

**UNIVERSIDAD CASA GRANDE
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**

**MODELO DE NEGOCIO
“CaletApp”:
GERENCIA DE ESTUDIO DE MERCADO**

Elaborado por:

María Belén Rosado Loor

Tutoría por: Laura Guerrero

GRADO

Trabajo previo a la obtención del Título de:

Licenciado en Administración de Empresas

**Guayaquil, Ecuador
Noviembre, 2022**

CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, **María Belén Rosado Loor** declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

1. Que soy el/la autor/a del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio CaletApp: Gerencia de Estudio de Mercado**”, el cual forma parte del proyecto Modelo de Negocio “**CaletApp**”.
2. Que el trabajo de titulación contenido en el documento de titulación es una creación de mi autoría por lo que sus contenidos son originales, de exclusiva responsabilidad de su autor y no infringen derechos de autor de terceras personas.
3. Que el trabajo de titulación fue realizado bajo modalidad de aprendizaje colaborativo junto con los estudiantes Adriana Fiorella Restrepo Lascano, Christian Nahin Rugel Campoverde, Kianny Abigail Hidalgo Madrid, y Valery Vanessa Gonzaga Agurto.

En virtud de lo antes declarado, asumo de forma exclusiva la responsabilidad por los contenidos del trabajo de titulación, su originalidad y pertinencia y exonero a la Universidad Casa Grande de toda responsabilidad civil, penal o de cualquier otro carácter por los contenidos desarrollados en dicho trabajo.



María Belén Rosado Loor

1313523829

Declaro que

Yo, María Belén Rosado Loor en calidad de autor y titular de del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio CaletApp: Gerencia de Estudio de Mercado**” de la modalidad Modelos de Negocio, autorizo a la Universidad Casa Grande para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en su Repositorio Virtual, con fines estrictamente académicos, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Asimismo, autorizo a la Universidad Casa Grande a reproducir, distribuir, comunicar y poner a disposición del público mi documento de trabajo de titulación en formato físico o digital y en cualquier medio sin modificar su contenido, sin perjuicio del reconocimiento que deba hacer la Universidad sobre la autoría de dichos trabajos.



María Belén Rosado Loor

1313523829

RESUMEN EJECUTIVO

La pandemia COVID-19 ha generado diferentes cambios, no solo en la rutina diaria, la movilidad, o las interacciones sociales, sino en la relación con la tecnología y diversas herramientas digitales que han sido necesarias para continuar actividades vinculadas con la salud, el entretenimiento, la educación, el trabajo, entre otros, de esta manera, las personas han adoptado las nuevas tecnologías, de acuerdo con este enunciado.

El presente proyecto ofrece una solución a través de una aplicación móvil donde se centralice la búsqueda o publicación de viviendas, apartamentos o dormitorios para que los estudiantes universitarios foráneos puedan conocer a detalle el bien inmueble que desean arrendar por medio de una herramienta que evite el contacto personal entre las partes, y puedan satisfacer todas las dudas que tienen antes de arrendar de manera online, rápida y segura, sin la necesidad de viajar a la ciudad de destino, satisfaciendo las necesidades del estudiante.

Por medio de la herramienta de negocios Design Thinking, y luego de cumplir con cada una de sus etapas, se identificó la necesidad de un medio que facilite ese proceso de búsqueda de vivienda en Guayaquil y Samborondón en zonas estratégicas, de los estudiantes foráneos y de los padres de familia, quienes han tenido dificultades cuando se trata de buscar el lugar ideal para sus hijos en una ciudad alejada de sus hogares.

Se desarrolló un estudio de mercado que permitió utilizar técnicas de enfoque cuantitativo, en la que se utilizó la técnica de observación a una muestra de 377 estudiantes foráneos, mientras que el otro enfoque utilizado fue el método cualitativo en donde realizamos entrevistas a expertos para recibir asesoría y realizar mejoras en nuestro modelo de negocio, también a los tres grupos objetivos de CaletApp, jóvenes pre universitarios, padres de familia, y arrendatarios.

De esta manera se pudo concluir que con la implantación de esta nueva aplicación que ayudará a publicar y buscar viviendas, en diferentes provincias del Ecuador dirigido a aquellos estudiantes que tienen como objetivo mudarse a Guayaquil, en búsqueda de realizar sus estudios de tercer nivel en las distintas universidades ofertadas, teniendo como factor común, la dificultad que experimentan junto a sus padres de encontrar vivienda cerca de la universidad deseada o escogida, los mismos que manifiestan en nuestra investigación cualitativa que ocurre por el poco conocimiento de la ciudad, la poca experiencia en búsqueda de una vivienda, y la falta de contactos de arrendatarios o recomendaciones.

Según la investigación de mercado previamente realizada existe un alto índice de estudiantes pre universitarios que llegan a Guayaquil anualmente, con el interés de empezar y desarrollar su carrera universitaria, en donde determinamos según la fuente periodística Diario El Universo, en un análisis realizado en 2022, el 16% de la población de bachilleres, llegan a dicha ciudad desde otras provincias, y son considerados foráneos, por lo consiguiente, a partir de datos previamente obtenidos en entrevistas realizadas a dicho grupo de personas, determinamos que escogen la ciudad de Guayaquil, sobre todo por la amplia oferta de universidades de prestigio, por los atractivos de la urbe y sus alrededores, y porque consideran que es una excelente alternativa para encontrar buenas plazas de trabajo mientras estudian o posteriormente, es por esto, que este servicio está dirigido a hombres y mujeres entre los 17 y 21 años de edad, con un nivel socioeconómico B y C+ que poseen un estilo de vida cómodo, hace uso de sus redes sociales, tiene todas sus necesidades cubiertas por sus padres, con amplias expectativas de entrar a una nueva etapa estudiantil, con metas y objetivos planteados sobre sus preferencias de carreras universitarias.

Nuestro modelo de negocio tiene doble enfoque, debido a que ofrecemos un servicio de empresa a consumidor (B2C), en donde interviene el usuario que es el estudiante interesado en encontrar un espacio cerca de su universidad escogida, para el cual, se implementarán ferias y activaciones en colegios, contenido publicitario específicamente para ellos, testimonios de estudiantes, videos informativos y vallas cerca a colegios y universidades, además un servicio de empresa a empresa (B2B), en donde se dirige al host o arrendador que sería nuestro proveedor y emprendedor que se registra en CaletApp para ofrecer su inmueble y generar ingresos, estos son mujeres y hombres de 35 a 50 años de edad, casados y con hijos, con niveles superiores de estudio, tienen un trabajo estable, viven en Guayaquil, son de clase B y C+, tienen espacios disponibles para alquiler, como departamento, suites o cuartos, además de que poseen un estilo de vida cómodo, y salen a comer fuera de casa con frecuencia. Dentro de este último apartado, contamos con el ideal de pautar contenido en redes sociales, webinars, guía del paso a paso para ser host, testimonios de usuarios, y otras estrategias de marketing.

La Empresa CaletApp inicia sus operaciones con una página web y posteriormente con una aplicación que estará disponible tanto en las plataformas virtuales de smartphones que son compatible con ANDROID e IOS con una descarga totalmente gratuita, así mismo consta de una página web que cuenta con un diseño de interfaz juvenil, moderno y fácil de usar para nuestros usuarios. La página web tiene como principal función darle la bienvenida al estudiante, una breve descripción de qué se trata CaletApp y quienes somos como empresa, los beneficios del servicio, un apartado de testimonios, además la optimización de tiempo para encontrar un departamento acorde a las necesidades del estudiante, por lo que cuenta con un sistema de filtros por categoría, el principal y más innovador es el filtro por universidad, que le permite al usuario escoger su universidad, y visualizar los distintos espacios en alquiler alrededor de dicha

institución de educación superior; tenemos el filtro de precios, tipo de vivienda, comodidades, entre otros.

PALABRAS CLAVE: Estudiantes, Provincia, Universidad, Alquiler, App, Inmueble, Flutter, móvil.

CONSIDERACIONES ÉTICAS

Según el (CSIC, 2017) La ética en la investigación exige que la práctica de la ciencia se realice conforme a principios éticos que aseguren el avance del conocimiento, la comprensión y mejora de la condición humana y el progreso de la sociedad. Se focaliza el interés en la consideración de los aspectos éticos de la investigación, en su naturaleza y fines.

“La investigación cualitativa comparte muchos aspectos éticos con la convencional. Así, los aspectos éticos que son aplicables a la ciencia en general lo son también a la investigación cualitativa. Por ejemplo, lo que puede decirse de las relaciones de la ciencia con los valores de verdad y de justicia se aplica igualmente a esta modalidad de investigación. La práctica científica, como práctica de la libertad, es idéntica cuando realizamos investigación cualitativa. Sin embargo, los problemas, los métodos y la comunicación y divulgación de la investigación cualitativa plantean algunos conflictos adicionales” (González M, 2018)

Por lo anteriormente mencionado, los investigadores deben tener en cuenta a la hora de la recolección de datos dentro de la investigación cualitativa, el proporcionarles a los participantes un consentimiento informado donde se menciona la confidencialidad de los datos obtenidos y los posibles riesgos a los que pueden enfrentarse los participantes en el momento que se realice el estudio.

“Las consideraciones éticas no constituyen un tema aparte de los métodos en la investigación cualitativa, con los cuales se impregnan y confunden” (Parra M., 2017).

Este documento es el resultado del trabajo colaborativo de Valery Gonzaga, Adriana Restrepo, María Belén Rosado, Kianny Hidalgo, y Christian Rugel, explica el plan de negocios del proyecto denominado “CaletApp”; por tal razón los contenidos están relacionados con los

otros documentos que complementan el trabajo general, existiendo la posibilidad que ciertos datos se repitan, sin que esto implique plagio.

Contenido

CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE

TITULACIÓN	2
RESUMEN EJECUTIVO	4
PALABRAS CLAVE:	7
CONSIDERACIONES ÉTICAS	8
ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN	12
JUSTIFICACIÓN	15
OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO.....	17
Objetivo General:.....	17
Objetivos Específicos:.....	17
DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	17
GERENCIA: ESTUDIO DE MERCADO	21
Investigación de mercado.....	21
Análisis.....	34
Análisis de las 5 Cs	36
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	50
Bibliografía	50
ANEXOS.....	53

Tabla 1	53
Tabla 2	54
Tabla 3	55
Tabla 4	56
Tabla 5	57
Tabla 6	58
Tabla 7	59
Tabla 8	60

ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

La Perla del Pacífico mantiene la esencia de ser acogedora. Cada año son más los jóvenes que deciden trasladarse desde sus lugares de origen para estudiar y, posteriormente, anclarse en la ciudad.

“Un 16 % de bachilleres llegan de otras partes a estudiar la universidad en Guayaquil; muchos se gradúan y echan raíces en la urbe. Sólo tomando como muestra los estudiantes de otras provincias que concentra la Universidad de Guayaquil, una de las principales de la ciudad, se puede tener una idea del gran número de estudiantes foráneos que existe en los centros de educación superior. Más de 60.000 estudiantes, al menos 9.700 son de las otras 23 provincias. Allí figuran, con la densidad más alta de alumnado, El Oro, Manabí, Los Ríos y Santa Elena.” (El Universo, 2021).

Según la fuente periodística Diario el Comercio, los jóvenes foráneos provienen de 17 de las 24 provincias del país. Llegan a Guayaquil, principalmente de Los Ríos, Manabí, Esmeraldas, El Oro, Santo Domingo de los Tsáchilas, Santa Elena. Dejaron su hogar y su familia para establecerse en Guayaquil y seguir una carrera universitaria que, en algunos casos, no existe en sus provincias. Detrás de esa búsqueda de oportunidades y, en ocasiones, de deseos de independencia hay muchos sacrificios, soledad y duras experiencias.

Sobre el lugar en donde habitan, un estudio realizado por Diario El Comercio con alumnos de la Universidad Espíritu Santo, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Universidad Estatal de Guayaquil y Universidad Casa Grande determinó que la mayoría de los jóvenes de Santo Domingo se concentran en Samborondón. Los orenses, riosenses y manabitas prefieren Urdesa, Kennedy, Alborada, Samanes y Sauces. La mayoría vive en departamentos

alquilados, mantenidos por sus padres; una minoría tiene casas o departamentos propios o vive en residencias.

“Fue muy difícil adaptarse. Al principio no conocía la ciudad ni las calles, pero poco a poco fui aprendiendo, sobre todo con la ayuda de mis compañeros de clase”. Ronaldo Velasco, de Manabí (Diario El Comercio, 2021)

“Yo quise venir a estudiar aquí en Guayaquil por estatus, porque en Babahoyo no hay oportunidad de surgir”. Adrián Garnica, de Los Ríos (Diario El Comercio, 2021)

Uno de los grandes pasos en la vida de un estudiante es pasar a la etapa universitaria, dicho paso conlleva bastante incertidumbre y dudas sobre el futuro del mismo. Se despejan varias preguntas en familia, ¿a qué universidad ir? , ¿en qué ciudad?, pero la base de todo es la inconformidad e incertidumbre de no saber dónde habitar, a partir de ese momento el estudiante junto a su familia inician la ardua tarea de buscar el lugar ideal para su estadía, y realizan distintas acciones como recorrer calles de Guayaquil, llamar a números de anuncios, visitar departamentos, y buscas en redes sociales lugares en alquiler. En el proceso de Design Thinking se evidencian las respuestas a las interrogantes de ¿qué?, ¿cómo?, ¿por qué?, parte desde que el estudiante universitario llega de otras provincias y está buscando establecerse en la ciudad de Guayaquil, el estudiante siente esa motivación por querer alcanzar metas en su proceso profesional y cumplir sus objetivos como futuros profesionales. Por último, el estudiante se siente motivado en buscar opciones de universidades y un lugar donde residir que cumpla con todas sus expectativas. Por tal motivo, se siente curioso por investigar su mejor alternativa para poder ejercer su título universitario. Iniciamos la etapa de empatizar de la herramienta de negocio design thinking, se detectó que estos jóvenes foráneos, junto a sus tutores, presentan problemas para encontrar el lugar ideal para residir en Guayaquil, incluso, consideran que es la

parte más difícil porque prefieren viviendas cercanas a la universidad escogida para ahorrar dinero en transporte, y se prioriza que la vivienda se encuentre en una ubicación estratégica, cerca de los principales supermercados, centros comerciales, lavanderías, farmacias u otros comercios, pero en la mayoría de los casos ya se encuentran ocupados, o los precios son muy elevados. La situación es más compleja, al ser un estudiante que llega desde otra provincia, ya que intervienen varios factores, como el desconocimiento de la ciudad, la inseguridad de estar lejos de sus hogares, junto al miedo de sus padres de familia.

A partir de esa necesidad existente detectada que ha pasado desapercibida y que ha sido experimentada también, por tres de cinco estudiantes de nuestro grupo de titulación, y luego de pasar por un proceso de ideación, nace CaletApp, una aplicación que facilita la búsqueda de vivienda a este segmento de mercado antes mencionado, mediante elecciones personalizadas que permiten tomar y alquilar un lugar que se ajuste a las necesidades y que permite elegir varios aspectos como la ubicación, distancia a la universidad de destino, cercanía con sitios como comisariatos, farmacias, restaurantes, hospitales, etc. Una aplicación que viene a simplificar y reemplazar esa búsqueda tradicional llena de incertidumbre para el estudiante y sus padres.

Por lo expuesto, lanzamos un prototipo que consistió en una landing page inicial que pretendía mostrar las principales funciones que tendría CaletApp con su interfaz y sistema de filtros por categoría de vivienda, precio y más, realizamos el respectivo testeó con estudiantes de otras provincias, quienes mostraron un alto grado de aceptación con la idea de negocio, porque estamos atendiendo una necesidad que no ha sido cubierta y que es de gran ayuda para todos ellos y les brindamos seguridad con innovación y la certificación respectiva. Nos brindaron pautas y opiniones sobre qué otras funcionalidades les gustaría que tenga la aplicación y pensando en diferentes servicios que se podría incluir en los próximos años.

Testeamos la propuesta con padres de familia de jóvenes universitarios y preuniversitarios foráneos, quienes mostraron aceptación con CaletApp, alegando que será de mucha ayuda para encontrar vivienda en Guayaquil, de una forma más segura para sus hijos, y esto debido a una de nuestras funcionalidades, de hacer certificaciones previas a los arrendadores que deseen publicar sus inmuebles en la aplicación.

Se finalizó el proceso de testeo, teniendo un acercamiento con personas que quieren alquilar sus espacios disponibles; los arrendadores, quienes sí están interesados en hacerlo mediante CaletApp por ser una plataforma más formal y estar dirigida a un grupo objetivo de estudiantes foráneos que ellos prefieren tener como inquilinos.

JUSTIFICACIÓN

Después del impacto que causó la pandemia y tener que adaptarnos a la nueva realidad social y laboral que dió como resultado un confinamiento, que poco a poco las actividades presenciales se volvieron a integrar en nuestro día a día, en especial los institutos educativos superiores. Se ha podido analizar el alto índice de estudiantes que han venido a Guayaquil desde otras provincias año tras año, a realizar estudios superiores por varios factores, como la poca oferta de universidades en sus ciudades natales, y prefieren universidades de prestigio de las grandes ciudades de Ecuador, para obtener mejores oportunidades profesionales.

Muchos estudiantes foráneos no tienen la oportunidad de vivir y estudiar en Guayaquil, por la falta de información, sobre viviendas o donde encontrar farmacias, lavanderías, qué tipo de transportes son más seguros en la ciudad, se pierden la oportunidad de estudiar fuera de su ciudad. Esta situación se comprobó también, a partir de las experiencias compartidas por 3 de 5 integrantes del grupo que conforma CaletApp, quienes son jóvenes que llegaron desde otras provincias a realizar sus estudios superiores en Guayaquil y pasaron por muchas dificultades al

momento de buscar una vivienda y sobre todo destacan la poca información que tuvieron al llegar.

Es por eso que lanzamos esta propuesta de negocio, una aplicación llamada CaletApp, una herramienta muy útil para nuestros distintos grupos objetivos, que tiene como misión brindarles a los estudiantes foráneos, la facilidad de encontrar viviendas de alquiler de acuerdo a sus necesidades y posibilidades económicas, una página web y aplicación diseñada exclusivamente para estos jóvenes preuniversitarios que deseen encontrar residencia para largas estadías y en una ubicación estratégica cerca de la universidad elegida, con el ideal de contribuir también de manera positiva a todas aquellos padres de familia, que han decidido dejar ir a sus hijos a Guayaquil, por ir en busca de una mejor educación.

CaletApp busca ayudar a muchas personas de Guayaquil que tienen distintos tipos de vivienda desocupados, como suit, departamento, habitaciones, pensionado, entre otros, en zonas estratégicas y cercadas a las universidades de esta ciudad, para ser el medio que les permita generar ingresos, con un nicho de mercado muy exclusivo y demandante año a año.

OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO

Objetivo General:

Crear una aplicación móvil para publicar y buscar viviendas en alquiler en la ciudad de Guayaquil, de una manera que ofrece a los estudiantes de alquiler cerca de su universidad, de una forma más rápida, cómoda y segura

Objetivos Específicos:

- Identificar las necesidades de los estudiantes, así como su tendencia al momento de buscar un departamento.
 - Establecer los factores claves que influyen en la decisión de alquiler de un espacio para un estudiante foráneo.
- Diseñar una aplicación móvil para publicar y buscar viviendas en alquiler en la ciudad de Guayaquil, a través de herramientas de diseño de aplicaciones móviles
- Determinar la capacidad de pago del consumidor de alquileres en Guayaquil.
- Establecer canales de comunicación para poder alcanzar un mayor alcance.
- Hacer convenios con aliados estratégicos en el sector de inmobiliarias.

DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

CaletApp es una app que nació debido a la necesidad detectada por medio de la investigación de mercado realizada, utilizando método cuantitativo y cualitativo, por medio de estudiantes de provincias que desean encontrar un lugar seguro donde poder vivir durante su estancia en la ciudad de Guayaquil, mientras cursan sus estudios universitarios.

Tradicionalmente el proceso de búsqueda de un departamento era la parte más complicada tanto para el estudiante como para el padre de familia, esto a causa de que no siempre se logra

encontrar una buena ubicación que sobre todo tenga cercanía a la universidad de destino y que además disponga en sus alrededores lugares estratégicos como comisariatos, farmacias, librerías, etc.

CaletApp contará con un plan de estrategias de marketing que se desarrollará e implementará en 4 fases, nos centraremos en nuestra propuesta de valor dándole un enfoque a los precios asequibles y certificaciones.

Es una aplicación personalizada, en donde el usuario podrá filtrar de acuerdo a sus necesidades, como ubicación, precio, tipo de vivienda. CaletApp es una aplicación gratuita que cuenta con un interfaz de fácil uso, buscando la fidelización de nuestros usuarios y la aceptación dentro del mercado. Implementaremos como primera fase una expectativa donde se desarrollará netamente estrategias de comunicación en las diferentes redes sociales, pautas digitales, vallas publicitarias en universidades y colegios. En la fase 2 es donde encontramos el lanzamiento oficial de CaletApp para poder posicionarnos en la mente del consumidor, contando con el apoyo de sus aliados estratégicos como son universidades e instituciones educativas. En la fase 3 buscamos esa aceptación del mercado con la finalidad de tener una conexión con el usuario, lograr fidelización y la última fase es la de KPIs, es decir medir los resultados del plan estratégico para después realizar mejoras e innovar en caso de que aplique.

CaletApp es una aplicación móvil y página web, la misma es compatible con android e ios, lo que buscamos es ser intermediarios en el alquiler de espacios de residencia, como habitaciones, suites, departamentos, pensionados universitarios, y casas compartidas, a jóvenes de 17 a 24 años, que vienen a Guayaquil de sus provincias natales en busca de un título universitario.

Como aplicación tenemos dos tipos de clientes, el arrendatario y los estudiantes, El arrendatario o anfitrión tendrá la oportunidad de alquilar su espacio, de una forma más rápida y segura, ya que por medio de la aplicación tendrá un mayor alcance a futuros arrendatarios, debido a que tendrá una amplia visualización en su categoría, además tendrá la garantía de que alquilara a personas seguras y que hayan realizado previamente un proceso de certificación ya que existe un temor de parte de los arrendadores de tener a alguien desconocido en sus viviendas.

El estudiante por su parte tendrá la oportunidad de adquirir un servicio seguro y de acuerdo a sus necesidades, mediante precios flexibles y de una forma más sencilla, ya que por otros medios se solicita una mayor cantidad de documentos para poder alquilar, además el servicio al cliente estará ayudando constantemente en cualquier inquietud ya sea para el host o el anfitrión, ya que se contará con distintas vías de comunicación tales como call center, redes sociales, whatsapp y llamadas directas, contaremos con asesores especializados en ofrecer buena atención y capacitados en los servicios que se ofrecen en la aplicación para poder resolver dudas de manera instantánea.

Caletapp inicia sus operaciones con un capital de \$11.989,36 el cual tiene una base de un préstamo de \$6000 y el 49,46% es inversión de los 5 socios que conforman la empresa. La empresa al ser en su mayoría tecnológica requiere computadoras, hosting, dominio, página web, programación, permisos, licencias y la app móvil. Por lo tanto, el activo más importante de la empresa es la tecnología. Debido a nuestra propuesta donde no buscamos principalmente el lucro sino la solución a un problema real debemos mantener nuestras ventas ya que el margen es menor y el riesgo es alto.

La empresa CaletApp cuenta con un personal altamente profesional en el cual podrá cubrir todas las funciones que necesita, para poder tener un funcionamiento de punta. Nuestro gerente general estará a cargo de la parte administrativa de CaletApp, además de delegara las funciones que tiene cada uno. Tendremos un coordinador de marketing que estará encargado de implementar las estrategias y medir los resultados para poder hacer cambios en el camino en ser necesario. Tendremos un programador quien estará encargado del funcionamiento de la App y página web así como en las actualizaciones y mejoras de CaletApp. Nuestro asesor de ventas y de clientes estará en contacto con nuestros usuarios asistiendole en cualquier momento e inconveniente que tenga.

GERENCIA: ESTUDIO DE MERCADO

Estudio de Mercado

Investigación de mercado

Después de la etapa de Design Thinking previamente desarrollada se procedió a generar un procedimiento investigativo, para comprobar que los descubrimientos e hipótesis obtenidos en esa fase se ajustan a la realidad, por ende, se realiza esta verificación para validar la propuesta de este modelo de negocio y el análisis de la información que incluye a los grupos de interés hacia el cual va dirigido, sobre todo, abarcando los métodos de investigación, el análisis de los resultados, las características internas y externas que rodean al mercado, la descripción de agentes como la competencia, los clientes, los colaboradores, entre otros que influyen directamente en el establecimiento y crecimiento del negocio en el mercado.

Objetivo General

Evaluar el nivel de acogida en el mercado, que a nivel general y específico, podría obtener una App que ofrece a los futuros estudiantes universitarios, espacios de alquiler seguros, con excelente ubicación y a un precio accesible, en la ciudad de Guayaquil.

Objetivos Específicos

- Determinar la población específica a la que se dirige el mercado de la Aplicación móvil a comunicar.
- Establecer una muestra que permita conocer el número de personas con las características propias que requiere la investigación, para obtener datos y resultados sustentados y reales.

- Incluir técnicas de investigación cuantitativa y cualitativa para la obtención de resultados que nos permitan conocer las necesidades de los grupos de interés.
- Analizar factores externos e internos que influyen en el giro de negocio por medio de las matrices FODA y PESTEL.
- Enlazar los resultados obtenidos para incluirlos en una serie de conclusiones e ideas que se puedan añadir a la propuesta de CaletApp, para hacerla más cercana a las necesidades de los potenciales consumidores.
- Justificar la necesidad que el público objetivo tiene, de contar con una aplicación que le permita buscar opciones de residencia en la ciudad de Guayaquil.
- Obtener información veraz que nos permita ejercer una correcta toma de

TASA DE CRECIMIENTO	2018	2019	2020	2021	2022
2,57%	131602	134984	138453	142012	145661

decisiones.

Población

Para realizar la denotación de la población, se utilizaron los datos proporcionados por el Ministerio de Educación (Ministerio de Educación, 2020) donde se pueden hallar el número de estudiantes en educación superior al año 2018; sin embargo, ante la falta de datos oficiales actualizados, se proyectará el total de estudiantes al año 2022.

La proyección al año 2022, da como resultado una cantidad de estudiantes en acceso a la educación superior total de 145.661 en la provincia de Guayas.

Población Guayaquil	2.700.000,00
% de Estudiantes Educación Superior	5,39%
Población Estudiantes Educación Superior	145.661
% Estudiantes Foráneos en Guayaquil	16%
Total de Estudiantes Foráneos en Guayaquil	23.306
% Aceptación App.	93.3%
Demanda	19.810
% Estudiantes Foráneos que usarían la App nueva en el mercado.	5.85%
Demanda Anual	1160

El porcentaje de estudiantes foráneos en Guayaquil se obtuvo mediante la fuente periodística de Diario El Universo en un estudio realizado en 2022; el porcentaje de aceptación de la App se obtuvo mediante la encuesta realizada; dando un total de 19.810 de personas que les agrada la aplicación y que estarían dispuestos a descargarla, y determinamos mediante el mismo método cuantitativo, el porcentaje de estudiantes foráneos que usarían y cerrarían una transacción de alquiler confiando en una empresa nueva en el mercado, siendo este el 5.85%, y la demanda anual se obtiene de la multiplicación de este último porcentaje con la demanda.

La población final sería de 19.810.

Muestra

Por medio de la fórmula de cálculo de la muestra, se ha procedido a obtener la cantidad de encuestados necesaria para incluir datos representativos de la población total, que nos permitan realizar conclusiones apegadas a la realidad.

La muestra se calculó utilizando un nivel de confianza del 95% con un valor z de 1.96, un nivel de error del 5% es decir 0.05, y una probabilidad a favor y en contra de 0.5 ambas.

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{Z^2 P Q + N e^2}$$

$$n = \frac{19810 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05 * (19810 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 377$$

Figura 1: Cálculo de tamaño de muestra realizado en el programa Microsoft Excel.

CÁLCULO DE LA MUESTRA	
$n = \frac{Z^2 PQN}{Z^2 PQ + Ne^2}$	
Poblacion o universo	19810
Nivel de confianza 95%	1,96
Probabiilidad a favor 50%	0,50
Probabilidad en Contra de ocurrencia 50%	0,50
Nivel de error	0,05
tamaño de la muestra	377
	0,0025

Fuente: Elaboración Propia

El tamaño de la muestra es de 377 personas necesarias para que los datos sean representativos en relación a los resultados que se obtengan.

Diseño de la investigación

La investigación es exploratoria por lo cual cuenta con una metodología cualitativa, basada sobre todo en la recolección de datos por medio de instrumentos como las entrevistas y los grupos focales, que nos permiten conocer de forma más cercana, las necesidades y principales requerimientos que rodean al potencial cliente, y otros agentes que influyen en el mismo; de la misma forma, se utilizó una metodología cuantitativa que incluye el uso de instrumentos como las encuestas, donde se pueden incluir datos con porcentajes representativos que nos permiten conocer la opinión de los públicos de interés de forma general pero a base de estadísticas; ambos tipos de investigación se complementan y nos han proveído de información que engloba el contexto externo e interno para usarlo en provecho del desarrollo de nuestro negocio

Desarrollo de técnicas de investigación (encuestas, entrevistas semi-estructuradas y grupos focales)

Encuestas

La encuesta es una técnica que incluye un cuestionario con una determinada cantidad de preguntas, preferiblemente no mayor a diez preguntas, las cuales están formuladas de acuerdo a la información que se quiere obtener, y se aplica a un grupo de personas específico que cumple con las características que se requieren, de acuerdo al producto o servicio que se busca ofrecer; en el caso de la presente investigación, la encuesta se aplicó a un total de 377 jóvenes próximos a cursar sus estudios universitarios de varias provincias (exceptuando Guayas), utilizando un cuestionario de ocho preguntas, el cual se encuentra detallado en los anexos de este documento, y que permitió recopilar datos específicos sobre la opinión directa del público encuestado, en relación a sus preferencias con factores que afectan la decisión de residencia, el uso de aplicaciones móviles, medios que utilizan para la búsqueda de residencia, y el nivel de aceptación que le darían a nuestra aplicación móvil.

Entrevista Semi-estructurada

Una entrevista semi-estructurada permite que se puedan sondear a los entrevistados, de forma que sus respuestas puedan ser detalladas, e incluso preparadas con anterioridad al momento en que se realiza; dentro de la presente investigación se realizaron cinco entrevistas de este tipo, tres de las cuales se dirigieron a estudiantes universitarios, una de estas dirigida a padres de familia, y por último, a un arrendatario. Por medio de las entrevistas que se aplicaron se pudo conocer una opinión mucho más profunda y detallada, sobre la realidad que atraviesan futuros estudiantes a la hora de cambiar su residencia, y los principales impedimentos y necesidades que terminan por afectar el rendimiento escolar del estudiante; además se pudo

recabar información directa de agentes que influyen en la elección de la residencia como son los padres de familia, que en su mayoría exigen ciertas características a la hora de decantarse por un lugar de residencia para sus hijos como por ejemplo, la ubicación, el precio, la seguridad, y muchas otras; por último, se pudo conocer la opinión de la otra cara de la moneda, es decir, de aquellos que ofertan el alquiler de las residencias, aquellos arrendatarios que observan la incursión de las aplicaciones móviles como una oportunidad para promocionar el servicio que ofrecen.

Grupos Focales

Los grupos focales son herramientas de investigación cualitativa que nos permiten recopilar información por medio de la interacción grupal de una cierta cantidad de estudiantes, por ejemplo, dentro de la presente investigación, se incluyó un grupo focal de cinco estudiantes los cuales aportaron con sus opiniones y comentarios sobre las principales trabas que encuentran al momento de buscar un lugar de residencia, además de los varios intentos e incluso experiencias, que tuvieron que pasar para lograr encontrar una residencia fija; dentro de este grupo focal, se priorizó aprender de la experiencia, es decir que se incluyeron estudiantes que ya residen y estudian en Guayaquil, de forma que conocían de cerca, lo que significa buscar una residencia adecuada.

Resultados de la investigación

Para definir los resultados de la investigación, estos se clasificarán en dos grupos de acuerdo al uso de los instrumentos de recopilación de la información, siendo el primero, de carácter cualitativo, englobando entrevistas y grupos focales, y el segundo de carácter cuantitativo, englobando las encuestas realizadas; el análisis de los resultados permitirá conocer la opinión de los grupos de interés a los cuales va dirigida nuestra APP, para conocer de forma directa las necesidades que tienen, y plantear de mejor forma el cómo resolverlas mediante nuestra APP.

Resultados cualitativos

Tomando en cuenta los resultados que se obtuvieron mediante las entrevistas realizadas a tres estudiantes foráneos, se obtuvieron las siguientes conclusiones:

- Muchos estudiantes no tienen una vivienda fija durante el tiempo que permanecen residiendo en la ciudad de Guayaquil, es decir que por diferentes causas (precio, inseguridad, ubicación, arrendatario, etc.) no es permanente la acogida del estudiante en el lugar que escoge para vivir, generando problemas de movilización, gastos, que afectan a la persona.
- Cuando un estudiante logra encontrar un lugar fijo de residencia que realmente le beneficia, entonces puede adquirir una gran cantidad de ventajas como: ahorro en transporte porque la ubicación es buena, inclusión de gastos como los servicios básicos en el valor del arriendo, confianza en el ámbito de la seguridad y de los arrendatarios, concentración total en sus estudios y un mejor desempeño escolar.
- El precio del pago mensual de arriendo es uno de los factores que influye más en la decisión de escoger un lugar de residencia para los estudiantes que ingresarán a

la universidad; un precio accesible y cómodo que se adapta a la situación económica del mismo puede enganchar más posiblemente la posibilidad de acceso para el estudiante.

- Es importante que una de las principales cosas a tomar en cuenta por parte de la APP es el tiempo de funcionamiento, es decir que antes de la temporada de matriculación en la educación superior y el acceso de los estudiantes a la misma, esta puede actualizarse y ya tener cargada toda la información de los arrendatarios y opciones de vivienda disponibles para los futuros universitarios; porque uno de los principales problemas según mencionaron los entrevistados, es que muchas de las viviendas, departamentos y locaciones ya no se encuentran disponibles para la temporada de matriculación, es decir se llenan rápidamente.

- Existe un cierto grado de incomodidad por el tema de que la oferta de viviendas y departamentos cercanos a la ubicación de las universidades más concurridas no cubre la demanda necesaria de estudiantes foráneos que llegan a la ciudad; por lo tanto, es importante que se puedan ubicar a la mayor cantidad de arrendatarios y que todos estos puedan incluir sus ofertas de vivienda dentro de la APP.

Tomando en cuenta el grupo focal que se realizó con cinco estudiantes foráneos, y un total de trece preguntas, se pudieron hallar los siguientes resultados:

- La App debe garantizar la seguridad que el estudiante y los padres de familia requieren al momento de escoger la vivienda, por esto, se debe implementar un sistema de perfiles de arrendatarios donde se pueda corroborar que el servicio de arriendo es real y la veracidad en los datos de quien postea sus ofertas de vivienda.

- Dentro del grupo focal, también se puede analizar que varios de los entrevistados recomiendan que se incluyan alianzas con otros servicios complementarios como restaurantes, gimnasios, supermercados, lavanderías, etc.

Se realizaron dos entrevistas adicionales a padres de familia y arrendatarios, en el caso de los primeros se concluyó que su prioridad es la seguridad al momento de escoger la vivienda, además de que se puedan garantizar que las ofertas son completamente reales; y por otro lado, se han recopilado comentarios de los arrendatarios, enfatizando en la importancia de una aplicación del tipo de CaletApp que les permita ofertar sus servicios de arriendo, y encontrar huéspedes de forma más ágil, formal y segura.

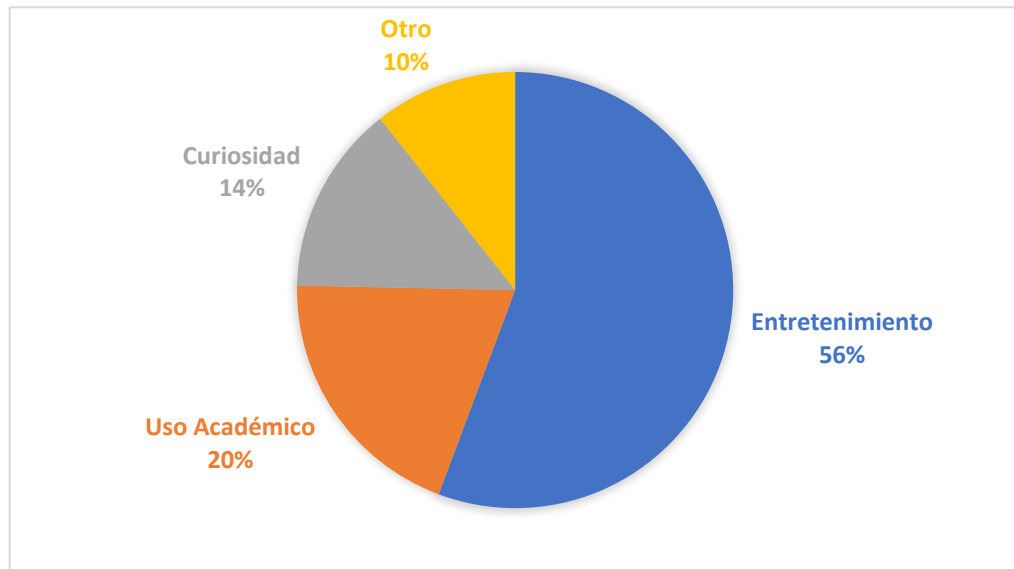
Resultados Cuantitativos

A partir de los resultados obtenidos por medio de una encuesta dirigida a 377 estudiantes en camino a la educación superior, se obtuvieron las siguientes conclusiones:

- Como se observa en el gráfico que está a continuación, solamente el 20% de los encuestados indica que descarga aplicaciones móviles para uso académico, mientras que el 56% lo hace con fines de entretenimiento además de un 14% que lo hace por curiosidad; es importante recalcar que de cierta forma esto demuestra una tendencia negativa entre los jóvenes, por motivos de que el uso que le dan a Play Store y la posibilidad de tener aplicaciones, no es para buscar conocimiento o encontrar algo de utilidad real, hábito que puede trabar el hecho de que se descargue la aplicación.

-

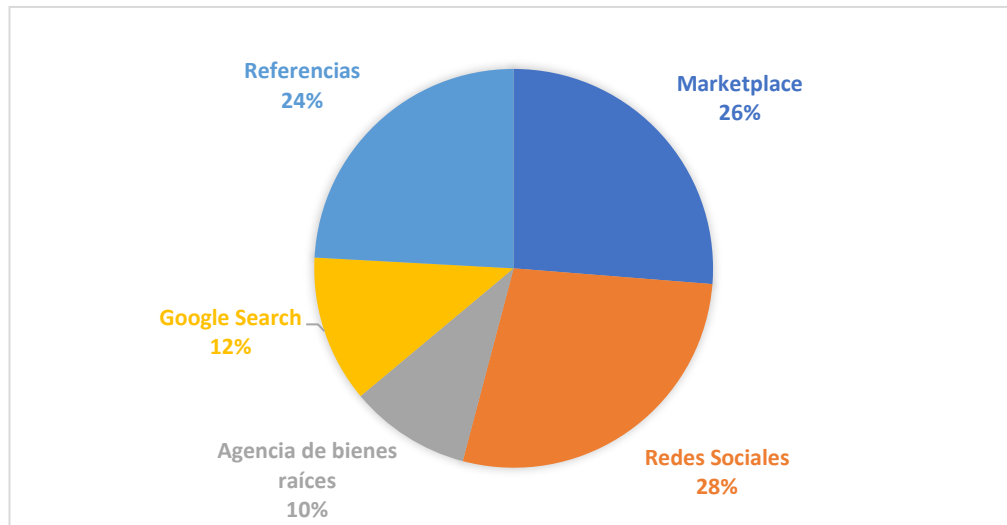
Figura 2



Fuente: Elaboración Propia

- Basándonos en el gráfico que está a continuación, otro de los hallazgos a destacar es que el 28% de los estudiantes buscaron o buscarían una vivienda en Guayaquil en redes sociales, el 26% lo haría específicamente en Marketplace de Facebook , además de que el 24% lo hace por medio de recomendaciones de familia, otros estudiantes o conocidos, el 12% lo hace por medio de Google y el 10% restante por medio de una agencia de bienes raíces; por lo tanto es una gran oportunidad incluir la APP como una fórmula para incluir una búsqueda más directa, que pueda reemplazar el uso de redes sociales, Marketplace y Google, abarcando al menos el 70% de los medios de búsqueda prioritarios para los estudiantes.

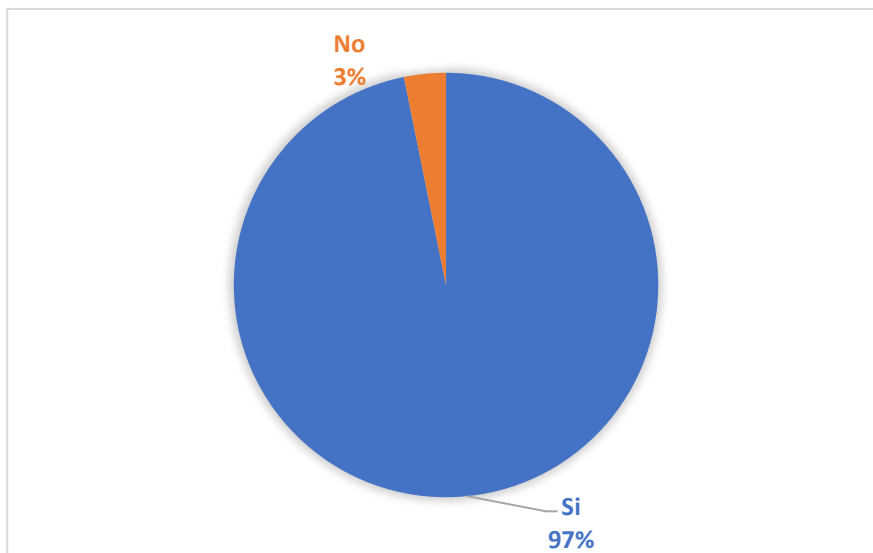
Figura 3



Fuente: Elaboración propia

- Como se muestra en el gráfico a continuación, es importante incluir que alrededor del 97% de los encuestados respondieron afirmativamente a la posibilidad de descargar una aplicación móvil que les permita encontrar opciones de residencia en Guayaquil; es decir que el grado de aceptación de la APP por su propuesta es muy alto.

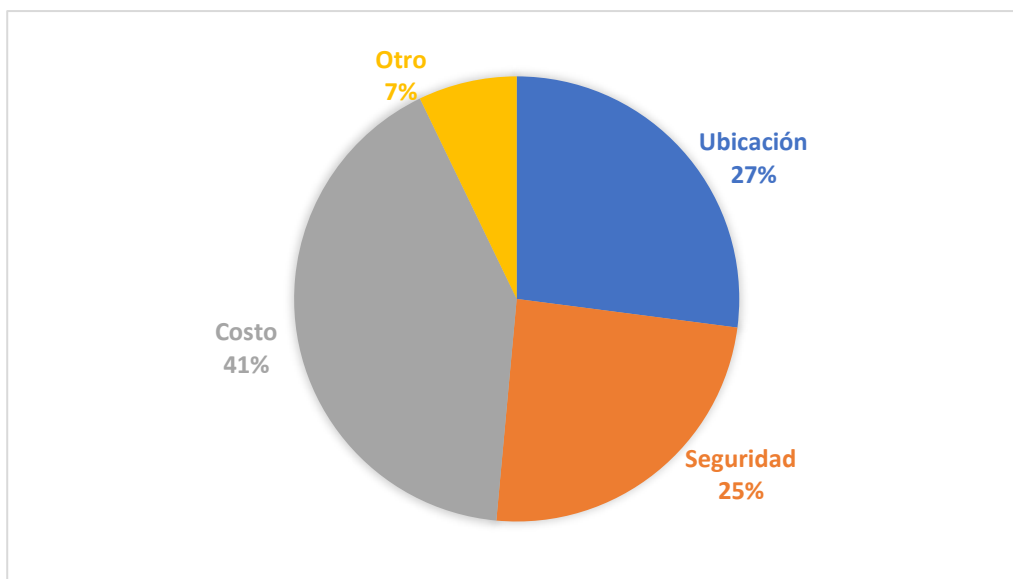
Figura 4



Fuente: Elaboración propia

- Un aspecto significativo a tomar en cuenta tiene que ver con los factores que influyen directamente en la elección del estudiante por el lugar de residencia que escogerá; entre los encuestados el 41% escogió el costo como el factor prioritario, el 27% eligió la ubicación y el 25% la seguridad; por lo tanto, las iniciativas dentro de la APP, menús, características y demás funciones deben ir dirigidas a garantizar un precio accesible, seguridad confiable y una ubicación que va de acuerdo a las necesidades del estudiante (cercana a su universidad, sector cercano a supermercados, etc.)

Figura 5



Fuente: Elaboración propia

Análisis

Mercado Objetivo y Potencial

La población actual de este modelo de negocio CaletApp es de 19.810 jóvenes foráneos que llegan a Guayaquil desde otras provincias, el cual se calculó a partir del porcentaje de aceptación de 93.3%, cuando se consultó en la encuesta si estarían dispuestos a descargar la aplicación, de los cuales el 5.85% de los 19.810 foráneos antes mencionados, serán nuestro mercado potencial durante el primer año de lanzamiento ya que son quienes están dispuestos a alquilar mediante la app, confiando en nuestras certificaciones de seguridad y respaldo.

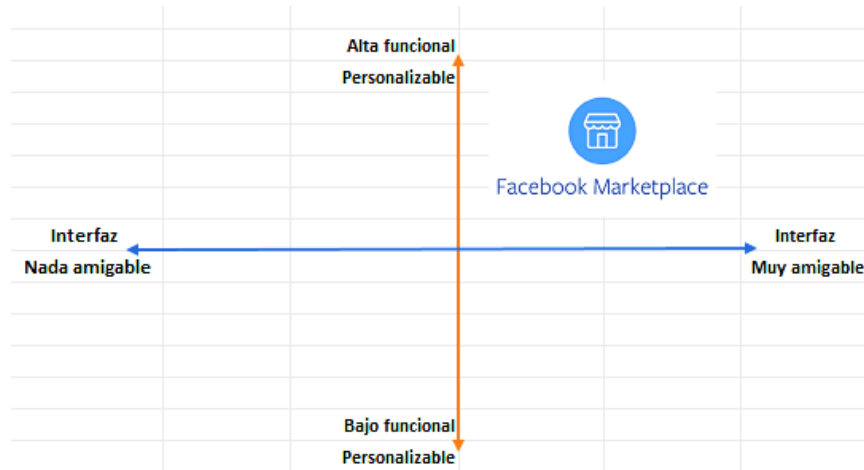
Mapa de la competencia

Competencia Directa: Marketplace se lanzó al mercado como la nueva funcionalidad de la app de Facebook para compra-venta de productos, y publicación de espacios de alquiler. Un Marketplace hace referencia a una tienda en línea, que permite comercializar productos, vehículos y más.

Los mercados en línea han experimentado un crecimiento acelerado en los últimos años. La pandemia de Covid-19 ha llevado a una verdadera transformación digital en todo el mundo, con más y más consumidores recurriendo a las compras en línea, y esto seguirá creciendo. Donde hay demanda, habrá oferta, por lo que actualmente hay muchos que cubren distintas necesidades, incluso oferta de alquiler de viviendas en distintas zonas publicadas por ciudad. (Gonzalo, 2022)

En el siguiente mapa de competencia se analiza la competencia directa de nuestro modelo de negocio CaletApp, tomando en cuenta los criterios de funcionalidad personalizable, e interfaz muy amigable.

Figura 6



Fuente: Elaboración propia

Competencia Indirecta:

Airbnb: Airbnb no posee ninguna propiedad. Es simplemente el intermediario entre los que quieren alquilar una habitación y los que buscan un lugar para quedarse. Crear una cuenta de Airbnb es gratis y relativamente fácil. Para hacer esto, ingrese su nombre, dirección de correo electrónico, fecha de nacimiento y contraseña. (Matus, Octubre). Airbnb también requiere que acepte tratar a todos por igual, independientemente de su raza, religión, género u otros factores. Una vez aprobada, su cuenta estará activa. También tienes la opción de registrarte a través de Facebook o Google.

Plusvalía: Es una plataforma que permite alquilar y vender inmuebles. Son líderes en el mundo de bienes Raíces, y están presentes en 8 países de Latinoamérica. Orientados a ayudar a que las personas encuentren un hogar.

Análisis de las 5 Cs

Contexto

Análisis PESTEL

Para poder analizar con mayor exactitud los distintos factores a nivel macro, que influyen en el estudio de mercado para este modelo de negocios llamado CaletApp, se ha desarrollado la herramienta de Análisis PESTEL.

Político: Ecuador se encuentra en un período de expectativas por las Elecciones Seccionales de 2023 en las que se elegirán aproximadamente 11 mil autoridades de elección popular. Entre ellas, 23 prefecturas y viceprefecturas, 221 alcaldías, 867 concejalías urbanas, 438 concejalías rurales y más de 4 mil vocalías de las juntas parroquiales rurales.

El ambiente alrededor del gobierno nacional es tenso porque existe inconformidad por los problemas sociales que han surgido (especialmente el aumento de la delincuencia) (Chiriboga, 2022), que no han sido tomados en cuenta por la urgencia que merecen; el ambiente tenso y de inconformidad se siente latente en las redes sociales, además de que se dio un paro reciente de protestas por causa del aumento de los precios de los alimentos básicos; nuestro giro de negocio se ve afectado por este contexto, varios problemas sociales que son desatendidos por el gobierno provocan una menor actividad estudiantil.

Económico: Con la economía reactivada a causa de la emergencia por el covid-19, la apertura de todo tipo de actividades económicas sin restricciones, abren una cantidad de oportunidades para que el contexto del mercado que rodea a estudiantes universitarios esté disponible al cien por ciento; (Banco Mundial, 2022) nuestra App se puede ver beneficiada por la cantidad de servicios alimenticios, de arriendo, de transporte, entre muchos otros, que se pueden

implementar y que podrán utilizarse con plena vigencia; sin embargo ciertos factores como los índices de pobreza, analfabetismo, inacceso a la educación superior, desempleo, precios de alimentos básicos, entre otros, afectan directamente al giro de negocio , en donde, existen menores recursos para acceder a educación, y peor aún a una residencia permanente en una ciudad externa.

Social: Dentro del contexto social, el factor que está afectando a todo el país es el alto nivel de delincuencia, desatado por las crisis carcelarias que vive el país, además del nivel de corrupción que se vive dentro de la policía y del mismo gobierno; (Chiriboga, 2022), esto ha generado mucha desconfianza y nerviosismo entre la población, y claro que esto afecta en los servicios que se dan a través de internet que son confiables y se utilizan para estafar, por lo tanto el nivel de aceptación y de descargas de nuestra App puede disminuir.

Tecnológico: Durante el 2021, empresas de todos los rubros aceleraron sus planes de transformación digital para hacer frente al impacto de la pandemia de Covid-19. En 2022, la tendencia se profundiza a medida que más empresas implementan nuevas tecnologías y procesos ágiles para innovar y transformar sus negocios, Las estrategias de nubes híbridas y multi nube llevan la delantera, adaptándose cada vez más a las necesidades de las empresas.

En Ecuador el 77,8% de la población tiene conexiones a internet por medio de telefonía celular, y un 57,3% conexiones de casa u oficina, 14 millones de ecuatorianos son activos en redes sociales, (Primicias, 2022) es decir el gran porcentaje de la población; teniendo en cuenta estos factores de desarrollo tecnológico en Ecuador, es muy posible que la mayor cantidad de la población tenga acceso a la descarga de nuestra App gratuita.

Ambiental: Dentro del contexto ambiental, existen una mayor cantidad de políticas y normas que siguen las empresas con respecto al cuidado del medio ambiente, el reciclaje, la

reutilización de recursos, la optimización de las materias primas, el ahorro en combustibles, energía eléctrica, gas, agua, etc. (Montaño, 2022) Este contexto, no afecta de forma directa el giro de negocio de nuestra App que no tiene incidencia en el contexto ambiental, sin embargo se podría implementar algún tipo de campaña que vaya de acuerdo con esta corriente, sobre todo generando residencias amigables con el medio ambiente, por medio de la comunicación con los arrendatarios.

Legal: El marco legal sobre la creación de empresas ha cambiado bastante, debido a que los trámites se han simplificado haciendo que sea más fácil y rápido para los emprendedores empezar un negocio en el Ecuador, sin tanta burocracia, la misma que nos ha dejado estancados durante años.

Este tipo de cambios le permite a CaletApp que sea más sencillo incorporarse como una empresa más en el Ecuador, lo que es muy beneficioso, debido a que se logrará crear con mayor eficiencia y rapidez; logrando iniciar sus operaciones sin mayores complicaciones.

Compañía

Análisis FODA

Fortalezas	<ul style="list-style-type: none">● Servicio Gratuito de actualizaciones constantes.● Personalizable de acuerdo a las necesidades del usuario.● Precios accesibles para todo tipo de usuarios provenientes de distintos estratos económicos.● Facilidad de descarga para los usuarios desde Play Store.● Promociones exclusivas para los usuarios.
------------	--

	<ul style="list-style-type: none">● Costo de inversión mínimo.● Disponibilidad de nuevas residencias a diario.● Posibilidad de inclusión de otro tipo de servicios.
Oportunidades	<ul style="list-style-type: none">● Demanda creciente y constante en el mercado.● Creación de espacios publicitarios dentro de la aplicación.● Expansión de la aplicación a funcionar en otras ciudades principales del Ecuador.● Auge de las nuevas tecnologías.● Índice de estudiantes foráneos que necesitan alquiler en Guayaquil en constante crecimiento.● Red de alianzas con empresas prestigiosas.● Escasa competencia directa en nuestro modelo de negocio y nicho de mercado.
Debilidades	<ul style="list-style-type: none">● Ser nuevos en el mercado, lo que genera desconfianza en el cliente.● Esquema básico de uso al inicio de su creación.● Poco conocimiento sobre la App.● Cartera de arrendatarios básica.● Posibilidad de uso exclusiva en Guayaquil.● Obtención de beneficios en el largo plazo.

Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> ● Cierre de clases presenciales por olas de covid-19. ● Incertidumbre en el rendimiento a corto plazo. ● Hackers tecnológicos. ● Inclusión de arrendatarios con dobles intenciones. ● Toques de queda y cierre de aulas originados por el aumento de la delincuencia. ● Daños temporales en interfaz, diseño o funcionamiento de la App.
----------	---

Clientes

Nuestro grupo objetivo está compuesto por todos aquellos jóvenes de distintas provincias del país, especialmente de la región Costa, que están por cursar la Universidad en la ciudad de Guayaquil, y que buscan un lugar de residencia o estadía durante el tiempo que van a cursar su carrera, e incluso algunos planean quedarse de forma permanente por la mayor cantidad de oportunidades que encuentran; de cierta forma, resulta beneficioso que los padres de familia también sean considerados como un grupo objetivo, de estos depende un mayor porcentaje de la elección de residencia, y estos sostendrán económicamente a sus hijos, además de que se preocupan por la ubicación de la misma y sobre todo, el perfil de la persona que estará arrendando la vivienda.

Nuestro público objetivo también se dirige a los arrendatarios quienes asumirán el papel de ofertantes dentro de la aplicación, y se beneficiarán de su uso, asimismo a través de encontrar inquilinos totalmente confiables; es importante saber cuáles son las necesidades e intereses de los principales actores que funcionan como potenciales clientes, como por ejemplo, dentro de los

futuros universitarios se debe tomar en cuenta que de cierta forma tienen un grado de madurez más alta por ser mayores de edad, pudiendo manejar de una forma más responsable, a la aplicación e incluso ayudando a que el rol de los padres no sea del todo influyente, todo esto de acuerdo a sus capacidades y el nivel de autosuficiencia que acumulen.

Por otro lado, si se analiza el estatus de los padres de familia, el uso de la aplicación pasa a ser vital para que estos puedan satisfacer las inquietudes y dudas que pueden surgir al momento de encontrar las residencias adecuadas, por lo tanto, el objetivo de “enganchar” este público objetivo se cumplirá mediante la aplicación cumpla con las demandas de seguridad, calidad y accesibilidad que otorgue.

Competencia

CaletApp tiene como principal competencia en el mercado digital a Marketplace de Facebook, que es un espacio dentro de la misma red social, donde cualquier persona puede publicar venta de productos de cualquier tipo, y ciertos servicios como el arrendamiento de viviendas; en sí, Marketplace solo es un agregado de la aplicación Facebook, no es independiente a la misma ni tiene una aplicación descargable, pero ocupa gran parte del mercado digital en la oferta de arriendos, por tanto, su herramienta de búsqueda inmediata, que incluye localización, permite que el usuario encuentre ofertas de arriendos en el lugar y en la distancia que prefiera, permitiéndole la opción de comunicarse directamente con el arrendatario, y visualizar precios además de coordinar una visita.

Las principales ventajas con las que cuenta Marketplace son: forma parte de una aplicación de uso muy común que es Facebook, aplicación que todo el mundo tiene; segundo, la funcionalidad de Marketplace cuando se publican arriendos es muy rápida, y no tiene ningún tipo de impedimento es decir que cualquier persona puede publicar un arriendo en cualquier lugar;

tercero, brinda información directa del arrendatario como números de teléfono, además de que puede incluir información de los precios de los arriendos; por último, Marketplace es de uso completamente gratuito y no cobra ningún tipo de tarifas por postear productos o servicios permitidos.

Pero es obvio que Marketplace presenta ciertas falencias que pueden favorecer la inserción de CaletApp en el mercado como por ejemplo: la falta de seguridad en la oferta de arriendos, la misma facilidad de publicación origina que se realicen una gran cantidad de estafas y robos en la misma plataforma, cosa que CaletApp buscará solucionar mediante un filtro de arrendatarios con perfiles incluidos y documentos añadidos como cédulas de identidad, etc. Segundo, la aplicación tiene arriendos en general de todo tipo de departamentos, viviendas, y otras opciones que no están segmentadas de acuerdo al público objetivo y necesidades del mismo al que se quiere apuntar con CaletApp.

Análisis competitivo de la industria

Amenaza de nuevos competidores entrantes:

En la actualidad cuando sale al mercado una aplicación que ofrece un servicio novedoso, tan solo es cuestión de tiempo para que nuevas aplicaciones con funciones similares entren a competir en el mismo; como se analizó anteriormente, existe un competidor fuerte en el mercado al que CaletApp aspira entrar, sin embargo, la futura aparición de competidores con mayor presupuesto y funcionalidades si suponen una amenaza latente, aunque esto puede darse en el largo plazo, y la ventaja principal, es que estas en su mayoría estarán destinadas a un público general, sin la segmentación que CaletApp presupone.

Rivalidad entre los competidores:

Los estudiantes (futuros Inquilinos) tienen muchas opciones en redes sociales en cuanto a anuncios de departamentos, mediante los cuales ellos pueden encontrar uno que les guste sin necesidad de registrarse en CaletApp, por lo tanto pese a que CaletApp no tiene competidores similares, lo anteriormente mencionado si podría afectar a la empresa llevándose futuros clientes.

Poder de negociación de los proveedores:

Una app móvil como CaletApp, está realizada a base de sistemas y programación mediante desarrolladores de software, por lo tanto los principales proveedores son las empresas que brindan mantenimiento de programación y aplicaciones móviles, además de aquellas que otorgan servicio de internet como Netlife por ejemplo; sin embargo al otorgar un servicio el poder de negociación de los proveedores es más bajo que si se otorgara un producto, aunque sigue siendo representativo; incluso un tipo de proveedor indirecto serían los arrendatarios que de ellos depende la cantidad de oferta de servicios de arriendo que se brinden en la aplicación.

Poder de negociación de los clientes:

Los clientes siempre desempeñan el rol más importante en la negociación, porque depende totalmente de ellos la decisión de descarga, y luego de uso de la aplicación, por lo tanto, el giro del negocio siempre va enfocado en satisfacer las necesidades de los futuros consumidores, incluso de conocer el origen de las mismas para saber cómo atenderlas; por lo tanto, se han afianzado estrategias que permiten darle el primer lugar de prioridad al cliente mediante la personalización de la aplicación de acuerdo a las características que esta requiera.

Amenaza de nuevos productos sustitutivos:

Un producto sustituto claramente serían los corredores de bienes raíces que ganan comisión por conseguir inquilino a un arrendatario, es una función similar en cierta parte a la que ofrece CaletApp pero de una forma más informal y poco segura, así por lo tanto la amenaza de nuevos productos sustitutos es baja.

CONCLUSIÓN FUERZAS DE PORTER

La fuerza del poder de negociación de los clientes tenemos nuestras ventajas dado que no hay aplicaciones iguales dentro del mercado, que ofrezcan un servicio de alquiler personalizado para el estudiante interesado en adquirir una residencia cercana a su universidad elegida. Siendo CaletApp un modelo de negocio dirigido a un segmento de mercado específico que busca satisfacer la necesidad de los estudiantes foráneos que llegan a Guayaquil y desean un lugar donde vivir, que sea seguro, cómodo y a precios accesibles.

La fuerza del poder de negociación de los proveedores se centra en lo que es el software de desarrollo de la aplicación. La fuerza del poder de nuevos competidores es baja dado que la app es novedosa y necesaria, sin embargo la competencia puede evolucionar y sacar al mercado un atributo diferenciador que le permita captar clientes. La fuerza del poder de nuevos

productos sustitutos es por parte de los agentes de bienes raíces, quienes pueden cumplir con un rol muy similar.

La fuerza del poder de rivalidad entre competidores es acerca de los anuncios o diferentes plataformas de internet que postean los alquileres de sus casas o departamentos para lo cual sería nuestro mayor competidor.

Colaboradores

Contaremos con aliados estratégicos que serán de suma importancia para el crecimiento de CaletApp, por lo que con sus recursos contribuirán a que este negocio sea rentable; entre ellos tenemos a un programador, que es el encargado de plasmar la idea por medio de la creación, actualización y mantenimiento de la página web y aplicación móvil.

Otro de nuestros socios claves, serán los arrendadores que cuenten con distintos tipos de vivienda cercanos a universidades y zonas estratégicas, con interés de arrendar dichos espacios, por lo que son cruciales para que CaletApp funcione porque mantendrán alta la oferta para la demanda de estudiantes foráneos.

Tendremos también alianzas con las Universidades de Guayaquil, para que ellos puedan publicitar nuestros servicios de alquiler a todos sus alumnos, enfocándose principalmente en los estudiantes foráneos.

Contaremos con distintas empresas colaboradoras, como las principales cadenas de supermercados, lavanderías, compañías de taxi y transporte, restaurants, entre otros, quienes

podrán pautar publicidad en CaletApp obteniendo un mayor alcance en el nicho de mercado de estudiantes foraneos y ofertando para ellos beneficios exclusivos como cupones de descuento.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- El presente estudio de mercado ha facilitado la toma de decisiones con relación a las principales funciones y características de nuestra aplicación móvil CaletApp, que se implementarán en base a los resultados que se han obtenido, sobre todo tomando en cuenta las necesidades de los grupos objetivos a los que va dirigida la misma, para asegurar el éxito en la intromisión temprana en el mercado.

Mediante la delimitación de la población y el cálculo de la muestra, se han podido determinar los principales grupos de interés a los que se dirige la aplicación CaletApp, siendo estos: futuros estudiantes universitarios foráneos a la ciudad de Guayaquil, padres de familia y arrendatarios. Por medio de esta delimitación, el estudio se pudo regir estrictamente a esta parte de la población, buscando obtener datos y resultados apegados a la misma.

El uso de instrumentos de recopilación de datos de tipo cuantitativo y cualitativo, incluyeron el uso de entrevistas, grupos focales y encuestas, los cuales se aplicaron a una gran cantidad de individuos que formaron parte de la muestra calculada; esta información recopilada sostuvo el resto de la investigación, y otorgó, los tipos de residencia que disponen los estudiantes, la posibilidad de conocer sobre las opciones que manejan los estudiantes para buscar su residencia, los principales factores que influyen al momento de escoger la residencia, el uso de las aplicaciones móviles en los estudiantes, la aceptación

y porción en el mercado que tendría la aplicación, y finalmente, las opiniones que recopilarían en la aplicación.

El estudio de mercado justifica la urgencia de la implementación de una aplicación móvil del tipo de CaletApp; no existe una aplicación de este tipo en el mercado de Google Play o AppStore, y menos aún con una delimitación específica al entorno local, en este caso a la ciudad de Guayaquil, incluso ante la problemática identificada de que muchos de los estudiantes confiesan tener problemas a la hora de encontrar residencia, e incluso terminan por abandonarlas, todo esto afectando a su rendimiento académico y al presupuesto con el que cuentan; por lo tanto CaletApp con sus funciones y rendimiento permitirá solucionar todos estos problemas y garantizar el acceso a residencia para estudiantes de forma segura, ágil y con todos los requerimientos que la ley establece.

La investigación de mercado se realizó durante un periodo de seis a ocho meses, durante los cuales se inició con la definición de la muestra, y la toma de datos que nos permitieran continuar con el análisis interno y externo del mercado; aunque se cometieron ciertos errores al inicio, estos se fueron corrigiendo gradualmente gracias a la guía de los tutores, y la investigación profunda en fuentes confiables que nos permitió establecer resultados y conclusiones basadas en hechos reales, y en un diagnóstico actualizado de la probabilidad de éxito de la aplicación.

- El análisis externo de factores económicos, políticos, sociales, legales ambientales, así como de las amenazas y oportunidades que se presentan alrededor del negocio, permite conocer de cerca el funcionamiento del mercado, que a diario cambia por causa de estos factores que son inciertos, y que no pueden ser controlados

por la misma empresa; por lo tanto, se han planificado estrategias que permitan la adaptación del giro de negocio a las distintas características que adopta el mercado, sin que estas afecten el rendimiento de la aplicación móvil y su éxito entre los usuarios.

Recomiendo que ante cualquier tipo de propuesta que se agregue al proyecto, es importante que se mantenga la esencia de hacia quienes va dirigido, y por qué razón se hizo, y si en un futuro cercano se pone en marcha el desarrollo de la aplicación, su incursión en el mercado, se tiene la idea de que se respeten aquellos fundamentos sobre los cuales se basa, que son: el poder ayudar sin ningún tipo de ambición económica, a estudiantes de todos los sesgos económicos a encontrar lugares de residencia confiables y que se adapten a las condiciones que estos requieren; además de la no inclusión de arrendatarios falsos o con intentos de robos, la idea principal del negocio se basa en brindar seguridad a la hora de comunicar al interesado con el arrendatario.

Mantener los estándares de calidad dentro de la aplicación móvil, incluyendo su actualización y mantenimiento constantes, para que su uso pueda ser verificable y sustentable de forma permanente, incluso cuando se registren épocas de decremento en el acceso a la educación superior; posicionando a la aplicación como un incentivo más para los estudiantes foráneos, de poder llegar a la ciudad de Guayaquil, y continuar sus aspiraciones de carácter académico sin ningún problema.

Permanecer en contacto con los usuarios por medio de sus opiniones y retroalimentación que brinden a la aplicación móvil, considerando que los comentarios directos de quienes la utilizan pueden ayudar a la mejora inmediata de la misma, además de buscar satisfacer las necesidades de los usuarios en cada decisión que se implemente dentro de la aplicación; se busca

que las intenciones de lucro no sean el motor principal para ejercer cambios dentro de la misma, sino el bienestar de los usuarios.

Actualizar en el largo plazo, el estudio de mercado realizado con el fin de que este pueda adaptarse a las condiciones que el futuro mercado de las aplicaciones móviles presente, y esto puede influir en que nuevas personas descarguen la aplicación y la conozcan; además, es importante que la aplicación crezca y se expanda a nuevas ubicaciones, es decir a nuevas ciudades importantes del país como Quito, Cuenca, Loja, Esmeraldas, etc. Si la aplicación se expande, logrará abrir nuevas posibilidades de actualizaciones que incluyan servicios de arriendo para estudiantes foráneos de todo el país, y la posibilidad de ser una aplicación reconocida a nivel de todo el territorio ecuatoriano.

La aplicación puede adaptarse a otro tipo de servicios, y transformarse en una fuente de búsqueda global, sin dejar de lado el enfoque característico que esta tiene, y el público al que se dirige; de cierta manera, puede expandirse a mercados como la oferta de carreras universitarias, o tecnológicas, además de seminarios, talleres o cursos preuniversitarios en todas las especialidades y áreas; incluso puede ayudar al estudiante foráneo a contactar con otros estudiantes que vienen de otras ciudades, y buscar servicios de alimentación, vestimenta, entretenimiento, académicos, etc.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliografía

Cáceres Alvarado, P. (17 de Julio de 2022). Un 16 % de bachilleres llegan de otras partes a estudiar la universidad en Guayaquil; muchos se gradúan y echan raíces en la urbe. *El Universo*, págs. 14-18. Recuperado el 24 de Noviembre de 2022, de <https://www.eluniverso.com/guayaquil/comunidad/un-16-de-bachilleres-llegan-de-otras-partes-a-estudiar-la-universidad-en-guayaquil-muchos-se-graduan-y-echan-raices-en-la-urbe-nota/?outputType=amp>

Ministerio de Educación, E. (2020). *Boletín Anual: Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación*. Quito: Senescyt. Recuperado el 24 de Noviembre de 2022, de https://www.educacionsuperior.gob.ec/wp-content/uploads/2020/09/Boletin_Anuual_Educacion_Superior_Ciencia_Tecnologia_Innovacion_Agosto2020.pdf

Banco Mundial, B. (2022). *Ecuador: panorama general*. Quito. Recuperado el 24 de Noviembre de 2022, de <https://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>

Chiriboga, A. (2022). *Ecuador: balance político a un año de gobierno de Lasso*. Quito: Celag. Recuperado el 24 de Noviembre de 2022, de <https://www.celag.org/ecuador-balance-politico-a-un-ano-de-gobierno-de-lasso/>

Primicias. (24 de Mayo de 2022). Ecuador: Cómo ha cambiado el país en el último año. *Primicias*, págs. 15-19. Recuperado el 24 de Noviembre de 2022, de <https://www.primicias.ec/noticias/politica/ecuador-gobierno-estado-cambios-pais/>

Montaño, D. (11 de Enero de 2022). Los desafíos ambientales de Ecuador en 2022: una verdadera transición ecológica, implementar Escazú y mayores recursos para las áreas protegidas. *Mongabay Latam*, págs. 48-52. Recuperado el 24 de Noviembre de

2022, de <https://es.mongabay.com/2022/01/desafios-ambientales-de-ecuador-en-2022/#:~:text=Idioma->

,Los%20desaf% C3% ADos%20ambientales%20de%20Ecuador%20en%202022%3A%20una%20verdadera%20transici% C3% B3n,recursos%20para%20las%20% C3% A1reas%20protegidas&text=Uno%20de%20lo

<https://blog.hootsuite.com/es/vender-en-facebook-marketplace/>

<https://es.digitaltrends.com/tendencias/que-es-airbnb/>

<https://www.eluniverso.com/guayaquil/comunidad/un-16-de-bachilleres-llegan-de-otras-partes-a-estudiar-la-universidad-en-guayaquil-muchos-se-graduan-y-echan-raices-en-la-urbe-nota/>

<https://www.eluniverso.com/noticias/2013/07/21/nota/1187386/14-mil-foraneos-labran-sus-titulos-guayaquil/>

CSIC. (22 de 04 de 2017). *Ética en la investigación*. Obtenido de <https://www.csic.es/es>.

González M, .. (2018). Aspectos éticos de la investigación cualitativa. *Revista iberoamericana de educación*, , 29, 85-103.

INEC. (2019). *inec/Estadísticas_Sociales/TIC*. Ecuador: Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec>.

Parra M. (2017). Aspectos éticos en la investigación cualitativa. *Enf Neurol*, , 12, 118-121.

ANEXOS

Encuesta

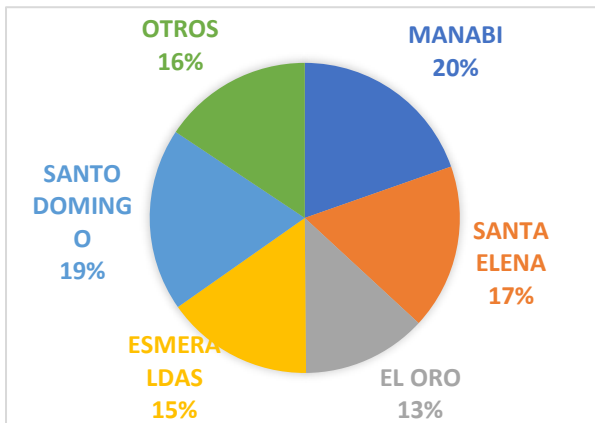
1. ¿Cuál es tu provincia de residencia?

Tabla 1

Manabí	74
Santa Elena	65
El Oro	49
Esmeraldas	58
Santo Domingo	72
Otros	59
Total	377

Fuente: Elaboración propia

Figura 7



Fuente: Elaboración propia

2. ¿Al momento de cursar la educación superior en Guayaquil, cuál es tu principal opción de residencia?

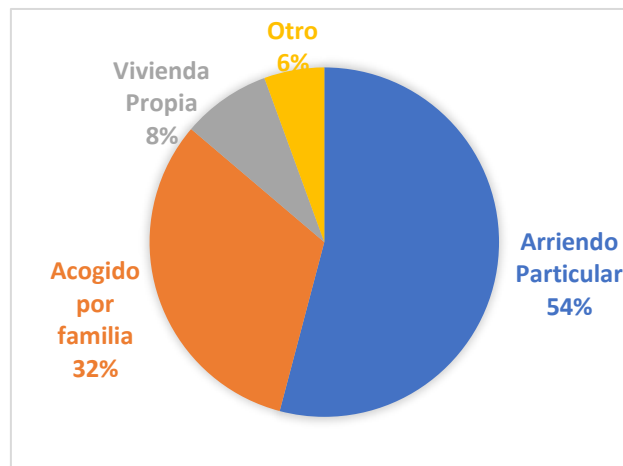
- a) Arriendo particular
- b) Acogido por familia u otra persona
- c) Vivienda propia
- d) Otros

Tabla 2

Arriendo Particular	204
Acogido por familia	121
Vivienda Propia	31
Otro	21
Total	377

Fuente: Elaboración propia

Figura 8:



Fuente: Elaboración propia

3. ¿De qué forma has buscado esta opción de residencia?

- a) Marketplace
- b) Redes Sociales
- c) Agencia de bienes raíces
- d) Google Search
- e) Referencias

Tabla 3

Marketplace	99
Redes Sociales	105
Agencia de bienes raíces	37
Google Search	45
Referencias	91
Total	377

Fuente: Elaboración propia

Figura 9



4. ¿Qué factor sería el más prioritario para usted al momento de escoger tu lugar de residencia?

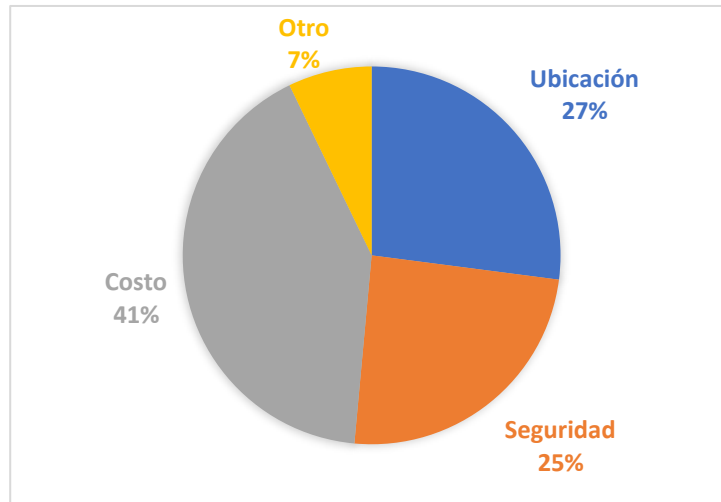
- a) Ubicación
- b) Seguridad
- c) Costo
- d) Otro

Tabla 4

Ubicación	102
Seguridad	92
Costo	156
Otro	27
Total	377

Fuente: Elaboración propia

Figura 10



Fuente: Elaboración propia

Si	365
No	12
Total	377

5. ¿Usualmente, con qué fin descargas aplicaciones móviles?

- a) Entretenimiento
- b) Uso Académico
- c) Curiosidad
- d) Otro

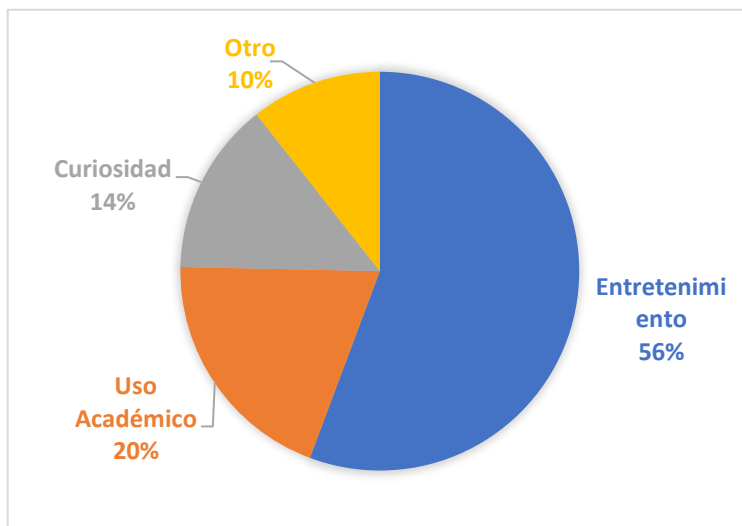
Tabla 5

Entretenimiento	210
Uso Académico	74
Curiosidad	53
Otro	40

Total	377
-------	-----

Fuente: Elaboración propia

Figura 11



Fuente: Elaboración propia

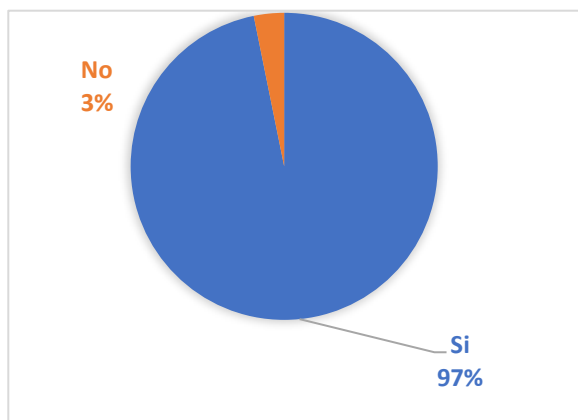
6. ¿Descargarías una aplicación que te ayude a encontrar un lugar de residencia, con las características que buscas?

Tabla 6

Si	355
No	22
Total	377

- a) Si
- b) No

Figura 12



7. ¿Estarías dispuesto a calificar positivamente a la aplicación, si tienes éxito en tu búsqueda de lugar de residencia?

a) Si

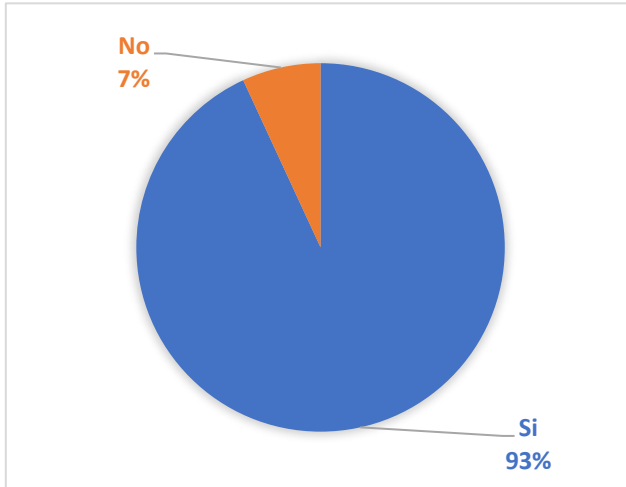
b) No

Tabla 7

Si	351
No	26
Total	377

Fuente: Elaboración propia

Figura 13



Fuente: Elaboración propia

8. ¿Estarías dispuesto a alquilar una vivienda con una aplicación nueva en el mercado?

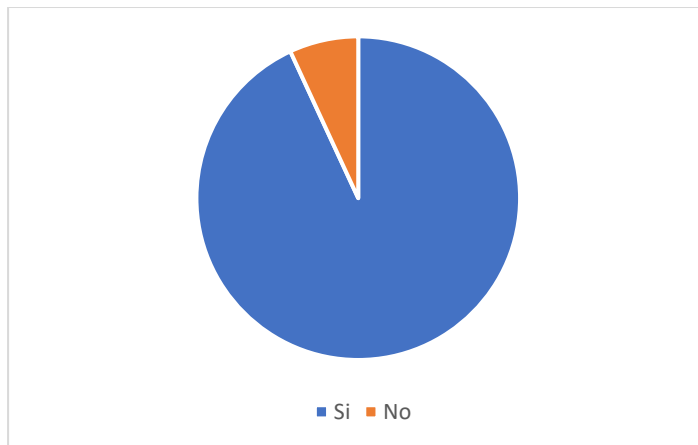
- a) Si
- b) No

Tabla 8

Si	351
No	26
Total	377

Fuente: Elaboración propia

Figura 14



Fuente: Elaboración propia

¿Cuál es tu nombre

Ariana Cevallos

¿Cuántos años tienes?

21

¿Cuál es tu lugar de residencia?

Guayaquil

¿En qué universidades estas?

En la UESS

¿Qué te motivó a escoger Guayaquil como tu lugar de residencia?

Siempre me ha gustado la ciudad, y que es una ciudad de la costa, y siempre me gusto aquí, en la universidad en la que estoy pude acceder una beca debido a que en el colegio en el que yo me encontraba en Machala nos facilitaron por ser parte del cuadro de honor con una beca en la universidad entonces todo se fue acomodando para que la mejor decisión para venir a estudiar sea Guayaquil.

¿Cómo fue tu proceso de decisión de cambio a Guayaquil?

Bien, o sea estaba contenta porque siempre viví con mis papas, y me gustaba la idea, y siempre he sido como que muy independiente, entonces, siempre me ha gustado tener mi espacio, y me gustaba la idea de venir y estar acá yo sola, y estar así, lejos siempre me gusto eso.

¿Cuáles consideras que son las necesidades principales para el cambio de provincia?

Una buena necesidad es este que te toque salir de la ciudad en la que tu vives porque tienes que ir a buscar un lugar para estudiar, ya sea la universidad o si quieres entrar aun colegio mejor, la principal necesidad es por estudio, luego puede ser también, quizás, otra calidad de vida, otras experiencias

¿Cómo ha sido tu experiencia al vivir lejos de tu provincia?

Bien, eh gracias a dios me encuentro bien, eh si al principio extrañaba un poco a mis papás, ya como que igual como que todo te tienes que adaptar, me fui adaptando poco a poco y se me hizo fácil, y ya llevo 4 anos viviendo sola, bien, gracias a Dios todo bien.

¿Cuál ha sido la parte mas difícil de tomar la decisión al cambiarse de provincia?

El alejarme un poco de mis papas, de mi familia, porque estar en mi casa yo tenia todo, no tenia necesidad de limpiar mi cuarto, lavar mi ropa, de cocinarme, pero al estar lejos, y también estaba con mis papas y era bonito porque los veía todos los días y hacíamos cosas en familia pero cuando me toco venir el hecho de que yo tengo que arreglar mi cuarto, cocinarme, lavarme mi ropa, estar pendiente que el dinero me alcance, saber que gastar y que no para que me alcance es chocante al principio, pero todo es cuestión de adaptarse y ya le cogí el golpe.

¿Cómo fue tu proceso de búsqueda en el que vives ahorita?

Uy desde que llegue he estado en un año en cada casa, en una casa diferente, bien, actualmente este lugar en el que me encuentro me ayudo a conseguirlo un pariente de mi enamorado, entonces al principio era muy difícil, cuando llegue y estaba en primer semestre se nos hizo difícil encontrar un departamento bueno bonito y barato, porque aquí en Samborondón es todo carísimo, y mis papas no querían gastar tanto y era todo como que demasiado caro, y al principio vivía con una prima, pero ya después vino la pandemia y nos tuvimos que separar porque cada quien se fue a su casa, dejamos el departamento y ya después me ayudaron a conseguir este que me encuentro que también fue difícil, pero ya no le vi peros, si que era grande, si es que vivía con mas personas o no, sino ya lo tome porque es bueno, bonito y barato y aparte que esta demasiado cerca de la universidad, entonces me puedo ir caminando y ya estoy a un paso de la universidad.

¿En la pandemia entonces tú volviste a Huaquillas?

Claro en la pandemia volví a Huaquillas

¿Cuál es el gasto mas elevado que tienes mensualmente??

O sea, gastos como yo que gaste o que gaste por ejemplo mis papas, la universidad, la vivienda, o cómo.

¿En general, el gasto más elevado que tengan tú y tus papas??

La universidad es mi gasto mas elevado.

¿El arriendo si lo consideras como un gasto alto o no??

El arriendo no lo considero como un gasto alto, porque ya te digo es un lugar que es bueno, bonito y barato, gasto 300 dólares al mes en el arriendo, pero ya este incluido parte de los servicios básicos, esta incluido que me limpian el cuarto dos veces a la semana, y mas que nada que no gasto en transporte a la universidad porque puedo ir caminando estoy realmente a 3 minutos de la universidad caminando.

Esas son las preguntas, es un proyecto que vamos a crear una aplicación que le permita a los estudiantes foráneos como nosotros, buscar una estancia económica, cerca. Y segura de la universidad, ese es el proyecto que estamos haciendo, te agradezco por tu ayuda, muchísimas gracias de verdad y disculpa las molestias.

Entrevista a estudiante #2

Estudiante foráneo de Quito, viviendo en Guayaquil.

Hola, como estas, por favor ayúdame con tus nombres completos.

Jonathan David Armas Tintín

¿Cuántos años tienes?

23 años

¿Cuál es tu lugar de residencia?

Actualmente resido en Guayaquil

¿En qué universidades estas?

En la ESPOL

¿Qué te motivó a escoger Guayaquil como tu lugar de residencia?

Más que la ciudad, fue la universidad lo que me motivo a hacer el ingreso y por ende la movilidad hacia Guayaquil.

¿Cómo ha sido tu proceso de decisión de cambio a Guayaquil?

Fue una decisión pensando en que iba a hacer un proceso para poder cumplir mis metas, poder graduarme cómo ingeniero y fue una aventura arriesgarse a salir de la zona de confort entre comillas.

¿Cuáles consideras que son las necesidades principales para el cambio de provincia?

Para mi la decisión mas principal tener que hacerme idea de que tendría que adaptarme a la nueva modalidad porque es muy diferente la Sierra de la Costa, tenia que hacerme la idea que acá es muy distinto, tanto el clima, la comida, las personas el trato es muy diferente a las personas de la Sierra, mentalizarme mas, mayormente eso era.

¿Cómo ha sido tu experiencia de vivir lejos de tu provincia?

Bueno, por esa parte no sufrí mucho, puesto que viví en España durante 10 anos y tuve la oportunidad y la habilidad de poder lazos de amistades rápido y así mismo a su vez poder sacarme

los lazos sin experimentar y comprender que estamos de paso, que somos amigos, que solos conocidos, y eso es bueno, por el lado emocional, no sufrí.

¿Cuál ha sido la parte más difícil de tomar la decisión de cambiarse de provincia?

La mas difícil para mi es el clima porque en el calor no puedo estar mucho tiempo, no me gusta la sensación de estar sudado, sentir que hace calor y no poder quitarme eso de encima, porque en el frío mas bien me arropo y se acaba, pero con el calor es más complicado.

¿Cuál es el gasto más elevado que tienes mensualmente?

Bueno, el gasto es mas elevado para el estudiante en si es el arriendo, es lo que mas te consume dinero, es un poco complicado también porque de tocar dejar para el arriendo y el resto toca hacer cuentas para movilidad comida, toca buscar un lugar bonito para poder estar, y también que sea económico y que quede cerca de la universidad, es una tarea bastante difícil lo del arriendo.

Entrevista a estudiante #3

Estudiante foráneo de Chone que vivió en Guayaquil.

Hola, como estas, por favor ayúdame con tus nombres completos.

Mi nombre es Ronald Zambrano

¿Cuántos años tienes?

Tengo 21 años

¿Cuál es tu lugar de residencia?

Actualmente, hace poco me cambié de universidad y de provincia, estoy viviendo, bueno, sigo en Manabí, me cambié de ciudad, ahora estoy en Manta.

¿En qué universidades estas?

Actualmente, estudio en la universidad ULEAM de manta.

Estudié algunos años en Guayaquil, para ser exacto 3 años en Guayaquil, apenas me gradué del colegio me fui a vivir a Guayaquil, pasé por alguna universidad, estuve en la casa grande un par de años, y tuve esa experiencia de vivir un largo tiempo en Guayaquil y fue bonito el tiempo que duró.

¿Qué te motivó a escoger Guayaquil como tu lugar de residencia?

El motivo yo creo que es un motivo un poquito mas generalizado de todos los alumnos, todos cuando cambiamos de ciudad, cuando buscamos otros lugares que el natal para estudiar, es por la calidad de estudios, por mas opciones de universidad, mas que todo es por eso, por buscar, hay personas que si bien se cambian de universidad porque tienen familiares en otros lados, pues en mi caso especifico, fue porque yo vi muchas mas opciones de universidad que son muy buenas universidades en Guayaquil, entonces pormi lado yo me fui a Guayaquil por la calidad de universidad que hay, tambien por la gran variedad de las mismas, que estan en esa ciudad.

¿Cómo ha sido tu proceso de decisión de cambio a Guayaquil?

El proceso en realidad, fue un poco, no largo, pero si fue un poco complicado porque yo en específico nunca había vivido en Guayaquil, no tenía contactos , mas que uno que otro familiar cercano, entonces fue un poco, no tanto buscar universidad, siempre están con propaganda, uno sabe cuantas hay mas o menos, uno las busca, pero lo mas difícil y lo que mayor tiempo lleva fue buscar un lugar de residencia que este cerca de la universidad en la que yo iba a estudiar en específico porque suele darse el caso que las residencias se llenan muy rápido, siempre se llenan muy rápido, toca estar buscando constantemente lugares cerca, y en mi caso yo pude encontrar lugar cerca de la universidad, a una cuadra entonces tuve suerte porque yo fui con mucho tiempo de anticipación de que comiencen las clases, por esta misma razón, pero yo se que no todo el mundo tiene la capacidad para dar un mes por adelantado, dar una garantía o dejar reservado una habitación, es un poco complicado, pero lo que, el proceso o la decisión que me hizo cambiar Guayaquil, en definitiva fue las universidades y su variedad, ese fue la decisión que me hizo llegar a Guayaquil.

¿Por qué medio conseguiste y que te ofrecían?

La residencia como tal, la que yo me quedé durante todos los años que viví en Guayaquil, en los 3 años y medios que estuve, fue porque la buscamos entre la ciudad, normalmente se da el caso que uno va a recorrer cerca de la universidad, ve letrero, llama, pero en nuestro caso no fue así porque las que buscamos estaban llenas, en mi caso, fue por recomendación de una amiga de mi madre, que le recomendó una casa, nos dio el número y nos contactamos, y la señora nos enseñó la casa, nos mostró el departamento que estaba suer bonito, espacio, super grande con todas las comodidades, incluía agua, luz, incluía todo, fue por referencia más que todo la que yo encontré, yo siempre pienso que las casa que son por referencia son mejores que las casas que ya se usan

para alquilar que ya tienen letreros, que ya todo mundo las ve, porque las de referencia son un poco más exclusivas, son menos ocupadas, va gente que pues tu ya sabes que es otro tipo de gente.

¿Cuántas personas vivían contigo y que te ofrecía en cuanto a servicios de alimentación, lavandería?

Esta residencia vivíamos exactamente alrededor de unas 10 a 15 personas, no más, esta residencia nos ofrecía cuartos separados, había dos o tres cuartos que tenían 3 camas, para 3 personas, pero de ahí todo el resto de las habitaciones eran separadas, era una sola casa. Esa casa era bien acogedora, o sea, no estaba hecha como para que cada cuarto sea una suite independiente, todos hacíamos uso de esta área comunal de la casa, como que fuéramos una familia.

En servicios nos daban agua, luz, todos los cuartos tenían aires acondicionados, todos tenían baño privado, cocina bastante grande, si quiera era de 6x6, teníamos la casa muy enorme con dos salas muy grandes, un estudio pequeño, un patio, lavadora, secadora, y bastante facilidades en cuanto a todo el servicio, era un paquete completo por decirle de alguna manera.

¿A ustedes no les preparaban los alimentos, lo hacían por su cuenta?

En ese caso sí, nosotros nos preparábamos los alimentos, entonces podíamos estar todos juntos cocinando porque era muy grande la cocina.

¿Cómo ha sido tu experiencia de vivir lejos de tu provincia?

Fue complicado al principio, uno no estaba acostumbrado a estar tanto tiempo solo, aunque tengas roomies o compañeros de casa, pues al principio es un poco raro, ya que no los conoces, no tienes donde ir en Guayaquil, no sabes donde ir, no conoces a nadie, es complicado

porque tienes que hacerte un cronograma, organizarte en tu día, si tu has vivido con tus padres siempre hay cosas que tu das por sentado, a diferencia de cuando vives solo, ya que tienes que organizarte mucho, pero la experiencia es bonita porque es algo fuera de lo común, totalmente sales de tu zona de confort, tienes que aprender a valerte solo, a limpiar tu habitación, a organizarte para irte a la universidad, regresar, tienes cosas que hacer, si trabajas y estudias es aun mas, porque tienes que hacer de todo. En general, la experiencia es muy bonita, y triste en parte porque dejas a tu familia, a tus amigos y todas las personas con las que siempre has andado, pero en general si es bonita, yo en lo personal pensaria que la gente deberia salir del lugar de donde viven sobre todo porque tambien uno cuando va a las ciudades abre su mente, ve mas cosas, ve los lugares, ve negocios del centro, si tu nunca has salido de su ciudad, pueden ver muchas ideas de negocio, pueden ver muchas empresas, conocer mucha gente, que es algo muy importante cuando uno se va del lugar donde reside y se va a una universidad por ejemplo privada, consigues sobre todo contactos.

¿Cuál ha sido la parte más difícil de tomar la decisión de cambiarse de provincia?

La parte mas difícil de irme hacia Guayaquil, fue dejar a la familia en realidad, dejar a la familia y dejar todo, porque uno ya tiene su vida construida, ya tienes tus lugares, amigos, y todo está concentrado en ese punto, entonces es difícil irte a otro lado, y dejar todo eso atrás y volver a empezar.

¿Cuál es el gasto más elevado que tienes mensualmente?

Cuando yo estuve en Guayaquil, yo estuve en universidad privada el gasto más elevado fue la misma, alrededor de 2500 a 3000 dólares por semestre aproximadamente, y en la casa

compartida donde vivía, costaba 300 dólares mensuales, así que yo creo que entre la universidad y viviendas fueron los valores más altos mensuales, de ahí alimentación yo traía comida de Chone, traía comida congelada, o a veces me iba a comer afuera, pero el gasto en comida en comparación con universidad y vivienda es bajo.

Es muy importante encontrar vivienda que no sea tan cara, y sobre todo cerca de la universidad, la mía estaba a menos de una cuadra de la entrada de la universidad.

¿Cuál es tu opinión acerca de la cantidad de residencias que puedes encontrar comparado con la demanda de estudiantes que necesita estos lugares de vivienda??

Bueno normalmente, siempre hace falta residencias, si se puede llegar a suplir la demanda, el problema es que nunca se llega a suplir la demanda cerca de la universidad de la que uno necesita, siempre se acaban esos espacios, y hay casos que toca irse demasiado lejos para encontrar espacios, entonces, la mayoría de la gente que no consigue cerca, yo he visto casos que se van al otro lado de la ciudad, o en pueblo aledaños que tienen que viajar porque no encuentra un lugar de residencia cercano, prefieren irse a sus pueblos y viajar todos los días en bus, eso es lo que yo he podido observar.

¿Si hablábamos ya de un tema de idea de negocio, que le agregarías a esta residencia, que les hace falta hoy por hoy??

A las residencias, no suelen dar mas servicios mas allá de lo que están hechas para hospedaje, mesa de hacer tareas, no se hasta que punto sería interesante que las residencias den servicios para estudiantes, educativos sobre todo, por ejemplo, si yo tengo una residencia yo

puedo tener a una persona que sepa tal tema que muchos estudiantes no entiendan, o una plataforma en donde mi residencia sube video cursos para los estudiantes, siendo un plus para atraer mas estudiantes, ofreciendo un área educativo dando acceso gratis a las personas que lleguen a vivir ahí, hay residencias muy baratas pero son muy feas, en muy mal estado, y bastante inseguras por las zonas en las que se encuentran.

Se podría mejorar el ingreso a las residencias y dando servicios diferentes a los estudiantes.

Grupo focal con 5 estudiantes foráneos.

Testeo y Prototipado

Guia Estudiantes:

1. Nombres y apellidos
2. Edad
3. ¿Lugar de residencia?
4. ¿Te consideras una persona independiente?
5. ¿Por qué elegiste esa universidad?
6. ¿Qué pensaron tus padres cuando les hablaste acerca de mudarte a

Guayaquil?

7. ¿Cuál fue el hecho más difícil al mudarte?
8. ¿Prefieres vivir solo o en compañía de alguien más?
9. ¿Qué crees que necesitas para sentirte como en tu casa?
10. ¿Cuál crees que va a ser tu gasto más extenso al vivir en una nueva

ciudad?

11. ¿Conoce sobre programas, plataformas, aplicaciones, entre otras herramientas que ayuden en la búsqueda de vivienda? ¿Cuáles son algunas de las más importantes? ¿Conoce alguna que esté dirigida directamente a estudiantes? ¿Cuáles?

12. ¿Qué tal les parece esta propuesta? ¿Estarían dispuestos a participar en esta aplicación? - ¿Qué les atraería más de la aplicación?

13. - ¿Estarían dispuestos a pagar un valor adicional por algún servicio? ¿Qué servicio? ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?

Grupo focal usuarios finales

Tema: APP “CALETAPP”

GRUPO FOCAL (Usuarios finales)

Aceptación de una "aplicación tecnológica" que ayude a buscar vivienda a estudiantes de provincia.

Objetivo

Determinar el nivel de aceptación de una "aplicación" que ayude a buscar vivienda a estudiantes de provincia.

Moderador

- Kianny Hidalgo

Observadores

-Kianny Hidalgo

-Christian Rugel

-Valery Gonzaga

La sesión estuvo establecida de la siguiente forma:

Nombres y Apellidos	Universidad en la que se encuentra estudiando
Maitte Mayon	Ecotec
Juan Pablo Orozco	Universidad del Pacifico
Stalin Gadvay	Ecotec
Ana Tandazo	Universidad Espiritu Santo

Mediante el feedback que pudo dar el target, desde el inicio de la entrevista, pudimos observar el principal factor común entre los cuatro entrevistados, el cual consiste en que prefieren vivir solos y sin ninguna compañía dentro del cuarto, o sea, sin roomie como se llama actualmente, su explicación se basa en cuanto al modo diferente de vivir, las costumbres y hábitos de cada persona, por lo cuál, existen ocasiones en las que, dos o más personas no compaginan en el mismo espacio de descanso, y funcionan mejor de manera solitaria. Es importante mencionar que al preguntarles a los entrevistados si se consideraban independientes al vivir en otra ciudad, y todos respondieron que pese a tener la mayoría de edad todavía no son independientes, ya que dependen de sus padres en casi todas las cosas, y sobre todo el financiamiento de sus estudios, y estadía en la ciudad, así como también de otros servicios, tales como alimentación, transporte, etc.

Otra parte relevante de la entrevista, es el tema de la alimentación de los foráneos en la ciudad de Guayaquil, los entrevistados mencionaron que no tienen tiempo para prepararse comida debido a los deberes y demás ocupaciones académicas que tiene un estudiante universitario, por lo tanto optar por comer en la calle es una buena alternativa para ellos según su

estilo de vida, sin embargo, aseguran que eso les resulta algo costoso al final del mes y también afecta a su salud a largo plazo, por consumir comida chatarr, o comida que no es preparada en casa de una forma más sana.

Cabe recalcar que con firmeza respondieron que una app como CaletApp les traería confianza al momento de buscar un lugar donde vivir durante su estancia universitaria , ya que ellos y sus padres, podrían acceder a visitas previas del lugar de arriendo, mismo que también estará certificado por la administración de la aplicación, ya que el arrendatario debe presentar documentos legales como antecedentes penales, cédula de identidad, etc, para comprobar que sea un sitio que no practique actividades ilícitas, y brinde seguridad completa para residir en dicho lugar, además poder elegir entre varias opciones económicas, cercanas a su universidad escogida es un buen plus que destacan, ya que podrán ahorrar costos de transporte. Les gustó mucho el concepto de la app, ya que será diseñada y desarrollada solo para estudiantes foráneos, que van a realizar sus estudios en la ciudad de Guayaquil, enfocado en este segmento, misma que tendrá excelentes alianzas con restaurantes, gimnasios, tiendas, lavanderías, etc, con descuentos para ellos, y más beneficios, para que CaletApp, sea una gran experiencia para todo el grupo objetivo.



Preguntas para padres de familia.

¿Qué ciudad viven?

¿Cuántos hijos tienen?

¿Qué sería lo más importante que quisiera que tuviera su hijo?

¿Qué es lo que más le preocupa si su hijo va a estudiar lejos?

Si su hijo le comunica que quiere estudiar lejos de su provincia, ¿qué es lo primero que pensaría?

Conclusiones.

El principal temor de la madre era el tema de la ubicación del lugar en el que iba a vivir su hijo debido a que no sabía con certeza como era la zona a sus alrededores, si había restaurantes o comisariatos cerca, esto debido a que al no poder buscar ni tener tantas opciones tenían que encontrar caminando por distintos lugares el lugar ideal para que su hijo pueda vivir. La madre también mencionó que al principio no le generaba mucha confianza la persona propietaria de los departamentos debido a que no tenía foto de perfil en su WhatsApp y esto ocasionaba cierta incertidumbre ya que no sabía con certeza quien era el propietario de dicho apartamento. Otro punto que mencionó fue el hecho de que el departamento le quedaba algo lejos de la universidad y que su hijo debía coger 2 buses ya que si cogía taxi le iba a salir muy costoso.

Al mencionarle sobre nuestra y sobre el concepto y facilidades que presenta la misma ella mencionó que le aportaría más confianza escoger a través de la misma debido a que la misma filtraba las preferencias de búsqueda y puede ayudar a encontrar un lugar mejor que se ajuste a

las necesidades tanto económicas como logísticas, y que le parece genial que los arrendatarios sean seguros en la app gracias a que la misma posee un filtro que se asegura de que los mismos sean aptos para tener inquilinos en sus casas, además agregó que sería importante que las fotos de los arrendatarios estén en la aplicación para mayor seguridad.

Entrevista a arrendatario.

¿Cómo fue el proceso de aceptar de que su hijo se tenía que ir a vivir a otra ciudad, sobre todo en la parte de logística y de vivienda?

¿Qué le parece la aplicación que estamos ofreciendo para ayudarlos a ustedes y a sus hijos a encontrar vivienda cerca de la universidad escogida de una forma segura y económica?

Conclusiones

"Ya he arrendado cuartos a estudiantes antes, sería interesante hacerlo mediante una plataforma más formal y tener mayor ingreso" "Me gustaría tener chicos universitarios ya que mi hija fue una y desde que terminó su universidad

la casa se siente sola" "Mi casa es muy grande y tiene muchos cuartos desocupados".

Sesiones con experto internacional -

"Este Modelo de negocio me encantó, me recuerda a mi época universitaria y los

problemas reales de buscar un lugar seguro y que mis padres confíen" "Creo que el proyecto es potencial y muy humano ya que lo hemos vivido todos". **Ing. Miguel Seminario**

Link de youtube de entrevistas y grupo focal.

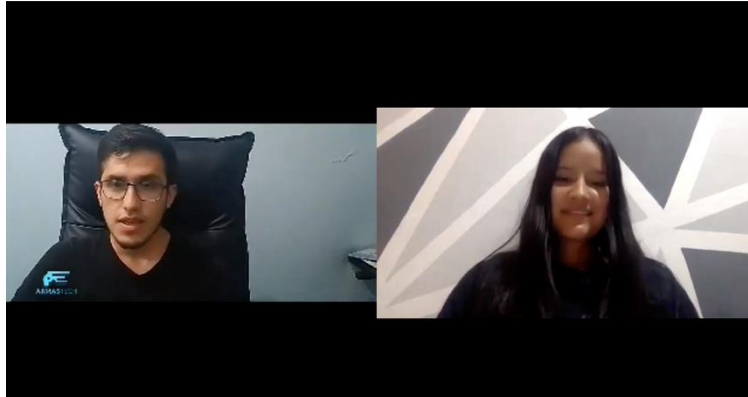
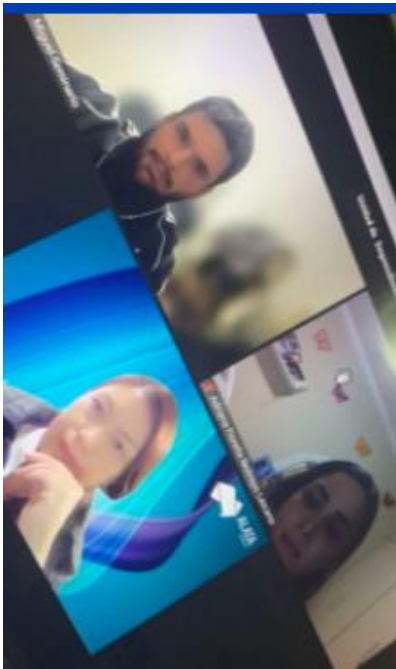
<https://youtu.be/IeFgxhvsYQA>

<https://www.youtube.com/watch?v=bCj-yXj9LN0>

<https://www.youtube.com/watch?v=x1JmqenOzQM>

<https://youtu.be/78HDie-S9uw>

<https://youtu.be/1PMk4rxdpls>





BUYER PERSONA

PERFIL

- Estudiante
- Soltero

DATOS DEMOGRAFICOS

- Hombre, 17 años.
- Clase media.
- Reside en Chone.
- Dependiente de sus padres.

OBJETIVOS

- Culminar sus estudios universitarios.
- Obtener una beca para sus estudios
- Viajar y tener experiencias nuevas.

JUAN CARLOS BOHÓRQUEZ



INTERESES

- Le gusta las matemáticas.
- Utiliza redes sociales.
- Interesado en realizar deporte.
- Le gustan los videojuegos

FRUSTRACIONES

- No alcanzar sus objetivos estudiantiles.
- Perder excelentes oportunidades de aprendizaje

BUYER PERSONA

PERFIL

- Ing. Comercial.
- Casado.
- Padre de familia.


DATOS DEMOGRAFICOS

- Hombre, 50 años.
- Clase media.
- Reside en el Oro.
- Ingresos mensuales de alrededor de \$1200.

OBJETIVOS

- Sus hijos obtengan una carrera.
- Viajar a lugares nuevos.
- Vivir experiencias nuevas.
- Mejorar su situación económica.

DIEGO MORAN



INTERESES

- Le gusta leer.
- No utiliza las redes sociales frecuentemente.
- Interesado en realizar deporte.

FRUSTRACIONES

- Temporada mala de trabajo.
- Problemas de salud.

BUYER PERSONA

PERFIL

- Ing. en Sistemas.
- Casada.
- Madre de 3 hijos.

DATOS DEMOGRAFICOS

- Mujer, 47 años.
- Clase media.
- Reside en Huaquillas, El Oro .
- Ingresos mensuales de alrededor de \$1000.

OBJETIVOS

- Generar el mayor ahorro posible.
- Vivir experiencias nuevas.
- Mejorar su situación económica
- Generar ingresos extras.

DENISSE ARCE JIMÉNEZ



INTERESES

- Le gusta hacer ejercicio.
- Utiliza aplicaciones para hacer pedidos de comida.
- Interesada en realizar una maestría.
- Le gusta pasar tiempo de calidad con su familia.
- Relajarse viendo series es primordial.

FRUSTRACIONES

- Quedarse estancada profesionalmente.
- Pasar poco tiempo con su familia.
- Atravesar problemas económicos.
- No encontrar un ingreso extra.
- No poder sustentar los estudios superiores de su hija.