda aquella persona que puede brindar un servicio o elaborar un bien, garantizando el resultado con calidad de excelencia. Puede ser una persona con un reconocimiento de grado universitario, técnico o experto en cierto tema, disciplina o arte. Los profesionistas se dividen en técnicos, ingenieros, licenciados, médicos, maestros y doctores. Sin embargo, una persona también puede ser considerada profesional por el hecho de proveer un servicio o producto y exhibir un comportamiento honesto, calificado, responsable y capaz; características que se obtienen con constancia y talento en la disciplina desempeñada.

Concepto de profesionista

Un profesionista es aquella persona que conoce sus limitaciones, pero que es capaz de superarlas buscando incrementar su horizonte de trabajo.

Diferencia entre profesional y profesionista

Es que, profesional ejerce con conocimiento alguna actividad, no necesariamente certificada, mientras que el profesionista ejerce una actividad certificada y adopta su profesión como forma de vida. Es importante señalar que la palabra "profesionista" es originaria de México y en otros países de habla hispana la palabra "profesional" puede tener ambos sentidos.

Los profesionales de calidad tienen que ser más que buenos técnicos en manejo de herramientas de calidad y conceptos. Deben tener un conjunto de destrezas necesarias para proveer decisiones técnicas correctas para cualquier organización.

Entre las competencias específicas que deberían tener podemos incluir las siguientes:

- Ser capaz de integrar sistemas y procesos para alcanzar objetivos de diferentes productos y/o servicios, esto implica tener un conocimiento de diferentes tipos de industrias y sus implicaciones, así como el funcionamiento de procesos diversos.
- Tener la habilidad para lograr el compromiso de la alta dirección en un proceso de cambio y lograr la confianza de los niveles directivos de la organización a través de tener la suficiente credibilidad a este nivel. Es decir lo deben ver como un soporte y un guía, pero no como un empleado al cual pueden dar simplemente órdenes y lineamientos.
- Proveer energía a todos los niveles de la organización y ser un muy buen motivador, aprendiendo a encontrar en los problemas oportunidades de mejora y a comunicar lo que se debe hacer haciendo que las personas a todo nivel aporten ideas para encontrar soluciones.

- Entender el enfoque sistémico de las organizaciones, es decir que los resultados de calidad son una función de todo el sistema o proceso y no solo de una pequeña porción de la operación.
- Una clara comprensión del concepto de calidad y lo que realmente significa y que la misma debe estar ligada a la productividad en todos los niveles de la empresa.
- Ser capaz de manejar con solvencia los procesos de soporte de cualquier organización, lo que implica entender el enfoque financiero, manejar adecuadamente los procesos de recursos humanos, los esquemas de planificación y los procesos de medición, análisis y mejora.
- Manejar metodologías que permitan elevar la eficacia y la eficiencia de procesos, y siempre estar con la mente dispuesta a adquirir nuevos conocimientos, entenderlos y simplificarlos para que puedan ser entendidos por sus clientes.
- Deben ser excelentes comunicadores para enseñar los fundamentos de calidad y manejo de procesos a todos los niveles y fundamentalmente a la alta dirección, logrando que la misma refuerce su liderazgo y se transforme en el principal impulsor del proceso de cambio.
- Entender que la naturaleza competitiva de los negocios y que el mejoramiento continuo será por siempre una parte de la empresa exitosa. Estar convencido de que siempre habrá un espacio para el mejoramiento en cualquier nivel de la empresa.
- Tener pasión por el uso de la tecnología para mejorar los resultados de su gestión, por lo que debe ser muy hábil con las computadoras y software que optimice su gestión.
- Debe tener una visión holística para mirar siempre la organización como un todo, resolviendo los problemas organizacionales, y solo los problemas de los productos y servicios.

Hoteles

Es un edificio planificado y acondicionado para otorgar servicio de alojamiento a las personas temporalmente permitiendo a los visitantes sus desplazamientos. Los hoteles proveen a los huéspedes de servicios adicionales como restaurantes, piscinas y guarderías. Algunos tienen servicios de conferencias y animan a grupos a organizar convenciones y reuniones en su establecimiento.

Los hoteles están clasificados en categorías según el grado de confort, posicionamiento, el nivel de servicios que ofrecen. En cada país pueden encontrarse las categorías siguientes:

- Estrellas (de 0 a 5)
- Letras (de E a A)
- Clases (de la cuarta a la primera)
- Diamantes y "World Tourism".



Figura 3. Hoteles

Estas clasificaciones son nacionales, el confort y el nivel de servicio pueden variar de un país a otro para una misma categoría y se basan en criterios objetivos: amplitud de las habitaciones, cuarto de baño, televisión, piscina, etc.

A nivel empresarial, al hotel se le considera una empresa tradicional, se utiliza a menudo el término "industria hotelera", su gestión se basa en el control de costes de producción y en la correcta organización de los recursos (habitaciones) disponibles, así como en una adecuada gestión de las tarifas, basadas en cambios de temporada (alta, media y baja) y en la negociación para el alojamiento de grupos de gente en oposición al alojamiento individual.

Origen del nombre

La palabra hotel deriva del francés hôtel, que originalmente se refería a una versión francesa de una casa adosada, no a un lugar que ofreciera alojamiento. En el uso actual, hôtel también tiene el significado de "hotel" y hôtel particulier es usado para referirse al viejo significado.

Los elementos básicos de un cuarto de hotel son una cama, un armario, una mesa pequeña con silla al lado y un lavamanos.

Otras características pueden ser un cuarto de baño, un teléfono, un despertador, un televisor, y conexión inalámbrica a Internet. Además los mini-bares (que incluyen a menudo un refrigerador pequeño) pueden proveer de comida y bebidas, también pueden contener botanas y bebidas y lo necesario para preparar té y café.

Organización de los hoteles

Los hoteles ofrecen servicios de alojamiento y restaurante básicamente, aunque dependiendo del tipo de hotel pueden ofertar también alquiler de sala de reuniones, banquetes o servicios de animación, siempre remunerado.

La organización suele estar constituida por:

- **Equipo directivo**

Está formado por el director, subdirector y ayudante de dirección. Su misión es definir políticas de empresa y objetivos. También se suelen encargar de la gestión de Recursos Humanos, comercialización, control de sistemas de seguridad y calidad y en general de organizar y coordinar la actividad del hotel.

- **Equipo de pisos**

Conformado por la gobernanta-e y las camareras-os de piso. La gobernanta se encarga de organizar y repartir tareas, controlar los pedidos y existencias (lencería), planificar los horarios del personal a su cargo, recogida de datos estadísticos y comunicación.

- **Equipo de recepción**

1. El Jefe de recepción en ocasiones en funciones de subdirector, se encarga de organizar y controlar las tareas propias del departamento, elaborando

el horario del personal a su cargo. También es el encargado de gestionar las quejas, de la comunicación con otros departamentos organizando las reuniones que sean precisas.

2. Los Recepcionistas son los encargados de la atención al cliente gestionando la recepción y salida de los clientes y resolviendo las dudas que pudieran presentarse durante la estancia.

En el caso de no existir un servicio de reservas propio también se encargan de la gestión de reservas y cancelaciones. Es el principal contacto con el cliente.

- **Equipo de mantenimiento**

Especialistas en mantenimiento. Incluye las reparaciones de las instalaciones comunes como de las habitaciones por lo que en ocasiones requiere un servicio permanente. También suele incluir el mantenimiento de jardines, piscinas y otras instalaciones deportivas.

- **Departamento comercial**

El departamento comercial desarrolla mecanismos y políticas de comercialización en todas las áreas del hotel para tener un mayor ingreso.

Su misión es definir la estrategia comercial con el fin de optimizar las ventas y en consecuencia la producción del Hotel (búsqueda de la mayor rentabilidad). El Departamento Comercial está dirigido por el Director Comercial, que es el máximo responsable de la empresa en términos comerciales ya que será el encargado de:

- Fijar los precios según las diferentes temporadas. (Tratando de evitar la estacionalidad con políticas de desestacionalización que deriven en una ocupación mayor y más compartida)
- Contratar y formar al equipo de ventas (Ejecutivos de Ventas). El Director Comercial pondrá a disposición de sus comerciales una gran variedad de Técnicas de Venta que utilizadas de forma adecuada, ayudarán notablemente

a la consecución de los objetivos marcados por Dirección General y Dirección Comercial.

- Negociar y firmar convenios de colaboración y contratación con Agencias de Viajes, Tour Operadores, Empresas (Viajes de Incentivos), etc.
- Asistir a las diferentes Ferias, Congresos u otro tipo de reuniones. El equipo comercial tiene como misión de promocionar la marca a la que representa, tratando de ampliar la cartera de negocios con los clientes potenciales que vaya conociendo durante la Feria, Congreso, etc. Las Ferias son el marco ideal para la captación de nuevos clientes, para la fidelización de la ya existente y también para estudiar y valorar las diversas Políticas de Empresa de la Competencia.
- Una vez diseñada la "marca" se encargará de su posicionamiento en el Mercado Turístico, realizando para ello Estudios de la Competencia que nos ayudarán a conocer el estado del mercado en el que deseamos introducirnos y a perfilar nuestra futura estrategia. Se debe realizar un Análisis DAFO, para así descubrir nuestras virtudes, fortalezas-oportunidades y nuestras debilidades-amenazas.

Debido a una amplia variedad tipológica de establecimientos hoteleros, es preciso realizar una Segmentación de Mercado, con el objetivo de delimitar el tipo de cliente que deseamos para nuestro establecimiento. De este modo, se pueden realizar diferentes tipos de promociones adecuadas a cada tipo de cliente.

Presupuesto

Se le llama presupuesto al cálculo anticipado de los ingresos y gastos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina, un gobierno) durante un período, por lo general en forma anual. Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización.

El presupuesto es el instrumento de desarrollo anual de las empresas o instituciones cuyos planes y programas se formulan por término de un año.

Elaborar un presupuesto permite a las empresas, los gobiernos, las organizaciones privadas o las familias establecer prioridades y evaluar la consecución de sus objetivos. Para alcanzar estos fines, puede ser necesario incurrir en déficit (que los gastos superen a los ingresos) o, por el contrario, puede ser posible ahorrar, en cuyo caso el presupuesto presentará un superávit (los ingresos superan a los gastos).

En el ámbito del comercio, presupuesto es también un documento o informe que detalla el coste que tendrá un servicio en caso de realizarse. El que realiza el presupuesto se debe atener a él y no puede cambiarlo.

Funciones de los presupuestos

- La principal función de los presupuestos se relaciona con el Control financiero de la organización.
- El control presupuestario es el proceso de descubrir qué es lo que se está haciendo, comparando los resultados con sus datos presupuestados correspondientes para verificar los logros o remediar las diferencias.
- Los presupuestos pueden desempeñar tanto roles preventivos como correctivos dentro de la organización.

Estas 3 funciones son las más importantes hablando en términos generales:

Los presupuestos son útiles en la mayor parte de las organizaciones como: utilitaristas (compañías de negocios), no-utilitaristas (agencias gubernamentales), grandes (multinacionales, conglomerados) y pequeñas empresas.

- Los presupuestos son importantes porque ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la organización.
- Por medio de los presupuestos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables.

- Sirven como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa y direccionarlas hacia lo que verdaderamente se busca.
- Cuantifican en términos financieros los diversos componentes de su plan total de acción.
- Las partidas del presupuesto sirven como guías durante la ejecución de programas de personal en un determinado período, y sirven como norma de comparación una vez que se hayan completado los planes y programas.
- Los procedimientos inducen a los especialistas de asesoría a pensar en las necesidades totales de las compañías, y a dedicarse a planear de modo que puedan asignarse a los varios componentes y alternativas la importancia necesaria.
- Los presupuestos sirven como medios de comunicación entre unidades a determinado nivel y verticalmente entre ejecutivos de un nivel a otro. Una red de estimaciones presupuestarias se filtran hacia arriba a través de niveles sucesivos para su ulterior análisis.
- Las lagunas, duplicaciones o sobre posiciones pueden ser detectadas y tratadas al momento en que los gerentes observan su comportamiento en relación con el desenvolvimiento del presupuesto.

Usos del presupuesto

El presupuesto es un instrumento importante como norma, utilizado como medio administrativo de determinación adecuada de capital, costos e ingresos necesarios en una organización, así como la debida utilización de los recursos disponibles acorde con las necesidades de cada una de las unidades y/o departamentos. Este instrumento también sirve de ayuda para la determinación de metas que sean comparables a través del tiempo, coordinando así las actividades de los departamentos a la consecución de estas, evitando costos innecesarios y mala utilización de recursos. De igual manera permite a la administración conocer el desenvolvimiento de la empresa, por medio de la comparación de los hechos y cifras

reales con los hechos y cifras presupuestadas y/o proyectadas para poder tomar medidas que permitan corregir o mejorar la actuación organizacional y ayuda en gran medida para la toma de decisiones.

El proceso presupuestario en las organizaciones

El proceso presupuestario tiende a reflejar de una forma cuantitativa, a través de los presupuestos, los objetivos fijados por la empresa a corto plazo, mediante el establecimiento de los oportunos programas, sin perder la perspectiva del largo plazo, puesto que ésta condicionará los planes que permitirán la consecución del fin último al que va orientado la gestión de la empresa.

- Definición y transmisión de las directrices generales a los responsables de la preparación de los presupuestos
- Elaboración de planes, programas y presupuestos
- Negociación de los presupuestos:
- Coordinación de los presupuestos:
- Aprobación de los presupuestos:
- Seguimiento y actualización de los presupuestos.

Clasificación de los presupuestos

Los presupuestos pueden clasificarse desde varios puntos de vista. A continuación se expone una clasificación de acuerdo con sus aspectos sobresalientes:

Según la flexibilidad

- **Rígidos, estáticos, fijos o asignados:**

Algunas veces denominado presupuesto estático, consiste en un solo plan y no hace reservas para los cambios que puedan ocurrir durante el período para el cual se ha confeccionado. Se basa fundamentalmente en que las estimaciones de los pronósticos son correctas. No se hace ninguna previsión para considerar posible, cambios en las cifras de producción o en las estimaciones de ventas como resultados de cambios en la situación económica del país, de aumento de los

precios de las materias primas, etc. Es decir, considera que no se producirá cambio alguno.

- **Flexibles o variables.**

Se elaboran para diferentes niveles de actividad y se pueden adaptar a las circunstancias cambiantes del entorno. Son de gran aceptación en el campo presupuestario moderno. Son dinámicos adaptativos, pero complicados y costosos. Estos presupuestos se elaboran para diferentes niveles de actividad y pueden adaptarse a las circunstancias que surjan en cualquier momento, muestran los ingresos, costos y gastos ajustados al tamaño de operaciones manufactureras o comerciales. Tienen amplia aplicación en el campo presupuestario de los costos, gastos indirectos de fabricación, administrativos y ventas.

El presupuesto flexible se elabora para distintos niveles de operación, brindando información proyectada para distintos volúmenes de las variables críticas, especialmente las que constituyen una restricción o factor condicionante.

Su característica es que evita la rigidez del presupuesto maestro – estático – que supone un nivel fijo de trabajo, transformándolo en un instrumento dinámico con varios niveles de operación para conocer el impacto sobre los resultados pronosticados de cada rango de actividad, como consecuencia de las distintas reacciones de los costos frente a aquellos. Esto significa que se confecciona para un cierto intervalo de volumen comprendido entre un mínimo y otro más elevado, dado por el nivel máximo de actividad de la empresa.

Este tipo de presupuesto es el que se utilizaría en el presente proyecto ya que de acuerdo a la demanda del servicio se construiría las habitaciones de la residencia universitaria.

Según el periodo que cubran

La determinación del lapso que abarcarán los presupuestos dependerá del tipo de operaciones que realice la Empresa, y de la mayor o menor exactitud y detalle que

se desee, ya que a más tiempo corresponderá una menor precisión y análisis. Así pues, puede haber presupuestos:

- **A corto plazo**, Son los presupuestos que se planifican para cubrir un ciclo de operación y estos suelen abarcar un año o menos.
- **A largo plazo**, En este campo se ubican los planes de desarrollo del estado y de las grandes empresas. En el caso de los gobiernos los planes presupuestales están bajo las normas constitucionales de cada país. Los lineamientos generales suelen sustentarse en consideraciones económicas, como generación de empleo, creación de infraestructura, lucha contra la inflación, difusión de los servicios de seguridad social, fomento del ahorro, etc.

Las grandes empresas adoptan este presupuesto cuando emprenden proyectos de inversión en actualización tecnológica, ampliación de la capacidad instalada, integración de intereses accionarios y expansión de los mercados. También ocurre cuando se utiliza el método uno + cuatro es decir se planifica el primer año y se les va sumando los restantes. Ambos tipos de presupuestos son útiles; es importante para los directivos tener de antemano una perspectiva de los planes del negocio para un período suficientemente largo, y no se concibe ésta sin la formulación de presupuestos para períodos cortos, con programas detallados para el periodo inmediato siguiente.

Según el campo de aplicabilidad en la empresa

- **Presupuesto Maestro**

Es un Presupuesto que proporciona un plan global para un ejercicio económico próximo. Generalmente se fija a un año, debiendo incluir el objetivo de utilidad y el programa coordinado para lograrlo. Consiste además en pronosticar sobre un futuro incierto porque cuando más exacto sea el presupuesto o pronóstico, mejor se presentara el proceso de planeación, fijado por la alta dirección de la Empresa.

Beneficios:

- Define objetivos básicos de la empresa.
- Determina la autoridad y responsabilidad para cada una de las generaciones.
- Es oportuno para la coordinación de las actividades de cada unidad de la empresa.
- Facilita el control de las actividades.
- Permite realizar un auto análisis de cada periodo.
- Los recursos de la empresa deben manejarse con efectividad y eficiencia.

Limitaciones:

El Presupuesto solo es un estimado no pudiendo establecer con exactitud lo que sucederá en el futuro.

- El presupuesto no debe sustituir a la administración si no todo lo contrario es una herramienta dinámica que debe adaptarse a los cambios de la empresa.
- Su éxito depende del esfuerzo que se aplique a cada hecho o actividad.
- Es poner demasiado énfasis a los datos provenientes del presupuesto. Esto puede ocasionar que la administración trate de ajustarlo o forzarlos a hechos falsos.

Cuadro Comparativo Del Presupuesto Maestro

Este Presupuesto es un modelo a seguir por las características de su aplicación y de obtención de resultados, es directo, es medirle, es comparativo y hasta cierto punto asegura el retorno de la inversión.

- **Presupuesto De Operación**

Este tipo de presupuesto son estimados que en forma directa tiene que ver con la parte Neurológica de la Empresa, desde la producción hasta los gastos que conlleve ofertar el producto o servicio, son componentes de este rubro:

- Presupuesto de Venta (estimados producido y en proceso)
- Presupuesto de producción (incluye gastos directos e indirectos)
- Presupuesto de requerimiento de materiales (Materia prima, insumos, auto partes etc.)
- Presupuesto mano de obra (fuerza bruta, calificada y especializada)
- Presupuesto gasto de fabricación.
- Presupuesto costo de producción (sin el margen de ganancia)
- Presupuesto gasto de venta (capacitación, vendedores, publicidad)
- Presupuesto gasto de administración (requerimiento de todo tipo de mano de obra y distribución del trabajo)
- **Presupuesto De Ventas**

Son estimados que tienen la prioridad de determinar el nivel de ventas real y proyectado de una empresa, para determinar limite de tiempo.

Componentes:

- Productos que comercializa la empresa.
- Servicios que prestará.
- Los ingresos que percibirá.
- Los precios unitarios de cada producto o servicio.
- El nivel de venta de cada producto.
- El nivel de venta de cada servicio.

La base sobre la cual descansa el presupuesto de venta y las demás partes del presupuesto maestro, es el pronóstico de ventas, si este pronóstico a sido cuidadosamente y con exactitud, los pasos siguientes en el proceso presupuestal serian muchos mas confiables, por ejemplo: El pronóstico de venta suministra los gastos para elaborar los presupuestos de:

- Producción
- Compras
- Gastos de ventas

- Gastos administrativos

El pronóstico de venta principia con la preparación de los estimados de venta, realizado por cada uno de los vendedores, luego estos estimados se remiten a cada gerente de unidad.

La elaboración de un presupuesto de venta se inicia con un básico que tiene líneas diversas de productos para un mismo rubro el cual se proyecta como pronóstico de ventas por cada trimestre.

- **Presupuesto financiero**

Consiste en fijar los estimados de inversión de venta, ingresos varios para elaborar al final un flujo de caja que mida el estado económico y real de la empresa.

Comprende:

- Presupuesto de ingresos (el total bruto sin descontar gastos)
- Presupuesto de egresos (para determinar el líquido o neto)
- Flujo neto (diferencia entre ingreso y egresos)
- Caja final
- Caja inicial.
- Caja mínima

- **Presupuesto público**

Son aquellos que elaboran los gobiernos, estados, empresas descentralizadas, para controlar las finanzas de sus diferentes dependencias. En estos se cuantifican los recursos que requieren la operación normal, la inversión y el servicio de la deuda pública de los organismos y las entidades oficiales.

Gastos

En el uso común, un gasto es una salida de dinero que una persona o empresa debe pagar para un artículo o por un servicio. Para un inquilino, por ejemplo, el alquiler es

un gasto. Para un estudiante o los padres de familia, la matrícula escolar es un gasto, los viáticos en los que incurre por traslados. Un gasto es un costo que es "pagado" o "remitido" normalmente a cambio de algo de valor.

Existen dos criterios básicos para reflejar un gasto en contabilidad:

- **Principio de imagen fiel:** Se trata de recaudar el gasto cuando es lo más probable, aunque no sea cierto a cien por ciento. En esos casos se dota una provisión.
- **Principio de prudencia:** Se trata de recaudar el gasto tan pronto como se tenga noticia de que se puede llegar a producir. Igualmente, se dotaría una provisión por riesgos y gastos.

El conocimiento de gastos de operación hace referencia al dinero desembolsado por una empresa u organización en el desarrollo de sus actividades. Los gastos operativos son los salarios, el alquiler de locales, la compra de suministros, entre otros.

Es decir, los gastos de operación son aquellos destinados a mantener un activo en su condición existente o a modificarlo para que vuelva a estar en condiciones apropiadas de trabajo.

Estos gastos pueden dividirse en gastos administrativos (los sueldos, los servicios de oficinas), financieros (intereses, emisión de cheques), gastos hundidos (realizados antes del comienzo de las operaciones inherentes a las actividades) y gastos de representación (regalos, viajes, comidas).

Los gastos de operación son conocidos como gastos indirectos, ya que suponen aquellos gastos relacionados con el funcionamiento del negocio pero no son inversiones (como la compra de una máquina).

En el sentido económico, una inversión es la colocación de capital que se realiza para conseguir una ganancia futura. La inversión implica la resignación de un beneficio inmediato por uno futuro.

Autoeducación

Es tomar las riendas de la información que consumimos. Es tener la capacidad de discernir de donde provienen las noticias y con qué objetivo son difundidas. La realidad que muestra la televisión, la radio y los diarios, la agenda informativa que comparten, es uniforme: el mismo orden de prioridades, siempre los mismos temas, políticamente correctos y extraídos de agendas internacionales. La visión de la realidad actual que nos dan los grandes medios de comunicación, es muy fragmentada. Cada persona, estudiante, profesional, gobernante, mínimamente interesado con los procesos sociales, debe ser consciente de esta limitación y asumir la responsabilidad de buscar otras fuentes, más diversas, menos monopólicas, y contribuir desde ahí al cambio social. Básicamente, dejar de ser repetidores y comenzar a formar nuestro propio pensamiento.

Para la autoeducación hoy se puede obtener básicamente con la sola voluntad de querer hacerlo.

El internet se ha configurado como una gran comunidad, que se supera sinérgicamente con las aportaciones individuales, un fondo común de información relacionada. La world wide web es entendida como un arte de la memoria artificial del conocimiento humano.

La auto-educación es una modalidad educativa que está al alcance de las personas la posibilidad de adquirir nuevos conocimientos o profundizar en los que ya se tienen. “El ser humano que se educa desde pequeño, poco a poco se va forjando y formándose para hacerse cada vez más inmenso y mañana más tarde poder realizar una vida completa”²

Si queremos auto educarnos para el desarrollo de la vida, no hay mejor receta que esforzarse mucho uno mismo para poder lograr lo que se anhela obtener en la vida.

Un ser educado no es necesariamente el que posee abundancia de conocimientos generales o especializados, un ser educado es aquél que ha desarrollado en tal

² Pérez, Jaime; La autoeducación en la persona; febrero del 2008; www.jaimito.blog.com.es

forma las facultades de su mente que puede adquirir cualquier cosa que desee y sin violar las normas morales de los demás.

La palabra " E D U C A R" deriva de la palabra latina educarse, que significa educir, extraer, desarrollar, desde dentro, sacar fuerza y dar luz a lo que está dentro.

En ninguna universidad, nos enseñan técnicas de cómo fijar metas y alcanzarlas para manejar las adversidades, eliminar nuestros malos hábitos, para hacer amigos, para acumular riqueza, para generar entusiasmo y manejar la tensión. Sin embargo, lo que si nos enseñan es la forma de aprender a pensar, meditar, reflexionar e intuir formas de cómo obtener cosas en la vida. Comprendido ello, se concluye entonces que todo depende del conocimiento, y este conocimiento se deriva y proviene a través de la lectura.

Por ello, en la vida hay que ser uso permanente del conocimiento, por esta razón Platón nos decía que: " El que aprende y aprende, y no practica lo que aprende, es como el que ara y ara y nunca siembra"³.

En consecuencia, la educación tiene la misión de permitir a todos sin excepción hacer fructificar todos sus talentos y todas sus capacidades de creación, lo que implica que cada uno pueda responsabilizarse de sí mismo, tratando de concretizar su proyecto personal trazado en su vida.

Actividades académicas

Es el conjunto de acciones planificadas llevadas a cado por docentes y estudiantes, dentro o fuera del aula, de carácter individual o grupal, que tienen como finalidad alcanzar los objetivos y finalidades de la enseñanza.

Clasificaciones (Grupal, individual).

- Obligatoria, voluntaria.
- Dirigida (tutorizada), libre, que las desarrolla impulsado por el instinto, la razón, la emoción, o la voluntad, hacia un objetivo.

³ Podros, Aristocles (Platón); www.celeberrima.com ; 2011

Aprendizaje

El aprendizaje es el proceso a través del cual se adquieren o modifican habilidades, destrezas, conocimientos, conductas o valores como resultado del estudio, la experiencia, la instrucción, el razonamiento y la observación. Este proceso puede ser analizado desde distintas perspectivas, por lo que existen distintas teorías del aprendizaje. El aprendizaje es una de las funciones mentales más importantes en humanos, animales y sistemas artificiales.

El aprendizaje humano está relacionado con la educación y el desarrollo personal. Debe estar orientado adecuadamente y es favorecido cuando el individuo está motivado. El estudio acerca de cómo aprender interesa a la neuropsicología, la psicología educacional y la pedagogía.

Definición

Podemos definir el aprendizaje como un proceso de cambio relativamente permanente en el comportamiento de una persona generado por la experiencia (Feldman, 2005). En primer lugar, aprendizaje supone un cambio conductual o un cambio en la capacidad conductual. En segundo lugar, dicho cambio debe ser perdurable en el tiempo. En tercer lugar, otro criterio fundamental es que el aprendizaje ocurre a través de la práctica o de otras formas de experiencia.

En palabras de Schmeck

“El aprendizaje es un sub-producto del pensamiento... Aprendemos pensando, y la calidad del resultado de aprendizaje está determinada por la calidad de nuestros pensamientos”⁴.

El aprendizaje no es una capacidad exclusivamente humana. La especie humana comparte esta facultad con otros seres vivos que han sufrido un desarrollo evolutivo similar; en contraposición a la condición mayoritaria en el conjunto de las especies, que se basa en la imprimación de la conducta frente al ambiente mediante patrones genéticos.

⁴ Schmeck (1988a,p.171); www.wikipedia.org; 2011

Para aprender necesitamos de cuatro factores fundamentales:

1. Inteligencia,
2. Conocimientos previos,
3. Experiencia y
4. Motivación.

A pesar de que todos los factores son importantes, debemos señalar que sin motivación cualquier acción que realicemos no será completamente satisfactoria. Cuando se habla de aprendizaje la motivación es el «querer aprender», resulta fundamental que el estudiante tenga el deseo de aprender. Aunque la motivación se encuentra limitada por la personalidad y fuerza de voluntad de cada persona.

La experiencia es el «saber aprender», ya que el aprendizaje requiere determinadas técnicas básicas tales como: técnicas de comprensión (vocabulario), conceptuales (organizar, seleccionar, etc.), repetitivas (recitar, copiar, etc.) y exploratorias (experimentación). Es necesario una buena organización y planificación para lograr los objetivos.

Por último, nos queda la inteligencia y los conocimientos previos, que al mismo tiempo se relacionan con la experiencia. Con respecto al primero, decimos que para poder aprender, el individuo debe estar en condiciones de hacerlo, es decir, tiene que disponer de las capacidades cognitivas para construir los nuevos conocimientos.

También intervienen otros factores, que están relacionados con los anteriores, como la maduración psicológica, la dificultad material, la actitud activa y la distribución del tiempo para aprender.

La enseñanza es una de las formas de lograr adquirir conocimientos necesarios en el proceso de aprendizaje.

Existen varios procesos que se llevan a cabo cuando cualquier persona se dispone a aprender. Los estudiantes al hacer sus actividades realizan múltiples operaciones

cognitivas que logran que sus mentes se desarrollen fácilmente. Dichas operaciones son, entre otras:

- La recepción de datos, que supone un reconocimiento y una elaboración semántico-sintáctica de los elementos del mensaje (palabras, iconos, sonido) donde cada sistema simbólico exige la puesta en acción de distintas actividades mentales.
- Comprensión de la información recibida por parte del estudiante que, a partir de sus conocimientos anteriores (con los que establecen conexiones sustanciales), sus intereses (que dan sentido para ellos a este proceso) y sus habilidades cognitivas, analizan, organizan y transforman (tienen un papel activo) la información recibida para elaborar conocimientos.
- Retención a largo plazo de esta información y de los conocimientos asociados que se hayan elaborado.
- Transferencia del conocimiento a nuevas situaciones para resolver con su concurso las preguntas y problemas que se planteen.

Tipos de aprendizaje

La siguiente es una lista de los tipos de aprendizaje más comunes citados por la literatura de pedagogía:

- **Aprendizaje receptivo:** en este tipo de aprendizaje el sujeto sólo necesita comprender el contenido para poder reproducirlo, pero no descubre nada.
- **Aprendizaje por descubrimiento:** el sujeto no recibe los contenidos de forma pasiva; descubre los conceptos y sus relaciones y los reordena para adaptarlos a su esquema cognitivo.
- **Aprendizaje repetitivo:** se produce cuando el alumno memoriza contenidos sin comprenderlos o relacionarlos con sus conocimientos previos, no encuentra significado a los contenidos.
- **Aprendizaje significativo:** es el aprendizaje en el cual el sujeto relaciona sus conocimientos previos con los nuevos dotándolos así de coherencia respecto a sus estructuras cognitivas.

- **Aprendizaje observacional:** tipo de aprendizaje que se da al observar el comportamiento de otra persona, llamada modelo.
- **Aprendizaje latente:** aprendizaje en el que se adquiere un nuevo comportamiento, pero no se demuestra hasta que se ofrece algún incentivo para manifestarlo.

Entorno

El entorno es donde un individuo humano vive con determinadas condiciones de vida, las condiciones de trabajo, nivel de ingresos, nivel educativo, esto determinado o relacionado a los grupos a los que pertenece. El entorno social de una persona, también es llamado contexto social o ambiente, es la cultura que el individuo fue educado y vive, con las personas e instituciones con las que la persona interactúa.

La interacción puede ser de persona a persona o a través de los medios de comunicación, incluso de forma anónima, y no puede implicar la igualdad de estatus social. Por lo tanto, el entorno social es un conocimiento más amplio que el de la clase social o círculo social. Sin embargo, las personas con el mismo ambiente social desarrollan un sentido de solidaridad, sino que a menudo tienden a confiar y ayudarse unos a otros, y se congregan en grupos sociales.

- **Entorno general:** se refiere al marco global o conjunto de factores que afectan de la misma manera a todas las empresas de una determinada sociedad o ámbito geográfico.
- **Entorno específico:** se refiere únicamente a aquellos factores que influyen sobre un grupo específico de empresas, que tienen unas características comunes y que concurren en un mismo sector de actividad.

El sistema fiscal, la legislación y el apoyo estatal son algunos de los factores que forman el entorno empresarial.

La noción de entorno natural está vinculada al medio ambiente e incluye lo referente al aire, el paisaje, la vegetación y la fauna.

Confort

El confort (galicismo de confort) es aquello que produce bienestar y comodidades. Cualquier sensación agradable o desagradable que sienta el ser humano le impide concentrarse en lo que tiene que hacer.

La palabra proviene del francés confort, y ésta, a su vez, del inglés comfort. Esto nos indica claramente que los primeros que empezaron a disfrutar de ese bienestar fueron los pueblos de habla anglosajona que fueron extendiéndola. Esto no significa que en los demás pueblos del mundo no se viviera bien, sino que, dado que la Revolución industrial comenzó en el Reino Unido, fue este pueblo quien antes pudo disfrutar de ese refinamiento del bienestar que es a lo que verdaderamente se refiere la palabra pues fue el que primero que se preocupó por él. En varios libros de viaje escritos por viajeros ingleses y franceses se nos habla de la incomodidad tanto de los trenes, cuya infraestructura era además casi inexistente debido al atraso del ferrocarril español, como de las posadas y fondas destartaladas que en comparación con los lujosos hoteles y cómodos trenes (más desarrollados en su infraestructura) de otros países europeos dejaban entrever el subdesarrollo español de principios del siglo XIX. La palabra terminó llegando a España y empezó a calar en la población peninsular extendiéndose posteriormente a Iberoamérica.

Enseñanza

La enseñanza es una actividad realizada conjuntamente mediante la interacción de 3 elementos: un profesor o docente, uno o varios alumnos o discentes y el objeto de conocimiento.

Según la concepción enciclopedista, el docente transmite sus conocimientos al o a los alumnos a través de diversos medios, técnicas y herramientas de apoyo; siendo él, la fuente del conocimiento, y el alumno un simple receptor ilimitado del mismo. El aprendizaje es un proceso bioquímico.

Ante de todo la enseñanza atañe al sentido auditivo y la finalidad de la educación. El carácter y la jerarquía de los temas se relacionan con la pregunta ¿qué enseñar? La estructura y secuenciación de los contenidos son abordados al resolver el

interrogante sobre ¿cuándo enseñar?, al tiempo que el problema metodológico vinculado con la relación y el papel del maestro, el-la estudiante y el saber, nos conduce a la pregunta ¿cómo enseñar?. El carácter y la finalidad de los medios, las ayudas y los recursos didácticos, provienen de resolver el interrogante ¿con qué enseñar?

De acuerdo con las concepciones más actuales, escolanovistas o cognitivistas, el docente actúa como "facilitador", "guía" y nexo entre el conocimiento y los alumnos, logrando un proceso de interacción, (antes llamado proceso "enseñanza-aprendizaje"), basado en la iniciativa y el afán de saber de los alumnos; haciendo del proceso una constante, un ciclo e individualizando de algún modo la educación.

Los métodos más utilizados para la realización de los procesos de enseñanza están basados en la percepción, es decir: pueden ser orales y escritos. Las técnicas que se derivan de ellos van desde la exposición, el apoyo en otros textos (cuentos, narraciones), técnicas de participación y dinámicas de grupos.

De igual forma la enseñanza de lenguas entra para proponer nuevas tendencias y métodos de enseñanza, no es lo mismo enseñar en tu idioma ciertos temas, que enseñar tu idioma a extranjeros, la enseñanza de lenguas cada vez se va expandiendo y es más creativa, dinámica y propone juegos de interacción social.

Las herramientas habituales con las cuales se impartía la enseñanza eran la tiza, la pizarra, el lápiz y papel y los libros de texto; las que con el avance científico de nuestros días han evolucionado hasta desarrollar distintos canales para llegar al alumno: la radio y el video, entre otros. La enseñanza es una acción coordinada o mejor aún, un proceso de comunicación, cuyo propósito es presentar a los alumnos de forma sistemática los hechos, ideas, técnicas y habilidades que conforman el conocimiento humano. Existen métodos y técnicas de enseñanza que son utilizadas por el profesor y no necesariamente tiene que interactuar de manera monótona; por ejemplo el método tradicionalista es el que todos critican y que muchos aún utilizan. Algunos más utilizados y actuales:

- Enfoque por tareas

- Enfoque comunicativo

Infraestructura

La infraestructura es la base material de la sociedad que determina la estructura social y el desarrollo y cambio social. Incluye las fuerzas productivas y las relaciones de producción. De ella depende la superestructura, es decir, el conjunto de elementos de la vida social dependientes de la infraestructura. Los aspectos estructurales se refieren a la organización misma de la sociedad, las reglas que vinculan a sus miembros, y el modo de organizar la producción de bienes. Las tesis marxistas de a la infraestructura (en alemán: basis) son las siguientes:

- Es el factor primordial del proceso histórico y determina en última instancia, el desarrollo y cambio social; dicho de otro modo, cuando cambia la infraestructura, cambia el conjunto de la sociedad (las relaciones sociales, el poder, las instituciones y el resto de elementos de la superestructura). Esto no es automático, ni mecánico, ni instantáneo, sino que es un factor que tiende a establecer paulatinamente condiciones de irreversibilidad en cada tiempo histórico.



Figura 4. Infraestructura

- La componen los medios de producción (recursos naturales más medios técnicos) y la fuerza del trabajo (los trabajadores). Juntos constituyen las fuerzas productivas, que estarán controladas a veces frenadas por las relaciones de producción (los vínculos sociales que se establecen entre las personas a partir del modo en que éstas se vinculan con las fuerzas productivas, como por ejemplo las clases sociales).
- Hay periodos históricos en los que la estructura social (las relaciones de producción) frena el desarrollo de las fuerzas productivas. La prolongación de esos periodos no significa una estabilización, ni siquiera un estancamiento, de las condiciones de existencia social; por el contrario, se verifican retrocesos

más o menos severos, y tienden a reaparecer contradicciones y limitaciones que al inicio de período se consideraban definitivamente superadas (por ejemplo, en los inicios del siglo XXI se verifican crecientes casos de esclavitud y tráfico de seres humanos, males que a fines del s. XIX estaban superados en casi todo el mundo).

Una infraestructura también es importante, la componen los medios de producción, tanto los recursos naturales como los medios técnicos y las fuerzas de trabajo, los cuales unidos conforman las fuerzas productivas.

Otra de las referencias de esta palabra, habla del conjunto de estructuras de ingeniería e instalaciones, generalmente de larga vida útil, que constituyen la base sobre la cual se produce la prestación de servicios que se consideran necesarios para el desarrollo de fines productivos, personales, políticos y sociales.



Demanda estudiantil

La demanda estudiantil se define como la cantidad, calidad y servicios que requieren estudiantes para llevar a cabo su formación académica.

Figura 5. Demanda estudiantil

Estudiante

Es un sustantivo masculino que se refiere al educando o alumno dentro del ámbito académico, que estudia como su ocupación principal.

Etimología

La palabra estudiante proviene de la edad media. Es el resultado de una desproporción del significado de la palabra latina "studere" y su sustantivo "studium" "Studere" se podría traducir como esforzarse, o más correctamente "poner celo en", pues este verbo latino siempre se usaba con un complemento. Luego un estudiante en la época romana era alguien que se esforzaba, no alguien que aprendía, estos

últimos eran llamados "discípuli" lo cual se traduce como "aprendedores". Aún más, la matriz de este verbo la encontramos en el griego "spudatzo", el cual tiene el mismo significado que en el latín, pero con un énfasis mucho mayor.

Curiosamente los griegos nunca usaron este verbo para designar a quienes cuyo oficio era aprender pues nunca lo consideraron un oficio especialmente esforzado. El uso actual de la palabra estudiante para aquel que aprende la podemos encontrar en los monasterios medievales y particularmente en Santo Tomás de Aquino, quien reflexionó sobre la etimología de la palabra estudio y dijo que quienes abandonaban la búsqueda de la verdad eran quienes no estaban dispuestos a esforzarse en encontrarla, a hacer el sacrificio de la vida ascética para llegar a ella, por tanto quien quiere llegar a la verdad, o quien finalmente llega a ella es el estudiante, el esforzado, y de allí que se empezó a denominar estudiantes a los monjes, que se dedicaban a buscar a Dios y la verdad. Luego el término se extendió a todo aquel que buscaba la verdad en un área del conocimiento determinada, y en una última deformación se comenzó a denominar estudiante a todo aquel que se dedicaba a aprender.

Estudiante es la palabra que permite referirse a quienes se dedican a la aprehensión, puesta en práctica y lectura de conocimientos sobre alguna ciencia, disciplina o arte. Es usual que un estudiante se encuentre matriculado en un programa formal de estudios, aunque también puede dedicarse a la búsqueda de conocimientos de manera autónoma o informal.

Existen diversas clasificaciones o tipos de estudiante, que se establecen a partir del modelo de enseñanza, la dedicación temporal que implica el estudio, el plan académico en el que se inscribe y otras características.

La palabra estudiante suele ser utilizada como sinónimo de alumno. Este concepto hace referencia a aquellos individuos que aprenden de otras personas. El término alumno proviene del latín ALUMNUM, que a su vez deriva de ALERE ("alimentar").

Se dice que un sujeto es alumno de la persona que lo educó y lo crió desde su niñez. Sin embargo, también se puede ser alumno de otra persona más joven que

uno. Por eso, los términos estudiante, alumno, discípulo e incluso aprendiz suelen ser intercambiables.

La diferencia entre un estudiante oficial y uno libre es que el primero recibe la enseñanza oficial de un centro educativo reconocido por el Estado y es sometido a exámenes que validan los conocimientos adquiridos. En cambio, el estudiante libre no necesita respetar ciertas normas para proseguir con su aprendizaje. Hay que reconocer, de todas formas, la existencia de distintas variantes en estas clasificaciones, ya que un alumno puede no asistir a clases con regularidad pero cursar asignaturas formales a distancia, por ejemplo.

Proyectos

Un proyecto es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas; la razón de un proyecto es alcanzar objetivos específicos dentro de los límites que imponen un presupuesto, calidades establecidas previamente y un lapso de tiempo previamente definido.

La gestión de proyectos es la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades de un proyecto para satisfacer los requisitos del proyecto.

Un proyecto es reunir varias ideas para llevarlas a cabo, es un emprendimiento que tiene lugar durante un tiempo limitado, y que apunta a lograr un resultado único. Surge como respuesta a una necesidad, acorde con la visión de la organización, aunque ésta puede desviarse en función del interés. El proyecto finaliza cuando se obtiene el resultado deseado, y se puede decir que colapsa cuando desaparece la necesidad inicial, o se agotan los recursos disponibles.

Características de un proyecto según el PMI

De acuerdo con el Project Management Institute (PMI) las características de un proyecto son:

- La capacidad de prestar un servicio como, por ejemplo, las funciones del negocio que respaldan la producción o la distribución

- Un resultado como, por ejemplo, salidas o documentos. Por ejemplo, de un proyecto de investigación se obtienen conocimientos que pueden usarse para determinar si existe o no una tendencia o si un nuevo proceso beneficiará a la sociedad.

Tipos de proyectos

Un proyecto también es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único.

Existen múltiples clasificaciones de los proyectos, una de ellas los considera como productivos y públicos.

- **Proyecto productivo:** Busca generar rentabilidad económica y obtener ganancias en dinero. Los promotores de estos proyectos suelen ser empresas e individuos interesados en alcanzar beneficios económicos.
- **Proyecto público o social:** Buscan alcanzar un impacto sobre la calidad de vida de la población, los cuales no necesariamente se expresan en dinero. Los promotores de estos proyectos son el estado, los organismos multilaterales, las ONG y también las empresas, en sus políticas de responsabilidad social.

Otras formas de realizar la clasificación de los proyectos son las siguientes.

Basándose en el contenido del proyecto

1. Proyectos de construcción
2. Proyectos de Informática
3. Proyectos empresariales
4. Proyectos de desarrollo de productos y servicios

- Basándose en la organización participante

1. Proyectos Internos
2. Proyectos de departamento

3. Proyectos de unidades cruzadas
 4. Proyectos externos (de imagen corporativa)
- Basándose en la complejidad
 1. Proyectos Simples
 2. Proyectos complejos
 3. Proyectos técnicos
 4. Programas
 5. Mega proyectos
 6. Proyectos de vida
 7. Proyectos escolares

Ciclo de un proyecto

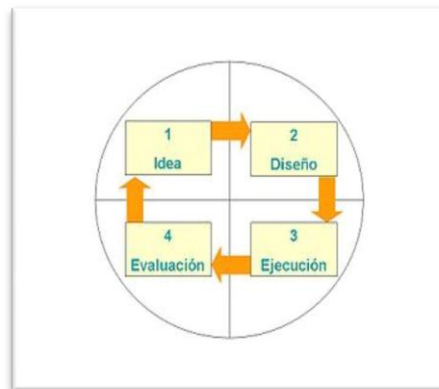


Figura 6. Ciclo de un proyecto

Etapas de un proyecto

La idea de proyecto: Consiste en establecer la necesidad u oportunidad a partir de la cual es posible iniciar el diseño del proyecto. La idea de proyecto puede iniciarse debido a alguna de las siguientes razones:

- Porque existen necesidades insatisfechas actuales o se prevé que existirán en el futuro si no se toman medidas al respecto.
- Porque existen potencialidades o recursos sub aprovechados que pueden optimizarse y mejorar las condiciones actuales.

- Porque es necesario integrar o reforzar otras actividades o proyectos que se producen en el mismo lugar y con los mismos involucrados.

Diseño: Etapa de un proyecto en la que se valoran las opciones, tácticas y estrategias a seguir, teniendo como indicador principal el objetivo a lograr. En esta etapa se produce la aprobación del proyecto, que se suele hacer luego de la revisión del perfil de proyecto y de los estudios de pre-factibilidad, o incluso de factibilidad.

Una vez dada la aprobación, se realiza la planificación operativa, un proceso relevante que consiste en prever los diferentes recursos y los plazos de tiempo necesarios para alcanzar los fines del proyecto, asimismo establece la asignación o requerimiento de personal respectivo.

Ejecución: Consiste en poner en práctica la planificación llevada a cabo previamente.

Evaluación. Es la etapa final de un proyecto en la que éste es revisado, y se llevan a cabo las valoraciones pertinentes sobre lo planeado y lo ejecutado, así como sus resultados, en consideración al logro de los objetivos planteados.

Documentación de un proyecto

- 1 Importancia.
- 2 Informe técnico del proyecto.
 - 2.1 Plan estructurado del proyecto. (Marco Lógico)
 - 2.4 Plan de control de personal.
 - 2.4 Otros planes.
 - 2.4 Manejo de recursos.
- 3 Informe administrativo.
 - 3.1 Plan organizacional del proyecto.
 - 3.2 Plan de gastos / plazos.
 - 3.3 Plan de actividades del personal.
 - 3.4 Plan de gestión de riesgos.
 - 3.5 Otros planes.

4 Manuales de un proyecto.

4.1 Manual técnico.

4.2 Manual de usuario.

4.3 Manual administrativo.

Capacitaciones

Definición: Se entiende por capacitación el conjunto de procesos organizados, relativos tanto a la educación no formal como a la informal de acuerdo con lo establecido por la ley general de educación, dirigidos a prolongar y a complementar la educación inicial mediante la generación de conocimientos, el desarrollo de habilidades y el cambio de actitudes, con el fin de incrementar la capacidad individual y colectiva para contribuir al cumplimiento de la misión institucional, a la mejor prestación de servicios a la comunidad, al eficaz desempeño del cargo y al desarrollo personal integral. Esta definición comprende los procesos de formación, entendidos como aquellos que tienen por objeto específico desarrollar y fortalecer una ética del servicio público basada en los principios que rigen la función administrativa.

Se excluyen de las actividades de capacitación los cursos de carácter informativo, referidos al cumplimiento de niveles de educación media, superior y postgrados conducentes a la obtención de grados académicos.



La capacitación es un proceso, no son cursos aislados e independientes. Debe estar ceñida a las competencias laborales que haya definido la entidad dentro del correspondiente manual, propendiendo por el crecimiento de la persona en el entorno laboral.

Figura 7. Capacitaciones

El contenido de la capacitación debe ser integral para complementar los conocimientos necesarios en la consolidación de las competencias laborales requeridas para el correcto ejercicio del cargo.

Los tipos de capacitación son muy variados y se clasifican con criterios diversos:

Por su formalidad

- **Capacitación Informal.** Es el conjunto de orientaciones o instrucciones que se dan en la operatividad de la empresa, por ejemplo un contador indica a un colaborador de esa área la utilización correcta de los archivos contables o enseña como llevar un registro de ventas o ingresos
- **Capacitación Formal.** Son los que se han programado de acuerdo a necesidades de capacitación específica, pueden durar desde un día hasta varios meses, según el tipo de curso, seminario, taller, etc.

Por su naturaleza

- **Capacitación de orientación:** para familiarizar a nuevos colaboradores de la organización, por ejemplo en caso de los colaboradores ingresantes.
- **Capacitación vestibular:** Es un sistema simulado, en el trabajo mismo.
- **Capacitación en el trabajo:** práctica en el trabajo
- **Entrenamiento de aprendices:** período formal de aprendizaje de un oficio.
- **Entrenamiento técnico:** Es un tipo especial de preparación técnica del trabajo
- **Capacitación de supervisores:** aquí se prepara al personal de supervisión para el desempeño de funciones gerenciales
- **Otros Tipos:** cualquier situación poco usual no incluida anteriormente

Por su nivel ocupacional

- Capacitación de Operarios
- Capacitación de Obreros Calificados
- Capacitación de Supervisores
- Capacitación de Jefes de Línea
- Capacitación de Gerentes

Residencia Universitaria

El mercado de inmobiliarias para alojamiento de larga estancia, precisamente dirigidas a estudiantes universitarios, ha sido escasamente explotada y desarrollada por el sector privado, por lo que la oferta actual es reducida y no supe las necesidades reales de la creciente población universitaria que se desplazan de distintos lugares del país a ciudades más desarrolladas como Milagro, en busca de un ambiente académico más adecuado y competitivo, considerando la gran concentración y diversificación de centros universitarios en la urbe.

Algo que generalmente viven las personas que tienen que transportarse a una ciudad totalmente diferente es el famoso “choque”, que describe un sentimiento de falta de dirección por el desconocimiento de lo apropiado o inapropiado en el nuevo lugar y esto puede producir tristeza, nostalgia, hasta cambios en el temperamento. El lugar donde la persona va a vivir es un factor muy importante para que este choque no sea tan fuerte y pueda obtener una mejor experiencia fuera de su ciudad, por eso el proyecto surge de la necesidad de dar a estas personas una alternativa segura, con todas las comodidades y un ambiente agradable mientras estudian en la universidad.

El construir esta residencia en la UNEMI hace que los estudiantes no tengan problemas de movilización, dedicarán más tiempo al estudio y estarán rodeados de un ambiente juvenil y hogareño, pues habrán muchos estudiantes con quienes puedan compartir y sentirse más adaptados. Este proyecto está definido como una propuesta nueva en la ciudad de Milagro específicamente en la Universidad Estatal de Milagro diseñada en base a las actuales necesidades de este centro de estudios y el mercado local, el cual busca incentivar el desarrollo de alternativas privadas de alojamiento de larga estancia para estudiantes universitarios, cuya oferta de servicio sea de niveles superiores en calidad y capacidad a precios accesibles, los cuales brinden además, servicios complementarios como valor agregado que genere beneficios a sus residentes, instaurando un ambiente más cómodo y agradable que optimice el desarrollo académico y personal de sus residentes.

Con un buen servicio se busca lograr la excelencia académica para ello hay que ganarla y defenderla a pulso. Por lo mismo, solo puede crearse como resultado de esfuerzos tenaces y renuncias a veces dolorosas, imprescindibles para poder abrir nuevas brechas y derroteros en el campo del conocimiento.

La residencia proporciona alojamiento al estudiantado y demás miembros de la comunidad universitaria, así como a otras personas que, aunque no pertenezcan a esta Universidad, participan en las actividades organizadas por la misma. Además de proporcionar alojamiento, la residencia promueve la formación integral de residentes, a través de la realización de actividades culturales, sociales y deportivas

2.2 MARCO LEGAL

El Gobierno Nacional ha creado normativas para el funcionamiento de empresas según la actividad a desarrollar y ha encargado a los diferentes Ministerios y Organismos Gubernamentales.

Los Gobiernos Seccionales como los Municipios han creado regulaciones para aplicar en su jurisdicción como son: uso de suelo, permisos de construcción, permisos de funcionamiento, patentes municipales, permiso sanitario, licencia anual de funcionamiento.

Nombre o razón social

Para determinar el nombre de la empresa es importante tomar en cuenta lo siguiente:

- No tiene que existir otra empresa con el mismo nombre, a fin de evitar confusiones y atentar contra la propiedad intelectual.
- Su nombre tiene que transmitir el servicio a brindar al público.
- Ser un nombre de fácil recordación.

Según los estatutos de la universidad permite la aprobación del proyecto que debe ser presentado y someterlo a la aprobación del CONESUP y al Ministerio Coordinador de Educación previo al análisis y aceptación del Consejo Universitario.

Según el **artículo 352.-** La creación y financiamiento de nuevas casas de estudio y nuevas carreras universitarias públicas se supeditarán a los requerimientos del desarrollo nacional. El organismo encargado de la planificación, regulación y coordinación del sistema y el organismo encargado para la acreditación y aseguramiento de la calidad podrán suspender, de acuerdo con la ley, a las universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores tecnológicos, técnicos y pedagógicos, y conservatorios así como solicitar la derogatoria de aquellas que se creen por ley; Que, el Art. 355 de la Carta Suprema, entre otros principios, establece que el Estado reconocerá a las universidades y escuelas politécnicas autonomía académica, administrativa, financiera y orgánica, acorde con los objetivos del régimen de desarrollo y los principios establecidos en la Constitución. Se reconoce a las universidades y escuelas politécnicas el derecho a la autonomía, ejercida y comprendida de manera solidaria y responsable. Dicha autonomía garantiza el ejercicio de la libertad académica y el derecho a la búsqueda de la verdad, sin restricciones; el gobierno y gestión de sí mismas, en consonancia con los principios de alternancia, transparencia y los derechos políticos; y la producción de ciencia, tecnología, cultura y arte. La autonomía no exime a las instituciones del sistema de ser fiscalizadas, de la responsabilidad social, rendición de cuentas y participación en la planificación nacional; Que, el Art. 356 de la Constitución de la República, entre otros principios establece que será gratuita la educación superior pública de tercer nivel, y que esta gratuidad está vinculada con la responsabilidad académica de las estudiantes y los estudiantes; Que, la Constitución de la República en su Art. 298 establece que habrá una pre asignación destinada a la educación superior, cuyas transferencias serán predecibles y automáticas; Que, la Constitución de la República en su Art. 357 establece que el Estado garantizará el financiamiento de las instituciones públicas de educación superior, y que la distribución de estos recursos deberá basarse fundamentalmente en la calidad y otros criterios definidos en la ley.

Art. 11.- Responsabilidad del Estado Central.- El Estado Central deberá proveer los medios y recursos únicamente para las instituciones públicas que conforman el

Sistema de Educación Superior, así como también, el brindar las garantías para que las todas las instituciones del aludido Sistema cumplan con:

- a) Garantizar el derecho a la educación superior;
- b) Generar condiciones de independencia para la producción y transmisión del pensamiento y conocimiento;
- c) Facilitar una debida articulación con la sociedad;
- d) Promover y propiciar políticas que permitan la integración y promoción de la diversidad cultural del país;
- e) Promover y propiciar políticas públicas que promuevan una oferta académica y profesional acorde a los requerimientos del desarrollo nacional;
- f) Articular la integralidad con los niveles del sistema educativo nacional;
- g) Garantizar la gratuidad de la educación superior pública hasta el tercer nivel; y,
- h) Garantizar su financiamiento en las condiciones establecidas en esta Ley, en observancia a las normas aplicables para cada caso.

2.1 MARCO CONCEPTUAL

Altruismo.- es la capacidad de actuar desinteresadamente en beneficio de otros que pueden necesitar la ayuda o que se encuentran en condiciones de inferioridad. Se considera que el altruismo es una condición inherente al ser humano ya que el mismo, al vivir en sociedad, se relaciona con otros individuos y desarrolla todo tipo de sentimientos de compasión, empatía y amor que lo llevan a actuar de manera desinteresada y compasiva.

Ayuntamiento.- es el órgano administrativo de menor rango territorial y, por tanto, el más cercano al ciudadano; aunque los municipios grandes suelen subdividirse administrativamente en barrios, distritos, cuarteles, secciones, delegaciones, sindicaturas o pedanías (estas últimas de carácter más rural).

Botanas.- es un aperitivo

Cognitivo.- es aquello perteneciente o relativo al conocimiento. Éste, a su vez, es el conjunto de información almacenada mediante la experiencia o el aprendizaje.

Cognitivo.- es aquello perteneciente o relativo al conocimiento. Éste, a su vez, es el conjunto de información almacenada mediante la experiencia o el aprendizaje

Déficit.- es la falta o escasez de algo que se juzga necesario. Puede tratarse de distintos tipos de bienes, como el dinero, la comida o cualquier otra cosa. Por lo tanto, existen distintos tipos de déficit.

Descentralización.- La esencia de la descentralización es la libertad que tienen los administradores de los niveles operativos de la organización (subunidades) para tomar decisiones.

Desestacionalización- Eliminar el efecto de que una variable se comporte de la misma forma en los mismos periodos de un año a lo largo de diversos ejercicios.

Dimensión integral.- es un adjetivo que permite señalar a lo que es total o global. El término procede del latín *integrālis*. Por ejemplo: “Este país necesita un proyecto integral y no medidas que actúan como parches para solucionar sólo los problemas más urgentes”.

Directrices.- Norma o conjunto de normas e instrucciones que dirigen, guían u orientan una acción, una cosa o a una persona

Efectividad.- es la capacidad de lograr un efecto deseado, esperado o anhelado. En cambio, eficiencia es la capacidad de lograr el efecto en cuestión con el mínimo de recursos posibles viable.

Eficacia.- es la capacidad de alcanzar el efecto que espera o se desea tras la realización de una acción. No debe confundirse este concepto con el de eficiencia (del latín *efficientia*), que se refiere al uso racional de los medios para alcanzar un objetivo predeterminado (es decir, cumplir un objetivo con el mínimo de recursos disponibles y tiempo).

Eficiencia.- es el uso racional de los medios con que se cuenta para alcanzar un objetivo predeterminado. Se trata de la capacidad de alcanzar los objetivos y metas programadas con el mínimo de recursos disponibles y tiempo, logrando de esta forma su optimización.

Enfoque sistémico.- es una propuesta administrativa útil y válida que ha demostrado científicamente su efectividad, estrechamente relacionada con el entorno de la organización, que facilita la relación humanista empresarial y que permite la aplicación de modelos diferentes para problemas diferentes.

Escolanovista.- Surgió a fines del siglo xix (Escuela Nueva), fue un movimiento particularmente comprometido con la formación docente y la renovación de la práctica cotidiana del aula extendida en Latinoamérica, propiciando una reforma educativa.

Espartano.- De Esparta o relativo a esta antigua ciudad de Grecia.

Flujo neto.- Es la diferencia entre los ingresos netos y los desembolsos netos, descontados a la fecha de aprobación de un proyecto de inversión con la técnica de "valor presente", esto significa tomar en cuenta el valor del dinero en función del tiempo.

Fragmentar.- Dividir en partes o fragmentos

Fuerza del trabajo.- capacidad del hombre para trabajar, conjunto de fuerzas físicas y espirituales de que el hombre dispone y que utiliza en el proceso de producción de los bienes materiales.

Fuerzas productivas.- conjunto de los medios de producción y de los hombres que los emplean para producir bienes materiales. La parte material de las fuerzas productivas, ante todos los medios de trabajo, constituye la base material y técnica de la sociedad.

Galicismo.- Palabra o expresión de origen francés empleada en otro idioma.

Gastos hundidos.- es aquel en el que ya se ha incurrido independientemente de si se realiza o no el proyecto, por lo que no es relevante para la toma de decisiones, por lo que se deben suprimir en el análisis y la valuación de un proyecto.

Imprimación.- es el proceso por el cual se prepara una superficie para un posterior pintado. A la superficie ya imprimada se le llama Soporte pictórico. Los soportes más usuales en la historia han sido: paredes (pintura al fresco o murales), tablas de madera, lienzos y pergamino o papel.

Inflación.- es el incremento generalizado de los precios de bienes y servicios con relación a una moneda durante un período de tiempo determinado.

Inherente.- procede del latín *inhaerens*, una conjugación del verbo *inhaerēre* ("estar unido"). El concepto se utiliza para nombrar a aquello que, por su naturaleza, no puede separarse de algo ya que está unido de una manera indivisible.

Insignes.- Célebre, famoso.

Interacción.- es una acción recíproca entre dos o más objetos, sustancias, personas o agentes.

Inversión.- es el acto mediante el cual se adquieren ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo.

Krausismo.- es una doctrina que defiende la tolerancia académica y la libertad de cátedra frente al dogmatismo. Debe su nombre al pensador postkantiano alemán Karl Christian Friedrich Krause (1781-1832). Esta filosofía tuvo gran difusión en España donde alcanzó su máximo desarrollo práctico, gracias a la obra de su gran divulgador, Julián Sanz del Río y a la Institución Libre de Enseñanza dirigida por Francisco Giner de los Ríos, además de la contribución de un gran jurista como Federico de Castro.

Legislación.- es el conjunto de cuerpos legales o de leyes por las cuales se gobierna un Estado o una materia determinada.

Lineamientos.- es también una explicación o una declaración de principios. Cuando un grupo político presenta sus lineamientos, está dando a conocer su postura sobre ciertos temas. Sus afiliados estarán en condiciones entonces de decidir si están de acuerdo con dichas ideas o, de lo contrario, si prefieren quedar fuera de los lineamientos.

Longevo.- Que tiene mucha edad o ya es muy viejo.

Neuropsicología.- es una disciplina fundamentalmente clínica, que converge entre la neurología y la psicología. La neuropsicología estudia los efectos que una lesión, daño o funcionamiento anómalo en las estructuras del sistema nervioso central causa sobre los procesos cognitivos, psicológicos, emocionales y del comportamiento individual.

ONG.- Una organización no gubernamental (tanto en singular como en plural ONG) es una entidad de carácter público, con diferentes fines y objetivos humanitarios y sociales definidos por sus integrantes, creada independientemente de los gobiernos locales, regionales y nacionales.

Preponderante.- Que prevalece o tiene mayor importancia.

Presupuesto.- al cálculo anticipado de los ingresos y gastos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina, un gobierno) durante un período, por lo general en forma anual.¹ Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización.

Productividad.- es la relación entre la producción obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción. También puede ser definida como la relación entre los resultados y el tiempo utilizado para obtenerlos: cuanto menor sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado, más productivo es el sistema.

Pronóstico.- conocimiento anticipado de algún suceso.

Provisión.- Conjunto de cosas, especialmente alimentos o productos de primera necesidad, que se guardan o se reservan para un fin determinado.

Psicomotora.- es una disciplina que, basándose en una concepción integral del sujeto, se ocupa de la interacción que se establece entre el conocimiento, la emoción, el movimiento y de su importancia para el desarrollo de la persona, de su corporeidad, así como de su capacidad para expresarse y relacionarse en el mundo que lo envuelve.

Relaciones de producción.- conjunto de relaciones económicas que se establecen entre los hombres, independientemente de su conciencia y de su voluntad, en el proceso de producción, cambio, distribución y consumo de los bienes materiales.

Rentabilidad económica.- mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forma el activo total). Es además totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

Retrocesos.- Movimiento hacia atrás en el tiempo o en el espacio.

Semántico.- e refiere a los aspectos del significado, sentido o interpretación del significado de un determinado elemento, símbolo, palabra, expresión o representación formal. En principio cualquier medio de expresión (lenguaje formal o natural) admite una correspondencia entre expresiones de símbolos o palabras y

situaciones o conjuntos de cosas que se encuentran en el mundo físico o abstracto que puede ser descrito por dicho medio de expresión.

Sinérgica.- Acción de dos o más causas cuyo efecto es superior a la suma de los efectos individuales.

Sintáctica.- Forma correcta en que deben estar dispuestos los símbolos que componen una instrucción ejecutable por el ordenador:

Sistema fiscal.- es el conjunto de elementos que tiene por objetivos la recaudación de impuestos de las personas (físicas y morales), la expedición de leyes para gravar (imponer las tasas de impuestos) los actos o actividades sujetos a impuestos, y los medios de defensa del tributador (las instancias legales), así como la creación de las instituciones públicas para cumplir con este acto del Estado.

Software.- al equipamiento lógico o soporte lógico de un sistema informático; comprende el conjunto de los componentes lógicos necesarios que hacen posible la realización de tareas específicas, en contraposición a los componentes físicos, que son llamados hardware.

Solvencia.- a la capacidad financiera (capacidad de pago) de la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo y los recursos con que cuenta para hacer frente a tales obligaciones, o sea una relación entre lo que una empresa tiene y lo que debe.

Superávit.- es la abundancia de algo que se considera útil o necesario

Superestructura.- el conjunto de elementos de la vida social dependientes de la infraestructura.

Tertulia.- es una reunión informal y periódica de gente interesada en un tema o en una rama concreta del arte, la ciencia o la filosofía, para debatir e informarse o compartir ideas y opiniones. Por lo general, la reunión tiene lugar en un café o cafetería y suelen participar en ellas personas del ámbito intelectual. Es una costumbre de origen español y se mantuvo arraigada hasta mediados del siglo XX en las colonias independizadas del imperio español.

Tesis marxistas.- es el conjunto de doctrinas políticas y filosóficas derivadas de la obra de Karl Marx, filósofo y periodista revolucionario alemán, quien contribuyó en campos como la sociología, la economía y la historia, y de su amigo Friedrich Engels, quien le ayudó en muchas de sus teorías.

Utilitarismo.- es una teoría ética que asume las siguientes tres propuestas: lo que resulta intrínsecamente valioso para los individuos, el mejor estado de cosas es aquel en el que la suma de lo que resulta valioso es lo más alta posible; y lo que debemos hacer es aquello que consigue el mejor estado de cosas conforme a esto.

Vestibular.- es un tradicional examen de ingreso tomado por las universidades brasileñas a fin de seleccionar candidatos para las vacantes ofrecidas. Se trata de una prueba que evalúa los conocimientos adquiridos tanto en la escuela primaria como en la secundaria, siendo el principal medio de acceso a la educación universitaria en Brasil.

Vida ascética.- Se denomina ascética o ascetismo a la doctrina filosófica y religiosa que busca purificar el espíritu por medio de la negación de los placeres materiales; al conjunto de procedimientos y conductas de doctrina moral que se basa en la oposición sistemática al cumplimiento de necesidades de diversa índole que dependerá, en mayor o menor medida, del grado y orientación de que se trate.

Visión holística.- la observación de algo desde el punto de vista funcional a partir de todas sus partes e interrelacionarlas unas con otras como un todo. Se trata de un modelo funcional y no estático, integral y no dividido, incluyente y no excluyente, ampliado y no limitado, total y no aislado.

World Tourism.- organización mundial del turismo.

World wide.- es un sistema de distribución de información basado en hipertexto o hipermedios enlazados y accesibles a través de Internet. Con un navegador web, un usuario visualiza sitios web compuestos de páginas web que pueden contener texto, imágenes, videos u otros contenidos multimedia, y navega a través de ellas usando hiperenlaces.

2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis general

La inadecuada de infraestructura en la UNEMI, da origen a que no exista un lugar para brindar el servicio de hospedaje.

2.4.2 Hipótesis particulares

- El desaprovechamiento de la demanda estudiantil genera que los estudiantes desistan de su formación académica y por ende fuga de potenciales profesionales de calidad.
- La pérdida de interés por parte de los estudiantes, se debe al costo que implica cursar una carrera universitaria incluyendo en estos además los costos de los viáticos.
- El estudiante no considera la alternativa de hospedarse en uno de los hoteles de la localidad debido a su alto costo ya que dispone de un presupuesto limitado de sus gastos.
- El resultado de organizar pocos eventos para nuevos proyectos integrando a los estudiantes de la UNEMI con universidades de otras regiones afecta a la autoeducación.
- Los pocos seminarios y capacitaciones impartidas por profesionales dificulta un mejor desarrollo de actividades académicas en su aprendizaje.
- La implementación de la residencia estudiantil beneficiará a los alumnos de la institución que residen fuera del cantón Milagro ofreciéndoles un lugar seguro y confortable para optimizar el aprovechamiento de su enseñanza, además que la UNEMI sea reconocida a nivel nacional como una institución de primer orden.

2.4.3 Declaración de variables

Hipótesis General:

Variable Independiente.- Inadecuada infraestructura

Variable Dependiente.- Servicio de hospedaje

Hipótesis Particular 1:

Variable Independiente.- Demanda estudiantil

Variable Dependiente.- Formación académica

Variable Dependiente.- Fuga de profesionales de calidad

Hipótesis Particular 2:

Variable Independiente.- Estudiante

Variable Dependiente.- Costo

Variable Dependiente.- Carrera universitaria

Hipótesis Particular 3:

Variable Independiente.- Estudiante

Variable Dependiente.- Hoteles

Variable Dependiente.- Presupuesto

Variable Dependiente.- Gastos

Hipótesis Particular 4:

Variable Independiente.- Nuevos proyectos

Variable Dependiente.- Autoeducación

Hipótesis Particular 5:

Variable Independiente.- Seminarios y capacitaciones

Variable Dependiente.- Actividades académicas

Variable Dependiente.- Aprendizaje

Hipótesis Particular 6:

Variable Independiente.- Residencia estudiantil

Variable Dependiente.- Confort

Variable Dependiente.- Enseñanza

Variable Dependiente.- Institución de primer orden

2.2.1 Operacionalización de las variables

Cuadro 1. Operacionalización de variables

| VARIABLES | DEFINICIÓN | INDICADOR |
|--------------------------|---|--|
| Servicio de hospedaje | Es el servicio que se presta para permitir que una persona o grupo de personas accedan a un albergue a cambio de una tarifa. | Número de estudiantes de la UNEMI Número de estudiantes que acceden al servicio |
| Formación académica | Es un proceso en el cual los alumnos se desarrollan socialmente a través de la adquisición de valores, actitudes y habilidades que inciden en su desempeño intelectual. | Alumnos matriculados por carrera |
| Profesionales de calidad | Persona que brinda un servicio o elabora un bien, garantizando el resultado con calidad y excelencia. | Seguimiento de estudiantes egresados |
| Costos | Es el esfuerzo económico que se entrega por un servicio o fabricación de un producto para lograr un objetivo. | Presupuesto de la UNEMI |
| Carrera universitaria | Conjunto de estudios que capacitan para ejercer una profesión, convirtiéndose en la principal actividad de la persona. | Alumnos matriculados por carrera |
| Hoteles | El hotel es un edificio equipado y planificado dedicado al alojamiento de huéspedes o viajeros de manera temporal. | Infraestructura Reporte del Municipio |
| Presupuesto | Es un plan de acción de gasto para una actividad económica en un período futuro, generalmente de un año, a partir de los ingresos disponibles. | Presupuesto real de la UNEMI |

| VARIABLES | DEFINICIÓN | INDICADOR |
|-----------------------------|---|--|
| Gastos | Es lo que se ha gastado para la obtención de un producto o servicio. | Presupuesto real de la UNEMI |
| Autoeducación | El ser humano debe estar en un grado de madurez apto, con capacidad y responsabilidad para educarse por sí mismo. | Encuestas a los estudiantes |
| Actividades académicas | Conjunto de acciones planificadas llevadas a cabo por docentes y estudiantes, dentro o fuera del aula, de carácter individual o grupal, que tienen como finalidad alcanzar los objetivos y finalidades de la enseñanza. | Reportes de cada unidad académica |
| Aprendizaje | Es el proceso a través del cual se adquieren o modifican habilidades, destrezas, conocimientos, valores como resultado del estudio, la experiencia, el razonamiento y la observación para el desarrollo de la persona. | Test Evaluaciones |
| Entorno | Es aquello que rodea a algo o alguien para propiciar las condiciones adecuadas para el íntegro desarrollo del ser humano. | Ficha de observaciones |
| Confort | Es la sensación agradable de bienestar y comodidad de una persona frente a distintas situaciones. | Detalle de servicio Planos |
| Enseñanza | Es la trasmisión de conocimientos del docente hacia el estudiante, a través de diversos medios y técnicas. | Encuestas Test |
| Institución de primer orden | Es cuando ésta goza de un gran prestigio debido a la excelencia académica. | Infraestructura Estructura organizacional |
| Infraestructura | Es la parte de una construcción que está bajo el nivel del suelo y constituyen la base de una actividad. | Estructura física |

| VARIABLES | DEFINICIÓN | INDICADOR |
|--------------------------|--|---|
| Demanda estudiantil | Es la cantidad de alumnos que desean o se encuentran cursando una carrera universitaria con el fin de satisfacer sus deseos o necesidades. | Número de estudiantes matriculados |
| Estudiante | Se dedica al estudio de una disciplina, ciencia o arte con esfuerzo y mérito. | Nómina de estudiantes |
| Proyectos | Es el conjunto de actividades coordinadas que buscan cumplir un objetivo específico en un periodo de tiempo determinado. | Reporte del departamento de investigación |
| Seminarios | Es una reunión especializada donde un profesional experto desarrolla un estudio profundo de una determinada materia interactuando con los participantes. | Diplomas |
| Capacitaciones | Es un proceso educativo a corto plazo dónde se adquieren conocimientos, desarrollan habilidades y cambian actitudes con el fin de incrementar la capacidad individual y colectiva para ser eficientes y productivos. | Certificados de asistencia |
| Residencia universitaria | Es un centro que brinda alojamiento a estudiantes universitarios con el objetivo de satisfacer las necesidades en su formación. | Infraestructura |

CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente trabajo se utilizarán como tipos de investigaciones los siguientes:

Documental: se utilizarán textos bibliográficos e internet que han permitido enriquecer el marco teórico.

Descriptiva: la información y el análisis de los datos serán realizados detalladamente, representando cada uno de los temas relacionados a investigar.

Correlacional: se la utilizará porque permitirá hacer comparaciones entre dos o más variables.

Explicativa: daremos a conocer en detalle la explicación de cada una de las variables delineadas.

Transeccional: se la aplicará porque la encuesta y entrevista se la realizará en un solo momento del tiempo.

De campo: se lo realizará en el lugar dónde se produce el problema de la investigación permitiendo analizar el grado de aceptación del proyecto.

Diseño

El diseño que se aplicará en la investigación es de tipo cuantitativo porque se analizará el diagrama de causa-efecto y se utilizará la estadística para la tabulación de la información recolectada.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la población

Se considerarán a los estudiantes de la UNEMI que pertenezcan a las cinco Unidades Académicas, legalmente matriculados y que asistan regularmente a clases.

3.2.2 Delimitación de la población

El universo del que tomaremos la población es finita debido a que conocemos el tamaño de la población total de estudiantes de la Universidad Estatal de Milagro de las cinco Unidades Académicas.

3.2.3 Tipo de muestra

La forma en que aplicaremos el tamaño de la muestra es de tipo probabilístico con el método aleatorio simple con estratificación en las cinco Unidades Académicas:

- Unidad académica de ciencias de la ingeniería.
- Unidad académica de ciencias de educación y de la comunicación
- Unidad académica de ciencias administrativas y comerciales
- Unidad académica de educación continua y a distancia
- Unidad académica de ciencias de las salud

3.2.4 Tamaño de la muestra

Para el presente estudio se procedió a calcular el tamaño de la muestra tomando como referencia principal las cinco Unidades Académicas que tiene la UNEMI; para lo cual se procedió a aplicar la siguiente fórmula:

U= Tamaño de la población

n= Tamaño de la muestra

p= Posibilidad de que ocurra un evento, p = 0,5

q= Posibilidad de no ocurrencia de un evento, q = 0.5

E= Error, se considera el 5%; E = 0,05

Z= Nivel de confianza, que para el 95%, Z = 1,96

$$n = \frac{N p q}{\frac{(N-1)E^2}{Z^2} + pq}$$

$$n = \frac{5811 (0,5) (0,5)}{\frac{(5811-1) (0.05)^2}{(1,96)^2} + (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{1452,75}{3,7809766 + 0,25}$$

n= 360 alumnos de la UNEMI

Con la muestra total obtenida (360) se realizó una estratificación que permita obtener la cantidad específica de encuestas dirigidas a estudiantes por cada Unidad Académica.

Muestra = 360

Numero total de estudiantes = 5811

$360/5811 = 0,06195147$

Cuadro 2. Estratificación de las Unidades Académicas

| UNIDAD ACADÉMICA | ESTUDIANTES | N° DE ENCUESTAS | % |
|--|-------------|-----------------|-------------|
| CIENCIAS DE LA INGENIERÍA | 874 | 54 | 15% |
| CIENCIAS DE EDUCACIÓN Y COMUNICACIÓN | 1207 | 75 | 21% |
| CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES | 2122 | 131 | 37% |
| EDUCACIÓN CONTINUA Y A DISTANCIA | 1029 | 64 | 18% |
| CIENCIAS DE LA SALUD | 579 | 36 | 10% |
| TOTAL ESTUDIANTES | 5811 | 360 | 100% |

3.2.5 Proceso de selección

Números aleatorios, en el que se determinará la cantidad de estudiantes que se encuestarán por Unidad Académica.

Selección sistemática de elementos muestrales, en el que se tomará en cuenta el número total de estudiantes en cada unidad académica, para seleccionar estratificadamente el número de encuestados.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1 Métodos teóricos

Emplearemos los métodos inductivo y deductivo porque nos servirán para descomponer las variables previamente analizadas y descritas, así como también el método comparativo y estadístico porque relacionaremos las variables obtenidas de las hipótesis para la elaboración de la encuesta, tabulando la información de tal modo que emplearemos el método sintético y analítico con el cual obtendremos conclusiones que nos permitan determinar el grado de aceptación del proyecto propuesto.

3.3.2 Métodos empíricos

Entre los métodos empíricos que se aplicará en la investigación constará la observación, porque de acuerdo al estudio se llegará a identificar los rasgos existentes en las variables como la falta de infraestructura en la universidad, la demanda estudiantil, la fuga de profesionales, el costo del servicio, y el aprendizaje de los estudiantes.

Los métodos empíricos complementarios a aplicarse será la encuesta, realizada de acuerdo a un formato previamente elaborado, en el que constarán las principales preguntas a los potenciales beneficiarios del proyecto.

3.3.3 Técnicas e instrumentos de la Investigación

Las técnicas a utilizar en la presente investigación es la encuesta; utilizando un formato previamente elaborado y adecuado a las necesidades de información, se procederá a realizar encuestas a los estudiantes de la UNEMI, tomando en consideración la variabilidad de las distintas unidades académicas.

3.4 PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

La información obtenida a través de la encuesta, tuvo el siguiente procedimiento:

- Aplicación de la encuesta.
- Recopilación de la información.
- Tabulación de la información.
- Análisis de los resultados de la tabulación.
- Interpretación de los resultados

La herramienta a utilizara para la tabulación de la información estadística será el programa Excel, el mismo que nos permitirá generar una tabla de datos representada mediante gráficos para realizar el respectivo análisis.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

En la actualidad la UNEMI no cuenta con un espacio para brindar el servicio de la Residencia Universitaria debido al desconocimiento de las necesidades estudiantiles por falta de una minuciosa investigación de mercado a favor de los estudiantes, siendo indispensable para el mejoramiento de la enseñanza con un mejor rendimiento en las aulas.

El impedimento de que jóvenes abandonen sus estudios universitarios se deben a tres factores sumamente importantes, los cuales son:

- Distancia existente entre sus hogares y la universidad.
- Los recursos económicos limitados para cubrir sus estudios y
- El trabajo.

Siendo la distancia existente la que lleva más peso debido a que muchos alumnos pertenecen a cantones aledaños a la ciudad de Milagro, así como también los recursos económicos. Es por ellos la existencia de este proyecto.

Actualmente la Universidad Estatal de Milagro se encuentra en una etapa de desarrollo en busca de la acreditación, la fortaleza más enfatizada se visualiza en las actividades curriculares desarrolladas en prosperidad de los estudiantes universitarios; y con la ejecución de la Residencia Universitaria, la universidad dará un gran paso en el bienestar de la comunidad estudiantil, llegando a ser una de las

pocas universidades reconocidas a nivel nacional y regional por su gran aporte en el porvenir de la formación de los futuros graduados, siendo éstos profesionales emprendedores y competitivos dignos de pertenecer a su noble institución, la UNEMI.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS.

Para el estudio fue necesario especificar la población como lo son las cinco Unidades Académicas, con el fin de obtener información válida de todos quienes integran la Universidad Estatal de Milagro, considerando las opiniones de ambos sexos.

Cuadro 3. Genero por unidades académicas

| UNIDAD ACADÉMICA | MASCULINO | FEMENINO | TOTAL GENERAL |
|---|--------------|--------------|---------------|
| Ciencias administrativas y comerciales | 46 | 85 | 131 |
| Ciencias de la ingeniería | 38 | 16 | 54 |
| Educación continua y a distancia | 26 | 38 | 64 |
| Ciencias de la educación y de la comunicación | 21 | 54 | 75 |
| Ciencias de la salud | 4 | 32 | 36 |
| TOTAL GENERAL | 135 | 225 | 360 |
| PORCENTAJES | 37,5% | 62,5% | 100% |

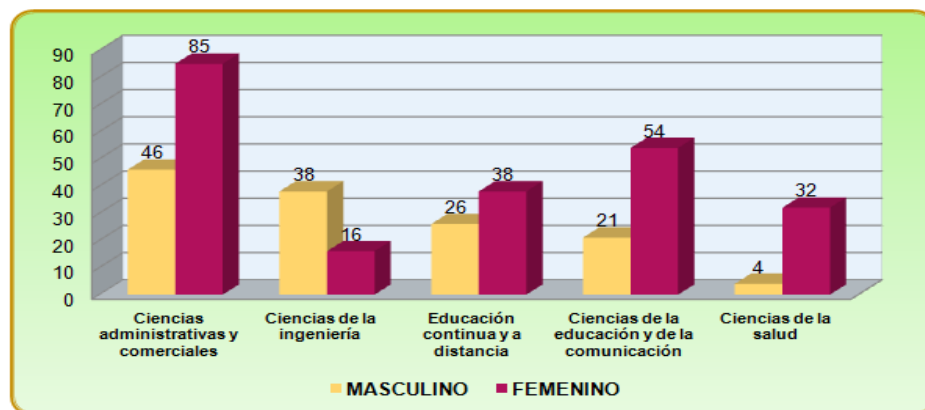


Figura 8. Genero por Unidad Académica

Análisis

El 62,5% de la información recolectada, se la obtuvo por parte del género femenino; mientras que el 37,5% se la obtuvo del género masculino, esto quiere decir que ambos sexos participaron en la encuesta; sin pasar por alto el criterio de los compañeros.

Cuadro 4. Con quién reside actualmete

| UNIDAD ACADÉMICA | SOLO | PADRES | FAMILIARES | OTROS | TOTAL GENERAL |
|---|------------|------------|------------|-----------|---------------|
| Ciencias administrativas y comerciales | 21 | 87 | 15 | 8 | 131 |
| Educación continua y a distancia | 19 | 33 | 9 | 3 | 64 |
| Ciencias de la educación y de la comunicación | 10 | 57 | 5 | 3 | 75 |
| Ciencias de la ingeniería | 8 | 36 | 7 | 3 | 54 |
| Ciencias de la salud | 1 | 17 | 13 | 5 | 36 |
| TOTAL GENERAL | 59 | 230 | 49 | 22 | 360 |
| PORCENTAJE | 16% | 64% | 14% | 6% | 100% |

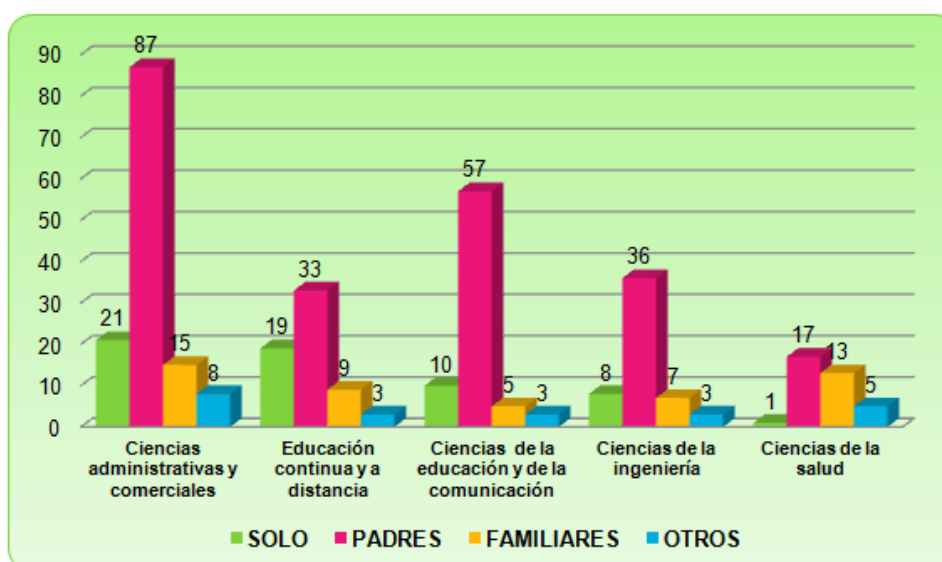


Figura 9. Con quién actualmente reside

Análisis

A simple vista se puede observar que el 64% de los estudiantes que pertenecen a esta institución viven con sus padres, siendo éstos dependientes de sus progenitores; sin embargo el 16% de ellos viven solos, siguiendo aquellos que viven con familiares con un 14%.

Cuadro 5. ¿Cómo califica el espacio físico que posee la UNEMI para la implementación del proyecto?

| UNIDAD ACADÉMICA | ADECUADO | INADECUADO | TOTALMENTE ADECUADO | TOTAL GENERAL |
|---|------------|------------|---------------------|---------------|
| Ciencias administrativas y comerciales | 57 | 7 | 67 | 131 |
| Ciencias de la educación y de la comunicación | 43 | 4 | 28 | 75 |
| Ciencias de la ingeniería | 29 | 8 | 17 | 54 |
| Educación continua y a distancia | 24 | 3 | 37 | 64 |
| Ciencias de la salud | 18 | 12 | 6 | 36 |
| TOTAL GENERAL | 171 | 34 | 155 | 360 |
| PORCENTAJE | 48% | 9% | 43% | 100% |

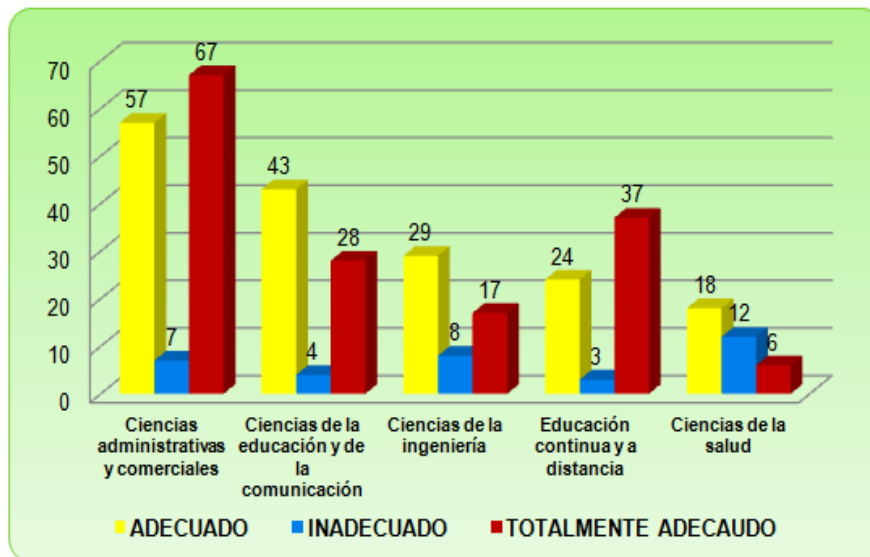


Figura 10. Tipo de espacio físico

Análisis

Los estudiantes universitarios con un 48% y 43% de la muestra tomada dando en su totalidad un 91%, consideran que la UNEMI dispone de espacio físico adecuado, siendo este dato muy relevante para poner en marcha el proyecto.

Cuadro 6. Por qué los estudiantes pierden el interés de continuar con sus estudios universitarios

| UNIDAD ACADÉMICA | DISTANCIA | TRABAJO | RECURSOS ECONOMICOS | TOTAL GENERAL |
|---|------------|------------|---------------------|---------------|
| Ciencias administrativas y comerciales | 62 | 24 | 45 | 131 |
| Ciencias de la educación y de la comunicación | 39 | 15 | 21 | 75 |
| Educación continua y a distancia | 34 | 21 | 9 | 64 |
| Ciencias de la ingeniería | 25 | 7 | 22 | 54 |
| Ciencias de la salud | 6 | 5 | 25 | 36 |
| TOTAL GENERAL | 166 | 72 | 122 | 360 |
| PORCENTAJE | 46% | 20% | 34% | 100% |

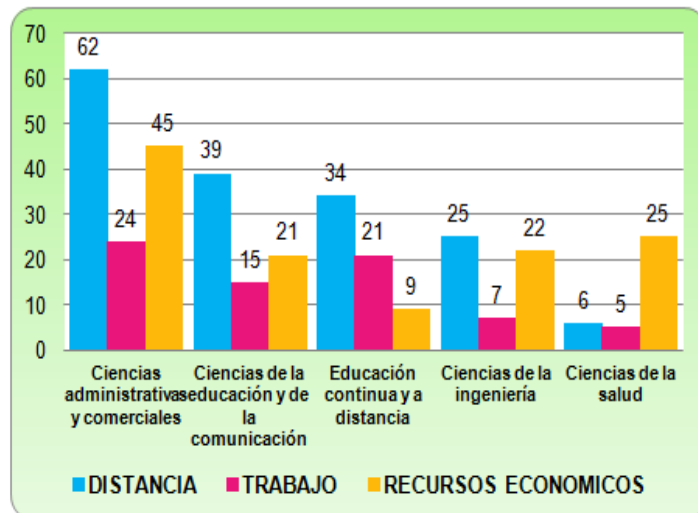


Figura 11. Desisten en sus estudios

Análisis

Muchos de los alumnos dan como referencia que en un 46% ellos se apartan de su carrera universitaria debido a la distancia que hay de sus hogares al lugar de estudio (UNEMI), así mismo el 34% especifican que se debe a la falta de recursos económicos, y por consiguiente el 20% por motivo de trabajo.

Cuadro 7. Dónde habita o reside

| UNIDAD ACADÉMICA | URBANO | URBANO MARGINAL | RURAL | OTRO CANTÓN | TOTAL GENERAL |
|---|--|-----------------|------------|-------------|---------------|
| | Ciencias administrativas y comerciales | 31 | 14 | 14 | 72 |
| Ciencias de la ingeniería | 19 | 8 | 5 | 22 | 54 |
| Ciencias de la educación y de la comunicación | 18 | 13 | 19 | 25 | 75 |
| Ciencias de la salud | 15 | 3 | 8 | 10 | 36 |
| Educación continua y a distancia | 12 | 9 | 11 | 32 | 64 |
| TOTAL GENERAL | 95 | 47 | 57 | 161 | 360 |
| PORCENTAJE | 26% | 13% | 16% | 45% | 100% |

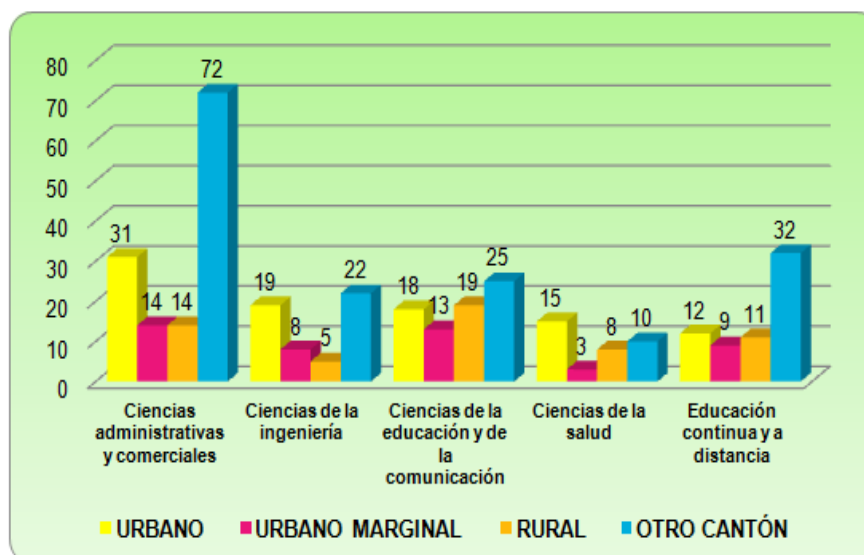


Figura 12. Lugar donde habita

Análisis

Como se ve reflejado en el cuadro, el 45% de los estudiantes que acuden a la UNEMI para cursar sus estudios residen en otros cantones, seguidos de los que viven en Milagro y 13% de alumnos que viven en el sector urbano marginal.

Cuadro 8. Qué tan costoso le resulta trasladarse a la Universidad

| UNIDAD ACADÉMICA | MUY COSTOSO | COSTOSO | POCO COSTOSO | NO CUESTA | TOTAL GENERAL |
|---|-------------|------------|--------------|-----------|---------------|
| Ciencias administrativas y comerciales | 60 | 53 | 13 | 5 | 131 |
| Ciencias de la educación y de la comunicación | 24 | 35 | 9 | 7 | 75 |
| Educación continua y a distancia | 22 | 34 | 7 | 1 | 64 |
| Ciencias de la ingeniería | 21 | 14 | 15 | 4 | 54 |
| Ciencias de la salud | 10 | 13 | 13 | 0 | 36 |
| TOTAL GENERAL | 137 | 149 | 57 | 17 | 360 |
| PORCENTAJE | 38% | 41% | 16% | 5% | 100% |

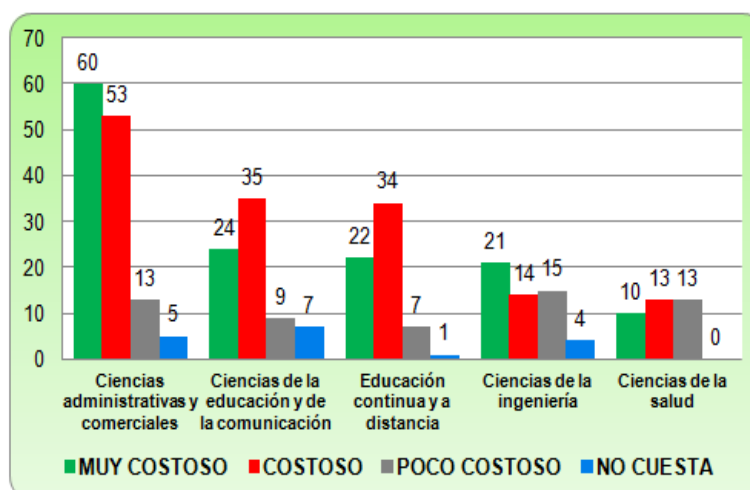


Figura 13. Que tan costoso resulta trasladarse

Análisis

Para muchos de los estudiantes encuestados que son el 41% (costoso) y el 38% (muy costoso), les resulta costoso trasladarse a la universidad debido al gasto que hacen por transporte público, siendo aquellos los que pertenecen a otros cantones; en cambio a un 5% no le cuesta trasladarse.

Cuadro 9. Cómo califica el presupuesto que dispone para sus estudios universitarios

| UNIDAD ACADÉMICA | MUY ALTO | ALTO | MEDIO | BAJO | MUY BAJO | TOTAL GENERAL |
|---|------------|------------|------------|-----------|-----------|---------------|
| Ciencias de la ingeniería | 6 | 12 | 97 | 9 | 7 | 131 |
| Ciencias de la educación y de la comunicación | 12 | 22 | 35 | 5 | 1 | 75 |
| Ciencias administrativas y comerciales | 14 | 7 | 35 | 6 | 2 | 64 |
| Educación continua y a distancia | 3 | 5 | 36 | 8 | 2 | 54 |
| Ciencias de la salud | 10 | 6 | 12 | 6 | 2 | 36 |
| TOTAL GENERAL | 45 | 52 | 215 | 34 | 14 | 360 |
| PORCENTAJE | 13% | 14% | 60% | 9% | 4% | 100% |

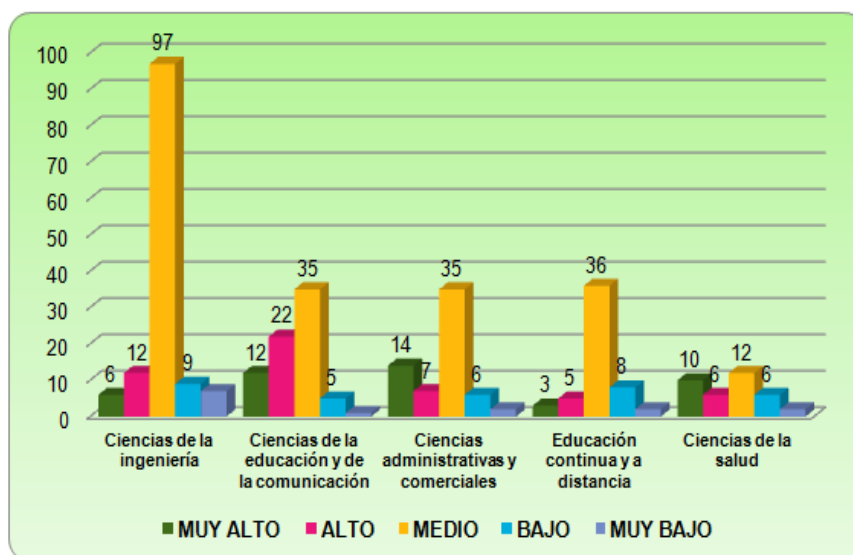


Figura 14. Presupuesto para sus estudios

Análisis

El 60% de estudiantes señalan que el presupuesto que disponen para sus estudios es de un nivel medio, es decir sus padres están en la disponibilidad de solventar su carrera, por otro lado vemos que un 9% de los compañeros se encuentran en un nivel bajo; no está mal, pero de igual forma es preocupante ya que los que disponen de pocos recursos son los que más tienen deseos de superación, y es donde la institución debe aprovechar.

Cuadro 10. Considera que está en la posibilidad de pagar el servicio de hospedaje

| UNIDAD ACADÉMICA | SI | NO | TAL VEZ | TOTAL GENERAL |
|---|------------|------------|------------|---------------|
| Ciencias administrativas y comerciales | 86 | 19 | 26 | 131 |
| Ciencias de la educación y de la comunicación | 45 | 7 | 23 | 75 |
| Educación continua y a distancia | 43 | 7 | 14 | 64 |
| Ciencias de la ingeniería | 25 | 12 | 17 | 54 |
| Ciencias de la salud | 13 | 13 | 10 | 36 |
| TOTAL GENERAL | 212 | 58 | 90 | 360 |
| PORCENTAJE | 59% | 16% | 25% | 100% |

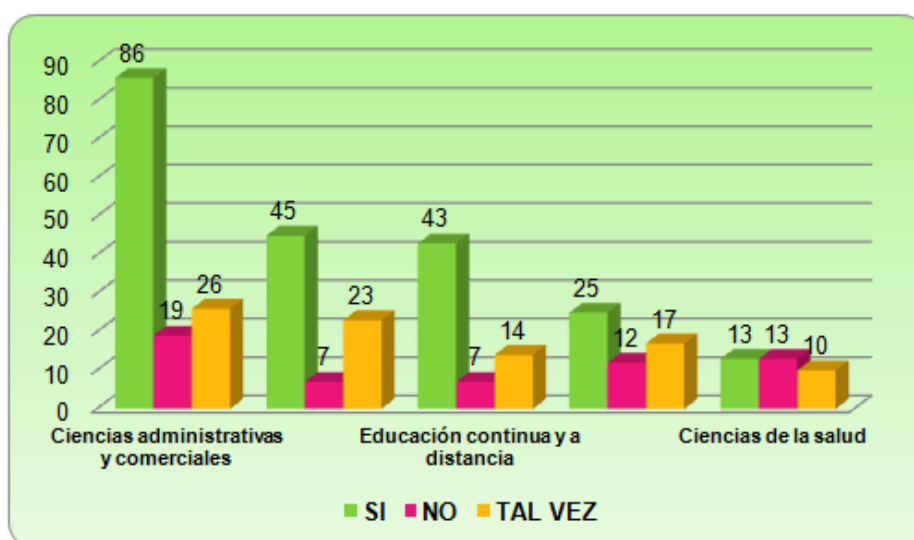


Figura 15. Posibilidad de pagar el servicio de hospedaje

Análisis

En su mayoría con un 59% de encuestas, los estudiantes afirman que están en la posibilidad de poder pagar el servicio de hospedaje, seguido de un 25% que lo piensa, pero brindándoles una charla para que conozcan bien de los beneficios es posible o más bien seguro que entrarían en el porcentaje del si; un 16% considera que no pagaría el servicio, sin embargo se trabajaría en ellos tomando en cuenta si su decisión se debe a que su presupuesto es bajo.

Cuadro 11. Esta de acuerdo en que la UNEMI organice eventos, para la realización de nuevos proyectos

| UNIDAD ACADÉMICA | MUY DE ACUERDO | DE ACUERDO | NO MUY DE ACUERDO | EN DESACUERDO | TOTAL GENERAL |
|---|----------------|------------|-------------------|---------------|---------------|
| Ciencias administrativas y comerciales | 85 | 34 | 8 | 4 | 131 |
| Ciencias de la educación y de la comunicación | 43 | 27 | 3 | 2 | 75 |
| Educación continua y a distancia | 34 | 28 | 1 | 1 | 64 |
| Ciencias de la ingeniería | 33 | 18 | 2 | 1 | 54 |
| Ciencias de la salud | 19 | 16 | 1 | 0 | 36 |
| TOTAL GENERAL | 214 | 123 | 15 | 8 | 360 |
| PORCENTAJE | 59% | 34% | 4% | 2% | 100% |

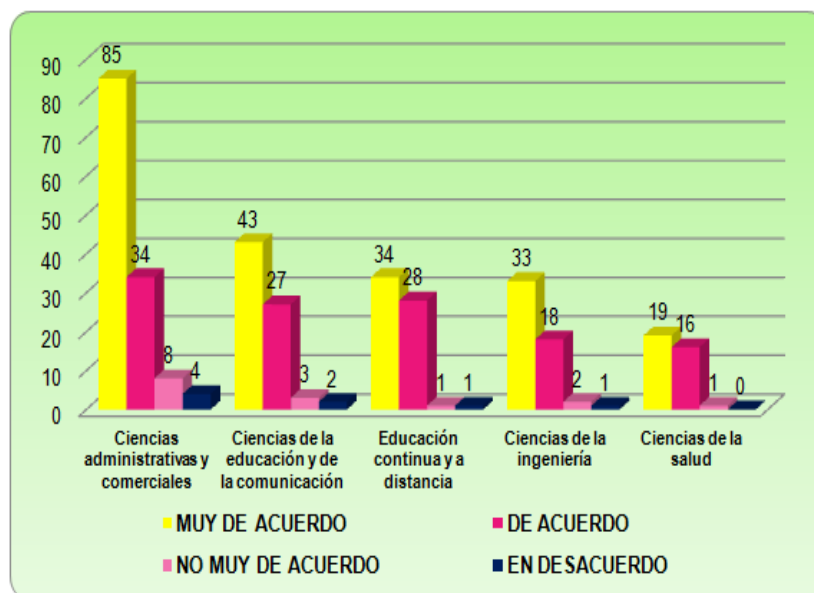


Figura 16. Realización de nuevos proyectos

Análisis

Es impresionante ver que el 59% y el 34% de las respuestas de los estudiantes son positivas, ya que casi en su totalidad (93%) está de acuerdo con que la UNEMI organice eventos para la realización de nuevos proyectos, este resultado es muy optimista por parte de ellos debido al espíritu emprendedor que poseen cada uno de ellos

Cuadro 12. Estaría de acuerdo que los seminarios y capacitaciones sean impartidos por profesionales nacionales e internacionales

| UNIDAD ACADÉMICA | MUY DE ACUERDO | DE ACUERDO | NO MUY DE ACUERDO | EN DESACUERDO | TOTAL GENERAL |
|---|----------------|------------|-------------------|---------------|---------------|
| Ciencias administrativas y comerciales | 89 | 38 | 2 | 2 | 131 |
| Ciencias de la educación y de la comunicación | 46 | 23 | 4 | 2 | 75 |
| Ciencias de la ingeniería | 39 | 12 | 2 | 1 | 54 |
| Educación continua y a distancia | 37 | 24 | 2 | 1 | 64 |
| Ciencias de la salud | 28 | 7 | 1 | 0 | 36 |
| TOTAL GENERAL | 239 | 104 | 11 | 6 | 360 |
| PORCENTAJE | 66% | 29% | 3% | 2% | 100% |

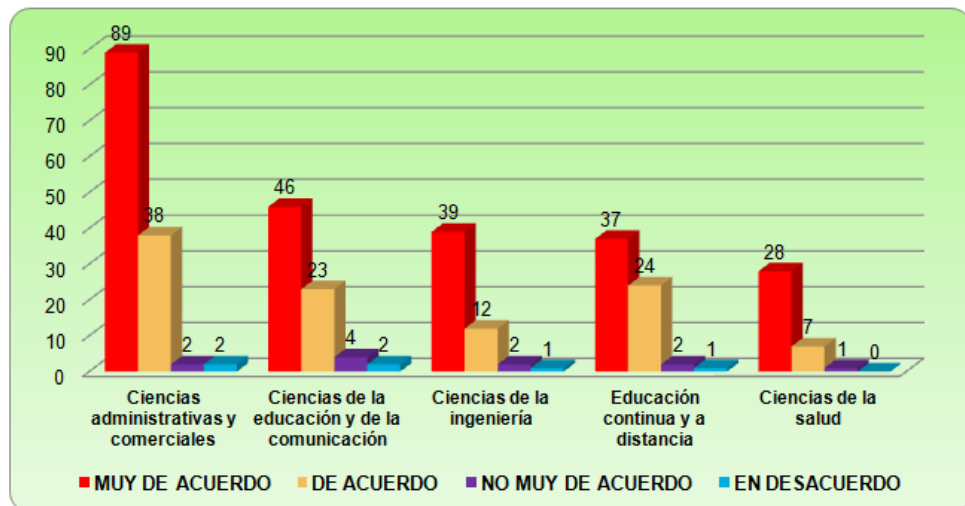


Figura 17. Seminarios y capacitaciones

Análisis

Así mismo, el resultado de esta pregunta con un 95% en total complementa a la anterior pregunta, ya que se refleja la necesidad de adquirir nuevos conocimientos y experiencias en el momento de inscribirse a un seminario o capacitación, con el objetivo de crecer intelectualmente.

Cuadro 13. Para quienes considera que la implementación de la Residencia Universitaria es mayor beneficio

| UNIDAD ACADÉMICA | FUERA DE MILAGRO | EN MILAGRO | AMBOS | TOTAL GENERAL |
|---|------------------|------------|------------|---------------|
| Ciencias de la educación y de la comunicación | 48 | 10 | 17 | 75 |
| Ciencias administrativas y comerciales | 44 | 39 | 48 | 131 |
| Ciencias de la ingeniería | 32 | 9 | 13 | 54 |
| Educación continua y a distancia | 24 | 16 | 24 | 64 |
| Ciencias de la salud | 20 | 2 | 14 | 36 |
| TOTAL GENERAL | 168 | 76 | 116 | 360 |
| PORCENTAJE | 47% | 21% | 32% | 100% |

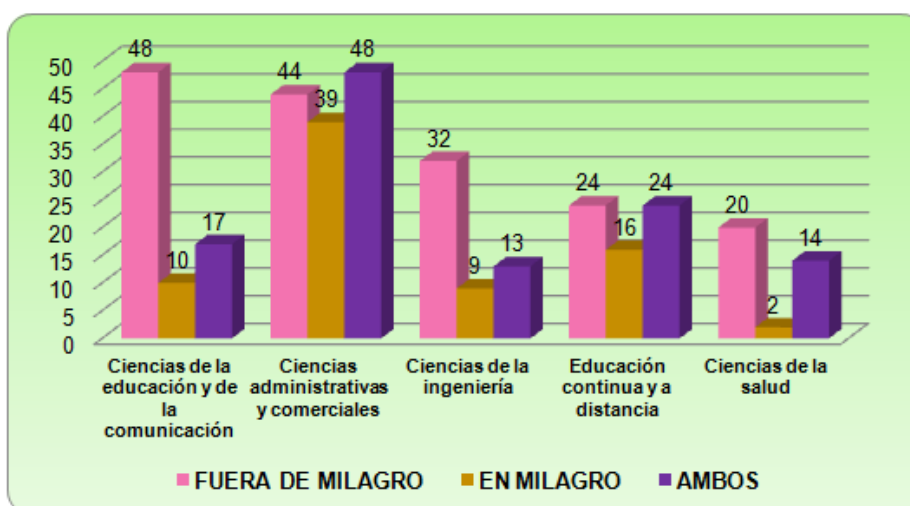


Figura 18. Para quien es más beneficiosos

Análisis

Si bien el 47% de los encuestados contestaron que el proyecto de la Residencia Universitaria beneficiaría mayormente a los estudiantes que viven fuera del cantón Milagro, el 32% señala que beneficiaría tanto a los que viven fuera, como los que habitan dentro del cantón en Milagro; lo esencial es que todos los estudiantes se vean beneficiados con el hospedaje.

Cuadro 14. Cree conveniente la implementación de la Residencia Universitaria

| UNIDAD ACADÉMICA | MUY CONVENIENTE | CONVENIENTE | POCO CONVENIENTE | NO CONVENIENTE | TOTAL GENERAL |
|---|-----------------|-------------|------------------|----------------|---------------|
| Ciencias administrativas y comerciales | 103 | 25 | 2 | 1 | 131 |
| Ciencias de la educación y de la comunicación | 51 | 18 | 4 | 2 | 75 |
| Ciencias del aingeniería | 36 | 16 | 2 | 0 | 54 |
| Educación continua y a distancia | 31 | 27 | 4 | 2 | 64 |
| Ciencias de la salud | 25 | 11 | 0 | 0 | 36 |
| TOTAL GENERAL | 246 | 97 | 12 | 5 | 360 |
| PORCENTAJE | 68% | 27% | 3% | 1% | 100% |

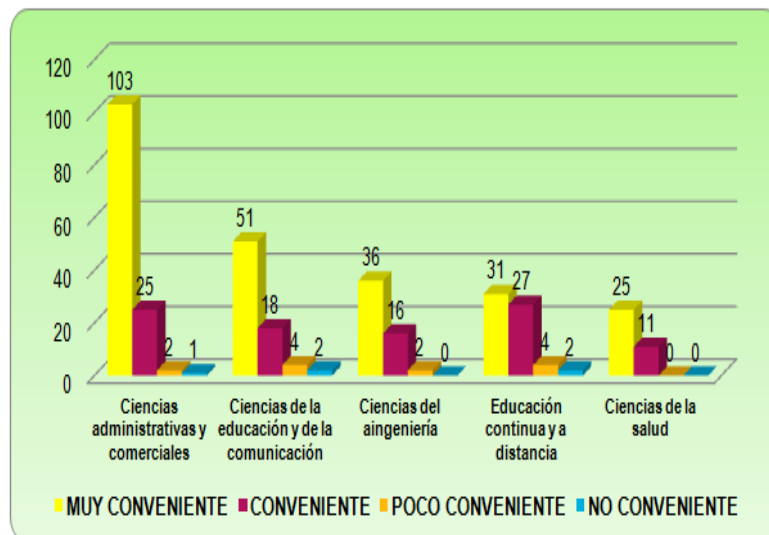


Figura 19. Implementación de la Residencia Universitaria

Análisis

Es evidente que la mayoría de encuestados, el 68% y 27% con un total del 95% consideran conveniente y necesaria la implementación de la residencia, más aún si los beneficiados son ellos, de esta forma se podrá auxiliar a aquellos que más necesitan de este servicio para poder cursar sus estudios de la mejor manera posible.

4.3 RESULTADOS

Una vez concluida la recolección de información a través de las encuestas, podemos sintetizar:

- La mayoría de los estudiantes viven con sus padres, aún siendo éstos mayores de edad.
- La universidad posee espacio físico adecuado para que sea factible el proyecto de la residencia.
- Es considerable la cantidad de alumnos que pierden el interés de continuar con sus estudios universitarios por motivo de la distancia y los recursos económicos.
- Se aprecia que casi la mitad de alumnos que asisten a la universidad pertenecen a otros cantones, sin límites de superación.
- Aquellos que ingresan a la UNEMI a cursar una carrera, casi en su mayoría les resulta costoso el traslado.
- Los estudiantes señalan que sus padres se encuentran con un presupuesto en nivel medio para financiar sus estudios.
- Es importante la cantidad de respuestas, porque más de la mitad de estudiantes encuestados, están en la posibilidad de adquirir el servicio de hospedaje.
- Todos nos vemos en la necesidad de superación, es por ellos que los que pertenecen a esta institución no son la excepción, ya que están de acuerdo con los eventos que la UNEMI organice en beneficio de la comunidad universitaria.
- Por ende están de acuerdo que los seminarios o capacitaciones sean impartidos por profesionales expertos nacionales como internacionales.
- Se corroboró que la Residencia Universitaria es de mayor beneficio para quienes residen fuera del cantón Milagro, sin dejar pasar por alto las necesidades de aquellos que viven dentro de Milagro.
- Como resultado de la encuesta por motivo de la edificación de la Residencia Universitaria, los alumnos consideran conveniente la implementación de la misma.

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.

Cuadro 15. Verificación de la hipótesis

| HIPÓTESIS | VERIFICACIÓN |
|--|---|
| <p>El desaprovechamiento de la demanda estudiantil genera que los estudiantes desistan de su formación académica y por ende fuga de potenciales profesionales de calidad.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • En el cuadro 4, se verifica que el 46% de encuestados desisten de su formación académica por motivo de la lejanía que hay entre sus hogares y la universidad. • Otra razón de las razones es que muchos de ellos lo hacen por falta de recursos económicos que es en un 34% y otros por causa del trabajo |
| <p>La pérdida de interés por parte de los estudiantes, se debe al costo que implica cursar una carrera universitaria incluyendo en estos además los costos de los viáticos.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • En el cuadro 6, muestra que a un 41% les resulta costoso los gastos de los viáticos. • Así mismo a un 38% le es muy costoso el transporte, mas aún para los que viven fuera del cantón Milagro. |
| <p>El estudiante no considera la alternativa de hospedarse en uno de los hoteles de la localidad debido a su alto costo ya que dispone de un presupuesto limitado de sus gastos.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • En el cuadro 7, comprobamos que el 60% de los estudiantes especifican encontrarse en un nivel en su situación económica, razón por la cual muchos de los que viven fuera de Milagro, no consideran alojarse en hoteles de la localidad debido al costo que representa. • En el cuadro 8, el resultado está ligado con la del cuadro 7, es decir que en él se miden dos factores, una es ver la capacidad en la que se encuentran económicamente y la otra es saber si podrían requerir el servicio de la residencia universitaria. |

| HIPÓTESIS | VERIFICACIÓN |
|---|---|
| <p>El resultado de organizar pocos eventos para nuevos proyectos integrando a los estudiantes de la UNEMI con universidades de otras regiones afecta a la autoeducación.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • En el cuadro 9, se identificó que el 93% de los alumnos está de acuerdo que la universidad organice eventos para la realización de nuevos proyectos para ayudar a los jóvenes en su formación. |
| <p>Los pocos seminarios y capacitaciones impartidas por profesionales dificultan un mejor desarrollo de actividades académicas en su aprendizaje.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • En el cuadro 10, los universitarios con un 95% de respuestas confirmaron que les gustaría que la universidad brinde seminarios y capacitaciones por profesionales expertos nacionales e internacionales para adquirir mayores conocimientos y estar actualizados en los estudios. |
| <p>La implementación de la residencia estudiantil beneficiará a los alumnos de la institución que residen fuera del cantón Milagro ofreciéndoles un lugar seguro y confortable para optimizar el aprovechamiento de su enseñanza, además que la UNEMI sea reconocida a nivel nacional como una institución de primer orden.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • En el cuadro 11, con un 47% consideran que el proyecto es de mayor beneficio para aquellos que viven fuera del cantón, sin embargo un 32% señalan que es para todos los que integran la UNEMI, es decir tanto para los que viven dentro como fuera de Milagro. • En el cuadro 12, con un 95% de respuestas positivas, se comprobó la factibilidad del proyecto en beneficio de la comunidad universitaria. |

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

Estudio de factibilidad para la creación de una Residencia Universitaria en las instalaciones de la Universidad Estatal de Milagro.

5.2 JUSTIFICACIÓN

La Universidad Estatal de Milagro es una institución dedicada a la excelencia académica debido a que se preocupa por el desarrollo íntegro de los estudiantes en su formación.

A muchos de los jóvenes se les dificulta poder cursar una carrera universitaria por motivo de la distancia que existente entre sus hogares y la universidad, a otros por causa del nivel económico que se encuentran sus padres; estos son los principales factores o elementos que impiden a los estudiantes culminar sus estudios.

Y luego de haber realizado la investigación en base a los resultados de la información recolectada por medio de la encuesta dirigida a los estudiantes de las cinco unidades académicas, se determina que el proyecto de la Residencia Universitaria es factible y generará en los estudiantes tranquilidad, y sus esfuerzos se traducirán en excelentes resultados educativos, proporcionando un impacto significativo a su país.

5.3 FUNDAMENTACIÓN

En el Ecuador se ha evidenciado, en los últimos años, una relativa recuperación de la estabilidad macroeconómica que ha estimulado el desarrollo de diversos proyectos de inversión en diferentes sectores del país, las nuevas políticas de apoyo de financiamientos para ciertos sectores ha generado el crecimiento de proyectos de inversión.

Uno de los sectores que ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos años, es el sector de los servicios, que en el 2008 aportó en un 25% al producto Interno Bruto del país, a pesar de ello, la inversión de proyectos de construcción con alternativas inmobiliarias enfocadas al alojamiento de larga estancia para estudiantes universitarios, específicamente residencias universitarias, ha sido escasamente explotada y desarrollada por el sector privado. Por lo que la oferta actual del mercado es reducida y no supe las necesidades reales de cientos de estudiantes universitarios que se desplazan a Milagro, provenientes de distintos lugares aledaños, en busca de un ambiente académico más adecuado y competitivo, se considera que la expansión y diversificación de la oferta de educación superior en el país, tiene mayor concentración en las ciudades de Quito y Guayaquil, donde se centra el 50% del total de centros universitarios del país, y que además de la población universitaria en el Ecuador ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos años.

Por otra parte es necesario mencionar que no existe una orientación de mejoramiento continuo en el desarrollo de los servicios complementarios ofrecidos a los estudiantes universitarios, lo que no estimula el crecimiento integral del perfil académico de los individuos, afectando negativamente al entorno profesional, laboral y social.

La oferta de alternativas inmobiliarias para alojamiento de larga estancia, concretamente aquellas dirigidas a estudiantes universitarios, ha sido escasamente explotada y desarrollada por el sector privado, por lo que la oferta actual es reducida y no supe las necesidades reales de la creciente población universitaria que se

desplazan de distintos lugares del país a ciudades más desarrolladas como Milagro, en busca de un ambiente académico más adecuado y competitivo, considerando la gran concentración y diversificación de centros universitarios en la urbe.

Algo que generalmente viven las personas que tienen que trasladarse a una ciudad totalmente diferente es el famoso “choque”, que describe un sentimiento de falta de dirección por el desconocimiento de lo apropiado o inapropiado en el nuevo lugar y esto puede producir tristeza, nostalgia, hasta cambios en el temperamento. El lugar donde la persona va a vivir es un factor muy importante para que este choque no sea tan fuerte y pueda obtener una mejor experiencia fuera de su ciudad, por eso el proyecto surge de la necesidad de dar a estas personas una alternativa segura, con todas las comodidades y un ambiente agradable mientras estudian en la universidad.

El 40% de los estudiantes que ingresaron a la UNEMI en el 2011 corresponde a mujeres, una gran preocupación de los padres de familia que tienen hijas y se convierte en un problema complicado al momento de conseguir un lugar seguro y adecuado para que realicen sus estudios de manera tranquila. Esto se traduce en una oportunidad de negocio y razones contundentes para la realización de este proyecto.

Además, el construir esta residencia en la UNEMI hace que los estudiantes no tengan problemas de movilización, dedicarán más tiempo al estudio y estarán rodeados de un ambiente juvenil y hogareño, pues habrán muchos estudiantes con quienes puedan compartir y sentirse más adaptados. El presente proyecto está definido como una propuesta nueva en la ciudad de Milagro específicamente en la Universidad Estatal de Milagro diseñada en base a las actuales necesidades de este centro de estudios y el mercado local, el cual busca incentivar el desarrollo de alternativas privadas de alojamiento de larga estancia para estudiantes universitarios, cuya oferta de servicio sea de niveles superiores en calidad y capacidad a precios accesibles, los cuales brinden además, servicios complementarios como valor agregado que genere beneficios a sus residentes,

instaurando un ambiente más cómodo y agradable que optimice el desarrollo académico y personal de sus residentes.

Con un buen servicio se busca lograr la excelencia académica para ello hay que ganarla y defenderla a pulso. Por lo mismo, solo puede concebirse como resultado de esfuerzos tenaces y renuncias a veces dolorosas, imprescindibles para poder abrir nuevas brechas y derroteros en el campo del conocimiento.

Una institución que se empeña en la excelencia académica se pone de manifiesto y se acredita a través de los émulos e imitadores que inspire a lo largo de los años. Una persona que aspira a la excelencia no podrá realizarse nunca como tal, si en cada caso no se exige continuamente a sí misma más que a los otros.

La residencia proporciona alojamiento al estudiantado y demás miembros de la comunidad universitaria, así como a otras personas que, aunque no pertenezcan a esta Universidad, participan en las actividades organizadas por la misma. Además de proporcionar alojamiento, la residencia promueve la formación integral de residentes, a través de la realización de actividades culturales, sociales y deportivas.

Fundamentación técnica

La residencia se establecería en un área determinada de la Unemi, puesto que tiene el espacio adecuado para el fin. Las características principales del servicio con los que contará la residencia son:

- Amplias Instalaciones modernas
- Sistema central de Aire
- Comedor (alimentación saludable)
- Lavandería - Internet
- Parqueo
- Servicio de mantenimiento a la habitación
- TV cable (opcional)
- Servicio de Guardianía

Además, se organizarán diferentes actividades culturales de integración. El ingreso de esta residencia no sólo busca dar una alternativa de comodidad a los estudiantes universitarios sino también busca generar empleo. Con estos antecedentes y ante esta oportunidad de negocio el propósito es introducir en el mercado un nuevo servicio de residencia Universitaria, que brinde servicios en el que el pilar fundamental sean la seguridad, el confort y calidad.

No habrán cuartos mixtos, estarán divididos entre varones y mujeres.

A continuación se detallan los atributos más importantes que ofrece la Residencia Universitaria:

1. Ubicación en zona segura.
2. Infraestructura espaciosa y moderna, dotada de servicios básicos.
3. Habitaciones cómodas individuales y compartidas, con baño privado y amoblada funcionalmente para una estadía agradable.
4. Oferta de servicios complementarios adecuadamente equipados como: restaurante, lavandería, Cyber, centro de copiado, cabinas, sala de estudios con acceso a Internet.

Para su realización se dispone de un predio adecuado, dotado de todos los servicios urbanos, los materiales se pueden adquirir en la zona, la mano de obra no escasea y el estudio técnico que se levantó es confiable. Por su condición arquitectónica y tipo de servicio, el proyecto tendrá un impacto ambiental positivo y animador del entorno.

Distribución del edificio

En la planta baja se tendrá un comedor en donde se prepararan toda clase de alimentos saludables, una recepción y sala de espera. Seguido de seis habitaciones, cuatro simples y dos dobles. Cada uno con sus respectivos baños y escritorios destinados para estudios y elaboración de deberes.

En la planta alta, con acceso a escaleras, se tendrán ocho habitaciones, cuatro simples y cuatro dobles. Cada uno con sus respectivos baños y escritorios destinados para estudios y elaboración de deberes.

Requerimientos eléctricos

Se analizan los diseños para los sistemas eléctricos de iluminación, tomacorrientes, climatización, telefónicos y de seguridad.

Requerimientos mecánicos

Para la construcción de la residencia se necesita:

- Estructura: hormigón armado, sismo resistente, sistema tradicional.
- Paredes: bloques de arcilla diferente espesor enlucidos.
- Cubierta: estructura metálica
- Puertas: exteriores macizas, madera de cedro.
- Ventanas: perfilería de aluminio y vidrio bronce de 4 mm.
- Sanitarios: tipo Edesa color de primera.
- Instalaciones Sanitarias: tubería PVC, cable Instalaciones de Agua.
- Tumbado
- Pisos: hormigón simple, revestimiento cerámica corriente.
- Inst. Eléctrica: tubería PVC, placas y piezas corrientes tipo ticino, instalación de aire acondicionado en dormitorio y área social, instalación para cocina, lavadoras y secadoras.

Fundamentación sociológica

La orientación psicopedagógica universitaria constituye un sistema de asesoramiento, apoyo, refuerzo y tratamiento, dirigido a entender de las cuestiones asociadas con el estudio y el aprendizaje, la planificación de la carrera y la orientación del perfil formativo del estudiante, y por extensión, del resto de la comunidad universitaria interesada, en orden a posibilitar conductas y tomas de decisiones adecuadas en los ámbitos mencionados.

Esta Unidad, atendida por orientadores psicopedagogos, trata de atender, mediante atención individualizada, consultas y demandas de estudiantes, profesores y padres que requieran de asistencia, consejo y orientación en materia psicopedagógica, del tipo de las que, preferentemente, se precisan a continuación:

- Consultas de orientación y planificación general de la Carrera.

- Demandas de asesoramiento concerniente a la formación complementaria y postgraduada, orientada a objetivos profesionales.
- Consultas que sobrevengan de las dificultades del estudio de las asignaturas.
- Demandas de enseñanza de métodos, técnicas y estrategias de aprendizaje.
- Consultas metodológicas relacionadas con la elaboración y presentación de trabajos académicos escritos y orales. Técnicas de comunicación, entrevista y reunión.
- Cursos sobre técnicas de estudio.

El servicio de información sobre alojamiento de la residencia tiene como principal objetivo facilitar la búsqueda de alojamiento a los estudiantes desplazados que vienen a estudiar a la UNEMI.

La fortaleza y permanencia de una institución educativa descansa sobre la formación de los alumnos que selecciona cuidadosamente, tomando en cuenta, entre otros factores, su aptitud académica y su capacidad de liderazgo.

La excelencia académica de los alumnos se manifiesta en su curiosidad intelectual, su disciplina en cuanto se relaciona con el aprovechamiento de su tiempo de estudio y su asistencia a las clases, su capacidad de renuncia a gustos, satisfacciones y éxitos inmediatos, su cultivo de virtudes y valores fundamentales, la riqueza y selección de su léxico dentro y fuera del aula, su destreza para utilizar oportunamente los recursos puestos a su disposición.

Ello implica un balance razonable y ajustado a la realidad del estudiante – entre estudios humanísticos, interiorizados durante los estudios previos, enderezados a su buen desempeño como ciudadano y padre o madre de familia del mañana – y el dominio de las técnicas claves en el ramo académico escogido.

El alumno constituye el cimiento de su éxito en el ámbito profesional y se reflejará en el título que haya obtenido como resultado de sus esfuerzos. La excelencia del profesional resulta de la combinación ideal entre los valores y principios que han de guiar la vida de toda persona de bien, y su puesta al día en su especialización

preferida (en el supuesto de que cada uno se desempeña mejor en aquello que más le gusta).

El maestro implica una preparación remota (avalada por sus credenciales) y una preparación próxima (consistente en la preparación cuidadosa y cotidiana de cada tema y de cada clase) para poner generosamente al servicio de los alumnos su experiencia como estudioso y educador, su entusiasmo por la materia que imparte, y su atención firme, cortés y personalizada a cada uno de ellos. También conlleva claridad y coherencia en las ideas que trata de transmitir, conocimiento de la situación concreta del alumnado, discernimiento para seleccionar, asignar y jerarquizar las tareas, discreción para exigir y sugerir las lecturas más pertinentes. La claridad de exposición no debe regatearse, sino ponerse a disposición de los alumnos en un gesto de caballerosidad y cortesía. Lo que distingue como una marca al profesor excelente es su anhelo de continua superación personal en todo cuanto piensa, dice, hace y enseña.

5.4 OBJETIVOS

General:

Proporcionar a la comunidad universitaria, un ambiente adecuado y placentero, en el transcurso de su carrera, mediante la creación de la Residencia Universitaria para optimizar su formación tanto personal como intelectual, con calidad en todo lo que esté a su alcance.

Específicos:

- Gestionar con las autoridades los permisos correspondientes para creación y funcionamiento de la Residencia.
- Determinar una ubicación estratégica que permita la correcta construcción del edificio acorde a la infraestructura que el proyecto requiere.
- Realizar los estudios arquitectónicos para la construcción en base a los requerimientos de los estudiantes.

- Amoblar la residencia en base al servicio a prestar para satisfacer las necesidades de los estudiantes.
- Establecer normas y políticas para el buen servicio y manejo de la residencia.

5.5 UBICACIÓN

La Residencia Universitaria estará ubicada en la provincia del Guayas, en la ciudad de Milagro, en las instalaciones de la Universidad Estatal de Milagro, siendo de gran ayuda en caso de algún imprevisto en cuanto a sus estudios, para los estudiantes que residen fuera del cantón.

La UNEMI posee aproximadamente 2.5 hectáreas de terreno, lo necesario para poner el proyecto en marcha.

5.6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

MISIÓN DE LA RESIDENCIA UNIVERSITARIA

Atender a la comunidad universitaria, ofreciéndoles un mejor nivel de seguridad y confort, que motive a los jóvenes en el mejoramiento de su aprendizaje con esfuerzo y constancia para proyectar alumnos emprendedores, y que garantice su eficiencia en el desarrollo de su vida intelectual y profesional.

VISIÓN DE LA RESIDENCIA UNIVERSITARIA

Ser la mejor universidad en brindar el servicio de la Residencia Universitaria, ofreciendo un ambiente confortable y seguro que sea reconocida por la comunidad universitaria a nivel regional y nacional, comprometiéndonos con el alumnado y con el país para su mejor desarrollo.

VALORES DENTRO DE LA RESIDENCIA UNIVERSITARIA

- **RESPONSABILIDAD;** asumir el deber con los alumnos siendo organizados y precisos en tiempo y ejecución de los servicio.

- **RESPECTO**; nos preocupamos por mantener un ambiente encantador y cálido a los estudiantes, admitiendo todo tipo de pensamientos en vista a su diversidad.
- **CORTESIA**; ser afables con los estudiantes a la petición requerida por ellos.
- **PROFESIONALISMO**; otorgar toda la capacidad disponible en el brindar de la Residencia Universitaria, adquiriendo la confianza de los estudiantes para un mejor ambiente.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

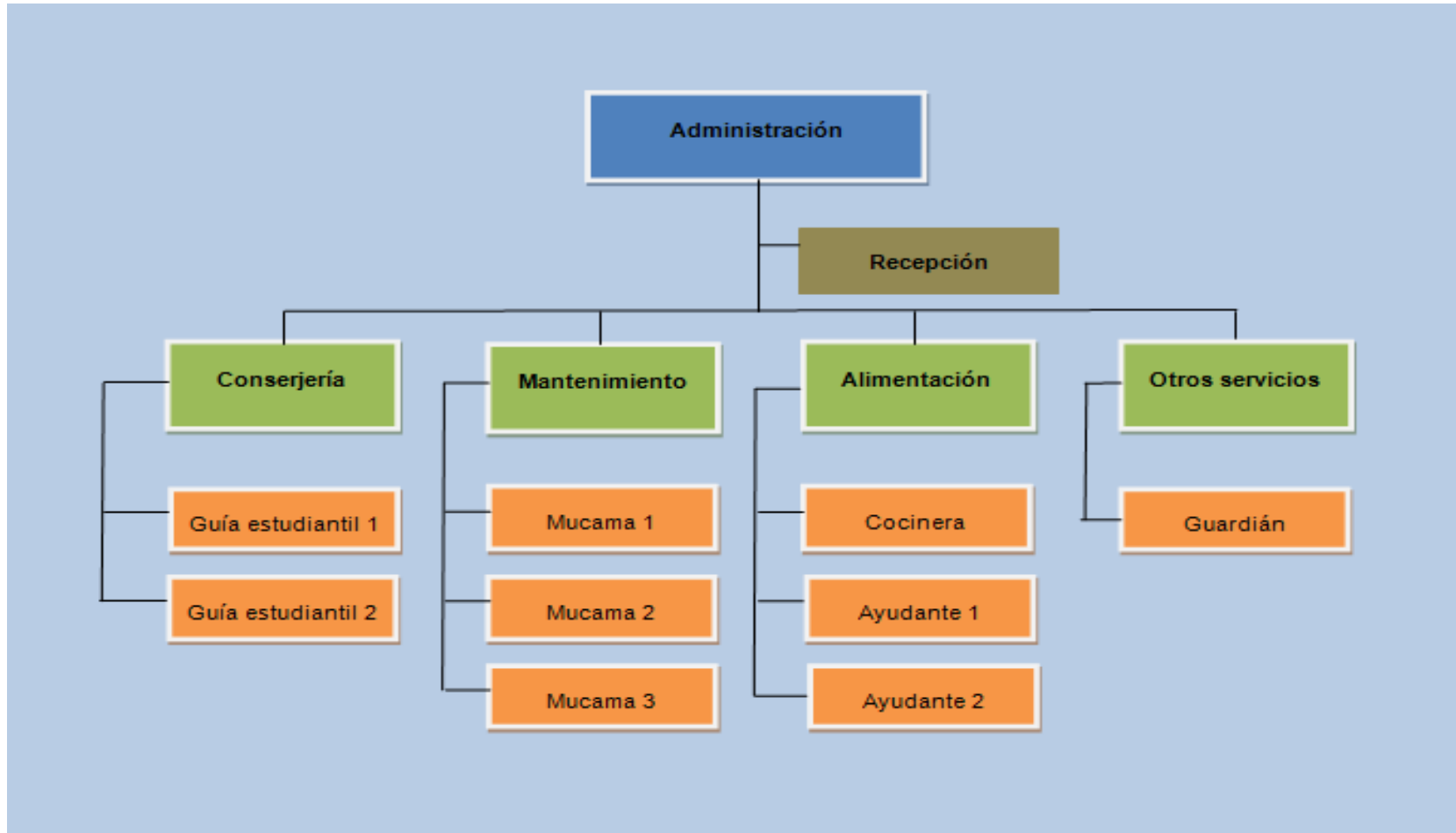


Figura 20. Estructura Organizacional de la Residencia Universitaria

Funciones del personal

ADMINISTRADOR

- Dirigir y representar legalmente a la empresa.
- Organizar, planear, supervisar, coordinar y controlar las actividades que se realicen en la residencia; la ejecución de las funciones administrativas y técnicas; la realización de programas y el cumplimiento de las normas legales de la Empresa.
- Asignar y supervisar al personal de la empresa los trabajos y estudios que deben realizarse de acuerdo con las prioridades que requieran las distintas actividades e impartir las instrucciones necesarias para su desarrollo.
- Evaluar de manera constante los costos e ingresos, apoyándose en análisis de sensibilidad.
- Este se dedicará a la contabilidad del negocio, mantendrá al día con las obligaciones tributarias, organizados para auditorias, recibirá informes de todos los departamentos; así también elaborará reportes para la toma de decisiones gerenciales.
- Velar por el estricto cumplimiento de las disposiciones establecidas para el manejo de la contabilidad.
- Actuar con integridad, honestidad y absoluta reserva de la información de la empresa.
- Mantener actualizada la información la cual se ejecutará a las exigencias de la normatividad en materia fiscal y tributaria.
- Estar atento a las entradas y salidas de dinero de la empresa.
- Mantener en aviso al gerente sobre el presupuesto que gasta o que necesita periódicamente la empresa.
- Orientar la elaboración de los estados financieros periódicamente y la presentación de esta información de manera clara y precisa.
- Coordinación de las actividades destinadas a la promoción y mercadeo de la empresa y servicio al cliente.
- Controlar la administración de mercadeo.
- Analiza mercados, tendencias, precios.

- Atender al personal de su departamento para oír quejas, sugerencias, problemas.

Requisitos del cargo (ADMINISTRADOR)

- Título profesional de Tercer Nivel en Administración de Empresas
- Haber aprobado cursos de manejo gerencial
- Aptitudes para planificar y dirigir trabajos de grupo
- Capacidad de mando
- Excelentes relaciones personales
- Disposición de tiempo completo
- Experiencia requerida para ocupar el cargo por lo menos cinco años en la administración o dirección de afines.
- Edad: Entre 30 y 40 años
- Sexo indistinto

RECEPCIONISTA

- Digitalizar y redactar oficios, memorandos, informes, así como también lo tratado en reuniones y conferencias dadas por el Administrador.
- Realizar y recibir llamadas telefónicas y transmitir los mensajes a las personas correspondientes.
- Atender al público para dar información y concertar entrevistas, responder por los documentos a su cargo.
- Participar activamente en la organización de eventos, reuniones y programas sociales relacionados con su cargo, para el mejoramiento de su actividad y ejecución del trabajo.
- Mantener actualizada la cartelera de las instalaciones administrativas, mediante publicaciones de memorandos, circulares o cualquier comunicación que se desee hacer conocer por este medio.
- Opera una central telefónica pequeña, haciendo y recibiendo llamadas telefónicas, conectando las mismas con las diferentes extensiones.
- Atiende al público que solicita información dándole la orientación requerida.

- Anota en libros de control diario las llamadas efectuadas y recibidas por el personal y el tiempo empleado.
- Mantiene el control de llamadas locales y a larga distancia mediante registro de número de llamadas y tiempo empleado.
- Recibe la correspondencia y mensajes dirigidos a la unidad.
- Anota los mensajes dirigidos a las diferentes personas y secciones de la unidad.
- Entrega la correspondencia recibida a las diferentes personas y secciones, así como también los mensajes recibidos.
- Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
- Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.
- El cargo exige un esfuerzo físico de estar sentado/parado constantemente y requiere de un grado de precisión manual y visual bajo.

Requisitos del cargo (RECEPCIONISTA)

- Ser bachiller.
- Un año de experiencia progresiva de carácter operativo en el área de recepción.
- Excelentes relaciones personales.
- Disposición de tiempo completo.
- Dominio en el manejo de centrales telefónicas.
- Edad: Entre 24 y 30 años.
- Sexo femenino.

CONSERJE

- Iniciativo
- Observación
- Disposición de servicio
- Responsabilidad

- Sociabilidad
- Ajuste emocional
- Interés por el trabajo para la comunidad universitaria

Requisitos del cargo (CONSERJE)

- Primaria o secundaria.
- Experiencia laboral comprobable en el puesto como mínimo de un año.
- Disposición de tiempo completo.
- Edad: Entre 25 y 40 años.
- Sexo masculino.

MUCAMAS

- Limpieza y acabado de habitaciones.
- Conocer el manejo de herramientas usadas para limpieza (equipo de limpieza de pisos de hotel, aspiradoras, entre otros).
- Conocer técnicas para el lavado y planchado de ropa a nivel de hotel
- Tocar a la puerta antes de entrar.
- Dejar el aviso de "camarera en servicio" en la perilla exterior de la puerta de entrada para informar de su presencia.
- Abrir ventanas y puertas de balcones para una mejor ventilación de la habitación
- Verificar que la habitación no tenga ningún daño (muebles quemados, cortinas rotas, vidrios rotos, etc.)
- Colgar la ropa del huésped en el closet, ordenar y acomodar revistas o libros, etc.
- Sacar la basura del cuarto y del baño al carrito y cambiarle la bolsa plástica al basurero si estuviera sucia.
- Despolvar la habitación y sus muebles.
- Tender las camas, en caso de que las sábanas estén muy sucias o en mal estado, cambiarlas. Siguiendo la política del hotel.

- Limpiar mesas de noche, escritorio, cuadros, lámparas y teléfono de la habitación.
- Limpiar y sacudir el closet y verificar el número de perchas.
- Barrer y limpiar el piso.
- Verificar el funcionamiento de luces y lámparas.
- Limpiar la puerta exterior y asegurarse de cerrarla perfectamente.
- Anotar en su reporte el estado de la habitación (vacío y limpio, ocupado, etc.).
- Enviar la ropa sucia a la lavandería.
- Limpieza de baños.
- Limpieza de las demás áreas del Centro, según programación de actividades
- Orden, ser detallista y observadora
- Servicio al cliente
- Carácter y competencia
- Comprensión y empatía.
- Discreción y prudencia en el manejo de la información.
- Sentido común e iniciativa para la resolución de problema.

Requisitos del cargo (MUCAMAS)

- Ser bachiller.
- Un año de experiencia en posiciones similares.
- Conocer el manejo de herramientas usadas para limpieza (equipo de limpieza de pisos de hotel, aspiradoras, entre otros).
- Disposición de tiempo.
- Edad: Entre 25 y 40 años.
- Sexo femenino.

JEFE DE COCINA

- Toma de decisiones
- Manejo de lenguaje
- Habilidad numérica
- Trabajo en equipo

- Observación
- Disposición de servicio
- Responsabilidad
- Sociabilidad
- Ajuste emocional
- Interés por el trabajo para la comunidad universitaria

Requisitos del cargo (JEFE DE COCINA)

- Ser bachiller.
- Un año de experiencia en la preparación y servicio de alimentos.
- Excelentes relaciones personales.
- Disposición de tiempo completo.
- Edad: Entre 20 y 40 años.
- Sexo indistint

GUARDIÁN

- Velar por la seguridad del local y de los bienes de la Residencia.
- Informar de cualquier anomalía que se presente a Secretaría.
- Guardar buen comportamiento y cumplir con el Reglamento Interno del plantel.
- Honesto, leal y sin vicios.

Requisitos del cargo (GUARDIAN)

- Ser bachiller.
- Un año de experiencia como guardián.
- Trabajo diario durante la noche.
- Edad: Entre 25 y 30 años.
- Joven, alto
- Sexo masculino.
- Cumplidor en su horario

Análisis FODA y sus estrategias FO- FA- DO- DA.

| | | |
|---|---|--|
| FODA | <p>OPORTUNIDADES La creación de la residencia generará un clima de mayor competitividad. Becas otorgadas por el IECE. Estar entre los pioneros de las residencias en el Ecuador. Posicionarnos fácilmente en la mente del cliente-consumidor. El consumidor es vulnerable y pasará de boca a boca rápidamente este tipo de servicio porque está de moda. Generar empleo. El gobierno está fomentando la inversión nacional. Aumentar el índice de estudiantes.</p> | <p>AMENAZAS Disminución del flujo de estudiantes hacia la UNEMI. Disminución del ingreso de la familia. Disminución de precios de servicios sustitutos. Impuntualidad en pago del servicio. Creación de universidades y carreras en los diferentes cantones. La inflación. Otras residencias universitarias. Falta de inversión por parte de entidades gubernamentales.</p> |
| <p>FORTALEZAS Proyecto innovador. Disponer de una infraestructura adecuada. Comodidad y seguridad de las instalaciones. Personal administrativo calificado y motivado. Capacidad para combinar precios medios con una buena calidad del servicio. Mejorar a través de la residencia la imagen de la universidad. Ubicación de la residencia que representa seguridad y optimización del tiempo.</p> | <p>ESTRATEGIAS FO Ofrecer un nuevo servicio a la comunidad universitaria lo cual le permita liderar en el mercado local. Seleccionar un lugar estrategico para la construccion de la residencia lo cual permita aumentar el indice de universitarios. Lograr la aprobacion gubernamental lo cual ayude a estudiantes en su formacion y a su vez genere empleo.</p> | <p>ESTRATEGIAS FA Establecer precios accesibles al servicio lo cual permita a los alumnos obtener el servicio. Innovar constantemente la residencia de tal manera que se mantenga liderazgo en el mercado universitario. Estudio minucioso y detallado del proyecto lo cual garantice la aprobacion gubernamental del mismo.</p> |
| <p>DEBILIDADES Ser una empresa nueva. Falta de calidad en higiene por limpieza de habitaciones. Falta de personal especializado en conserjería. Ausencia cultural a nivel nacional sobre residencias como alternativa de vivienda. Daño en las instalaciones por hacer mal uso de las mismas por parte de los estudiantes.</p> | <p>ESTRATEGIAS DO Determinar normativas que permitan ayudar a los mejores estudiante a obtener becas. Coordinacion constante con el personal para ofrecer un servicio de calidad que permita mantener una buena imagen. Establecer correctamente reglas que permitan la conservacion del estado fisico de la residencia de tal manera que el gobierno considere que esta es una buena inversión.</p> | <p>ESTRATEGIAS DA Realizar una correcta publicidad lo cual genere el adecuado conocimiento de este servicio. Generar responsabilidad de pago del servicio para evitar la ausencia de capital para cubrir los diversos gastos que este requiere. Seleccion adecuada del personal para mantener un buen servicio e imagen de la residencia.</p> |

Figura 21. Análisis FODA y estrategias FO-FA-DO-DA.

5.6.1 SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Es de vital importancia definir el tipo de mercado al que se desea captar estableciendo cuales serán los clientes potenciales en base a las ventajas competitivas y comparativas del servicio a ofrecer.

Ventajas Competitivas

- Ubicación geográficas
- Seguridad

Ventajas Comparativas

- Precio
- Confort
- infraestructura

Sabiendo el tipo de servicio que se ofrecerá se estableció de la siguiente manera:

Mercado : Servicio de hospedaje para estudiantes.

Segmento : Toda aquella población universitaria que resida fuera y dentro de la localidad, que requiera de un lugar seguro para realizar sus actividades estudiantiles.

El mercado potencial determinado es el grupo de estudiantes que se domicilian en las afueras de la ciudad de milagro los mismos que se exponen al constante peligro al trasladarse a la universidad para formarse académicamente y para quienes es de mucho beneficio este servicio de hospedaje estudiantil ya que contarán con un lugar adecuado y con un ambiente escolar adaptable a la satisfacción de sus necesidades de tal manera que les permita ejecutar sus labores académicas de una manera eficiente.

Es de gran importancia segmentar el mercado que ofrece servicios de hospedaje de manera geográfica, para determinar cuáles son y donde están los clientes potenciales y especialmente establecer las perspectivas que posee el mercado del

servicio de alojamiento. Solo así se podrá organizar y determinar de una manera adecuada de que manera se lograra llegar a captar el mercado objetivo.

La segmentación demográfica se centrará en los consumidores de clase baja, media baja, media, media alta y alta de milagro y cantones aledaños, que tengan la necesidad de tomar el servicio.

El mercado meta estará compuesto de la siguiente manera:

Demografía:

- Jóvenes y adultos
- Alumnos que pertenezcan a la institución.

Geografía:

- País : Ecuador
- Provincia : Guayas
- Cantón : Milagro

Pictografía:

Se considera los gustos y preferencias de estudiantes que tienen poder de compra e interés en servicios de hospedaje.

Sociografía:

Esta dirigido a los consumidores de clase social baja, media baja, media, media alta y alta de la ciudad de Milagro y cantones aledaños.

5.6.2 MARKETING MIX

Se empleará el conjunto de herramientas tácticas controlables de mercadotecnia que la empresa combina para producir una respuesta deseada en el mercado meta. La mezcla de mercadotecnia incluye todo lo que la empresa puede hacer para influir en la demanda del servicio.

Una buena mezcla de marketing permite que la empresa pueda actuar de forma planificada y coherente para satisfacer las necesidades del consumidor y conseguir un beneficio mutuo.

A continuación se detalla la mezcla de marketing del servicio de la residencia Universitaria.

1. PRODUCTO

La residencia universitaria en la ciudad de Milagro brindara diferentes servicios encaminados a la satisfacción académica de los estudiantes, preocupándose siempre por brindar una atención excelente, brindando servicios de calidad y manteniendo políticas rigurosas de mantenimiento e higiene a las instalaciones. Nuestro servicio se enfoca en atender a estudiantes que requieran de una residencia como alternativa de vivienda que le permita realizar sus tareas estudiantiles de una manera cómoda, segura y en un ambiente sano y placentero.

El nombre comercial de la empresa será: **“Residencia Universitaria Unemi”** y el logotipo será:



Figura 22 Logotipo de Residencia UNEMI

El mismo que constara en la publicidad para que las personas puedan identificar el servicio. Se brindara un servicio optimo y de calidad ya que la residencia contara con personas capacitadas en la rama de servicios de hospedaje así como de una amplia experiencia. El servicio que brindara la Residencia Universitaria se diferencia por ser el único lugar en la localidad y cantones aledaños en ofrecer este servicio.

A continuación presentamos nuestro portafolio de servicios:

- Amplias Instalaciones modernas
- Sistema central de Aire
- Comedor (alimentación saludable)
- Lavandería - Internet
- Parqueo
- Servicio de mantenimiento a la habitación
- TV cable (opcional)
- Servicio de Guardianía

PROCESO DE REGISTRO DE ESTUDIANTES



Figura 23 Proceso de registro del estudiante

PLANTA BAJA DE LA RESIDENCIA

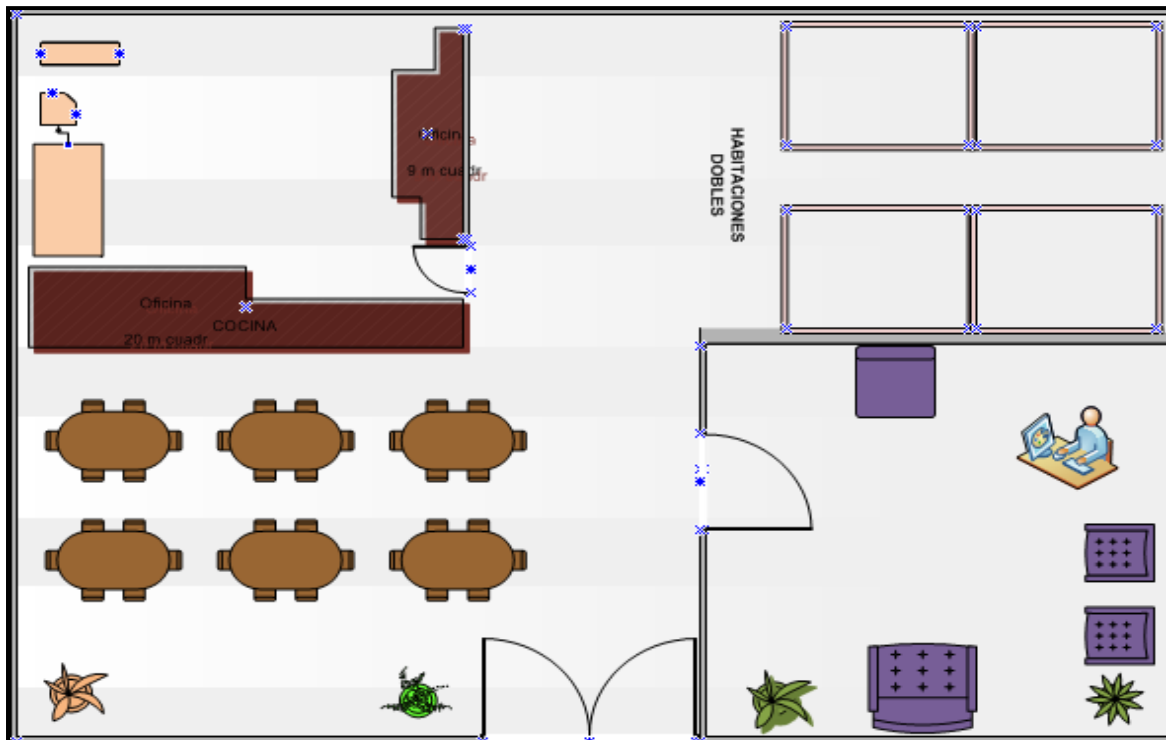


Figura 24 Planta baja de la residencia

PLANTA ALTA DE LA RESIDENCIA

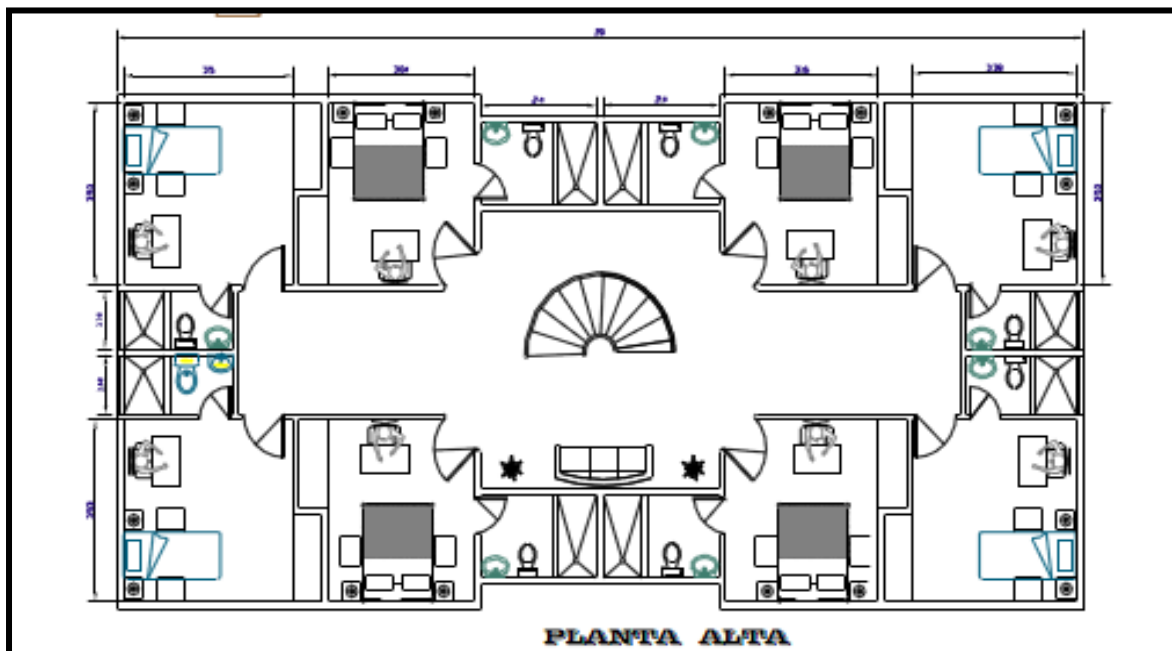


Figura 25 Planta alta de la residencia (habitaciones)

MODELO DE HABITACIONES



Figura 26. Modelo de habitación 1



Figura 27. Modelo de habitación 2



Figura 28. Modelo de habitación 3



Figura 29. Modelo de habitación 4

2. PRECIO

El gasto promedio en que los estudiantes incurrirán al momento de tomar el servicio, se estimo en base a la información obtenida en la investigación de mercado realizada. El servicio tendrá un precio accesible para el mercado potencial.

Cuadro 16 Precio del servicio a pagar

| PRECIO DEL SERVICIO | |
|---------------------------------|------------------|
| Hospedaje | \$ 100,00 |
| Alimentación | \$ 121,00 |
| Otros servicios (lavandería) | \$ 28,00 |
| TOTAL A PAGAR | \$ 249,00 |

3. PLAZA

La Residencia Universitaria estará ubicada en la provincia del Guayas, en la ciudad de Milagro, Cdla. Universitaria Km. 1,5 Vía Km. 26, cuenta con la presencia de estudiantes que vienen de 36 cantones del país, siendo de gran ayuda en caso de algún imprevisto en cuanto a sus estudios, para los estudiantes que residen fuera del cantón.

La UNEMI posee aproximadamente 20.500 hectáreas de terreno, lo necesario para implementar el proyecto.

Publicidad

Dado que la Residencia Universitaria será un nuevo servicio dentro de la ciudad será promocionado con volantes entre la población universitaria, en avenidas y calles principales, además se promocionara por medio de vallas publicitarias, anuncios en la prensa local y provincial escrita y oral, a través de la red social Facebook y nuestra propia página web personalizada. El material publicitario que se presente a continuación (modelos publicitarios) es sólo de apoyo para una mayor difusión de nuestros servicios y para la captación de nuestros clientes meta.

Se realizará una campaña publicitaria, orientada a comunicar las ventajas competitivas del proyecto, como: Ubicación, precios, calidad de servicios, diversidad de actividades recreativas, que caracterice a la Residencia Universitaria UNEMI.

VALLA PUBLICITARIA DE LA RESIDENCIA UNEMI



Figura 30 Valla publicitaria

TARJETA DE PRESENTACIÓN DE LA RESIDENCIA UNEMI



Figura 31 Tarjeta de presentación

PRENSA ESCRITA

NUEVO SERVICIO UNIVERSITARIO

Residencia UNEMI

Se parte de nuestra alternativa de vivienda, donde podrás disfrutar un ambiente seguro y confortable para tu mejor desempeño académico.!

Te ofrecemos:

- Amplias Instalaciones modernas
- Sistema central de Aire
- Comedor (alimentación saludable)
- Lavandería - Internet
- Parqueo
- Servicio de mantenimiento a la habitación
- TV cable (opcional)
- Servicio de Guardianía

Infórmate en:
www.unemi.edu.ec/residencia
Teléfono: 042 971-142 ext. 213

RESIDENCIA UNIVERSITARIA UNEMI
"Apoyando al desarrollo estudiantil"

Figura 32 Prensa escrita

Publicidad No pagada

En este enfoque publicitario, no se tendrá que invertir dinero, debido a que los encargados de esta promoción sin costo son los alumnos de la UNEMI y los medios de comunicación, al realizar comentarios, avisos, anuncios, reportajes de la Residencia. Se tratará de captar medios de comunicaciones nacionales e internacionales. Este tipo de publicidad, ayudará a conseguir el posicionamiento deseado en la mente de los consumidores. Además de mantener y mejorar la imagen del proyecto.

4. PROMOCIÓN

Las promociones estarán dadas en base a rendimientos académicos, inicio de clases, se ofrecerán combos por servicios adicionales.

- Se otorgara un descuento del 50% para aquellos estudiantes que mantengan un promedio de calificación mayor a 95/100.

- Para inicio de clases se ofrecerá un descuento del 10% para los primeros diez alumnos en tomar el servicio.
- Para clientes permanentes se les brindará un mes del servicio de lavandería gratuito.

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

5.7.1 Actividades

Disposición de espacios en planta

- **Planta baja**

Hall de ingreso

El acceso al edificio se genera desde el Este, hacia un hall abierto donde se ubican salas de estar y mesas de trabajo para estudiantes. En este espacio se desarrollara la convivencia de todos los ocupantes del edificio. Este hall podrá ser redistribuido según la necesidad de sus ocupantes pudiendo generarse espacios para charlas, conferencias exposiciones, etc. Donde los alumnos puedan comunicar a la comunidad milagreña distintas iniciativas o resultados de sus actividades académicas.

Recibidor, oficinas, baños

En el hall se dispone un recibidor donde se brindara información a visitantes y alumnos, se receptaran comunicaciones y se controlara el acceso hacia los bloques tanto de hombres como de mujeres. Detrás de este hall se encuentran ubicados la oficina de administración del edificio, una habitación para personal de servicio (guardia, conserje) y 4 baños de visitas.

Comedor y cocina

Al noroeste del edificio se encuentra el comedor con capacidad para 42 personas, con una cocina completa y un acceso independiente hacia el norte con la finalidad que los alimentos y desechos sean manejados aparte del acceso principal del edificio.

Área de habitaciones de visitantes y alumnos con discapacidad

Al suroeste se ubica la zona de habitaciones especiales destinadas para profesores visitantes y alumnos con discapacidad. Dicho espacio esta separado de las otras áreas mediante una puerta corrediza en aluminio y vidrio. Se han dispuesto 4 habitaciones dobles que pueden ser utilizadas indistintamente por alumnos discapacitados o con capacidades físicas completas.

- **Mezanine**

Ya en el mezanine se dividen los espacios a ser destinados por hombres y mujeres.

Salas de estudio (2)

Cada sala cuenta con una sala general con capacidad para 48 personas dispuestas en mesas de 6 personas, computadores con acceso a internet y una sala adicional para 6 personas para estudios grupales de estudiantes.

Baños

Se han dispuesto 4 baños, 2 para hombres y 2 para mujeres.

- **Plantas tipo(genero)**

Cada planta se divide en dos bloques, Norte y Sur y serán ocupados por cada genero, masculino y femenino respectivamente. Al ingresar a cada planta se encontraran 10 habitaciones, 8 dobles y 2 sencillas generando una capacidad de 18 personas por piso en cada bloque, en total 36 personas por piso generando un gran total de 108 ocupantes (aparte de los ocupantes en planta baja) en los 3 pisos altos permitidos para la construcción del edificio.

- **Terraza**

Cuartos de lavado y secado

En la terraza del edificio se ubican dos salas donde se colocaran lavadoras y secadoras para los alumnos. Los espacios restantes podrán ser destinados a la

instalación de terrazas verdes que incluyan especies endémicas de la zona y huertos orgánicos para el aprendizaje de los estudiantes en elementos de sostenibilidad.

Disposición de elementos de fachada

- **Fachadas Norte y Sur**

Esta cara del edificio posee elementos en mampostería enlucida, ventanas de aluminio y vidrio con una altura de antepecho de 1,30m y una altura de 1,00m colocadas de una manera continua. Estas ventanas poseerán protecciones tipo “louver” aportando a la estética del edificio y la reducción del ingreso de energía solar a las habitaciones. Sobre las ventanas y bajo ellas existirán rejillas decorativas que permitirán el acceso y circulación natural de aire.

- **Fachada Este**

En esta fachada se ubica el acceso al edificio, posee un área amplia de piel de vidrio generando una comunicación amplia entre el interior y exterior. Los vidrios a colocarse estarán también protegidos de la radiación solar generando un espacio interior confortable tendiente a reducir el uso de sistemas de aire acondicionado.

Recomendaciones y beneficios de diseño bioclimático

Dentro del anteproyecto arquitectónico para la residencia universitaria de la Unemi hemos generado recomendaciones de diseño y construcción bioclimática pasiva para la fase de diseño definitivo, incidiendo de manera positiva durante la operación de la edificación reduciendo el consumo de iluminación artificial, aire acondicionado y sistemas de ventilación.

El correcto manejo durante el tiempo de operación del edificio puede resultar en un potencial centro de difusión a la colectividad milagreña de políticas, estrategias y experiencias reales de vida sustentable en nuestro entorno.

- **Ventilación Cruzada**

Mediante la correcta disposición de espacios de circulación alineados con la dirección de los vientos dominantes se logra inducir corrientes interiores de aire que

climatizan eficientemente el edificio generando confort al extraerse el aire caliente e ingresar aire fresco. La orientación de las ventanas, los espacios generados en la zona de las escaleras y las rejillas colocadas a nivel de tumbado y piso en cada habitación facilitan la ventilación cruzada y el confort de los estudiantes.

- **Iluminación natural y protección del asoleamiento**

La disposición de ventanas y aberturas en la residencia universitaria de la Unemi favorece la reducción del uso de electricidad destinada a iluminar artificialmente sus espacios. Se ha tenido el cuidado de proteger las fachadas este y oeste de la incidencia directa del sol, evitando el aporte energético y por ende el calor generado al interior del edificio sin reducir la iluminación natural de los espacios. A la izquierda se aprecian las persianas tipo louver para protección de las ventanas, a la derecha las rejillas para ingreso de aire a las habitaciones.

Sobre las fachadas norte y sur se han colocado protecciones solares tipo viseras y louvers para que los rayos solares no ingresen de manera directa sobre las habitaciones, si bien la incidencia de estos rayos llega de forma difusa, generaría un calentamiento indeseable en las habitaciones si no se colocaran.

- **Cubiertas Verdes**

La utilización de cubiertas verdes provee al edificio de un colchón térmico evitando el calentamiento de las losas de cubierta y manteniendo una temperatura confortable al interior. Estos espacios pueden también acoger iniciativas del tipo “huertos urbanos” en los que los usuarios del edificio crean pequeños cultivos con un enfoque orgánico ecológicamente amigable.

- **Espacios flexibles y ciclo de vida**

Una forma de generar una edificación sustentable se produce mediante la flexibilidad de sus espacios y sus métodos constructivos. De esta forma se generaran nuevos usos de la edificación con una inversión mínima en remodelaciones e intervenciones constructivas, generando menos desperdicios de construcción.

Para las plantas tipo se recomienda que las paredes divisorias de las habitaciones se construyan con elementos desmontables como paneles de gypsum (yeso) atornillables, esto con la finalidad de poder adaptar espacios diferentes en el caso de que la edificación deba cambiar de tipo de ocupación durante su vida útil.

Los espacios inferiores de planta baja y mezanine permiten la posibilidad de alojar distintos tipos de uso durante su operación. Por ejemplo salones de conferencias, oficinas, salones de clases, etc. otorgándole flexibilidad operativa a la edificación.

Conclusiones y recomendaciones

- Las aéreas de construcción correspondientes al proyecto de la residencia universitaria de la Unemi son:

Cuadro 17. Áreas de construcción

| | | |
|--------------|-------------|-----------|
| Planta baja | 546 | m2 |
| Mezanine | 315 | m2 |
| Planta 1 | 570 | m2 |
| Planta 2 | 570 | m2 |
| Planta 3 | 570 | m2 |
| Total | 2571 | m2 |

- La cantidad de estudiantes a ser alojados en esta edificación son:

Cuadro 18. Estudiantes alojados

| | |
|--|------------|
| Hombres | 54 |
| Mujeres | 54 |
| Invitados o alumnos con discapacidad (genero indistinto) | 8 |
| Total | 116 |

El costo aproximado de esta edificación, basado en el promedio entre los índices de construcción de la revista Domus, de la Cámara de Construcción y del Inec, Y referenciales de otras obras construidas bajo el régimen de Contratación Pública

vigentes para el presente año es de US\$ 487,83 por m², multiplicado por el área de construcción (2.571 m²) nos da US\$ 1.253.942,55.

Se recomienda que durante la fase de operación se generen actividades alrededor de los espacios utilitarios de la edificación, por ejemplo conferencias en el hall abierto o en el comedor de estudiantes, cursos de computación o charlas en las salas de estudio, alquiler de habitaciones por noches en dormitorios no utilizados, etc. con la finalidad de aportar con la amortización de los costos de construcción.

En este anteproyecto se han incluido costos de elementos pasivos de bioclimatización de la edificación sin embargo se deja para una fase de diseño definitivo la inclusión de elementos adicionales como paneles solares o torres eólicas colocadas en las terrazas del edificio, cuyo costo podría amortizarse durante la fase de operación del edificio y posteriormente pasar a aportar a los costos de construcción del proyecto.

Los beneficios obtenidos del diseño y construcción bajo parámetros bioclimáticos se obtienen durante la operación y funcionamiento de las edificaciones, costos que deberán ser incluidos durante el proceso de amortización de la edificación, como referencia el Consejo de Construcción Verde de España, miembro del World Green Building Council y el US Green Building Council brinda las siguientes cifras promedios para construcciones que aprovechan este tipo de diseño y construcción:

- Reducción de los costes anuales de energía del 30% al 70%.
- Reducción de la energía anual de iluminación del 40% al 70%.
- Reducción de emisiones del CO₂ hasta del 50%.
- Publicidad libre y gratis en todos los medios sensibles al medio ambiente
- Reducción de las responsabilidades por riesgos.
- Incremento de la productividad
- Reducción del absentismo del 14 al 48%
- Eficiencia Energética: confort, belleza, quietud, confort en el trabajo, productividad de usuarios.

- Desarrollo económico: los ahorros de energía y servicios públicos se quedan en la comunidad apoyando los trabajos y negocios. Refuerzan la economía, local autonómica y estatal.

Reglamento de Convivencia

Normas Generales

El presente reglamento se ha dictado con el objeto de preservar la armonía, el bienestar y la seguridad de los residentes y mantener un vínculo de respeto mutuo entre sí y con el personal de la Residencia.

Los estudiantes deberán respetar todas las normas de convivencia del presente reglamento. Asimismo deberán respetar al personal que se desempeñe en la Residencia.

- Está terminantemente prohibido el consumo de drogas y bebidas alcohólicas. Ante la menor evidencia de su uso el residente será sancionado en forma inmediata, y previo aviso a sus padres o tutores, o a la Institución que lo haya enviado, deberá retirarse de la residencia.
- Ningún residente podrá ingresar en la residencia en estado de ebriedad, ni molestar al vecindario o realizar acciones que perjudiquen o perturben a otros residentes o a la casa.
- No están permitidos el comercio de comida no autorizada.
- Está prohibido comer en las habitaciones y espacios comunes.
- Frente a cualquier inconveniente, violación del reglamento u otra situación extraña que se presente, los residentes deberán notificar a la Dirección a la brevedad, a fin de que la misma pueda intervenir para encontrar una solución.
- No se permitirán reuniones en la puerta, en la vereda o en las cercanías de la Residencia.
- A partir de las 23 horas es obligatorio guardar silencio total y esto debe respetarse sin excepción alguna, evitando ruidos de cualquier tipo, música

alta, portazos, gritos, etc. Lo mismo se aplica entre las 14 y las 16 horas. Durante el resto del día el nivel de ruido debe ser razonable.

- Las habitaciones no pueden ser usadas como lugares de reunión. Los estudiantes solo podrán reunirse en los sectores comunes.
- En caso de extravío de llaves (de la puerta de entrada o del dormitorio) el residente deberá reponer las mismas, a su cargo, sin excepción alguna. En ningún caso se prestarán llaves.
- La residencia se reserva el derecho de revisar las habitaciones para verificar el correcto cumplimiento de las presentes normas de convivencia.

Condiciones de admisión

Para ser admitido como residente deberá cursar estudios terciarios, universitarios, de postgrado, o cursos específicos en institutos educativos o encontrarse bajo el régimen de pasantías en empresas o instituciones.

- Si el residente debe ausentarse de la Institución por motivos personales, recesos invernales, etc, esto no afectará de manera alguna el pago de la cuota mensual.
- En el momento en que el residente se retire de la Residencia, las cuotas deberán estar al día. En caso contrario la Dirección retendrá los efectos personales del residente hasta que este haya cancelado su deuda.

Deposito en Garantía

- Para ingresar, deberán abonar un depósito en garantía, equivalente al importe mensual de la habitación en la que vivan. Este depósito le será devuelto al residente al retirarse de la Residencia, siempre que informe por escrito y con 60 días de anticipación la fecha de egreso. Este aviso podrá realizarse hasta el 31 de Agosto, caso contrario la garantía pasará a cubrir el mes de Diciembre.

- Los estudiantes que se alojen en la Residencia en forma temporaria deberán notificarlo al momento de su ingreso. En este caso deberán abonar los importes semanales o mensuales aplicables a los residentes temporarios.
- La Dirección tiene derecho a realizar descuentos o retener la totalidad de la garantía para el cobro de multas y/o para resarcir los daños y perjuicios que los estudiantes pudieran ocasionar.
- Aquellos estudiantes que permanecieran viviendo en la residencia y estuvieran utilizando el mes de depósito en garantía para abonar el mes de Diciembre, deberán dejar en depósito en la Administración la suma de \$ 300, los cuáles se tomarán como garantía y le serán reintegrados el día en que se retiren

Horario de entrada y visita

No hay restricciones en cuanto al ingreso y egreso de la residencia.

- El horario de visitas es de 10am a 22:00pm.
- Los estudiantes serán responsables por los daños u otros inconvenientes que sus invitados pudieran ocasionar. Las visitas podrán permanecer solamente en los espacios comunes quedando estrictamente prohibido su ingreso a las habitaciones.
- Queda terminantemente prohibido ingresar o permitir el acceso de personas ajenas a la casa fuera del horario de visitas, salvo que sea con fines de estudio, previa autorización.

Habitaciones

- Las habitaciones son para el descanso y estudio, por ende, debe guardarse silencio en las mismas y en los pasillos aledaños, evitando todo ruido molesto.
- La limpieza de cuartos se realizará de lunes a viernes. Las mucamas NO ingresarán a alistar las habitaciones, si hay estudiantes bañándose, durmiendo o cuando los cuartos se encuentren desordenados.

- La residencia provee la ropa de cama. La ropa de uso personal podrán lavarla en las maquinas instaladas en la residencia (para ello deberán comprar las fichas en la Administración).
- Todo residente que comparta habitación podrá ser reubicado en otra, en los siguientes casos:
 1. Que su/s compañeros se hayan retirado de la institución y haya plazas libres en otro cuarto (en este caso se respetará el importe correspondiente al tipo de habitación originariamente escogida por el residente).
 2. En caso de incompatibilidad con sus compañeros de cuarto.
 3. En todos los demás casos en que la Dirección lo considere pertinente o necesario

Dentro de las habitaciones, está terminantemente prohibido:

- Fumar. Los residentes fumadores serán responsables por los daños y deterioros ocasionados por las quemaduras producidas por cigarrillos en muebles e instalaciones.
- Utilizar artefactos eléctricos como calentadores, cafeteras, equipos de depilación, etc.
- Utilizar equipos de música (salvo reproductores con auriculares)
- Guardar alimentos perecederos.
- Pegar afiches o cualquier lámina o pintar en las paredes o ventanas.
- Dejar valijas que interrumpen la limpieza de los cuartos.
- Pintar o pegar leyendas en las puertas de los dormitorios pasillos o espacios comunes.

Baños

- Los estudiantes deberán traer sus propias toallas.

- Los residentes deberán proveerse de todos los artículos de higiene personal (jabón, shampoo, papel higiénico, etc.)
- Cuando los estudiantes utilizaran baños compartidos, deberán mantener la higiene de los mismos respetando al resto de los residentes con los cuales comparte esa instalación.
- Se requiere traer bata y calzado adecuado para el traslado a las duchas.
- Los papeles, algodones, toallitas higiénicas femeninas, etc. deberán arrojarse en los recipientes colocados especialmente a tal efecto.

Sala de estudios y computación

- Permanecerán abiertas las 24 hs; se deberá guardar silencio y no fumar.
- El acceso a internet es gratuito.
- Está prohibido ingresar con comida y/o bebidas de cualquier tipo.
- Se podrá invitar compañeros a la sala de estudios previo aviso y autorización de la Dirección.
- Se debe tener una actitud responsable, respetando el trabajo propio como el de los demás compañeros creando un clima apacible y silencioso en el recinto.

Comedor

- Las comidas se sirven de lunes a viernes en los siguientes horarios:

Cuadro 19. Horarios del comedor

| | |
|-----------|----------------------|
| Desayuno: | de 06.00 a 09.00 hs. |
| Almuerzo: | de 12.00 a 14.00 hs. |
| Cena: | de 20.00 a 21.30 hs. |

- Los feriados y fines de semana los residentes podrán utilizar los elementos de cocina de la residencia que necesiten para preparar sus comidas (heladeras, cocina, microondas, etc.), utilizando su propia vajilla y demás utensilios de

uso personal (plato, vaso, taza, cubiertos, etc). Al finalizar deberán dejar los mencionados elementos limpios y ordenados.

Responsabilidad

- La Residencia no se hace responsable en ningún caso por la pérdida de objetos de valor, dinero u otras pertenencias. Cada residente será responsable por cualquier daño que pudiera sufrir u ocasionar alguna de sus visitas.
- La Residencia tampoco se hace responsable por los daños, perjuicios o lesiones que los residentes puedan sufrir en la misma.
- Cada residente es responsable por cualquier daño ocasionado dentro de su habitación.
- Para el caso de los daños ocasionados en lugares de uso común y/o en sus muebles, los residentes responderán por los mismos en forma solidaria, salvo que el culpable del daño se presentara voluntariamente reconociendo su responsabilidad.
- Cualquier violación al presente Código de Convivencia, será susceptible de la sanción que la Dirección considere correspondiente, pudiendo llegarse, dependiendo de la gravedad de la falta, a la expulsión del Residente.

Graficas del proyecto

Implantación

Fachada (Norte y Sur)



Figura 33. Fachada Norte y Sur

Fachada (Este)

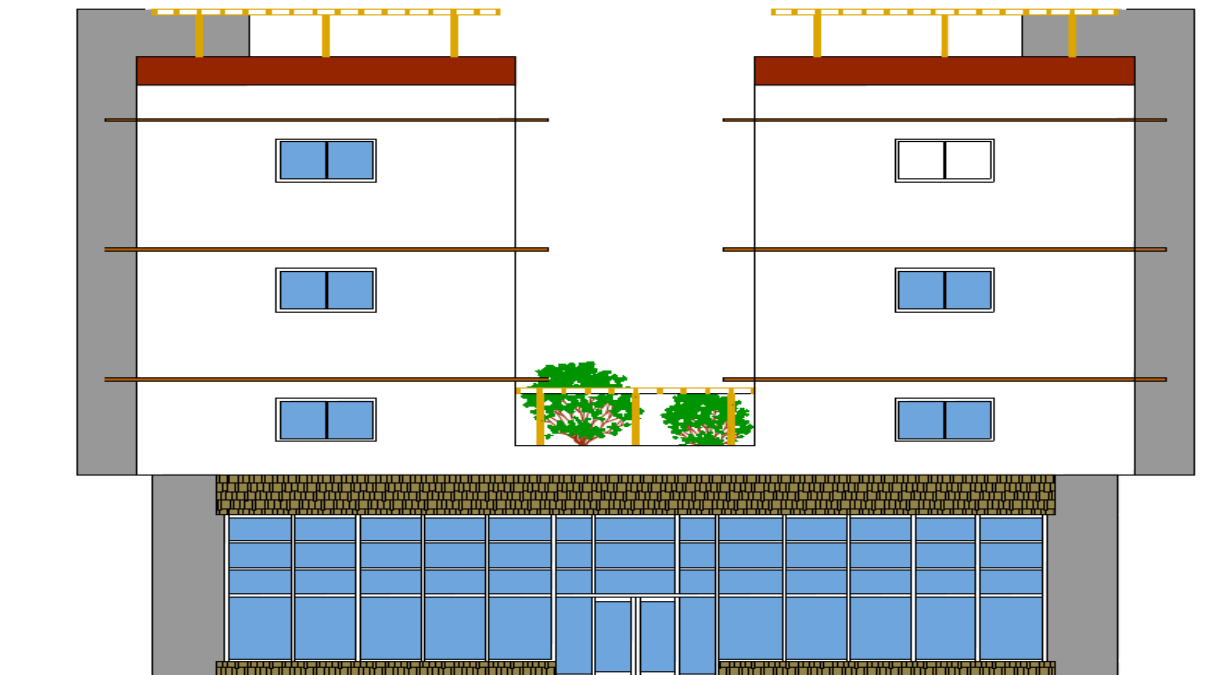


Figura 34. Fachada Este

5.7.2 Recursos, análisis financiero

En el presente capítulo, se analizará la inversión a realizar para la ejecución del proyecto en su etapa inicial, los ingresos y costos y al final de este se demostrará la factibilidad del proyecto utilizando las diferentes herramientas como son la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Valor Actual Neto (VAN), Estados Financieros y Razones Financieras que permitirán obtener la rentabilidad que la empresa alcanzara si se ejecuta el plan propuesto. La variación de ingresos y gastos es del 5%.

La inversión total que el proyecto necesita para la construcción y adecuación de la residencia universitaria se estima en **1.067.760,00** dólares; de lo cual el monto de mayor inversión corresponde a la construcción del edificio con **1.018.000,00** dólares y para la adecuación de este se requiere de un capital de **7.600,00** dólares.

Dadas las características del proyecto, se prevé que la inversión del mismo estará bajo la aprobación del Gobierno por tratarse de una Universidad Pública, ante quienes se presentara la presente propuesta el cual bajo su análisis y aprobación se constituirá en la fuente de financiamiento.

Cuadro 20. Inversión de Activos Fijos

| RESIDENCIA UNIVERSITARIA ACTIVOS FIJOS | | | |
|---|---|--------------|---------------------|
| CANTIDAD | DESCRIPCION | C. UNITARIO | C. TOTAL |
| | <u>MUEBLES Y ENSERES</u> | | |
| 1 | ESCRITORIOS | 200,00 | 200,00 |
| 1 | SILLA EJECUTIVA | 80,00 | 80,00 |
| 2 | SILLAS DE SECRETARIA | 40,00 | 80,00 |
| 4 | SILLONES DE ESPERA | 200,00 | 800,00 |
| 1 | MODULO DE RECEPCION | 300,00 | 300,00 |
| 1 | ANAQUEL GRANDE | 300,00 | 300,00 |
| 54 | LITERAS DOBLES | 180,00 | 9.720,00 |
| 8 | CAMAS DE 1 PLAZA | 150,00 | 1.200,00 |
| 116 | COLCHONES DE 1 PLAZA | 80,00 | 9.280,00 |
| 116 | ALMOHADAS | 10,00 | 1.160,00 |
| 250 | JUEGOS DE SABANAS | 20,00 | 5.000,00 |
| 62 | VELADORES | 80,00 | 4.960,00 |
| 8 | JUEGOS DE COMEDOR (MESA CON 6 SILLAS) | 150,00 | 1.200,00 |
| 8 | MESAS CON 6 SILLAS | 150,00 | 1.200,00 |
| 1 | MESA CON 8 SILLAS | 200,00 | 200,00 |
| 1 | MESA AUXILIAR PEQUEÑAS | 50,00 | 50,00 |
| 2 | ARCHIVADORES | 75,00 | 150,00 |
| | TOTAL MUEBLES Y ENSERES | | 35.880,00 |
| | <u>EQUIPOS DE OFICINA</u> | | |
| 3 | TELEFONOS | 30,00 | 90,00 |
| 1 | TELEFAX | 120,00 | 120,00 |
| 62 | TELEVISORES DE 14" | 80,00 | 4.960,00 |
| 1 | TELEVISORES PLASMA DE 21" | 500,00 | 500,00 |
| 1 | CALCULADORA | 10,00 | 10,00 |
| | TOTAL EQUIPOS DE OFICINA | | 5.680,00 |
| | <u>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</u> | | |
| 1 | COMPUTADORAS | 450,00 | 450,00 |
| 1 | IMPRESORAS MULTIFUNCIONAL | 150,00 | 150,00 |
| | TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN | | 600,00 |
| | <u>MAQUINARIAS Y EQUIPOS</u> | | |
| 1 | COCINA INDUSTRIAL | 500,00 | 500,00 |
| 1 | CONGELADORA | 500,00 | 500,00 |
| 2 | REFRIGERADORAS PANORAMICAS | 600,00 | 1.200,00 |
| 1 | FRIGORIFICO | 600,00 | 600,00 |
| 12 | LAVADORAS | 400,00 | 4.800,00 |
| | TOTAL MAQUINARIAS Y EQUIPOS | | 7.600,00 |
| | <u>EDIFICIOS</u> | | |
| 1 | LOCAL | 1.018.000,00 | 1.018.000,00 |
| | TOTAL EDIFICIO | | 1.018.000,00 |
| | TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS | | 1.067.760,00 |

Cuadro 21. Depreciación de Activos Fijos

| DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS | | | | |
|-----------------------------------|---------------------|----------------------------|----------------------|--------------------|
| DESCRIPCION | VALOR DE ACTIVO | PORCENTAJE DE DEPRECIACION | DEPRECIACION MENSUAL | DEPRECIACION ANUAL |
| MUEBLES Y ENSERES | 35.880,00 | 10% | 299,00 | 3.588,00 |
| EQUIPO DE COMPUTACION | 600,00 | 33% | 16,50 | 198,00 |
| EDIFICIO | 1.018.000,00 | 5% | 4.241,67 | 50.900,00 |
| EQUIPO DE OFICINA | 5.680,00 | 10% | 47,33 | 568,00 |
| MAQUINARIAS Y EQUIPOS | 7.600,00 | 10% | 63,33 | 760,00 |
| TOTAL | 1.067.760,00 | | 4.667,83 | 56.014,00 |

Cuadro 22. Total de Depreciaciones

| | DEPRECIACIÓN | | | | | | | | | | | | TOTAL |
|--------------|--------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------------|----------|-----------|-----------|--------------|
| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | |
| DEPRECIACION | 4.667,83 | 4.667,83 | 4.667,83 | 4.667,83 | 4.667,83 | 4.667,83 | 4.667,83 | 4.667,83 | 4.667,83 | 4.667,83 | 4.667,83 | 4.667,83 | 56.014,00 |
| TOTAL | | | | | | | | | | | | | 56014 |

Cuadro 23. Total de Depreciaciones Acumuladas

| | DEPRECIACIÓN ACUMULADA | | | | | | | | | | TOTAL |
|--------------|------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|----------------|
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 | |
| DEP/ACUM. | 106.914,00 | 213.828,00 | 320.742,00 | 427.458,00 | 534.174,00 | 640.890,00 | 747.606,00 | 854.322,00 | 961.038,00 | 1.067.754,00 | 5874726 |
| TOTAL | | | | | | | | | | | 5874726 |

Cuadro 24. Detalle de gastos de Enero a Diciembre

| RESIDENCIA UNIVERSITARIA DETALLE DE GASTOS | | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| 1 SECRETARIA/RECEPCIONISTA 1 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 |
| 1 ADMINISTRADOR | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 | 650,00 |
| 1 GUARDIA | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 | 260,00 |
| 3 PERSONAL DE LIMPIEZA | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 |
| 3 PERSONAL DE COCINA | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 | 780,00 |
| APORTE PATRONAL | 309,86 | 309,86 | 309,86 | 309,86 | 309,86 | 309,86 | 309,86 | 309,86 | 309,86 | 309,86 | 309,86 | 309,86 |
| DECIMO CUARTO | | | | 3.250,00 | | | | | | | | |
| DECIMO TERCERO | | | | | | | | | | | | 2.730,00 |
| TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS | 3.039,86 | 3.039,86 | 3.039,86 | 6.289,86 | 3.039,86 | 3.039,86 | 3.039,86 | 3.039,86 | 3.039,86 | 3.039,86 | 3.039,86 | 5.769,86 |
| GASTOS DE GENERALES | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| AGUA | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| ENERGIA ELECTRICA | 350,00 | 350,00 | 350,00 | 350,00 | 350,00 | 350,00 | 350,00 | 350,00 | 350,00 | 350,00 | 350,00 | 350,00 |
| ALIMENTACION | 120,25 | 117,25 | 117,25 | 117,25 | 117,25 | 117,25 | 117,25 | 117,25 | 117,25 | 117,25 | 117,25 | 117,25 |
| TELEFONO | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 |
| LAVANDERIA | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 | 30,00 |
| UTILES DE OFICINA | 30,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 |
| DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES | 299,00 | 299,00 | 299,00 | 299,00 | 299,00 | 299,00 | 299,00 | 299,00 | 299,00 | 299,00 | 299,00 | 299,00 |
| DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTACION | 16,50 | 16,50 | 16,50 | 16,50 | 16,50 | 16,50 | 16,50 | 16,50 | 16,50 | 16,50 | 16,50 | 16,50 |
| DEPRECIACION DE EDIFICIO | 4.241,67 | 4.241,67 | 4.241,67 | 4.241,67 | 4.241,67 | 4.241,67 | 4.241,67 | 4.241,67 | 4.241,67 | 4.241,67 | 4.241,67 | 4.241,67 |
| DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA | 47,33 | 47,33 | 47,33 | 47,33 | 47,33 | 47,33 | 47,33 | 47,33 | 47,33 | 47,33 | 47,33 | 47,33 |
| DEPRECIACION DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS | 63,33 | 63,33 | 63,33 | 63,33 | 63,33 | 63,33 | 63,33 | 63,33 | 63,33 | 63,33 | 63,33 | 63,33 |
| TOTAL GASTOS GENERALES | 5.328,08 | 5.345,08 | 5.345,08 | 5.345,08 | 5.345,08 | 5.345,08 | 5.345,08 | 5.345,08 | 5.345,08 | 5.345,08 | 5.345,08 | 5.345,08 |
| GASTO DE VENTAS | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE |
| PUBLICIDAD | 60,00 | | | 60,00 | | | 60,00 | | | 60,00 | | |
| TOTAL GASTOS DE VENTAS | 60,00 | - | - | 60,00 | - | - | 60,00 | - | - | 60,00 | - | - |
| TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS | 8.427,94 | 8.384,94 | 8.384,94 | 11.694,94 | 8.384,94 | 8.384,94 | 8.444,94 | 8.384,94 | 8.384,94 | 8.444,94 | 8.384,94 | 11.114,94 |

Cuadro 25. Detalle de gastos del Año 1 al Año 10

| RESIDENCIA UNIVERSITARIA DETALLE DE GASTOS | | | | | | | | | | | |
|---|---------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
| 1 | SECRETARIA/RECEPCIONISTA 1 | 3.120,00 | 3.276,00 | 3.439,80 | 3.611,79 | 3.792,38 | 3.982,00 | 4.181,10 | 4.390,15 | 4.609,66 | 4.840,14 |
| 1 | ADMINISTRADOR | 7.800,00 | 8.190,00 | 8.599,50 | 9.029,48 | 9.480,95 | 9.955,00 | 10.452,75 | 10.975,38 | 11.524,15 | 12.100,36 |
| 1 | GUARDIA | 3.120,00 | 3.276,00 | 3.439,80 | 3.611,79 | 3.792,38 | 3.982,00 | 4.181,10 | 4.390,15 | 4.609,66 | 4.840,14 |
| 3 | PERSONAL DE LIMPIEZA | 9.360,00 | 9.828,00 | 10.319,40 | 10.835,37 | 11.377,14 | 11.946,00 | 12.543,30 | 13.170,46 | 13.828,98 | 14.520,43 |
| 3 | PERSONAL DE COCINA | 9.360,00 | 9.828,00 | 10.319,40 | 10.835,37 | 11.377,14 | 11.946,00 | 12.543,30 | 13.170,46 | 13.828,98 | 14.520,43 |
| | APORTE PATRONAL | 3.718,26 | 3.904,17 | 4.099,38 | 4.304,35 | 4.519,57 | 4.745,55 | 4.982,82 | 5.231,97 | 5.493,56 | 5.768,24 |
| | DECIMO CUARTO | 3.250,00 | 3.412,50 | 3.583,13 | 3.762,28 | 3.950,40 | 4.147,92 | 4.355,31 | 4.573,08 | 4.801,73 | 5.041,82 |
| | DECIMO TERCERO | 2.730,00 | 2.866,50 | 3.009,83 | 3.160,32 | 3.318,33 | 3.484,25 | 3.658,46 | 3.841,38 | 4.033,45 | 4.235,13 |
| | TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS | 42.458,26 | 44.581,17 | 46.810,23 | 49.150,74 | 51.608,28 | 54.188,69 | 56.898,13 | 59.743,04 | 62.730,19 | 65.866,70 |
| GASTOS DE GENERALES | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
| | AGUA | 1.200,00 | 1.260,00 | 1.323,00 | 1.389,15 | 1.458,61 | 1.531,54 | 1.608,11 | 1.688,52 | 1.772,95 | 1.861,59 |
| | ENERGIA ELECTRICA | 4.200,00 | 4.410,00 | 4.630,50 | 4.862,03 | 5.105,13 | 5.360,38 | 5.628,40 | 5.909,82 | 6.205,31 | 6.515,58 |
| | ALIMENTACION | 1.410,00 | 1.480,50 | 1.554,53 | 1.632,25 | 1.713,86 | 1.799,56 | 1.889,53 | 1.984,01 | 2.083,21 | 2.187,37 |
| | TELEFONO | 360,00 | 378,00 | 396,90 | 416,75 | 437,58 | 459,46 | 482,43 | 506,56 | 531,88 | 558,48 |
| | LAVANDERIA | 360,00 | 378,00 | 396,90 | 416,75 | 437,58 | 459,46 | 482,43 | 506,56 | 531,88 | 558,48 |
| | UTILES DE OFICINA | 580,00 | 609,00 | 639,45 | 671,42 | 704,99 | 740,24 | 777,26 | 816,12 | 856,92 | 899,77 |
| | DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES | 3.588,00 | 3.588,00 | 3.588,00 | 3.588,00 | 3.588,00 | 3.588,00 | 3.588,00 | 3.588,00 | 3.588,00 | 3.588,00 |
| | DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTACION | 198,00 | 198,00 | 198,00 | | | | | | | |
| | DEPRECIACION DE EDIFICIO | 101.800,00 | 101.800,00 | 101.800,00 | 101.800,00 | 101.800,00 | 101.800,00 | 101.800,00 | 101.800,00 | 101.800,00 | 101.800,00 |
| | DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA | 568,00 | 568,00 | 568,00 | 568,00 | 568,00 | 568,00 | 568,00 | 568,00 | 568,00 | 568,00 |
| | DEPRECIACION DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS | 760,00 | 760,00 | 760,00 | 760,00 | 760,00 | 760,00 | 760,00 | 760,00 | 760,00 | 760,00 |
| | TOTAL GASTOS GENERALES | 115.024,00 | 115.429,50 | 115.855,28 | 116.104,34 | 116.573,76 | 117.066,64 | 117.584,18 | 118.127,58 | 118.698,16 | 119.297,27 |
| GASTO DE VENTAS | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
| | PUBLICIDAD | 240,00 | 252,00 | 264,60 | 277,83 | 291,72 | 306,31 | 321,62 | 337,70 | 354,59 | 372,32 |
| | TOTAL GASTOS DE VENTAS | 240,00 | 252,00 | 264,60 | 277,83 | 291,72 | 306,31 | 321,62 | 337,70 | 354,59 | 372,32 |
| TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS | | 157.722,26 | 160.262,67 | 162.930,11 | 165.532,91 | 168.473,76 | 171.561,65 | 174.803,93 | 178.208,32 | 181.782,94 | 185.536,29 |

Para la elaboración del presupuesto de los ingresos se efectuó una ardua investigación basada en la recolección de información proporcionada por la comunidad universitaria, para así obtener un promedio estimado bajo un escenario conservador de la demanda que obtendría el proyecto en el primer año de funcionamiento.

Cuadro 26. Presupuesto de Ingresos

| RESIDENCIA UNIVERSITARIA PRESUPUESTO DE INGRESO | | | | | | | | | | | | | |
|--|----------|--------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| INGRESOS POR VENTA | UNIDADES | P.U. | ENERO-DIC | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
| HOSPEDAJE MENSUAL | 116 | 100,00 | 11.600,00 | 139.200,00 | 146.160,00 | 153.468,00 | 161.141,40 | 169.198,47 | 177.658,39 | 186.541,31 | 195.868,38 | 205.661,80 | 215.944,89 |
| ALIMENTACION | 116 | 121,00 | 14.036,00 | 168.432,00 | 176.853,60 | 185.696,28 | 194.981,09 | 204.730,15 | 214.966,66 | 225.714,99 | 237.000,74 | 248.850,78 | 261.293,31 |
| OTROS SERVICIOS | 116 | 40,00 | 4.640,00 | 55.680,00 | 58.464,00 | 61.387,20 | 64.456,56 | 67.679,39 | 71.063,36 | 74.616,53 | 78.347,35 | 82.264,72 | 86.377,96 |
| TOTAL DE INGRESOS | | | 30.276,00 | 363.312,00 | 381.477,60 | 400.551,48 | 420.579,05 | 441.608,01 | 463.688,41 | 486.872,83 | 511.216,47 | 536.777,29 | 563.616,16 |

Cuadro 27. Ingresos por alimentación

| INGRESOS POR ALIMENTACION | |
|---------------------------|-------------|
| DESAYUNO | 1,50 |
| ALMUERZO | 2,00 |
| MERIENDA | 2,00 |
| TOTAL | 5,50 |

Cuadro 28. Inversión del proyecto

| INVERSION DEL PROYECTO | |
|------------------------------|---------------------|
| MUEBLES Y ENSERES | 35.880,00 |
| EQUIPO DE COMPUTACION | 600,00 |
| EDIFICIO | 1.018.000,00 |
| EQUIPO DE OFICINA | 5.680,00 |
| MAQUINARIAS Y EQUIPOS | 7.600,00 |
| CAJA - BANCO | 9.000,00 |
| TOTAL DE LA INVERSION | 1.076.760,00 |

Cuadro 29. Financiamiento del proyecto

| FINANCIACION DEL PROYECTO | | |
|----------------------------------|------------|---------------------|
| INVERSION TOTAL | | 1.076.760,00 |
| Financiado | 96% | 1.031.760,00 |
| Aporte Propio | 4% | 45.000,00 |
| | | 1.076.760,00 |

Cuadro 30. Tasa anual de interés

| TASA | | |
|-----------------------------|--|---|
| TASA ANUAL INTERES PRESTAMO | | - |

| FINANCIAMIENTO SENPLADES | |
|---------------------------------|---------------------|
| Aporte del Gobierno | 1.031.760,00 |

Cuadro 31. Financiamiento de SENPLADES 96%

PUNTO DE EQUILIBRIO

| DATOS | |
|------------------|------------|
| ventas | 346.608,00 |
| costo fijos | 157.722,26 |
| Costos variables | 0,00 |

$$PE = \frac{CF}{1 - CV} = \frac{157722,26}{1,00000}$$

$$PE = 157722,26$$

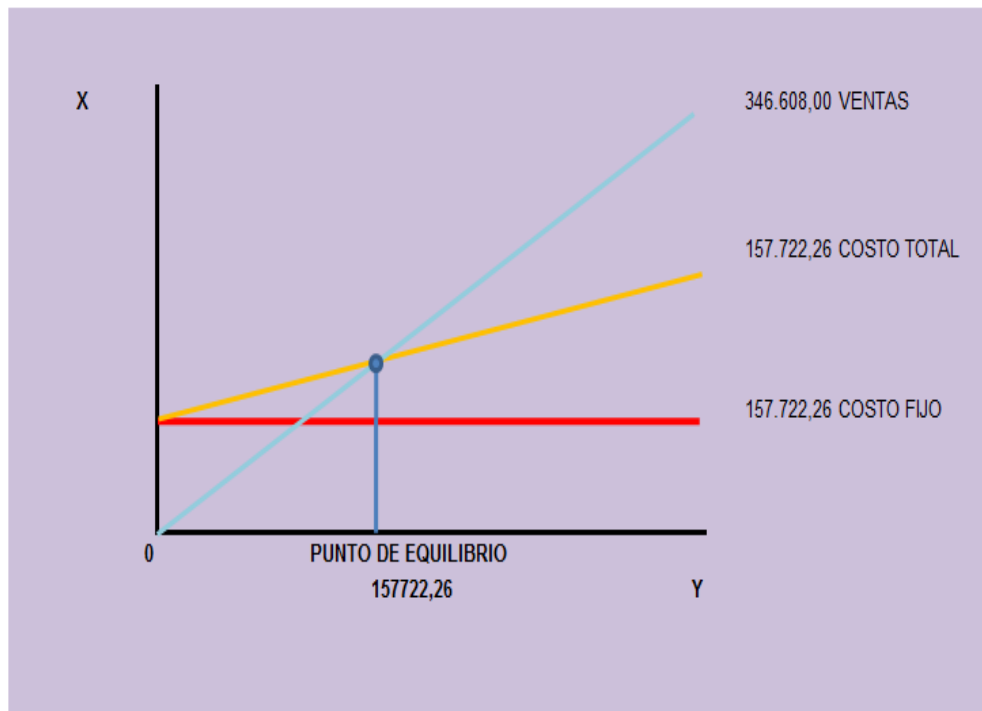


Figura 35. Punto de Equilibrio

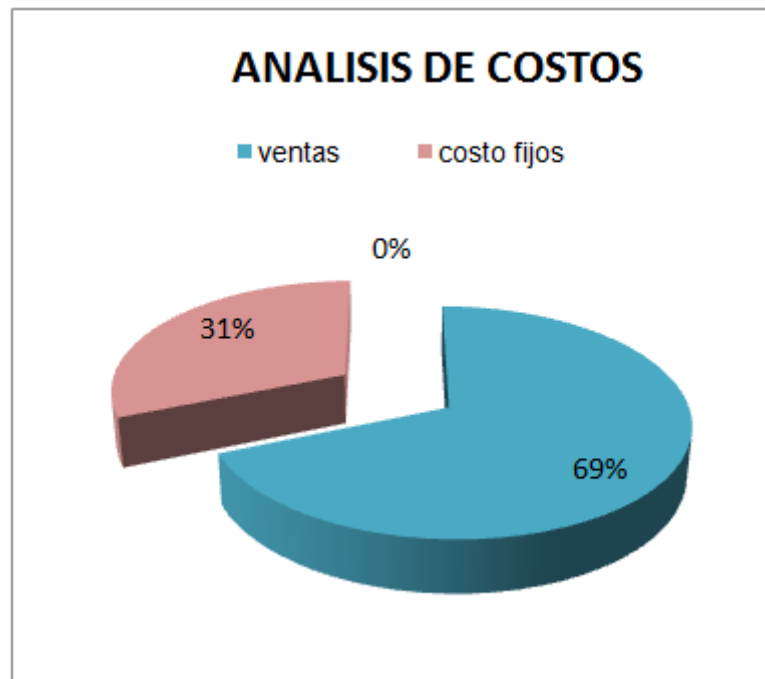


Figura 36. Análisis de costos

Los costos proyectados representan todos los costos primos que están conformados por la mano de obra directa, mano de obra indirecta, materiales directos y materiales indirectos. A continuación se presenta un resumen de los costos. Los gastos proyectados, corresponden al total de egresos de dinero que tendrá la Residencia en el mismo período del presupuesto de ventas calculado

.Cuadro 32. Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

| RESIDENCIA UNIVERSITARIA | | | | | | | | | | | |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO | | | | | | | | | | | |
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 | TOTAL |
| VENTAS | 346.608,00 | 363.938,40 | 382.135,32 | 401.242,09 | 421.304,19 | 442.369,40 | 464.487,87 | 487.712,26 | 512.097,88 | 537.702,77 | 4.359.598,18 |
| (-) COSTO DE VENTAS | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| UTILIDAD BRUTA | 346.608,00 | 363.938,40 | 382.135,32 | 401.242,09 | 421.304,19 | 442.369,40 | 464.487,87 | 487.712,26 | 512.097,88 | 537.702,77 | 4.359.598,18 |
| COSTOS INDIRECTOS | 157.722,26 | 160.262,67 | 162.930,11 | 165.532,91 | 168.473,76 | 171.561,65 | 174.803,93 | 178.208,32 | 181.782,94 | 185.536,29 | 1.706.814,83 |
| UTILIDAD OPERACIONAL | 188.885,74 | 203.675,73 | 219.205,21 | 235.709,17 | 252.830,43 | 270.807,75 | 289.683,94 | 309.503,94 | 330.314,94 | 352.166,48 | 2.652.783,34 |
| (-) GASTOS FINANCIEROS | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| UTILIDAD ANTES PART. IMP | 188.885,74 | 203.675,73 | 219.205,21 | 235.709,17 | 252.830,43 | 270.807,75 | 289.683,94 | 309.503,94 | 330.314,94 | 352.166,48 | 2.652.783,34 |
| PARTICIPACION EMPLEADOS | 28.332,86 | 30.551,36 | 32.880,78 | 35.356,38 | 37.924,56 | 40.621,16 | 43.452,59 | 46.425,59 | 49.547,24 | 52.824,97 | 397.917,50 |
| UTILIDAD ANTES DE IMP TO | 160.552,88 | 173.124,37 | 186.324,43 | 200.352,80 | 214.905,87 | 230.186,59 | 246.231,35 | 263.078,35 | 280.767,70 | 299.341,51 | 2.254.865,84 |
| IMPUESTO RENTA | 40.138,22 | 43.281,09 | 46.581,11 | 50.088,20 | 53.726,47 | 57.546,65 | 61.557,84 | 65.769,59 | 70.191,92 | 74.835,38 | 563.716,46 |
| UTILIDAD NETA | 120.414,66 | 129.843,28 | 139.743,32 | 150.264,60 | 161.179,40 | 172.639,94 | 184.673,51 | 197.308,76 | 210.575,77 | 224.506,13 | 2.089.066,88 |

Cuadro 33. Balance General

| RESIDENCIA UNIVESITARIA | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| BALANCE GENERAL | | | | | | | | | | | |
| CUENTAS | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
| ACTIVO CORRIENTE | | | | | | | | | | | |
| CAJA -BANCOS | 9.000,00 | 304.799,74 | 546.918,39 | 799.205,15 | 1.062.168,43 | 1.336.270,29 | 1.622.143,01 | 1.920.375,14 | 2.231.584,65 | 2.556.420,41 | 2.895.563,73 |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 9.000,00 | 304.799,74 | 546.918,39 | 799.205,15 | 1.062.168,43 | 1.336.270,29 | 1.622.143,01 | 1.920.375,14 | 2.231.584,65 | 2.556.420,41 | 2.895.563,73 |
| ACTIVOS FIJOS | 1.067.760,00 | 1.067.760,00 | 1.067.760,00 | 1.067.760,00 | 1.067.760,00 | 1.067.760,00 | 1.067.760,00 | 1.067.760,00 | 1.067.760,00 | 1.067.760,00 | 1.067.760,00 |
| DEPRECIAC. ACUMULADA | | 106.914,00 | 213.828,00 | 320.742,00 | 427.458,00 | 534.174,00 | 640.890,00 | 747.606,00 | 961.038,00 | 1.067.754,00 | 5.874.726,00 |
| TOTAL DE ACTIVO FIJO | 1.067.760,00 | 960.846,00 | 853.932,00 | 747.018,00 | 640.302,00 | 533.586,00 | 426.870,00 | 320.154,00 | 106.722,00 | 6,00 | -4.806.966,00 |
| TOTAL DE ACTIVOS | 1.076.760,00 | 1.265.645,74 | 1.400.850,39 | 1.546.223,15 | 1.702.470,43 | 1.869.856,29 | 2.049.013,01 | 2.240.529,14 | 2.338.306,65 | 2.556.426,41 | -1.911.402,27 |
| PASIVO | | | | | | | | | | | |
| CORRIENTE | | | | | | | | | | | |
| PRESTAMO | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR | - | 28.332,86 | 30.551,36 | 32.880,78 | 35.356,38 | 37.924,56 | 40.621,16 | 43.452,59 | 49.547,24 | 52.824,97 | 397.917,50 |
| IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR | - | 40.138,22 | 43.281,09 | 46.581,11 | 50.088,20 | 53.726,47 | 57.546,65 | 61.557,84 | 70.191,92 | 74.835,38 | 563.716,46 |
| TOTAL PASIVO | - | 68.471,08 | 73.832,45 | 79.461,89 | 85.444,58 | 91.651,03 | 98.167,81 | 105.010,43 | 119.739,16 | 127.660,35 | 961.633,96 |
| PATRIMONIO | | | | | | | | | | | |
| APORTE CAPITAL | 1.076.760,00 | 1.076.760,00 | 1.076.760,00 | 1.076.760,00 | 1.076.760,00 | 1.076.760,00 | 1.076.760,00 | 1.076.760,00 | 1.076.760,00 | 1.076.760,00 | 1.076.760,00 |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO | - | 120.414,66 | 129.843,28 | 139.743,32 | 150.264,60 | 161.179,40 | 172.639,94 | 184.673,51 | 210.575,77 | 224.506,13 | 2.089.066,88 |
| UTILIDAD AÑOS ANTERIORES | - | - | 120.414,66 | 250.257,94 | 390.001,26 | 540.265,86 | 701.445,26 | 874.085,20 | 1.256.067,48 | 1.466.643,25 | 1.691.149,38 |
| TOTAL PATRIMONIO | 1.076.760,00 | 1.197.174,66 | 1.327.017,94 | 1.466.761,26 | 1.617.025,86 | 1.778.205,26 | 1.950.845,20 | 2.135.518,71 | 2.543.403,25 | 2.767.909,38 | 4.856.976,26 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 1.076.760,00 | 1.265.645,74 | 1.400.850,39 | 1.546.223,15 | 1.702.470,43 | 1.869.856,29 | 2.049.013,01 | 2.240.529,14 | 2.663.142,41 | 2.895.569,73 | 5.818.610,22 |

Cuadro 34. Flujo de caja proyectado

| RESIDENCIA UNIVERSITARIA FLUJO DE CAJA PROYECTADO | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 | TOTAL |
| INGRESOS OPERATIVOS | | | | | | | | | | | | |
| VENTAS | - | 346.608,00 | 363.938,40 | 382.135,32 | 401.242,09 | 421.304,19 | 442.369,40 | 464.487,87 | 487.712,26 | 512.097,88 | 537.702,77 | 4.359.598,18 |
| TOTAL INGRESOS OPERATIVOS | | 346.608,00 | 363.938,40 | 382.135,32 | 401.242,09 | 421.304,19 | 442.369,40 | 464.487,87 | 487.712,26 | 512.097,88 | 537.702,77 | 4.359.598,18 |
| EGRESOS OPERATIVOS | | | | | | | | | | | | |
| INVERSION INICIAL | 1.076.760,00 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| GASTO DE ADMINISTRATIVOS | - | 42.458,26 | 44.581,17 | 46.810,23 | 49.150,74 | 51.608,28 | 54.188,69 | 56.898,13 | 59.743,04 | 62.730,19 | 65.866,70 | 534.035,43 |
| GASTO DE VENTAS | - | 240,00 | 252,00 | 264,60 | 277,83 | 291,72 | 306,31 | 321,62 | 337,70 | 354,59 | 372,32 | 3.018,69 |
| GASTOS GENERALES | - | 8.110,00 | 8.515,50 | 8.941,28 | 9.388,34 | 9.857,76 | 10.350,64 | 10.868,18 | 11.411,58 | 11.982,16 | 12.581,27 | 102.006,71 |
| GASTO DE COMBUSTIBLE | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| GASTO DE MANTENIMIENTO | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| PAGO PARTICIP. EMPLEADOS | - | - | 28.332,86 | 30.551,36 | 32.880,78 | 35.356,38 | 37.924,56 | 40.621,16 | 43.452,59 | 46.425,59 | 49.547,24 | 345.092,53 |
| PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA | - | - | 40.138,22 | 43.281,09 | 46.581,11 | 50.088,20 | 53.726,47 | 57.546,65 | 61.557,84 | 65.769,59 | 70.191,92 | 488.881,08 |
| TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS | 1.076.760,00 | 50.808,26 | 121.819,75 | 129.848,56 | 138.278,80 | 147.202,33 | 156.496,68 | 166.255,74 | 176.502,75 | 187.262,12 | 198.559,45 | 1.473.034,45 |
| FLUJO OPERATIVO | -1.076.760,00 | 295.799,74 | 242.118,65 | 252.286,76 | 262.963,28 | 274.101,86 | 285.872,72 | 298.232,13 | 311.209,51 | 324.835,76 | 339.143,32 | 2.886.563,73 |
| INGRESOS NO OPERATIVOS | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| FINANCIAMIENTO X PARTE DEL ESTAD | 1.076.760,00 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| TOTAL ING. NO OPERATIVOS | 1.076.760,00 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| EGRESOS NO OPERATIVOS | | | | | | | | | | | | - |
| INVERSIONES | | | | | | | | | | | | - |
| PAGO DE CAPITAL | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| PAGO DE INTERESES | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| FLUJO NETO NO OPERATIVO | 1.076.760,00 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| FLUJO NETO | - | 295.799,74 | 242.118,65 | 252.286,76 | 262.963,28 | 274.101,86 | 285.872,72 | 298.232,13 | 311.209,51 | 324.835,76 | 339.143,32 | 2.886.563,73 |
| SALDO INICIAL | - | 9.000,00 | 304.799,74 | 546.918,39 | 799.205,15 | 1.062.168,43 | 1.336.270,29 | 1.622.143,01 | 1.920.375,14 | 2.231.584,65 | 2.556.420,41 | 12.388.885,22 |
| FLUJO ACUMULADO | - | 304.799,74 | 546.918,39 | 799.205,15 | 1.062.168,43 | 1.336.270,29 | 1.622.143,01 | 1.920.375,14 | 2.231.584,65 | 2.556.420,41 | 2.895.563,73 | 15.275.448,95 |

El flujo de caja nos permitirá proyectar los ingresos y egresos de la Residencia Universitaria, con esta herramienta financiera manejada meticulosamente con el fin de evitar riesgos futuros de iliquidez, es importante el cumplimiento de las ventas, quienes son la base para el funcionamiento de la residencia y por ende los servicios a prestar. El flujo de caja se proyecta en función del estudio de mercado que permitió establecer el estimado de ventas mensuales para luego proyectar a 10 años de duración el proyecto tiempo en el cual se logra recuperar la inversión inicial realizada. El período de recuperación de la Inversión se presenta en el año 10 como se muestra en el siguiente cuadro donde se observa los flujos de caja y la recuperación de la inversión por año.

Cuadro 35. Índices Financieros

| INDICES FINANCIEROS | | | | | | | | | | | |
|---------------------|---------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| DESCRIPCION | INV. INICIAL | AÑO1 | AÑO2 | AÑO3 | AÑO4 | AÑO5 | AÑO6 | AÑO7 | AÑO8 | AÑO9 | AÑO10 |
| Flujos netos | -1.076.760,00 | 295.799,74 | 242.118,65 | 252.286,76 | 262.963,28 | 274.101,86 | 285.872,72 | 298.232,13 | 311.209,51 | 324.835,76 | 339.143,32 |

Cuadro 36. Tasa de descuento

| TASA DE DESCUENTO | |
|-------------------|-----|
| TASA DE DESCUENTO | 13% |

Cuadro 37. Tasa de rendimiento promedio

| TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO MAYOR AL 12% | |
|---|--------------|
| SUMATORIA DE FLUJOS | 1.327.270,29 |
| AÑOS | 10 |
| INVERSION INICIAL | 1.076.760,00 |
| TASA DE RENTIMIENTO PROM | 12,33% |

VAN y TIR

La inversión inicial del proyecto es de \$ **1.092.760,00**, los flujos de efectivo representados en el flujo de caja, se aprecian de manera positiva, por lo que el VAN presenta un valor favorable de \$ **448.705,09** con este valor se puede determinar la TIR que para efectos del proyecto es de 22.30%, el cual es mayor en un 9.30% a el costo de oportunidad del 13% lo que indica que el proyecto es atractivo.

Cuadro 38. Tasa Interna de Retorno

| | | |
|--------------------------------|-----------------|-------------------|
| SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS | | 936.283,29 |
| VAN | POSITIVO | 448.705,09 |
| INDICE DE RENTABILIDAD I.R. | MAYOR A 1 | 2,09 |
| RENDIMIENTO REAL | MAYOR A 12 | 108,66 |
| TASA INTERNA DE RETORNO | | 22,34% |

Cuadro 39. Ratios Financieros

| RATIOS FINANCIEROS | |
|---------------------------|------------|
| VENTAS | 346608,00 |
| COSTO DIRECTO | 0,00 |
| COSTO INDIRECTO | 157722,26 |
| FLUJO NETO | 295799,74 |
| PAGO DE DIVIDENDOS | 0,00 |
| GASTOS FINANCIEROS | 0,00 |
| GASTOS PERSONAL | 42458,26 |
| ACTIVOS FIJOS NETOS | 960.846,00 |

Cuadro 40. Punto de Equilibrio

| PUNTO DE EQUILIBRIO | |
|----------------------------|---------------|
| EN DOLARES | \$ 157.722,26 |
| EN PORCENTAJE | 45,50% |

Cuadro 41. Capital de trabajo

| CAPITAL DE TRABAJO | | |
|---------------------------|-----------------|-----------|
| | POSITIVO | 252286,76 |
| INDICE DE LIQUIDEZ | MAYOR A 1 | 6,97 |
| VALOR AGREGADO S | MENOR A 50% | 12,25 |
| INDICE DE EMPLEO | | 0,04 |

| DATOS PARA LOS RENDIMIENTOS | |
|------------------------------------|--------------|
| ACTIVO CORRIENTE | 304.799,74 |
| ACTIVOS TOTALES | 1.265.645,74 |
| UTILIDAD NETA | 120.414,66 |

Cuadro 42. Rendimiento de liquidez

| RENDIMIENTO DE LIQUIDEZ | | | |
|--------------------------------|--------------|--------|--------|
| RIESGO DE LIQUIDEZ | MENOR AL 50% | 0,7592 | 75,92% |

Cuadro 43. Rendimiento corriente

| RENDIMIENTO CORRIENTE | | | |
|------------------------------|-------------|--------|-------|
| RENDIMIENTO CORRIENTE | MAYOR A 12% | 0,0951 | 9,51% |

Cuadro 44. Razones

| RAZONES | |
|--------------------|---------------------|
| UTILIDAD OPERATIVA | 2.886.563,73 |
| GASTOS FINANCIEROS | - |
| INVERSION INICIAL | 1.076.760,00 |
| UTILIDAD NETA | 2.089.066,88 |
| VALOR DEL CREDITO | - |
| VENTAS | 4.359.598,18 |
| COSTO DE VENTA | 1.706.814,83 |
| TOTAL DEL ACTIVO | 533.586,00 |

5.7.3 Impacto

El presente proyecto muestra una visible necesidad de implementar la Residencia Universitaria para los estudiantes quienes integran o pertenecen a la universidad, mejorando la calidad de los estudiantes y por ende la optimización de sus estudios.

Los principales impactos son:

- Integración entre estudiantes de diferentes carreras y lugares de la provincia.
- Mejores espacios para el estudio.
- Seguridad.
- Incremento de la responsabilidad de los estudiantes ya que están sujetos a un reglamento.
- Tranquilidad de los padres de familia por lo que sus hijos se encuentran en un lugar controlado y seguro.
- Mejorar la categoría de la universidad en cuanto a mejores servicios para el estudiante.

La propuesta presenta muchos impactos positivos tanto para el estudiante, maestros y por ende a la universidad.

5.7.4 Cronograma

Cuadro 45. Cronograma de actividades

| Fase | Etapas | Tiempo (mes) |
|-----------------------|---------------------------------------|--------------|
| Construcción | Diseño | 1 |
| | Ejecución | 17 |
| Equipamiento | Cotización | 1 |
| | Adquisición | 3 |
| Políticas | Reglamentación | 1 |
| Implementación | Selección y capacitación del Personal | 1 |

CONCLUSIONES

El proyecto presenta factibilidad financiera por lo tanto se sugiere la implementación del mismo, y de acuerdo con los estudios, análisis y resultados obtenidos a lo largo del proyecto se han hecho las siguientes conclusiones que se basaron en cada uno de los objetivos planteados.

- Se concluye que la ejecución del proyecto si considera los aspectos relevantes que toman en cuenta los estudiantes al momento de escoger un hospedaje adecuado para su comodidad y confort que logre llenar sus expectativas.
- Mediante el estudio de mercado que se realizó a los 360 estudiantes de la UNEMI de las cinco unidades académicas se hizo los análisis convenientes a fin de determinar y cuantificar la demanda total para el proyecto. Se puede observar que el 92% de los estudiantes encuestados tienen mayor interés en hospedarse en la residencia Universitaria que se construirá.
- Con la implementación de las propuestas de los diferentes servicios se pudo determinar el nivel de aceptación y preferencias de los clientes. De esta manera se gestionara todos aquellos aspectos que este plan deberá considerar al momento de ofrecer hospedaje en la residencia.
- A través de los resultados de las encuestas realizadas se logro evaluar los diferentes aspectos que influyen en los estudiantes al momento de hospedarse en una residencia y así poder proporcionar un servicio eficiente y de calidad.
- Con respecto a la capacidad de pago para el alquiler de las habitaciones se puede concluir que los precios que se han estimado cobrar, van acorde con los resultados obtenidos en las encuestas y éstos a su vez satisfacen los requerimientos económicos para la ejecución del proyecto.

El proyecto es factible y sostenible financieramente, dado los resultados del análisis del VAN: \$ **448.705,09** que permitieron establecer que la residencia genere rentabilidades superiores a las exigidas por los administradores de la universidad.

RECOMENDACIONES

La construcción de la residencia universitaria dentro de la UNEMI constituye un proyecto que genera buenas expectativas de crecimiento estudiantil y económico, por ende se dan las siguientes recomendaciones:

- De acuerdo a los resultados positivos que se obtuvieron mediante el análisis financiero se recomienda llevar a cabo la implementación de este proyecto de construcción porque satisface no solo la rentabilidad esperada por la universidad sino también las necesidades de los estudiantes.
- Es importante dar a conocer y promocionar los servicios que brinda la residencia mediante campaña publicitaria con el objetivo de posicionarse en el mercado.
- Desde el punto de vista financiero se recomienda hacer evaluaciones a largo plazo ya que las características de este proyecto en cuanto a la etapa de construcción conlleva a montos altos de inversión.
- El análisis de proyección de resultados que se realizó a cinco años dieron resultados positivos pero es preferible considerar un horizonte a diez años para que esta manera se pueda conocer la verdadera rentabilidad que genere el proyecto.
- Llevar a cabo todas las medidas de control, evaluación, estudios y prevención que exige este tipo de proyectos.

BIBLIOGRAFÍA Y LINGÜOGRAFÍA

- Freddy Rojas Velásquez (Junio de 2001). «Enfoques sobre el aprendizaje humano» (PDF) pág. 1. Consultado el 25 de junio de 2009 de 2009. «Definición de aprendizaje».
- Jesús Beltrán Llera; José A. Bueno Álvarez (1995). Marcombo (ed.): «Naturaleza de las estrategias». Psicología de la Educación pág. 331. Consultado el 25 de junio de 2009.
- De Zubiría, M. (1989). Fundamentos de Pedagogía Conceptual. Bogotá.: Plaza & Janes
- De Zubiría, M. (1999). Pedagogía Conceptual: Desarrollos filosóficos, pedagógicos y psicológicos. Bogotá.: Fondo de publicaciones Bernardo Herrera Merino
- Feldman, R.S. (2005) "Psicología: con aplicaciones en países de habla hispana". (Sexta Edición) México, McGrawHill.
- Arias Gómez, D.H. (2005) "Enseñanza y Aprendizaje de las Ciencias Sociales: Una propuesta didáctica". Bogotá. Cooperativa Editorial Magisterio.
- Aguilera, A. (2005) "Introducción a las dificultades del Aprendizaje". España, McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U.
- Riva Amella, J.L. (2009) "Cómo estimular el aprendizaje". Barcelona, España. Editorial Océano.
- GonzáS. (2007) "Didáctica o dirección del aprendizaje". Bogotá. Cooperativa Editorial Magisterio.
- Aprendizaje un proceso bioquímico, Cuya Vera, Ricardo.
- Russell L. Ackoff and Daniel Greenberg (2008), Turning Learning Right Side Up: Putting Education Back on Track (pdf) HTML
- Greenberg, H. (1987), "The Silent Factor," The Sudbury Valley School Experience.
- Greenberg, H. (1987), "The Art of Doing Nothing," The Sudbury Valley School Experience.

- Mitra, S. (2007) Plática: Sugata Mitra muestra como los niños se enseñan a si mismos (vídeo – 20:59). Can Kids Teach Themselves? "La Abertura en el Muro" de Sugata Mitra y los experimentos de la Educación Invasiva Mínima muestran que, en ausencia de la supervisión o de la enseñanza formal, los niños pueden enseñarse a si mismos y el uno al otro, si están motivados por la curiosidad.
- Parodi, C. (2001). «El lenguaje de los proyectos». Gerencia social. Diseño, monitoreo y evaluación de proyectos sociales. Lima-Perú: Universidad del Pacífico. ISBN 9972-603-32-6.
- Cohen, E. (1992). "Evaluación de proyectos sociales". CECSA.
- <http://mbconsultores.tripod.com/autoeduca.html>
- <tp://www.definicionabc.com/general/gastos.php>
- <http://filtrointelectual.wordpress.com/2010/11/22/que-es-la-autoeducacion/>
- <http://wikischoenstatt.org/Autoeducaci%C3%B3n>
- <http://deconceptos.com/general/actividad>
- <http://www.recursosees.uji.es/fichas/fc1.pdf>
- <http://definicion.de/entorno/>
- <http://definicion.de/confort/>
- http://jaimito.blog.com.es/2008/02/10/la_autoeducacion_en_la_persona~3704958/

ANEXOS



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

Encuesta dirigida a los estudiantes de la UNEMI y en especial aquellos que viven fuera de la ciudad de Milagro, con el objetivo de identificar la Ausencia de hospedaje dentro de la misma y determinar la factibilidad de la edificación de la Residencia Universitaria para mejorar la enseñanza de los estudiantes desarrollándose en un ambiente confortable.

Pedimos de la manera más cordial, nos coopere con la contestación de las siguientes preguntas que servirán para el cumplimiento de los objetivos de esta investigación.

Marque con una X la respuesta de su preferencia.

1) ¿A qué unidad académica pertenece?

- | | |
|---|--------------------------|
| Ciencias de la ingeniería | <input type="checkbox"/> |
| Ciencias de la educación y comunicación | <input type="checkbox"/> |
| Ciencias administrativas y comerciales | <input type="checkbox"/> |
| Educación continua y a distancia | <input type="checkbox"/> |
| Ciencias de la salud | <input type="checkbox"/> |

2) ¿Cuál es su genero?

- | | |
|-----------|--------------------------|
| Femenino | <input type="checkbox"/> |
| Masculino | <input type="checkbox"/> |

3) ¿Con quién actualmente reside?

- | | |
|--------|--------------------------|
| Solo | <input type="checkbox"/> |
| Padres | <input type="checkbox"/> |

Familiares
Otros

4) ¿Cómo califica al espacio físico que posee la UNEMI para brindar el servicio de hospedaje?

Adecuado
Inadecuado
Totalmente adecuado

5) ¿Por qué considera que los estudiantes pierden el interés de continuar con sus estudios universitarios? Marque una sola respuesta.

Distancia de sus hogares con la UNEMI
Trabajo
Recursos económicos

6) Ud. ¿Dónde habita?

Urbano
Urbano Marginal
Rural
Otro cantón

7) ¿Qué tan costoso le resulta trasladarse a la Universidad desde el sitio en el que reside o habita?

Muy costoso
Costoso
Poco costoso
No cuesta

8) ¿Cómo califica Ud. el presupuesto que dispone para sus estudios universitarios?

Muy alto
Alto
Medio

Bajo

Muy bajo

9) ¿Considera que está en la posibilidad de pagar el servicio de hospedaje (mínimo) para evitar trasladarse?

Si

No

Tal vez

10) ¿Esta de acuerdo en que la UNEMI organice eventos, integrando a los estudiantes con universidades de otras regiones para la realización de nuevos proyectos?

Muy de acuerdo

De acuerdo

No muy de acuerdo

En desacuerdo

11) ¿Estaría de acuerdo que los seminarios y capacitaciones sean impartidos por profesionales nacionales e internacionales para la optimización de su aprendizaje?

Muy de acuerdo

De acuerdo

No muy de acuerdo

En desacuerdo

12) ¿Para quienes considera que la implementación de la Residencia Universitaria es de mayor beneficio?

Estudiantes que viven fuera de Milagro

Estudiantes que viven en Milagro

Para Ambos

13) ¿Cree conveniente la implementación de la Residencia Universitaria que tiene como objetivo mejorar el aprovechamiento de los estudiantes?

Muy conveniente

Conveniente

Poco conveniente

No conveniente

Johanna Verdesoto y Karina Hoyos