

**ANEXO A
FICHA DE INSCRIPCIÓN
PARA EL TRABAJO DE GRADO**

NOMBRE SUGERIDO PARA EL TRABAJO DE GRADO (Proceso-Producto-Particularidad):

ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL DISEÑO, CONSTRUCCION Y PUESTA EN MARCHA DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO UBICADO EN EL MUNICIPIO DEL SOCORRO SANTANDER

DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE GRADO:

Consiste en el desarrollo de un trabajo teórico-práctico de las teorías, técnicas y procedimientos para la alineación, formulación y evaluación a nivel de pre factibilidad de un proyecto nuevo de tipo arquitectónico, localizado en el municipio del Socorro (Santander), diseñado para el servicio de alojamiento de estudiantes universitarios con la prestación servicios básicos y complementarios

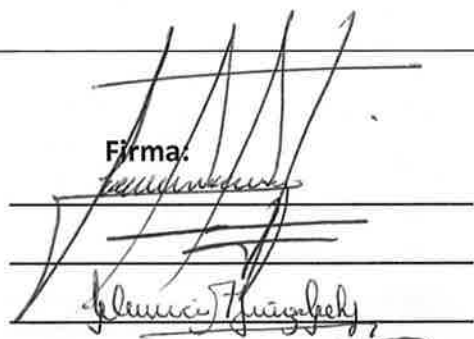
INTEGRANTES DEL GRUPO:

Nombre:

CARLOS FERNANDO RAMIREZ

LUIS FELIPE LONDOÑO

MARIA CLEMENCIA MUÑOZ

Firma:


FECHA DE ENTREGA: _____

RECIBE: _____



12-06-2015

OBSERVACIONES DEL COMITÉ DE TRABAJOS DE GRADO:



UNIDAD DE PROYECTOS
Especialización en Desarrollo
y Gerencia Integral de Proyectos

ANEXO A FICHA DE INSCRIPCIÓN PARA EL TRABAJO DE GRADO

NOMBRE SUGERIDO PARA EL TRABAJO DE GRADO (Proceso-Producto-Particularidad):

ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL DISEÑO, CONSTRUCCION Y PUESTA EN MARCHA DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO UBICADO EN EL MUNICIPIO DEL SOCORRO SANTANDER

DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE GRADO:

Consiste en el desarrollo de un trabajo teórico-práctico de las teorías, técnicas y procedimientos para la alineación, formulación y evaluación a nivel de pre factibilidad de un proyecto nuevo de tipo arquitectónico, localizado en el municipio del Socorro (Santander), diseñado para el servicio de alojamiento de estudiantes universitarios con la prestación servicios básicos y complementarios

INTEGRANTES DEL GRUPO:

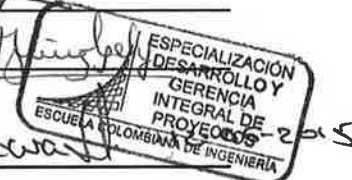
Nombre:

CARLOS FERNANDO RAMIREZ

LUIS FELIPE LONDOÑO

MARIA CLEMENCIA MUÑOZ

Firma:



FECHA DE ENTREGA: 12-06-2015

RECIBE:

OBSERVACIONES DEL COMITÉ DE TRABAJOS DE GRADO:

Se sugiere cambiar en el nombre "diseño, construcción y puesta en marcha" por "montaje"





ESCUELA
COLOMBIANA
DE INGENIERÍA
JULIO GARAVITO

UNIDAD DE PROYECTOS

Especialización en Desarrollo
y Gerencia Integral de Proyectos

ANEXO A FICHA DE INSCRIPCIÓN PARA EL TRABAJO DE GRADO

NOMBRE SUGERIDO PARA EL TRABAJO DE GRADO (Proceso-Producto-Particularidad):

Elaboración de los estudios de prefactibilidad para el montaje de un complejo habitacional universitario ubicado en el municipio del Socorro Santander

DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE GRADO:

Consiste en el desarrollo de un trabajo teórico-práctico de las teorías, técnicas y procedimientos para la alineación, formulación y evaluación a nivel de pre factibilidad de un proyecto nuevo de tipo arquitectónico, localizado en el municipio del Socorro (Santander), diseñado para el servicio de alojamiento de estudiantes universitarios con la prestación servicios básicos y complementarios

INTEGRANTES DEL GRUPO:

Nombre:

CARLOS FERNANDO RAMIREZ

LUIS FELIPE LONDOÑO

MARIA CLEMENCIA MUÑOZ

Firma:

FECHA DE ENTREGA: _____

RECIBE: _____

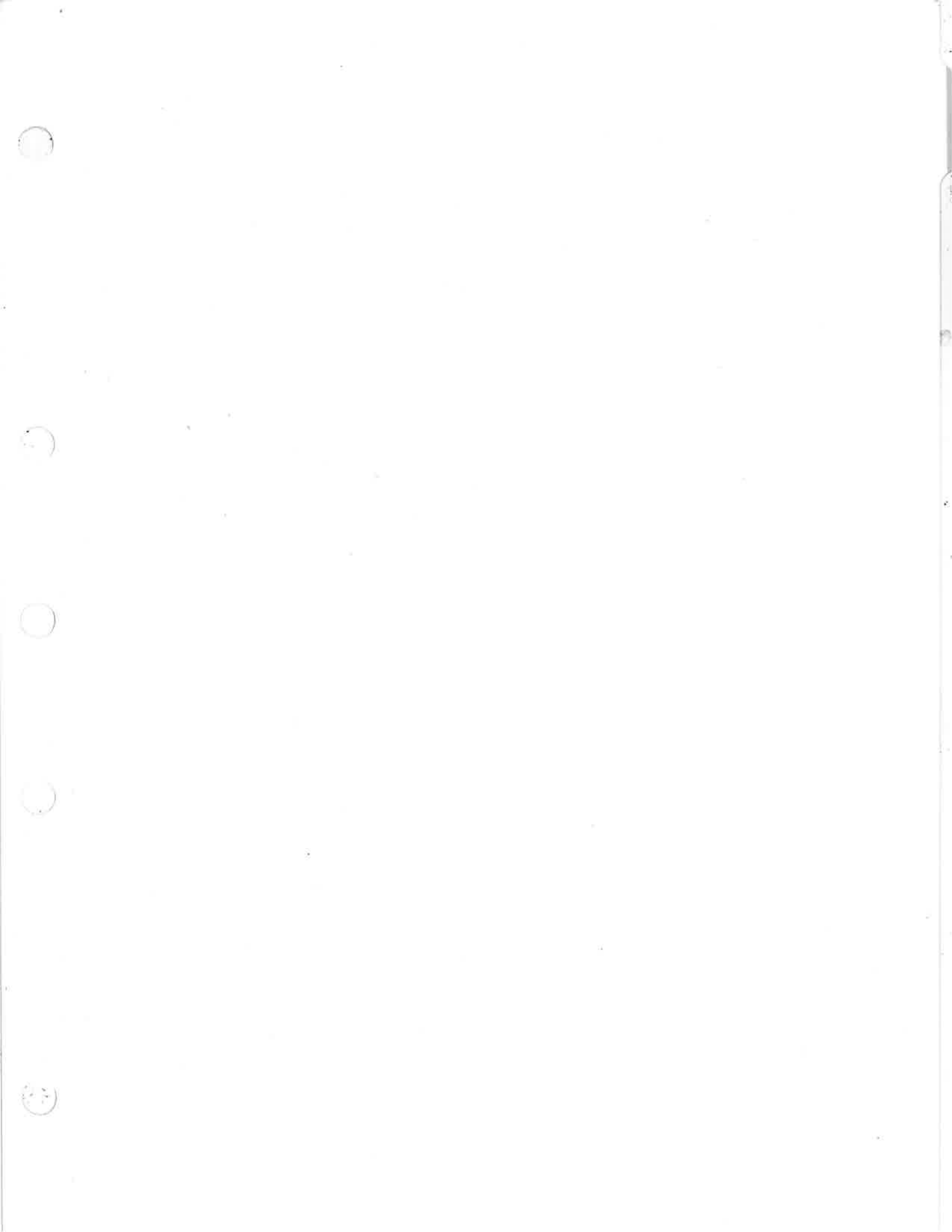


OBSERVACIONES DEL COMITÉ DE TRABAJOS DE GRADO:

Empty box for observations from the graduation committee.

A-1

Handwritten notes and signatures at the bottom right corner, including the number 26-09-2016.



ANEXO B
PROPUESTA PARA EL TRABAJO DE GRADO

NOMBRE DEL PROYECTO:

MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO UBICADO EN EL MUNICIPIO DEL SOCORRO SANTANDER.

NOMBRE DEL TRABAJO DE GRADO:

ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO UBICADO EN EL MUNICIPIO DEL SOCORRO SANTANDER.

PROPÓSITO DEL PROYECTO Y OBJETIVO ESTRATÉGICO DE LA ORGANIZACIÓN AL CUAL CONTRIBUYE:

Consolidar el servicio educativo universitario en la provincia Comunera (Santander), en respuesta al reto del Plan Nacional de Desarrollo de 2014 al 2018 que busca incentivar la educación para someter la inequidad y desigualdad social, aumentando su cobertura y realizando inversiones en infraestructura que demandan desarrollo de servicios complementarios, promoviendo inversiones y generando oportunidades de empleo formal en la región.

Objetivos organizacionales	Objetivos estratégicos	Contribución del proyecto
Gobierno Nacional- Dirección Nacional de Planeación (Plan Nacional de Desarrollo): <ul style="list-style-type: none"> ○ Coordinar la implementación del programa de gobierno para asegurar el cumplimiento de sus prioridades y la articulación con visión de largo plazo. ○ Promover el desarrollo y el ordenamiento territorial, y la descentralización. (* Fuente: www.dnp.gov.co)	Aumentar la cobertura de la educación superior aportando los recursos temporales que permitan realizar inversiones en infraestructura. (* Fuente: Bases del Plan Nacional de desarrollo 2014-2018).	Prestación de servicios de alojamientos para suplir la demanda que surge del aumento de cobertura de la educación superior.
Gobernación de Santander: <ul style="list-style-type: none"> ○ Lograr los objetivos de Desarrollo del Milenio 	Reducir los índices de deserción en las zonas rurales, producidos por los inadecuados ambientes	Garantizar la prestación de servicios complementarios para mejorar la calidad de vida a los

<p>(ODM), esto es, aumentar la esperanza de vida al nacer, seguridad social 100%, reducir la mortalidad infantil; lograr y mantener coberturas en educación preescolar, básica primaria y básica secundaria, llegar a 10.6 años en promedio de educación para personas entre 15 y 24 años; reducir la tasa de desempleo a 5% (hoy superior a 10%) y reducir el índice de pobreza a 15%.</p> <p>(* Fuente: Plan de desarrollo. Gobernación de Santander)</p>	<p>escolares y la deficiente infraestructura de servicios.</p>	<p>estudiantes que se trasladan de y hacia la región.</p>
<p>Universidad Industrial de Santander:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Formar profesionales e investigadores sobre una base científica, ética y humanística, que les permita desarrollar conciencia crítica y criterios personales, para actuar responsablemente ante la sociedad, y para aportar su concurso frente a los requerimientos y tendencias del mundo contemporáneo, especialmente en lo que tenga que ver con los problemas y en el desarrollo regional y nacional. <p>(* Fuente: Estatuto general de la</p>	<p>Fortalecer la relación de las funciones misionales de la universidad en la región, aumentando el número de programas de pregrado en las sedes regionales.</p>	<p>Construcción y dotación de residencias universitarias y servicios complementarios para satisfacer las necesidades originadas por el crecimiento de la población universitaria generada por los nuevos programas de pregrado.</p>

Universidad Industrial de Santander)		
--------------------------------------	--	--

ANTECEDENTES DEL PROYECTO:

La educación superior cumple un papel estratégico en el proyecto de desarrollo económico, social y político en el que está comprometido el país. El aumento de la cobertura y la ampliación de nuevos cupos fortalecen este importante sector e incrementan la demanda de infraestructura y de servicios.

Desde el año 2009 al 2013 se reporta un incremento del 10.2% en la cobertura nacional de Instituciones universitarias para el acceso a la educación superior, donde las entidades públicas presentan una mayor participación.

Este incremento en la cobertura se ve reflejado en el departamento de Santander, por inversiones y aportes del gobierno nacional que ascienden a la suma de \$96.722'000.000 con destinación específica a la educación superior de nivel público, aportes aprovechados por la Universidad Industrial de Santander (UIS), que en su el plan de desarrollo de 2008 a 2018, plantea como una meta específica, el mejoramiento de la cobertura extendiendo su sede hacia ciudades intermedias del departamento, como Barrancabermeja, Barbosa, Málaga y Socorro, regional que desde 1994 inició labores con 120 estudiantes y en la actualidad se ha consolidado con la prestación del servicio a 1400 estudiantes.

Este desarrollo estratégico aporta una solución a la alta concentración de la población que en ciudades principales del país ha generado una importante demanda de servicios públicos básicos, educación y vivienda, y propicia la migración desde el área rural hacia el área urbana; debido a esto las administraciones departamentales volcaron su mirada a las ciudades intermedias generando en ellas puntos de apoyo básicos para la creación de sedes regionales de las universidades públicas, esta situación se convirtió en un incentivo para la comunidad estudiantil de La Provincia Comunera y Guanentina, aprovechando la demanda de cupos universitarios, pero, a su vez, en una problemática basada en el déficit de vivienda y en los servicios básicos y complementarios requeridos por la población.

Con el objeto de mitigar dicho déficit y aportar nuevos servicios complementarios para la población universitaria, se plantea el montaje de un complejo habitacional universitario localizado en el casco urbano del municipio del Socorro Santander, en cercanía a las instalaciones de la Universidad Industrial de Santander (UIS) y con un área aproximada de 800 m².

JUSTIFICACIÓN O RAZÓN DE SER DEL PROYECTO:

Problema por resolver:

- Déficit de alojamiento, infraestructura, servicios básicos y complementarios requeridos por los estudiantes universitarios en el Socorro.

Oportunidad por aprovechar:

- El decreto No. 2755 del 2003 artículos 4to a 9no, por medio del cual se incentiva la exención de impuestos para infraestructura hotelera, eximiendo el impuesto de renta por 30 años y otorgando una tarifa preferencial del 10% del IVA.
- Crecimiento de la oferta de programas en la región Comunera por parte de la Universidad Industrial de Santander (UIS).
- Desplazamiento de la población estudiantil universitaria hacia ciudades intermedias.
- Demanda insatisfecha en la región, a raíz de la deficiente oferta de servicios de alojamiento.
- Ampliación de cobertura del ciclo básico de pregrado de 5 a 15 programas y ampliación del programa completo de 1 a 4 en las sedes regionales de la Universidad Industrial de Santander (UIS), como objetivo para el año 2018 (*Fuente: Plan de desarrollo institucional 2008 – 2018 Universidad Industrial de Santander)
- Incentivo otorgado por el Ministerio de Educación, a través del programa “Ser pilo paga” donde se ofrece créditos beca y subsidios a estudiantes bachilleres que hayan obtenido un puntaje superior a 310 en las Pruebas Saber 11° aplicadas en agosto de 2014, haberse inscrito en el Sisbén versión III antes del 19 de septiembre del 2014 y haber sido admitido en programas académicos en una de las 33 Instituciones de Educación Superior acreditadas en el país. (Universidad Industrial de Santander Resolución 2019 de 3 de junio de 2005 vigencia 8 años).

PRODUCTO Y ENTREGABLES PRINCIPALES

- DEL PROYECTO:

1. IDEA
2. PERFIL
3. IAEP
 - 3.1 Análisis revisión estratégica
 - 3.2 Planteamiento del proyecto
 - 3.3 Alineación estratégica
4. FORMULACION
 - 4.1 Estudios de Mercado
 - 4.2 Estudios Técnicos
 - 4.3 Estudios Ambientales
 - 4.4 Estudios Administrativos
 - 4.5 Estudios de Costos
 - 4.6 Estudios de Presupuestos
 - 4.7 Estudios Financieros y de financiación

5. EVALUACION FINANCIERA

6. EJECUCION

6.1 Complejo habitacional universitario

- 6.1.1. Administración
- 6.1.2 Habitaciones
- 6.1.3 Sala de estudios
- 6.1.4 Restaurante
- 6.1.5 Lavandería
- 6.1.6 Gimnasio
- 6.1.7 Parqueadero

6.2 Empresa operadora

- 6.2.1 Misión
- 6.2.2 Visión
- 6.2.3 Objetivos estratégicos
- 6.2.4 Estructura organizacional

- **DEL TRABAJO DE GRADO:**

1. Informe de Trabajo de grado

- 1.1. Documento que contiene el desarrollo del trabajo de grado
- 1.2. Sustentación del trabajo de grado

2. Plan de Gerencia del trabajo de grado

- 2.1. Ficha de inscripción del Trabajo de Grado (Anexo A)
- 2.2. Propuesta del Trabajo de Grado (Anexo B)
- 2.3. Plan de trabajo, cronograma y presupuesto del Trabajo de Grado (Anexo C)
- 2.4. Seguimiento y control gerencial del Plan de Trabajo, Cronograma y Presupuesto a través de informes de desempeño, con sus respectivos soportes (Anexo C)
- 2.5. Solicitudes y control de cambios
- 2.6. Actas de reuniones (del equipo, con el Director, con asesores y con stakeholders en general)
- 2.7. Correspondencia (recibida y enviada)
- 2.8. Documentos de presentación utilizados en las sustentaciones

OTROS ASPECTOS ESPECIALES:

- **DEL PROYECTO:**

Restricciones:

- Desarrollar el proyecto dentro del tiempo del aprovechamiento de la exención de impuestos para el sector hotelero (máximo a diciembre 31 de 2017).
- Cumplir con las normas establecidas en el plan de ordenamiento territorial del Municipio de El Socorro, para el desarrollo del diseño del proyecto.

Supuestos:

- Que la Universidad Industrial de Santander (UIS) con el nuevo plan de desarrollo a partir de 2018 en adelante, continúe planteando como meta específica su expansión y fortalecimiento de los programas de pregrado en las ciudades intermedias.

Riesgos:

- Que la Universidad Industrial de Santander (UIS) considere desarrollar sus propias residencias estudiantiles.
 - Que los hoteles de la región, consideren desarrollar el negocio a raíz de la demanda presentada.
 - Que se desarrollen nuevos proyectos similares al propuesto.
- **DEL TRABAJO DE GRADO:**
 - **Restricciones:**
 - Cumplimiento del cronograma establecido por la Dirección de la Especialización en Desarrollo y Gerencia Integral de Proyectos.

RECURSOS NECESARIOS GLOBALES PARA EL PROYECTO:

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	ETAPA 1 IAEP	ETAPA 2 FORMULACIÓN	ETAPA 3 EVALUACIÓN	ETAPA 4A Ejecución EMPRESA
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	30	276	12	24
	LFL	hr	30	276	12	24
	CFR	hr	30	276	12	24
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	90	828	36	72
MATERIALES	Papelería	kit	0	0	0	1
SUMINISTROS	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	30	276	12	24
	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	22	184	8	16
	Servicios Públicos	un	10	92	4	8
RECURSOS FINANCIEROS			\$ 5,185,662	\$ 47,476,030	\$ 2,067,345	\$ 4,191,390

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	ETAPA 4B Ejecución CHE
RECURSOS HUMANOS	Personal admon oficina	mes	9
	Personal admon obra	mes	9
	Personal operativo obra	mes	9
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de obra y herramienta menor	mes	9
MATERIALES E INSUMOS	Materiales, suministro y transporte	Gl	1
SERVICIOS	Servicios publicos	mes	9
RECURSOS FINANCIEROS			\$ 2,139,926,755

(La etapa 4B se describe la construcción de la edificación)
 Anexo: Descripción detallada por etapas

PROGRAMACIÓN GENERAL PARA EL PROYECTO

Elaborar un cronograma general utilizando la herramienta *MS Project*

DIRECTOR PROPUESTO: JUG. FREDY CARREÑO SANCHEZ.
JUG. DANIEL SALAZAR.

PROPONENTES:

Nombre:

CARLOS FERNANDO RAMIREZ

LUIS FELIPE LONDOÑO

MARIA CLEMENCIA MUÑOZ

Firma:

[Handwritten signatures and scribbles over horizontal lines]



FECHA DE ENTREGA: 26 de Junio de 2015

RECIBE:

[Handwritten signature]

OBSERVACIONES DEL COMITÉ DE TRABAJOS DE GRADO:

[Empty rectangular box for observations]

DESCRIPCIÓN DETALLADA POR ETAPAS

IDEA						
	Descripción	un	cant	vr unti	vr total	
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	3	\$ 40.280	\$ 120.840	
	LFL	hr	3	\$ 44.271	\$ 132.813	
	CFR	hr	3	\$ 72.917	\$ 218.751	
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	9	\$ 342	\$ 3.082	
	MATERIALES	Papelería	kit	0,02	\$ 135.000	\$ 2.700
	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	3	\$ 6.000	\$ 18.000	
SUMINISTROS	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	4	\$ 10.000	\$ 40.000	
	Servicios Públicos por jornada de trabajo	un	1	\$ 2.000	\$ 2.000	
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$	538.186

PERFIL						
	Descripción	un	cant	vr unti	vr total	
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	12	\$ 40.280	\$ 483.360	
	LFL	hr	12	\$ 44.271	\$ 531.252	
	CFR	hr	12	\$ 72.917	\$ 875.004	
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	36	\$ 342	\$ 12.329	
	MATERIALES	Papelería	kit	0,02	\$ 135.000	\$ 2.700
	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	12	\$ 6.000	\$ 72.000	
SUMINISTROS	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	8	\$ 10.000	\$ 80.000	
	Servicios Públicos	un	4	\$ 2.000	\$ 8.000	
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$	2.064.645

IAEP						
	Descripción	un	cant	vr unti	vr total	
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	15	\$ 40.280	\$ 604.200	
	LFL	hr	15	\$ 44.271	\$ 664.065	
	CFR	hr	15	\$ 72.917	\$ 1.093.755	
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	45	\$ 342	\$ 15.411	
	MATERIALES	Papelería	kit	0,04	\$ 135.000	\$ 5.400
	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	15	\$ 6.000	\$ 90.000	
SUMINISTROS	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	10	\$ 10.000	\$ 100.000	
	Servicios Públicos	un	5	\$ 2.000	\$ 10.000	
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$	2.582.831

TOTAL IAEP						
	Descripción	un	cant	vr unti	vr total	
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	30	\$ 40.280	\$ 1.208.400	
	LFL	hr	30	\$ 44.271	\$ 1.328.130	
	CFR	hr	30	\$ 72.917	\$ 2.187.510	
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	90	\$ 342	\$ 30.822	
	MATERIALES	Papelería	kit	0,08	\$ 135.000	\$ 10.800
	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	30,00	\$ 6.000	\$ 180.000	
SUMINISTROS	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	22,00	\$ 10.000	\$ 220.000	
	Servicios Públicos	un	10,00	\$ 2.000	\$ 20.000	
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$	5.185.662

ESTUDIO DE MERCADO

	Descripción	un	cant	vr untl	vr total
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	60	\$ 40.280	\$ 2.416.800
	LFL	hr	60	\$ 44.271	\$ 2.656.260
	CFR	hr	60	\$ 72.917	\$ 4.375.020
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	180	\$ 342	\$ 61.644
MATERIALES	Papelería	kit	0,08	\$ 135.000	\$ 10.800
	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	60	\$ 6.000	\$ 360.000
SUMINISTROS	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	40	\$ 10.000	\$ 400.000
	Servicios Públicos	un	20	\$ 2.000	\$ 40.000
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$ 10.320.524

ESTUDIO TÉCNICO

	Descripción	un	cant	vr untl	vr total
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	75	\$ 40.280	\$ 3.021.000
	LFL	hr	75	\$ 44.271	\$ 3.320.325
	CFR	hr	75	\$ 72.917	\$ 5.468.775
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	225	\$ 342	\$ 77.055
	Papelería	kit	0,12	\$ 135.000	\$ 16.200
MATERIALES	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	75	\$ 6.000	\$ 450.000
	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	50	\$ 10.000	\$ 500.000
SUMINISTROS	Servicios Públicos	un	25	\$ 2.000	\$ 50.000
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$ 12.903.355

ESTUDIO AMBIENTAL

	Descripción	un	cant	vr untl	vr total
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	30	\$ 40.280	\$ 1.208.400
	LFL	hr	30	\$ 44.271	\$ 1.328.130
	CFR	hr	30	\$ 72.917	\$ 2.187.510
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	90	\$ 342	\$ 30.822
	Papelería	kit	0,02	\$ 135.000	\$ 2.700
MATERIALES	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	30	\$ 6.000	\$ 180.000
	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	20	\$ 10.000	\$ 200.000
SUMINISTROS	Servicios Públicos	un	10	\$ 2.000	\$ 20.000
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$ 5.157.562

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

	Descripción	un	cant	vr untl	vr total
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	42	\$ 40.280	\$ 1.691.760
	LFL	hr	42	\$ 44.271	\$ 1.859.382
	CFR	hr	42	\$ 72.917	\$ 3.062.514
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	126	\$ 342	\$ 43.151
	Papelería	kit	0,04	\$ 135.000	\$ 5.400
MATERIALES	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	42	\$ 6.000	\$ 252.000
	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	28	\$ 10.000	\$ 280.000
SUMINISTROS	Servicios Públicos	un	14	\$ 2.000	\$ 28.000
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$ 7.222.207

ESTUDIO COSTOS

	Descripción	un	cant	vr unti	vr total
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	24	\$ 40.280	\$ 966.720
	LFL	hr	24	\$ 44.271	\$ 1.062.504
	CFR	hr	24	\$ 72.917	\$ 1.750.008
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	72	\$ 342	\$ 24.658
MATERIALES	Papelería	kit	0,04	\$ 135.000	\$ 5.400
	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	24	\$ 6.000	\$ 144.000
SUMINISTROS	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	16	\$ 10.000	\$ 160.000
	Servicios Públicos	un	8	\$ 2.000	\$ 16.000
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$ 4.129.290

ESTUDIO PRESUPUESTO

	Descripción	un	cant	vr unti	vr total
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	24	\$ 40.280	\$ 966.720
	LFL	hr	24	\$ 44.271	\$ 1.062.504
	CFR	hr	24	\$ 72.917	\$ 1.750.008
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	72	\$ 342	\$ 24.658
MATERIALES	Papelería	kit	0,04	\$ 135.000	\$ 5.400
	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	24	\$ 6.000	\$ 144.000
SUMINISTROS	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	16	\$ 10.000	\$ 160.000
	Servicios Públicos	un	8	\$ 2.000	\$ 16.000
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$ 4.129.290

ESTUDIO FINANCIERO

	Descripción	un	cant	vr unti	vr total
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	21	\$ 40.280	\$ 845.880
	LFL	hr	21	\$ 44.271	\$ 929.691
	CFR	hr	21	\$ 72.917	\$ 1.531.257
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	63	\$ 342	\$ 21.575
MATERIALES	Papelería	kit	0,04	\$ 135.000	\$ 5.400
	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	21	\$ 6.000	\$ 126.000
SUMINISTROS	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	14	\$ 10.000	\$ 140.000
	Servicios Públicos	un	7	\$ 2.000	\$ 14.000
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$ 3.613.803

TOTAL FORMULACIÓN

	Descripción	un	cant	vr unti	vr total
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	276	\$ 40.280	\$ 11.117.280
	LFL	hr	276	\$ 44.271	\$ 12.218.796
	CFR	hr	276	\$ 72.917	\$ 20.125.092
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	828	\$ 342	\$ 283.562
MATERIALES	Papelería	kit	0,38	\$ 135.000	\$ 51.300
	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	276	\$ 6.000	\$ 1.656.000
SUMINISTROS	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	184	\$ 10.000	\$ 1.840.000
	Servicios Públicos	un	92	\$ 2.000	\$ 184.000
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$ 47.476.030

EVALUACIÓN FINANCIERA

	Descripción	un	cant	vr unit	vr total
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	12	\$ 40.280	\$ 483.360
	LFL	hr	12	\$ 44.271	\$ 531.252
	CFR	hr	12	\$ 72.917	\$ 875.004
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	36	\$ 342	\$ 12.329
MATERIALES	Papelería	kit	0,04	\$ 135.000	\$ 5.400
	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	12	\$ 6.000	\$ 72.000
SUMINISTROS	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	8	\$ 10.000	\$ 80.000
	Servicios Públicos	un	4	\$ 2.000	\$ 8.000
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$ 2.067.345

TOTAL EVALUACIÓN

	Descripción	un	cant	vr unit	vr total
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	12	\$ 40.280	\$ 483.360
	LFL	hr	12	\$ 44.271	\$ 531.252
	CFR	hr	12	\$ 72.917	\$ 875.004
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	36	\$ 342	\$ 12.329
MATERIALES	Papelería	kit	0,04	\$ 135.000	\$ 5.400
	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	12	\$ 6.000	\$ 72.000
SUMINISTROS	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	8	\$ 10.000	\$ 80.000
	Servicios Públicos	un	4	\$ 2.000	\$ 8.000
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$ 2.067.345

EJECUCION COMPLEJO HABITACIONAL ESTUDIANTIL

	Descripcion	un	cant	vr uniti	vr total
RECURSOS HUMANOS	Personal admon oficina	mes	9	\$ 6.794.717	\$ 61.152.450
	Personal admon obra	mes	9	\$ 24.490.583	\$ 220.415.251
	Personal operativo obra	mes	9	\$ 35.351.006	\$ 318.159.054
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de obra y herramienta menor	mes	9	\$ 1.800.000	\$ 16.200.000
MATERIALES E INSUMOS	Materiales, suministro y transporte	Gl	1	\$ 1.501.500.000	\$ 1.501.500.000
SERVICIOS	Servicios publicos	mes	9	\$ 2.500.000	\$ 22.500.000
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$ 2.139.926.755

EJECUCION EMPRESA

	Descripcion	un	cant	vr uniti	vr total
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	24	\$ 40.280	\$ 966.720
	LFL	hr	24	\$ 44.271	\$ 1.062.504
	CFR	hr	24	\$ 72.917	\$ 1.750.008
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	72	\$ 342	\$ 24.658
MATERIALES	Papelera	kit	0,50	\$ 135.000	\$ 67.500
	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	24	\$ 6.000	\$ 144.000
SUMINISTROS	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	16	\$ 10.000	\$ 160.000
	Servicios Públicos	Gl	8	\$ 2.000	\$ 16.000
RECURSOS FINANCIEROS	TOTAL				\$ 4.191.390

ANEXO B
PROPUESTA PARA EL TRABAJO DE GRADO

NOMBRE DEL PROYECTO:
 MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO ~~UBICADO~~ EN EL MUNICIPIO ~~DE~~ **SOCORRO SANTANDER.**

NOMBRE DEL TRABAJO DE GRADO:
 ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO ~~UBICADO~~ EN EL MUNICIPIO ~~DE~~ **SOCORRO SANTANDER.**

PROPÓSITO DEL PROYECTO Y OBJETIVO ESTRATÉGICO DE LA ORGANIZACIÓN AL CUAL CONTRIBUYE:

Consolidar el servicio educativo universitario en la provincia Comunera (Santander), en respuesta al reto del Plan Nacional de Desarrollo de 2014 al 2018 que busca incentivar la educación para someter la inequidad y desigualdad social, aumentando su cobertura y realizando inversiones en infraestructura que demandan desarrollo de servicios complementarios, promoviendo inversiones y generando oportunidades de empleo formal en la región.

Objetivos organizacionales	Objetivos estratégicos	Contribución del proyecto
Gobierno Nacional- Dirección Nacional de Planeación (Plan Nacional de Desarrollo): <ul style="list-style-type: none"> o Coordinar la implementación del programa de gobierno para asegurar el cumplimiento de sus prioridades y la articulación con visión de largo plazo. o Promover el desarrollo y el ordenamiento territorial, y la descentralización. (* Fuente: www.dnp.gov.co)	Aumentar la cobertura de la educación superior aportando los recursos temporales que permitan realizar inversiones en infraestructura. (* Fuente: Bases del Plan Nacional de desarrollo 2014-2018).	<u>Prestación de servicios de alojamientos</u> para suplir la demanda que surge del aumento de cobertura de la educación superior.
Gobernación de Santander: <ul style="list-style-type: none"> o Lograr los objetivos de Desarrollo del Milenio 	Reducir los Indices de deserción en las zonas rurales, producidos por los inadecuados ambientes	Garantizar la prestación de servicios complementarios para mejorar la calidad de vida a los

Esto corresponde a lo que será la operación. Redactor ordenando específicamente a la firma en que se da la contribución.

¿desde?

<p>(ODM), esto es, aumentar la esperanza de vida al nacer, seguridad social 100%, reducir la mortalidad infantil; lograr y mantener coberturas en educación preescolar, básica primaria y básica secundaria, llegar a 10.6 años en promedio de educación para personas entre 15 y 24 años; reducir la tasa de desempleo a 5% (hoy superior a 10%) y reducir el índice de pobreza a 15%.</p> <p>(* Fuente: Plan de desarrollo. Gobernación de Santander)</p>	<p>escolares y la deficitaria infraestructura de servicios.</p>	<p>estudiantes que se trasladan de y hacia la región.</p>
<p>Universidad Industrial de Santander:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Formar profesionales e investigadores sobre una base científica, ética y humanística, que les permita desarrollar conciencia crítica y criterios personales, para actuar responsablemente ante la sociedad, y para aportar su concurso frente a los requerimientos y tendencias del mundo contemporáneo, especialmente en lo que tenga que ver con los problemas y en el desarrollo regional y nacional. <p>(* Fuente: Estatuto general de la</p>	<p>Fortalecer la relación de las funciones misionales de la universidad en la región, aumentando el número de programas de pregrado en las sedes regionales.</p>	<p>Construcción y dotación de residencias universitarias y servicios complementarios para satisfacer las necesidades originadas por el crecimiento de la población universitaria generada por los nuevos programas de pregrado.</p>

Universidad Industrial de Santander)		
--------------------------------------	--	--

ANTECEDENTES DEL PROYECTO:

La educación superior cumple un papel estratégico en el proyecto de desarrollo económico, social y político en el que está comprometido el país. El aumento de la cobertura y la ampliación de nuevos cupos fortalecen este importante sector e incrementan la demanda de infraestructura y de servicios.

¿fuente?

Desde el año 2009 al 2013 se reporta un incremento del 10,2% en la cobertura nacional de instituciones universitarias para el acceso a la educación superior, donde las entidades públicas presentan una mayor participación.

usar siempre la coma, no el punto. Es el estándar en Colombia.

Antes del símbolo "%" debe ir un espacio:

Este incremento en la cobertura se ve reflejado en el departamento de Santander, por inversiones y aportes del gobierno nacional que ascienden a la suma de \$96.722'000.000 con destinación específica a la educación superior de nivel público, aportes aprovechados por la Universidad Industrial de Santander (UIS), que en su el plan de desarrollo de 2008 a 2018, plantea como una meta específica, el mejoramiento de la cobertura extendiendo su sede hacia ciudades intermedias del departamento, como Barrancabermeja, Barbosa, Málaga y Socorro, regional que desde 1994 inició labores con 120 estudiantes y en la actualidad se ha consolidado con la prestación del servicio a 1400 estudiantes.

10,2 %

Este desarrollo estratégico aporta una solución a la alta concentración de la población que en ciudades principales del país ha generado una importante demanda de servicios públicos básicos, educación y vivienda, y propicia la migración desde el área rural hacia el área urbana; debido a esto las administraciones departamentales volcaron su mirada a las ciudades intermedias generando en ellas puntos de apoyo básicos para la creación de sedes regionales de las universidades públicas, esta situación se convirtió en un incentivo para la comunidad estudiantil de La Provincia Comunera y Guanentina, aprovechando la demanda de cupos universitarios, pero, a su vez, en una problemática basada en el déficit de vivienda y en los servicios básicos y complementarios requeridos por la población.

es una población (lo primero)

Con él objeto de mitigar dicho déficit y aportar nuevos servicios complementarios para la población universitaria, se plantea el montaje de un complejo habitacional universitario localizado en el casco urbano del municipio del Socorro Santander, en cercanía a las instalaciones de la Universidad Industrial de Santander (UIS) y con un área aproximada de 800 m².

JUSTIFICACIÓN O RAZÓN DE SER DEL PROYECTO:

Problema por resolver:

¿será una necesidad?

- Déficit de alojamiento, infraestructura, servicios básicos y complementarios requeridos por los estudiantes universitarios en el Socorro.

Oportunidad por aprovechar:

- El decreto No. 2755 del 2003 artículos 4to a 9no, por medio del cual se incentiva la exención de impuestos para infraestructura hotelera, eximiendo el impuesto de renta por 30 años y otorgando una tarifa preferencial del 10% del IVA.
- Crecimiento de la oferta de programas en la región Comunera por parte de la Universidad Industrial de Santander (UIS).
- Desplazamiento de la población estudiantil universitaria hacia ciudades intermedias.
- Demanda insatisfecha en la región, a raíz de la deficiente oferta de servicios de alojamiento. → *¿hay estadísticas?*
- Ampliación de cobertura del ciclo básico de pregrado de 5 a 15 programas y ampliación del programa completo de 1 a 4 en las sedes regionales de la Universidad Industrial de Santander (UIS), como objetivo para el año 2018 (*Fuente: Plan de desarrollo institucional 2008 – 2018 Universidad Industrial de Santander)
- Incentivo otorgado por el Ministerio de Educación, a través del programa "Ser pilo paga" donde se ofrece créditos beca y subsidios a estudiantes bachilleres que hayan obtenido un puntaje superior a 310 en las Pruebas Saber 11° aplicadas en agosto de 2014, haberse inscrito en el Sisbén versión III antes del 19 de septiembre del 2014 y haber sido admitido en programas académicos en una de las 33 Instituciones de Educación Superior acreditadas en el país. (Universidad Industrial de Santander Resolución 2019 de 3 de junio de 2005 vigencia 8 años).

PRODUCTO Y ENTREGABLES PRINCIPALES

• DEL PROYECTO:

1. IDEA
2. PERFIL
3. IAEP
 - 3.1 Análisis revisión estratégica
 - 3.2 Planteamiento del proyecto
 - 3.3 Alineación estratégica
4. FORMULACIÓN
 - 4.1 Estudios de Mercado
 - 4.2 Estudios Técnicos
 - 4.3 Estudios Ambientales
 - 4.4 Estudios Administrativos
 - 4.5 Estudios de Costos
 - 4.6 Estudios de Presupuestos
 - 4.7 Estudios Financieros y de financiación

5. EVALUACION FINANCIERA

6. EJECUCIÓN

6.1 Complejo habitacional universitario

- 6.1.1. Administración
- 6.1.2. Habitaciones
- 6.1.3. Sala de estudios
- 6.1.4. Restaurante
- 6.1.5. Lavandería
- 6.1.6. Gimnasio
- 6.1.7. Parqueadero

6.2 Empresa operadora

- 6.2.1 Misión
- 6.2.2 Visión
- 6.2.3 Objetivos estratégicos
- 6.2.4 Estructura organizacional

• DEL TRABAJO DE GRADO:

1. Informe de Trabajo de grado

- 1.1. Documento que contiene el desarrollo del trabajo de grado
- 1.2. Sustentación del trabajo de grado

2. ~~Plan de Gerencia del trabajo de grado~~

- 2.1. Ficha de inscripción del Trabajo de Grado (Anexo A)
- 2.2. Propuesta del Trabajo de Grado (Anexo B)
- 2.3. Plan de trabajo, cronograma y presupuesto del Trabajo de Grado (Anexo C)
- 2.4. Seguimiento y control gerencial del Plan de Trabajo, Cronograma y Presupuesto a través de informes de desempeño, con sus respectivos soportes (Anexo C)
- 2.5. Solicitudes y control de cambios
- 2.6. Actas de reuniones (del equipo, con el Director, con asesores y con stakeholders en general)
- 2.7. Correspondencia (recibida y enviada)
- 2.8. Documentos de presentación utilizados en las sustentaciones

Libro de gerencia

¿informes?

interesados

→ No forma parte del informe

OTROS ASPECTOS ESPECIALES:

• DEL PROYECTO:

Restricciones:

- Desarrollar el proyecto dentro del tiempo del aprovechamiento de la exención de impuestos para el sector hotelero (máximo a diciembre 31 de 2017).
- Cumplir con las normas establecidas en el plan de ordenamiento territorial del Municipio de El Socorro, para el desarrollo del diseño del proyecto.

¿El hecho de cumplir con normas de "El Socorro" genera una restricción de localización?

Supuestos:

- Que la Universidad Industrial de Santander (UIS) con el nuevo plan de desarrollo a partir de 2018 en adelante, continúe planteando como meta específica su expansión y fortalecimiento de los programas de pregrado en las ciudades intermedias.

Riesgos:

- Que la Universidad Industrial de Santander (UIS) considere desarrollar sus propias residencias estudiantiles.
- Que los hoteles de la región, consideren desarrollar el negocio a raíz de la demanda presentada.
- Que se desarrollen nuevos proyectos similares al propuesto.

• **DEL TRABAJO DE GRADO:**

Restricciones:

- Cumplimiento del cronograma establecido por la Dirección de la Especialización en Desarrollo y Gerencia Integral de Proyectos.

RECURSOS NECESARIOS GLOBALES PARA EL PROYECTO:

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	ETAPA 1 IAEP	ETAPA 2 FORMULACIÓN	ETAPA 3 EVALUACIÓN	ETAPA 4A EJECUCIÓN EMPRESA
RECURSOS HUMANOS	MCM	hr	30	276	12	24
	LFL	hr	30	276	12	24
	CFR	hr	30	276	12	24
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	hr	90	828	36	72
MATERIALES	Papelería	kit	0	0	0	1
SUMINISTROS	Alimentación persona por jornada de trabajo	un	30	276	12	24
	Transporte persona por jornada de trabajo	vj	22	184	8	16
	Servicios Públicos	un	10	92	4	8
RECURSOS FINANCIEROS			\$ 5,185,662	\$ 47,476,030	\$ 2,067,345	\$ 4,191,390

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	ETAPA 4B EJECUCIÓN CHE
RECURSOS HUMANOS	Personal admon oficina	mes	9
	Personal admon obra	mes	9
	Personal operativo obra	mes	9
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de obra y herramienta menor	mes	9
MATERIALES E INSUMOS	Materiales, suministro y transporte	Gl	1
SERVICIOS	Servicios publicos	mes	9
RECURSOS FINANCIEROS			\$ 2,139,926,755

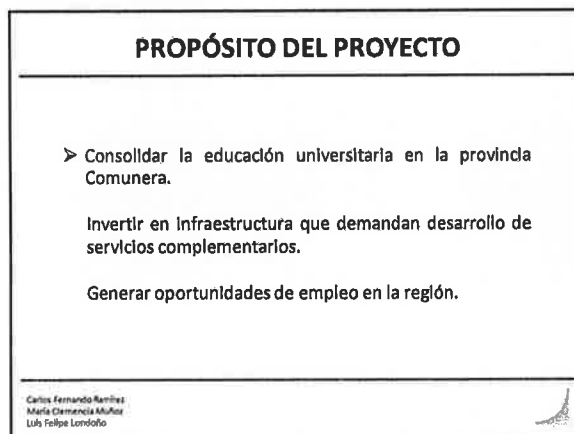
(La etapa 4B se describe la construcción de la edificación)
Anexo: Descripción detallada por etapas

Actualización: 10 de febrero de 2014

¿?
¿hay suficiente información para ser un estimado preciso, se puede aproximar a enteros, tal vez en millones.
B-6







OBJETIVOS DEL PROYECTO		
OBJETIVOS NACIONALES		
Objetivo Organizacional	Objetivo Estratégico	Contribución del Proyecto
<ul style="list-style-type: none"> Coordinar programas de gobierno con visión a largo plazo. Promover el desarrollo, el ordenamiento territorial y la descentralización. (Fuente: www.dnp.gov.co) 	<ul style="list-style-type: none"> Aumentar la cobertura de la educación superior a través de inversiones en infraestructura. 	<ul style="list-style-type: none"> Generar Infraestructura para el servicio de alojamiento que contribuya a suplir la demanda que surge del aumento de la cobertura de la educación superior.

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

OBJETIVOS DEL PROYECTO		
OBJETIVOS DEPARTAMENTALES		
Objetivo Organizacional	Objetivo Estratégico	Contribución del Proyecto
<ul style="list-style-type: none"> Lograr y mantener la cobertura en educación. Reducir tasa de desempleo. Reducir el índice de pobreza. (Fuente: Plan de desarrollo, Gobernación de Santander) 	<ul style="list-style-type: none"> Reducir los índices de deserción escolar en la zona rural, producidos por la deficitaria infraestructura de servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> Garantizar la prestación de servicios complementarios para mejorar la calidad de vida a los estudiantes que se trasladan desde y hacia la región.

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

OBJETIVOS DEL PROYECTO		
OBJETIVOS UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER (UIS)		
Objetivo Organizacional	Objetivo Estratégico	Contribución del Proyecto
<ul style="list-style-type: none"> Formar profesionales con criterio responsables ante la sociedad, que participen en el desarrollo regional y nacional. (Fuente: Estatuto general de la UIS) 	<ul style="list-style-type: none"> Fortalecer la relación de las funciones misionales de la Universidad en la región, aumentando el número de programas de pregrado en las sedes regionales. 	<ul style="list-style-type: none"> Construcción y dotación de residencias universitarias y servicios complementarios, para satisfacer las necesidades originadas por el crecimiento de la población universitaria, generada por los nuevos programas de pregrado.

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

ANTECEDENTES DEL PROYECTO

- La educación superior aporta al desarrollo económico, social y político del país, con incremento de demanda de infraestructura y de servicios.
- Incremento del 10,2 % en la cobertura nacional de universidades del 2009 al 2013.
- Incremento en inversiones del gobierno nacional, destinado al sector público.
- Extensión de sedes de la UIS a ciudades Intermedias.
- Incremento del número de estudiantes desde 1994 de 120 a 1.400, en la sede de El Socorro.
- Las administraciones departamentales miran hacia las ciudades Intermedias para la creación de sedes regionales de las universidades públicas.

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

ANTECEDENTES DEL PROYECTO

- Incentivo para la comunidad estudiantil de las provincias Comunera y Guantánima, aprovechando cupos universitarios pero con déficit en vivienda, servicios básicos y complementarios.
- Con el objeto de mitigar dicho déficit y aportar nuevos servicios complementarios para la población universitaria, se plantea el montaje de un complejo habitacional universitario en El Socorro Santander.

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

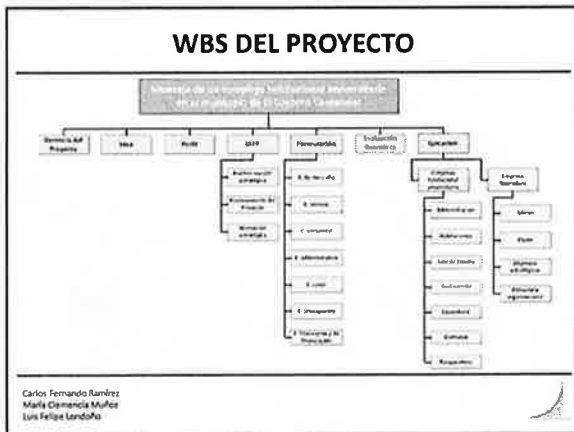
JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

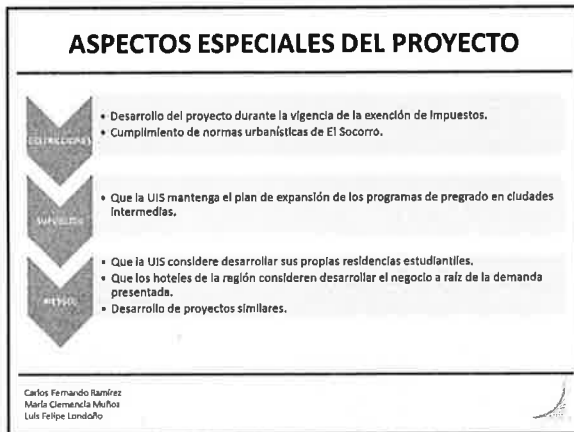
PROBLEMA POR RESOLVER

OPORTUNIDADES POR APROVECHAR

- Déficit de alojamiento, infraestructura, servicios básicos y complementarios requeridos por los estudiantes universitarios en El Socorro.
- El decreto No. 2755 del 2003, que otorga exención de impuestos al sector hotelero.
- Crecimiento de la oferta de programas de la UIS
- Desplazamiento de la población estudiantil hacia ciudades intermedias.
- Demanda insatisfecha de alojamiento en la región.
- Ampliación de programas de pregrado en la UIS.
- Programa "Ser piko page"

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño





RECURSOS PARA EL PROYECTO

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	ETAPA 1 MIP	ETAPA 2 FORMULACIÓN	ETAPA 3 EVALUACIÓN	ETAPA 4 Ejecución EMPRESA
RECURSOS HUMANOS	AMPA	no	30	276	52	24
	UIA	no	10	229	12	24
MATERIALES EQUIPOS	Equipos de cómputo e imprimoras	no	90	325	36	72
	Material	no	5	0	0	5
RECURSOS FINANCIEROS	Alimentos para personal académico y administrativo	no	30	276	52	24
	Tránsito de personal por servicio de transporte público	no	23	114	8	16
RECURSOS FINANCIEROS			\$ 5.145.602	\$ 47.476.000	\$ 2.047.145	\$ 4.101.190

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

RECURSOS PARA EL PROYECTO

	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	ETAPA 4B	
				EJECUCIÓN CHE
RECURSOS HUMANOS	Personal admon oficina	mes		9
	Personal admon obra	mes		9
	Personal operativo obra	mes		9
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de obra y herramienta menor	mes		9
MATERIALES E INSUMOS	Materiales, suministro y transporte	Gl		1
SERVICIOS	Servicios publicos	mes		9
RECURSOS FINANCIEROS				\$ 2,139,926,755

Carlos Fernando Ramirez
 María Clemencia Muñoz
 Luis Felipe Londoño




**ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERÍA
JULIO GARAVITO**

**ESPECIALIZACIÓN EN DESARROLLO Y GERENCIA
INTEGRAL DE PROYECTOS**

TRABAJO DE GRADO

DIRECTOR: ING. FREDY CARREÑO SÁNCHEZ


**ARQ. CARLOS FERNANDO RAMÍREZ RODRÍGUEZ
ING. MARÍA CLEMENCIA MUÑOZ CELY
ING. LUIS FELIPE LONDOÑO OSORIO**



CONTENIDO DE LA PRESENTACIÓN

1. Nombre del trabajo de grado.
2. Nombre del proyecto.
3. Localización del proyecto.
4. Objetivos de alineación del proyecto.
5. Propósito del proyecto.
6. Antecedentes del proyecto.
7. Justificación del proyecto.
8. Aspectos especiales del proyecto.
9. Aspectos especiales del trabajo de grado.
10. Recursos para el proyecto.

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño




D.S.: No vale la pena leerla,
se "perde tiempo".

TRABAJO DE GRADO

**ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS
DE PREFACTIBILIDAD PARA EL
MONTAJE DE UN COMPLEJO
HABITACIONAL UNIVERSITARIO
EN EL MUNICIPIO DE EL SOCORRO
SANTANDER**

Carlos Fernando Ramírez R.
María Clemencia Muñoz C.
Luis Felipe Londoño O.







G.P.: ¿pos qué en El Socorro?

D.S. Quitar "objetivos"

OBJETIVOS DE ALINEACION DEL PROYECTO

OBJETIVOS NACIONALES

Objetivo Organizacional	Objetivo Estratégico	Contribución del Proyecto
<ul style="list-style-type: none"> Coordinar programas de gobierno con visión a largo plazo. Promover el desarrollo, el ordenamiento territorial y la descentralización. (Fuente: www.dnp.gov.co) 	<ul style="list-style-type: none"> Aumentar la cobertura de la educación superior a través de inversiones en infraestructura. 	<ul style="list-style-type: none"> Generar infraestructura para el servicio de alojamiento que contribuya a suplir la demanda que surge del aumento de la cobertura de la educación superior.

Carlos Fernando Ramírez R.
María Clemencia Muñoz C.
Luis Felipe Londoño D.

OBJETIVOS DE ALINEACION DEL PROYECTO

OBJETIVOS DEPARTAMENTALES

Objetivo Organizacional	Objetivo Estratégico	Contribución del Proyecto
<ul style="list-style-type: none"> Lograr y mantener la cobertura en educación. Reducir tasa de desempleo. Reducir el Índice de pobreza. (Fuente: Plan de desarrollo, Gobernación de Santander) 	<ul style="list-style-type: none"> Reducir los índices de deserción escolar en la zona rural, producidos por la deficiencia de infraestructura de servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> Garantizar la prestación de servicios complementarios para mejorar la calidad de vida a los estudiantes que se trasladan desde y hacia la región.

Carlos Fernando Ramírez R.
María Clemencia Muñoz C.
Luis Felipe Londoño O.

D.S: Enforar: "suplir el deficit de..."

OBJETIVOS DE ALINEACION DEL PROYECTO

OBJETIVOS UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER (UIS)

Objetivo Organizacional	Objetivo Estratégico	Contribución del Proyecto
<ul style="list-style-type: none"> Formar profesionales con criterio responsables ante la sociedad, que participan en el desarrollo regional y nacional. (Fuente: Estatuto general de la UIS) 	<ul style="list-style-type: none"> Fortalecer la relación de las funciones misionales de la Universidad en la región, aumentando el número de programas de pregrado en las sedes regionales. 	<ul style="list-style-type: none"> Construcción y dotación de residencias universitarias y servicios complementarios, para satisfacer las necesidades originadas por el crecimiento de la población universitaria, generada por los nuevos programas de pregrado.

Carlos Fernando Ramírez R.
María Clemencia Muñoz C.
Luis Felipe Londoño O.

D.S: Noes esta la contribución del proyecto.

"Desarrollar las condiciones de calidad para los estudiantes..."

PROPÓSITO DEL PROYECTO

Consolidar la educación universitaria en la provincia Comunera, en respuesta al Plan Nacional de Desarrollo, incentivando la educación, aumentando su cobertura e infraestructura y generando oportunidades de empleo en la región.

Carlos Fernando Ramírez R.
María Clemencia Muñoz C.
Luis Felipe Londoño O.

ANTECEDENTES DEL PROYECTO

- La educación superior aporta al desarrollo económico, social y político del país, con incremento de demanda de infraestructura y de servicios.
- Incremento del 10,2 % en la cobertura nacional de universidades del 2009 al 2013, forzando a mayores inversiones del gobierno nacional en el sector público (\$ 96.772 millones)
- Extensión de sedes de la UIS a ciudades intermedias como en El Socorro Santander que presenta desde 1994 un incremento del 120 a 1400 estudiantes.

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

ANTECEDENTES DEL PROYECTO

- Las administraciones departamentales miran hacia las ciudades intermedias para la creación de sedes regionales de las universidades públicas.
- Incentivo para la comunidad estudiantil de las provincias Comunera y Guanentina, aprovechando cupos universitarios pero con déficit en vivienda, servicios básicos y complementarios.
- Con el objeto de mitigar dicho déficit y aportar nuevos servicios complementarios para la población universitaria, se plantea el montaje de un complejo habitacional universitario en El Socorro Santander.

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

PROBLEMA POR RESOLVER

OPORTUNIDADES POR APROVECHAR

- Déficit de alojamiento, infraestructura, servicios básicos y complementarios requeridos por los estudiantes universitarios en El Socorro.
- El decreto No. 2755 del 2003, que otorga exención de impuestos al sector hotelero.
- Crecimiento de la oferta de programas de la UIS
- Desplazamiento de la población estudiantil hacia ciudades intermedias.
- Demanda insatisfecha de alojamiento en la región.
- Ampliación de programas de pregrado en la UIS.
- Programa "Ser pijo pagar"

Carlos Fernando Ramírez R
María Clemencia Muñoz C
Luis Felipe Londoño O

Verificar estas afirmaciones con medios formales.
- citas de fuentes -

**PLAN DE GERENCIA DEL TRABAJO DE GRADO PARA LA ELABORACIÓN
DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN
COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL MUNICIPIO DE EL
SOCORRO SANTANDER**

CARLOS FERNANDO RAMIREZ RODRIGUEZ

LUIS FELIPE LONDOÑO OSORIO

MARIA CLEMENCIA MUÑOZ CELY

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERIA JULIO GARAVITO

UNIDAD DE PROYECTOS

**ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA Y DESARROLLO INTEGRAL DE
PROYECTOS**

BOGOTÁ D.C.

2015

**PLAN DE GERENCIA DEL TRABAJO DE GRADO PARA LA ELABORACIÓN
DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN
COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL MUNICIPIO DE EL
SOCORRO SANTANDER**

CARLOS FERNANDO RAMIREZ RODRIGUEZ

LUIS FELIPE LONDOÑO OSORIO

MARIA CLEMENCIA MUÑOZ CELY

Plan de gerencia del trabajo de grado

Director Ingeniero Fredy Oswaldo Carreño Sánchez

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERIA JULIO GARAVITO

UNIDAD DE PROYECTOS

**ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA Y DESARROLLO INTEGRAL DE
PROYECTOS**

BOGOTÁ D.C.

2015

TABLA DE CONTENIDO

1	ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	6
2	REGISTRO DE INTERESADOS.....	8
2.1	IDENTIFICACIÓN DE INTERESADOS.....	8
2.2	CLASIFICACIÓN.....	8
2.3	EVALUACIÓN	9
3	PLAN DE GESTIÓN DE INTERESADOS.....	11
4	DOCUMENTACIÓN DE REQUERIMIENTOS Y MATRIZ DE TRAZABILIDAD 16	
4.1	RECOPIACIÓN DE REQUERIMIENTOS	16
4.2	MATRIZ DE TRAZABILIDAD DE REQUERIMIENTOS.....	18
5	DECLARACIÓN DE ALCANCE	20
6	ESTRUCTURA DE DESCOMPOSICIÓN DEL TRABAJO (WBS) Y DICCIONARIO DE LA WBS.....	23
6.1	ESTRUCTURA DE DESCOMPOSICIÓN DEL TRABAJO (WBS).....	23
6.2	DICCIONARIO DE LA WBS.....	25
7	LÍNEA BASE DE CRONOGRAMA.....	32
8	LÍNEA BASE DE COSTOS (PRESUPUESTO).....	34
9	PLAN DE CALIDAD	36
10	ORGANIGRAMA	40
11	MATRIZ DE RESPONSABILIDADES	41
12	MATRIZ DE COMUNICACIONES.....	44
13	REGISTRO DE RIESGOS	48

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Variables del modelo de clasificación de interesados	8
Tabla 2. Calificación Cualitativa de interesados.....	9
Tabla 3. Plan de gestión de interesados	11
Tabla 4. Estrategias específicas para el manejo de interesados	12
Tabla 5. Matriz de identificación de requerimientos	16
Tabla 6. Matriz de trazabilidad de requerimientos.....	18
Tabla 7. Estructura de descomposición del trabajo (<i>WBS</i>)	23
Tabla 8. Diccionario de la <i>WBS</i>	25
Tabla 9. Análisis de costos.....	34
Tabla 10. Matriz de responsabilidades.....	41
Tabla 11. Matriz de comunicaciones	44
Tabla 12. Matriz de registro de riesgos y plan de respuesta.....	48

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Clasificación de interesados	10
Figura 2. Cronograma del trabajo de grado.	32
Figura 3 Línea base de costo.....	35
Figura 4. Formato de calificación de entregable.	36
Figura 5. Indicadores de gestión	38
Figura 6. Valores de referencia CPI y SPI.....	38
Figura 7. Organigrama del trabajo de grado.	40

1 ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL TRABAJO DE GRADO

ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL MUNICIPIO DE EL SOCORRO SANTANDER.

Con el presente trabajo de grado se busca establecer, a través de un ejercicio práctico, la viabilidad técnica y financiera, a nivel de pre factibilidad, para el montaje de un complejo habitacional universitario en el municipio de El Socorro Santander.

Se realizará la formulación y la evaluación financiera del proyecto, conforme a los conocimientos adquiridos durante la especialización, buscando generar el desarrollo de infraestructura que mejore la calidad de vida de los estudiantes universitarios que se trasladan a la región.

Además, se debe cumplir con los requisitos establecidos en las guías suministradas por la Unidad de Proyectos de la Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito, para la elaboración y entrega del trabajo de grado.

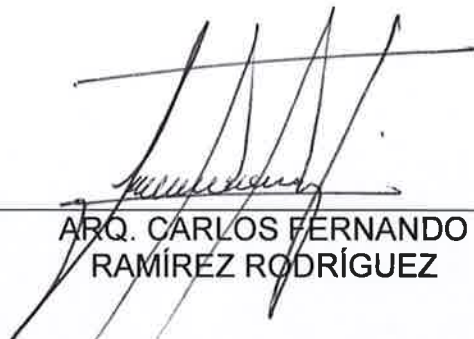
Por lo expuesto se autoriza dar inicio al trabajo de grado y se nombra como patrocinador al Ingeniero Fredy Oswaldo Carreño Sánchez; y se nombra como gerente al Arquitecto Carlos Fernando Ramírez Rodríguez, a quien se le otorgan las siguientes facultades:

- Gestionar los recursos disponibles para la elaboración del trabajo de grado.
- Tomar las acciones correctivas necesarias para subsanar las desviaciones que se puedan presentar en la ejecución del proyecto sobre las líneas base.
- Ser el vocero ante el Director y ante el Comité de trabajos de grado.
- Gestionar los cambios de la línea base del cronograma, si se están excediendo las fechas límites establecidas en las guías generales para el trabajo de grado (Anexo D) y a su vez realizar la gestión de cambio para la línea base de costo (presupuesto).

Se considerarán como criterios de éxito la aprobación del trabajo de grado por parte del comité de Trabajos de grado dentro del tiempo y costos estimados, y la determinación de la viabilidad del desarrollo del proyecto.

ING. FREDY OSWALDO CARREÑO
SÁNCHEZ

Director del trabajo de grado



ARQ. CARLOS FERNANDO
RAMÍREZ RODRÍGUEZ

Gerente del trabajo de grado

2 REGISTRO DE INTERESADOS

2.1 IDENTIFICACIÓN DE INTERESADOS

El resultado de la identificación de los interesados se encuentra en el Anexo A: REGISTRO DE INTERESADOS para la elaboración de los estudios de pre factibilidad para el montaje de un complejo habitacional universitario en el municipio de El Socorro Santander.

2.2 CLASIFICACIÓN

La clasificación de Interesados se realiza aplicando el modelo de poder e interés, descrito a continuación en la Tabla 1.

Tabla 1. Variables del modelo de clasificación de interesados

Categoría	Criterio	Descripción
Poder	Influencia	Nivel de participación activa en el trabajo de grado, se califica de 1 a 5, siendo 1 la influencia mínima y 5 la influencia máxima. Tiene un peso ponderado del 60% en la calificación ya que se considera un factor de mayor relevancia.
	Control	Capacidad de imponer cambios a la planeación o ejecución del trabajo de grado, se califica de 1 a 5, siendo 1 el control mínimo y 5 el control máximo. Tiene un peso ponderado del 40% en la calificación ya que se considera un factor de menor relevancia versus el criterio anterior.
Interés	Académico	Nivel de compromiso con la generación y aplicación de conocimiento, se califica de 1 a 5, siendo 1 el interés académico mínimo y 5 el interés académico máximo. Tiene un peso ponderado del 50% en la calificación ya que se considera que todos los factores tienen la misma relevancia.
	Técnico	Nivel de compromiso con la aplicación de normas, se califica de 1 a 5, siendo 1 el interés técnico mínimo y 5 el interés técnico máximo. Tiene un peso ponderado del 50% en la calificación ya que se considera que todos los factores tienen la misma relevancia.

Fuente: Autores.

De igual forma en el registro de interesados (Anexo A), se realiza la calificación cualitativa de acuerdo a los criterios relacionados en la Tabla 2.

Tabla 2. Calificación Cualitativa de interesados

Actitud	Descripción
Inconsciente	El interesado no tiene conocimiento alguno sobre el proyecto.
Opositor	El interesado conoce el proyecto y su posible impacto, pero está en contra del proyecto.
Neutral	El interesado conoce el proyecto y su posible impacto, pero no tiene definida una posición hacia el proyecto.
Partidario	El interesado conoce el proyecto y su posible impacto, pero está a favor del proyecto.
Líder	El interesado conoce el proyecto y su posible impacto, pero busca el éxito del proyecto.

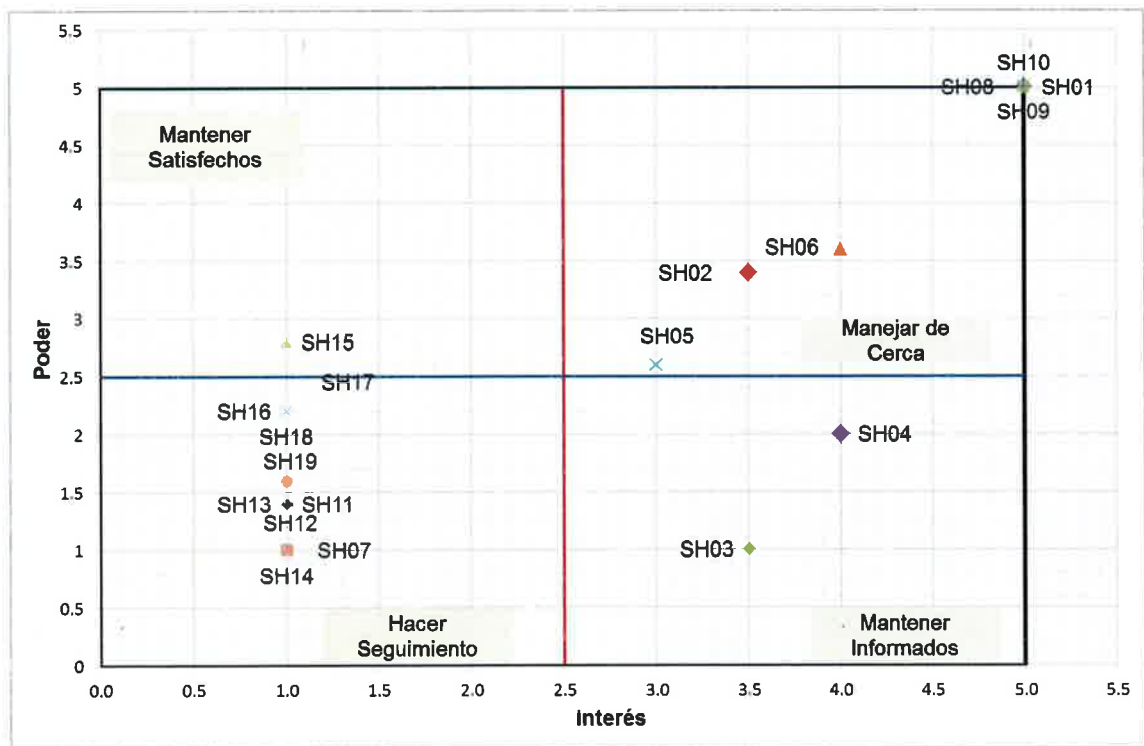
Fuente: Notas de Clase – Germán Gutierrez Pacheco, PMP 2014-08.

2.3 EVALUACIÓN

Una vez realizadas las calificaciones cualitativas y cuantitativas de cada uno de los interesados, se realiza el análisis gráfico del resultado, con el cual se obtiene la estrategia genérica de manejo para cada uno de los interesados evaluados. En la l resultado de esta evaluación.

Figura 1, se muestra el resultado de esta evaluación.

Figura 1. Clasificación de interesados



Fuente: Autores.

3 PLAN DE GESTIÓN DE INTERESADOS

Al obtener los resultados de la evaluación se asignaron estrategias con el objeto de gestionar la actitud que posee cada uno de ellos frente al proyecto, valorando el estado deseado hacia el cual quiere llevarse o mantenerse el interesado según se observa en la Tabla 3.

Tabla 3. Plan de gestión de interesados

ID Interesado	Estrategia genérica	Inconsciente	Opositor	Neutral	Partidario	Líder
SH01	Manejar de cerca				A → D	
SH02	Manejar de cerca			A → D		
SH03	Manejar de cerca			A → D		
SH04	Mantener Informado			A → D		
SH05	Manejar de cerca	A → D				
SH06	Manejar de cerca				A → D	
SH07	Hacer seguimiento			A → D		
SH08	Manejar de cerca					A → D
SH09	Manejar de cerca				A → D	
SH10	Manejar de cerca				A → D	
SH11	Hacer seguimiento			A → D		
SH12	Hacer seguimiento			A → D		
SH13	Hacer seguimiento			A → D		
SH14	Hacer seguimiento	A → D				
SH15	Mantener satisfecho	A → D				
SH16	Hacer seguimiento	A → D				
SH17	Hacer seguimiento	A → D				
SH18	Hacer	A → D				

ID Interesado	Estrategia genérica	Inconsciente	Opositor	Neutral	Partidario	Líder
	seguimiento					
SH19	Hacer seguimiento	A → D				

Fuente: Autores.

Se definen las estrategias particulares que permitirán llevar a cada uno de los interesados a la posición deseada, tal y como se enuncian en la

Tabla 4.

Tabla 4. Estrategias específicas para el manejo de interesados

ID Interesado	Interesados	Estrategia particular interesados
SH01	Fredy Carreño Sánchez	Para mantener al Director del trabajo de grado " partidario " durante el desarrollo, se pactarán y organizarán reuniones catorcenales para ejecutar el seguimiento y control al plan de gerencia, en estas reuniones se revisará el avance del contenido del trabajo y se consignarán las observaciones.

ID Interesado	Interesados	Estrategia particular interesados
SH02	Gabriel Humberto Pulido Casas	Con el objeto de trasladar de una posición " neutral a partidario " al Segundo evaluador del trabajo de grado, se debe enterarlo del contenido del trabajo con una periodicidad mínima mensual de la información que ya se considere definitiva, es decir avalada y corregida tanto por el Director como por el grupo de trabajo de grado.
SH03	Comité de trabajos de grado	Con el objeto de trasladar de una posición " neutral a partidario " al Comité de trabajos de grado, se consignarán, revisarán y atenderán las observaciones obtenidas del Comité durante la sustentación del plan de trabajo y la sustentación final haciéndolos así participes.
SH04	Jurado de la sustentación	Con el objeto de trasladar de una posición " neutral a partidario " al Jurado de la sustentación del trabajo de grado, se realizará y presentará un trabajo de calidad en cuanto a contenido y a presentación, que cumpla con los lineamientos tanto del <i>PMI</i> como de la Especialización
SH05	Asesor externo	Con el objeto de trasladar de una posición " inconsciente a neutral " al Asesor externo del trabajo de grado, se consignarán, revisarán y atenderán los conceptos y observaciones obtenidas del Asesor haciéndolo así participe.
SH06	Daniel Salazar Ferro	Para mantener al Director de la Especialización en Gerencia y Desarrollo Integral de Proyectos " partidario " se realizará y presentará un trabajo de calidad en cuanto a contenido y a presentación, que cumpla con los lineamientos tanto del <i>PMI</i> como de la Especialización.
SH07	Otros grupos de trabajo de grado	Para mantener a los Grupos de Trabajo de la Especialización en Gerencia y Desarrollo Integral de Proyectos " neutral " se buscará incentivar y mantener durante el desarrollo del trabajo una relación constructiva.

ID Interesado	Interesados	Estrategia particular interesados
SH08	Carlos Fernando Ramírez	Para que el líder del Grupo del trabajo de grado se mantengan en una posición de "líder" se debe fortalecer aún más, la relación académica existente entre los integrantes del grupo buscando apoyo mutuo en pro de una mejora continua.
SH09	Luis Felipe Londoño	Para mantener al Coordinador Técnico del Grupo de trabajo de grado "partidario" se debe fortalecer aún más, la relación académica existente entre los integrantes del grupo buscando apoyo mutuo en pro de una mejora continua.
SH10	María Clemencia Muñoz	Para mantener al Coordinador Técnico del Grupo de trabajo de grado "partidario" se debe fortalecer aún más, la relación académica existente entre los integrantes del grupo buscando apoyo mutuo en pro de una mejora continua.
SH11	Familia Carlos Fernando Ramírez	Con el objeto de trasladar de una posición "neutral a partidario" a la familia del integrante del grupo de trabajo de grado, se pactarán y cumplirán horarios para la ejecución del plan de trabajo, sin afectar la calidad y la cantidad del tiempo que cada uno debe compartir con su familia.
SH12	Familia Luis Felipe Londoño	Con el objeto de trasladar de una posición "neutral a partidario" a la familia del integrante del grupo de trabajo de grado, se pactarán y cumplirán horarios para la ejecución del plan de trabajo, sin afectar la calidad y la cantidad del tiempo que cada uno debe compartir con su familia.
SH13	Familia María Clemencia Muñoz	Con el objeto de trasladar de una posición "neutral a partidario" a la familia del integrante del grupo de trabajo de grado, se pactarán y cumplirán horarios para la ejecución del plan de trabajo, sin afectar la calidad y la cantidad del tiempo que cada uno debe compartir con su familia.
SH14	Universidad Industrial de Santander	Con el objeto de trasladar de una posición "inconsciente a neutral" a la Universidad Industrial de Santander, se le solicitará la información actualizada y se informará sobre el ejercicio académico a ejecutar.

ID Interesado	Interesados	Estrategia particular interesados
SH15	Estudiantes de pregrado de la Universidad Industrial de Santander seccional El Socorro	Con el objeto de trasladar de una posición "neutral a partidario" a los estudiantes de pregrado de la Universidad Industrial de Santander seccional El Socorro, se aplicarán herramientas de recolección de información requerida para el trabajo de grado, razón por la cual se enterarán los estudiantes del producto de dicho trabajo y se harán partícipes de la iniciativa académica.
SH16	Universidad Libre	Con el objeto de trasladar de una posición "inconsciente a neutral" a la Universidad Libre, se solicitará la información actualizada y se informará sobre el ejercicio académico a ejecutar.
SH17	Estudiantes de posgrado de la Universidad Libre seccional El Socorro	Con el objeto de trasladar de una posición "neutral a partidario" a los estudiantes de posgrado de la Universidad Libre seccional El Socorro, se aplicarán herramientas de recolección e información requerida para el trabajo de grado, razón por la cual se enterarán los estudiantes del producto de dicho trabajo y se harán partícipes de la iniciativa académica.
SH18	Secretaría de Planeación y Desarrollo del municipio de El Socorro	Para mantener a la Secretaría de Planeación y Desarrollo del municipio de El Socorro "inconsciente" toda la información será consultada a través de la página web de la entidad.
SH19	Cámara de Comercio de Bucaramanga	Para mantener a la Cámara de Comercio de Bucaramanga "inconsciente" toda la información será consultada a través de la página web de la entidad.

Fuente: Autores.

4 DOCUMENTACIÓN DE REQUERIMIENTOS Y MATRIZ DE TRAZABILIDAD

Tomando como elemento de entrada el plan de gestión de los interesados, en el cual se recogieron las expectativas, necesidades y deseos de cada uno de ellos, se procede a recolectar los requerimientos derivados de cada uno de estos elementos.

4.1 RECOPIACIÓN DE REQUERIMIENTOS

Los requerimientos se clasifican en:

- Requerimientos del negocio (RN), dentro de los cuales se agrupan todos los que tienen que ver con las organizaciones relacionadas con el trabajo de grado.
- Requerimientos de la gerencia del trabajo de grado (RGT), los cuales buscan el cumplimiento del alcance, tiempo, costo, calidad y gestión del riesgo.
- Requerimientos funcionales (RF), asociados a las normas y estándares a los cuales se debe ceñir el trabajo de grado.
- Requerimientos no funcionales (RNF).

Como resultado del proceso de recopilación de requerimientos, se obtiene la matriz de identificación de requerimientos mostrada en la Tabla 5.

Tabla 5. Matriz de identificación de requerimientos

Tipo	ID Req.	Requerimiento	Interesados solicitantes	$\sum (P + I)$
RN	RN01	Determinar la viabilidad técnica y financiera del proyecto.	SH08, SH09, SH10	30
	RN02	Incluir dentro de los diferentes estudios, las normas urbanísticas, normas técnicas y regulaciones legales aplicables al proyecto.	SH18	3.2
	RN03	Buscar que los objetivos del trabajo de grado aprovechen las oportunidades generadas por las instituciones educativas de la región.	SH14, SH16	6.4
	RN04	Buscar que los objetivos del trabajo de grado definan la viabilidad de ejecución de un	SH15, SH17	7

Tipo	ID Req.	Requerimiento	Interesados solicitantes	\sum (P + I)
		proyecto que aporte en la reducción del déficit en la infraestructura de alojamiento estudiantil en la región.		
RGT	RGT01	Ejecutar el plan de gerencia del trabajo de grado, de acuerdo con los lineamientos establecidos por la Unidad de Proyectos.	SH01, SH02, SH03, SH04, SH06	37
	RGT02	Ejecutar el trabajo de grado de acuerdo a las líneas base de alcance, tiempo y costo, cumpliendo con los estándares de calidad y gestionando los riesgos.	SH01, SH02, SH03, SH04, SH06, SH08, SH09, SH10	67
	RGT03	Aplicar la gestión del cambio conforme a los procedimientos establecidos en el plan de gerencia del proyecto de manera oportuna.	SH01, SH02, SH03, SH04, SH06, SH08, SH09, SH10	67
RF	RF01	Cumplir oportunamente con los entregables necesarios descritos en las Guías complementarias (anexo H).	SH01, SH02, SH03, SH04, SH06	37
	RF02	Diseñar, aplicar y evaluar las herramientas para recopilación de información.	SH01, SH05	15.6
RNF	RNF01	Manejar adecuadamente el tiempo dedicado a la elaboración del trabajo de grado, permitiendo a los integrantes del grupo compartir con sus familias.	SH11, SH12, SH13	7.2
	RNF02	Cumplir con las normas y especificaciones descritas en el numeral 6 de las Guías generales para el trabajo de grado.	SH01, SH02, SH03, SH04, SH06	37
	RNF03	Compartir las lecciones aprendidas en el desarrollo del trabajo de grado, de tal forma que puedan ser un aporte para la cohorte 20 y para las siguientes.	SH07	2.6

Fuente: Autores.

4.2 MATRIZ DE TRAZABILIDAD DE REQUERIMIENTOS

Una vez se tienen definidos los diferentes requerimientos, se elabora la Tabla 6, con la cual se garantiza que todos los requerimientos sean cumplidos con alguno de los entregables del trabajo de grado.

Tabla 6. Matriz de trazabilidad de requerimientos.

ID Req.	Requerimiento	Elemento de la WBS con la cual se cumple el requerimiento
RN01	Determinar la viabilidad técnica y financiera del proyecto.	3 Formulación 4 Evaluación financiera
RN02	Incluir dentro de los diferentes estudios, las normas urbanísticas, normas técnicas y regulaciones legales aplicables al proyecto.	3.2 Estudios técnicos 3.3 Estudios ambientales 3.4 Estudios administrativos 3.5 Estudios de costos y presupuesto
RN03	Buscar que los objetivos del trabajo de grado aprovechen las oportunidades generadas por las instituciones educativas de la región.	2.1 Propósito 2.2 Justificación 2.3 Perfil
RN04	Buscar que los objetivos del trabajo de grado definan la viabilidad de ejecución de un proyecto que aporte en la reducción del déficit en la infraestructura de alojamiento estudiantil en la región.	2.1 Propósito 2.2 Justificación 2.3 Perfil
RGT01	Ejecutar el plan de gerencia del trabajo de grado, de acuerdo con los lineamientos establecidos por la Unidad de Proyectos.	1 Gerencia del trabajo de grado
RGT02	Ejecutar el trabajo de grado de acuerdo a las líneas base de alcance, tiempo y costo, cumpliendo con los estándares de calidad y gestionando los riesgos.	1 Gerencia del trabajo de grado
RGT03	Aplicar la gestión del cambio conforme a los procedimientos establecidos en el plan de gerencia del proyecto de manera oportuna.	1 Gerencia del trabajo de grado
RF01	Cumplir oportunamente con los	2 IAEP

ID Req.	Requerimiento	Elemento de la WBS con la cual se cumple el requerimiento
	entregables necesarios descritos en las Guías complementarias (anexo H).	3 Formulación 4 Evaluación financiera
RF02	Diseñar, aplicar y evaluar las herramientas para recopilación de información.	3.1 Estudios de mercado
RNF01	Manejar adecuadamente el tiempo dedicado a la elaboración del trabajo de grado, permitiendo a los integrantes del grupo compartir con sus familias.	1 Gerencia del trabajo de grado
RNF02	Cumplir con las normas y especificaciones descritas en el numeral 6 de las Guías generales para el trabajo de grado.	1 Gerencia del trabajo de grado
RNF03	Compartir las lecciones aprendidas en el desarrollo del trabajo de grado, de tal forma que puedan ser un aporte para la cohorte 20 y para las siguientes.	1 Gerencia del trabajo de grado

Fuente: Autores.

5 DECLARACIÓN DE ALCANCE

ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL MUNICIPIO DE EL SOCORRO SANTANDER.

Contempla la elaboración de los estudios a nivel de prefactibilidad para el montaje de un complejo habitacional Universitario en el Municipio de El Socorro Santander, cuyo ciclo de vida comprende las fases de IAEP, formulación, evaluación financiera y el plan de gerencia del trabajo de grado.

Se tiene como objetivo realizar la formulación y la evaluación financiera del proyecto, conforme a los conocimientos adquiridos durante la especialización, buscando generar el desarrollo de infraestructura que mejore la calidad de vida de los estudiantes universitarios que se trasladan a la región.

Además, se debe cumplir con los requisitos establecidos en las guías suministradas por la Unidad de Proyectos de la Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito, para la elaboración y entrega del trabajo de grado.

DESCRIPCION DEL ALCANCE DEL PROYECTO:

1. Contempla la entrega de la alineación del proyecto con los objetivos estratégicos de carácter nacional, departamental e institucional.
2. Contendrá la ejecución de los estudios de mercados, técnicos, ambientales, administrativos y financieros a nivel de prefactibilidad.
3. Contempla el análisis de la evaluación financiera del proyecto.

DESCRIPCIÓN DEL ALCANCE DEL PRODUCTO:

El informe estará compuesto por las partes que se relacionan a continuación:

1. Preliminares: Contendrá lo establecido en las guías generales para el trabajo de grado No 7.1. tapa, guardas, cubiertas, portada, página de aceptación, página de dedicatoria, página de agradecimientos, contenido, listas especiales, glosario y resumen ejecutivo.
2. Cuerpo del Documento: Contendrá lo establecido en las guías generales para el trabajo de grado No 7.2., se entregará un registro conciso del informe gerencial del trabajo de grado y el desarrollo del trabajo de grado que en su estructura de capítulos se desglosa así:

Introducción

Capitulo No 1 IAEP

No 1.1 Propósito

No 1.2 Justificación

No 1.3 Perfil

No 1.4 Objetivos generales

Capitulo No 2 Formulación

No 2.1 Estudios de mercado

No 2.2 Estudios técnicos

No 2.3 Estudios ambientales

No 2.4 Estudios administrativos

No 2.5 Estudios de costos y presupuestos

Capitulo No 3 Evaluación Financiera

Capitulo No 4 Conclusiones y recomendaciones

3. Complementarios: Contendrá lo establecido en las guías generales para el trabajo de grado No 7.3. bibliografías y anexos
4. Se debe realizar la sustentación final el día 29 de enero de 2016.
5. Se debe entregar la versión definitiva del libro del trabajo de grado para la Unidad de Proyectos, la biblioteca y el Director para el día 8 de febrero de 2016.

CRITERIOS DE ACEPTACIÓN DEL PRODUCTO:

- Aprobación del trabajo de grado por parte del director y del comité evaluador
- Cumplir con la entrega definitiva del trabajo de grado el día lunes 8 de febrero de 2016, debidamente revisado, aprobado y firmado por el director.

EXCLUSIONES

- El trabajo de grado **NO** incluye la evaluación económica y social.
- El trabajo de grado **NO** incluye los estudios de factibilidad.

RESTRICCIONES:

- La fecha para la entrega final del trabajo de grado es hasta el 8 de febrero de 2016.
- El equipo de trabajo tendrá vacaciones desde el 21 de diciembre de 2015 hasta el 04 de enero de 2016.
- El trabajo de grado debe cumplir con las normas vigentes de ICONTEC (NTC 1486, NTC 5613 y NTC 4490) y con los artículos 47, 48, 49 y 50 del reglamento estudiantil de posgrados de la Escuela Colombiana de Ingeniería.
- El cuerpo del informe no debe superar las 200 páginas.

SUPUESTOS:

- La Universidad Industrial de Santander y la Universidad Libre permitirán el acceso a la información necesaria para el desarrollo del trabajo de grado.
- Se tendrá la asesoría del director del trabajo de grado cada catorce días como mínimo.
- Se asume que todos los integrantes del grupo dedicarán como mínimo 144 horas equivalentes a tres créditos como tiempo requerido para la elaboración del trabajo de grado.

Por lo anterior, se firma la presente declaración por los que en ella intervinieron,

Ing. Fredy Carreño Sánchez

Director del trabajo de grado

Arq. Carlos Fernando Ramírez
Rodríguez

Gerente del trabajo de grado

6 ESTRUCTURA DE DESCOMPOSICIÓN DEL TRABAJO (WBS) Y DICCIONARIO DE LA WBS

6.1 ESTRUCTURA DE DESCOMPOSICIÓN DEL TRABAJO (WBS)

La estructura de descomposición del trabajo (WBS) mostrada a continuación en la Tabla 7, contiene organizada de manera jerárquica las cuentas de control o paquetes de trabajo, identificados hasta el momento, para el cumplimiento del alcance del trabajo de grado.

Tabla 7. Estructura de descomposición del trabajo (WBS)

WBS PARA ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL MUNICIPIO DE EL SOCORRO SANTANDER	
ID WBS	Descripción
1	GERENCIA DEL TRABAJO DE GRADO
2	IAEP
2.1	Propósito
2.2	Justificación
2.3	Perfil
3	FORMULACIÓN
3.1	Estudios de mercado
3.1.1	Oferta y demanda
3.1.2	Población objetivo
3.1.3	Competencia
3.1.4	Comercialización
3.2	Estudios técnicos
3.2.1	Capacidad
3.2.2	Localización
3.2.3	Diseño y especificaciones
3.2.4	Tecnología
3.3	Estudios ambientales
3.3.1	Impactos ambientales
3.3.2	Plan de manejo ambiental
3.4	Estudios administrativos
3.4.1	Plan estratégico
3.4.2	Estructura organizacional

WBS PARA ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL MUNICIPIO DE EL SOCORRO SANTANDER	
ID WBS	Descripción
3.4.3	Constitución de la organización
3.4.4	Requerimientos y disponibilidad de personal administrativo
3.4.5	Requerimientos de obras físicas, mobiliario, equipos y suministros
3.5	Estudios de costos y presupuesto
3.5.1	Cuantificación y APU's
3.5.2	Presupuesto general y flujo de caja
3.5.3	Fuentes de financiación
3.5.4	Estados e indicadores financieros
4	EVALUACIÓN FINANCIERA
5	ENTREGABLES ACADÉMICOS
5.1	Documento del trabajo de grado
5.2	Documentos de la sustentación del trabajo de grado
5.3	Libro de gerencia del trabajo de grado

Fuente: Autores.







6.2 DICCIONARIO DE LA WBS

En el diccionario de la WBS, mostrado en la Tabla 8, se describe el contenido de cada uno de los paquetes de trabajo y sus responsables.

Tabla 8. Diccionario de la WBS

DICCIONARIO WBS: PARA ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL MUNICIPIO DE EL SOCORRO SANTANDER						
Nivel	Código WBS	Cuenta de control	Nombre del elemento	Descripción del trabajo del elemento	Elementos dependientes	Unidad organizacional responsable
1	1	✘	Gerencia del trabajo de grado	Gestionar la ejecución del trabajo de grado mediante los lineamientos del PMI y realizar el seguimiento y control del plan de gerencia.	N.A.	Gerente del trabajo de grado
1	2	★	IAEP	Definir el planteamiento y la alineación estratégica del proyecto.	2.1 y 2.2	Gerente del trabajo de grado
2	2.1	✘	Propósito	Alinear el trabajo de grado con las estrategias nacional, departamental e institucional.	N.A.	Coordinador logístico Coordinador técnico
2	2.2	✘	Justificación	Enunciar la problemática o la razón de ser para la ejecución del trabajo de grado.	N.A.	Coordinador logístico Coordinador técnico

DICCIONARIO WBS: PARA ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL MUNICIPIO DE EL SOCORRO SANTANDER

Nivel	Código WBS	Cuenta de control	Nombre del elemento	Descripción del trabajo del elemento	Elementos dependientes	Unidad organizacional responsable
2	2.3		Perfil	Definir el entorno en el cual se desarrollará el proyecto y cuál será el impacto de este sobre el proyecto.	N.A.	Coordinador logístico Coordinador técnico
1	3		Formulación	Análisis de alternativas del proyecto y selección de la más viable para su evaluación.	3.1, 3.2, 3.3, 3.4, y 3.5	Gerente del trabajo de grado
2	3.1		Estudios de mercado		3.1.1, 3.1.2, 3.1.3, y 3.1.4	Gerente del trabajo de grado
3	3.1.1		Oferta y demanda	Análisis histórico, actual y futuro del servicio de alojamiento ofrecido en la región.	N.A.	Coordinador logístico
3	3.1.2		Población objetivo	Análisis y definición de las características de la población estudiantil de cursos de pregrado en la UIS y posgrado la Universidad Libre en el municipio de El Socorro.	N.A.	Coordinador logístico
3	3.1.3		Competencia	Análisis, cuantificación y estudio de los servicios de los hoteles turísticos de la región y productos sustitutos.	N.A.	Coordinador logístico

DICCIONARIO WBS: PARA ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL MUNICIPIO DE EL SOCORRO SANTANDER						
Nivel	Código WBS	Cuenta de control	Nombre del elemento	Descripción del trabajo del elemento	Elementos dependientes	Unidad organizacional responsable
3	3.1.4	✘	Comercialización	Definir las estrategias de promoción y comercialización.	N.A.	Coordinador logístico
2	3.2	☆	Estudios técnicos		3.2.1, 3.2.2, 3.2.3 y 3.2.4	Gerente del trabajo de grado
3	3.2.1	✘	Capacidad	Análisis de la ocupación máxima según demanda de la región.	N.A.	Coordinador técnico
3	3.2.2	✘	Localización	Análisis de la condición de localización actual del lote aportado.	N.A.	Coordinador técnico
3	3.2.3	✘	Diseño y especificaciones a nivel de prefactibilidad	Análisis y definición del programa arquitectónico para un óptimo funcionamiento de la edificación y definición de acabados para los espacios de la edificación.	N.A.	Coordinador técnico
3	3.2.4	✘	Ingeniería y tecnología	Análisis de tecnologías aplicables al proyecto en los sistemas de comunicación y uso sostenible de la energía y el agua.	N.A.	Coordinador técnico
2	3.3	☆	Estudios ambientales		3.3.1 y 3.3.2	Gerente del trabajo de grado

DICCIONARIO WBS: PARA ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL MUNICIPIO DE EL SOCORRO SANTANDER

Nivel	Código WBS	Cuenta de control	Nombre del elemento	Descripción del trabajo del elemento	Elementos dependientes	Unidad organizacional responsable
3	3.3.1	✘	Impactos ambientales	Análisis de la alteración al sistema ambiental, bajo las normativas ambientales aplicables a la región, en ordena a la consecución del licenciamiento.	N.A.	Coordinador logístico
3	3.3.2	✘	Plan de manejo ambiental	Análisis detallado de la caracterización ambiental, estableciendo acciones para prevenir, mitigar, controlar y compensar los impactos ambientales causados por el desarrollo del proyecto en la región.	N.A.	Coordinador logístico
2	3.4	★	Estudios administrativos		3.4.1 , 3.4.2 , 3.4.3 , 3.4.4, y 3.4.5	Gerente del trabajo de grado
3	3.4.1	✘	Plan estratégico	Análisis del plan y la infraestructura administrativa necesaria para la operación del proyecto.	N.A.	Coordinador técnico

DICCIONARIO WBS: PARA ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL MUNICIPIO DE EL SOCORRO SANTANDER						
Nivel	Código WBS	Cuenta de control	Nombre del elemento	Descripción del trabajo del elemento	Elementos dependientes	Unidad organizacional responsable
3	3.4.2	✘	Estructura organizacional	Define el tipo de estructura organizacional adecuada para la operación del proyecto.	N.A.	Coordinador técnico
3	3.4.3	✘	Constitución de la organización	Análisis de la estructuración y constitución de la empresa para la operación del proyecto.	N.A.	Coordinador técnico
3	3.4.4	✘	Requerimientos y disponibilidad de personal administrativo	Análisis de la consecución, tipo de personal y las condiciones necesarias requeridas para el desarrollo de proyecto.	N.A.	Coordinador técnico
3	3.4.5	✘	Requerimientos de obras físicas, mobiliario, equipos y suministros	Análisis de los requerimientos de infraestructura necesarios para el desarrollo del proyecto.	N.A.	Coordinador técnico
2	3.5	★	Estudios de costos y presupuesto		3.5.1, 3.5.2, 3.5.3, y 3.5.4	Gerente del trabajo de grado

DICCIONARIO WBS: PARA ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL MUNICIPIO DE EL SOCORRO SANTANDER

Nivel	Código WBS	Cuenta de control	Nombre del elemento	Descripción del trabajo del elemento	Elementos dependientes	Unidad organizacional responsable
3	3.5.1	✘	Cuantificación y APU's	Análisis de las actividades y especificaciones proporcionadas por todos los estudios, para determinar las cantidades y precios unitarios del proyecto.	N.A.	Coordinador técnico
3	3.5.2	✘	Presupuesto general y flujo de caja	Basados en la cuantificación, se consideran todos los costos necesarios y como se requieren a través del tiempo de ejecución del proyecto.	N.A.	Coordinador logístico
3	3.5.3	✘	Fuentes de financiación	Se identifican las fuentes de financiación (créditos, patrocinadores, bonos, etc.).	N.A.	Coordinador técnico
3	3.5.4	✘	Estados e indicadores financieros	Análisis de los indicadores financieros para el desarrollo del proyecto.	N.A.	Coordinador logístico
1	4	✘	Evaluación Financiera	Análisis de los resultados financieros enmarcados en supuestos y criterios definidos, teniendo en cuenta los riesgos e incertidumbre.	N.A.	Grupo de trabajo

DICCIONARIO WBS: PARA ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL MUNICIPIO DE EL SOCORRO SANTANDER

Nivel	Código WBS	Cuenta de control	Nombre del elemento	Descripción del trabajo del elemento	Elementos dependientes	Unidad organizacional responsable
1	5	☆	Entregables académicos		N.A.	Grupo de trabajo
2	5.1	✘	Documento del trabajo de grado	Elaboración del documento que contiene la elaboración de los elementos que conforman el trabajo de grado.	N.A.	Grupo de trabajo
2	5.2	✘	Documentos de la sustentación del trabajo de grado	Elaboración de las diferentes presentaciones que se realizarán para las sustentaciones del trabajo de grado.	N.A.	Grupo de trabajo
2	5.3	✘	Libro de gerencia del trabajo de grado	Elaboración del documento que contendrá la información referente a la gerencia del trabajo de grado.	N.A.	Grupo de trabajo

Fuente: Autores.

7 LÍNEA BASE DE CRONOGRAMA

Para determinar la línea base de cronograma, se elaborará una representación gráfica mediante un cronograma en Microsoft Project, donde estará contenido el alcance del trabajo de grado basándose en los paquetes de trabajo que fueron determinados en la WBS.

De esta forma se identificará la lista de actividades y la secuencia lógica para la ejecución del trabajo de grado, teniendo en cuenta los tiempos de consultorías externas, correcciones a los paquetes de las fases del ciclo de vida, entregas y sustentaciones.

La herramienta computacional que se utilizará será Microsoft Project que enumera las actividades enmarcándolas dentro de las fechas impuestas para la ejecución del trabajo de grado con los siguientes límites.

Fecha de inicio: 15 de julio de 2015 con la elaboración del plan del trabajo de grado.

Fecha de finalización: 08 de febrero de 2015 con la entrega definitiva del documento.

El calendario para la elaboración del cronograma está determinado por los tiempos reales que los integrantes del grupo dedican para la elaboración del trabajo de grado.

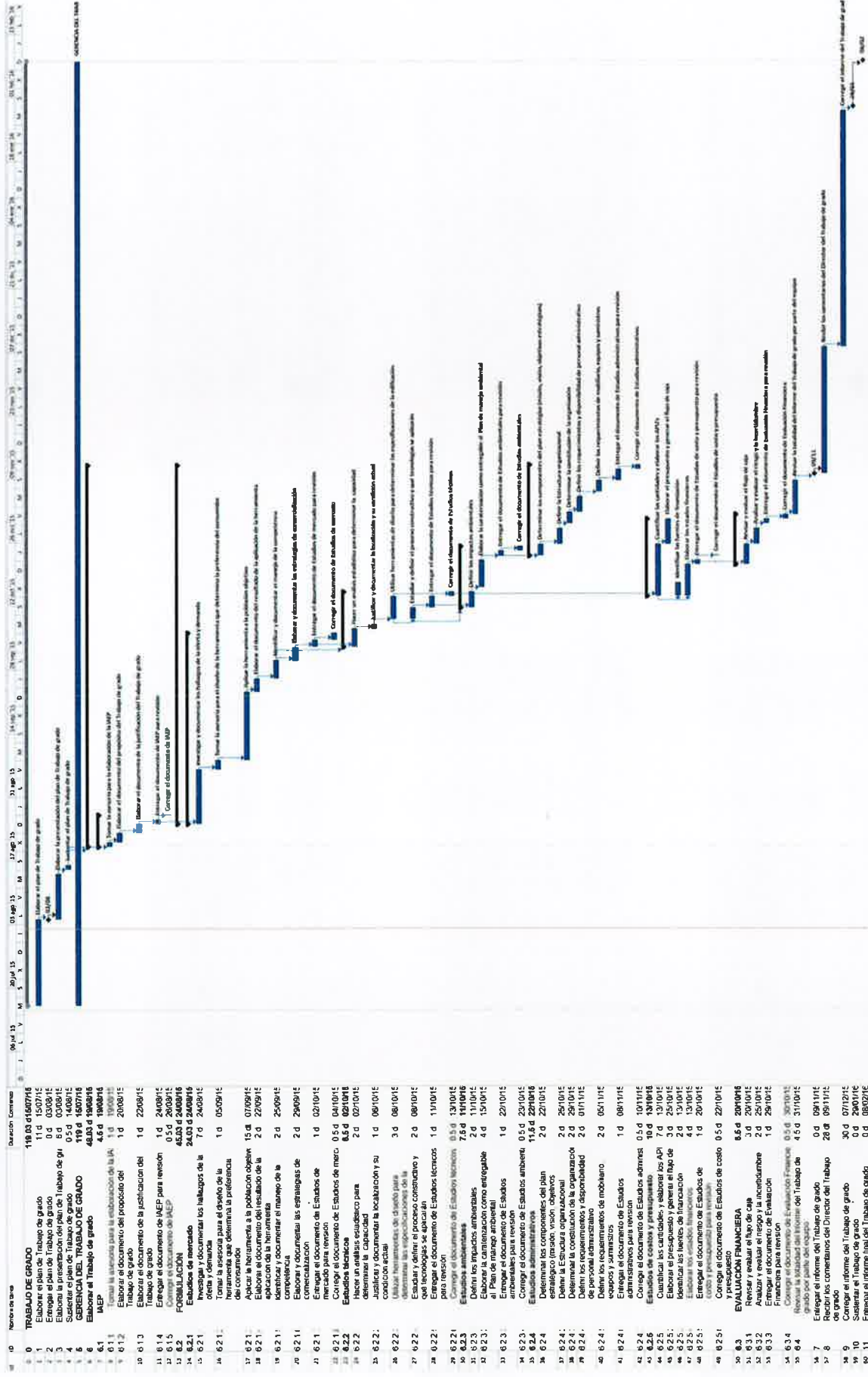
Lunes a viernes: 7:00 p.m. a 11:00 p.m.

Sábado: 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

Domingo: 9:00 a.m. a 2:00 p.m.

El resultado del cronograma se observa en la Figura 2.

Figura 2. Cronograma del trabajo de grado.



8 LÍNEA BASE DE COSTOS (PRESUPUESTO)

Una vez determinadas las actividades que harán parte de la línea base de cronograma, se definen los recursos necesarios para cada una de las actividades planteadas y el costo de cada uno de ellas, con lo que se obtiene un análisis de los costos, el cual se muestra en la Tabla 9.

Tabla 9. Análisis de costos

	DESCRIPCIÓN	UN	ETAPA 1	ETAPA 2	ETAPA 3	TOTAL
			IAEP	FORMULACIÓN	EVALUACIÓN	
RECURSOS HUMANOS	MCM	Hr	30	276	12	318
	LFL	Hr	30	276	12	318
	CFR	Hr	30	276	12	318
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Equipos de Cómputo e Impresoras	Hr	90	828	36	954
MATERIALES	Papelería	Kit	0.08	0.38	0.04	0.50
SUMINISTROS	Alimentación persona por jornada de trabajo	Un	30	276	12	318
	Transporte persona por jornada de trabajo	Vj	22	184	8	214
	Servicios Públicos	Un	10	92	4	106
RECURSOS FINANCIEROS			\$ 5,185,662	\$ 47,476,030	\$ 2,067,345	\$ 54,729,036

Fuente: Autores.

Con el análisis de costos y el cronograma se establece la línea base de costo mostrado en la

Figura 3.

Figura 3 Línea base de costo.



9 PLAN DE CALIDAD

El plan de calidad del trabajo de grado, buscará asegurar el cumplimiento de las líneas base de alcance, tiempo y costo, e incluirá los siguientes elementos:

- Objetivos de calidad (métricas).
- Metodología para el aseguramiento de la calidad.
- Control de calidad.

Los resultados del plan de calidad serán presentadas al Director del trabajo de grado, en los informes de avance periódico.

El cumplimiento del plan de calidad de la línea base de alcance se medirá a través de las revisiones que realice el Director del trabajo de grado, de cada uno de los entregables académicos, cada entregable irá acompañado de una hoja de calificación tal como se muestra en la Figura 4, el cual evaluará tanto el contenido del entregable como la forma, la meta para el trabajo de grado, es que el promedio sea igual o superior a cuatro (4) para cada una de las categorías evaluadas.

Figura 4. Formato de calificación de entregable.

FORMATO DE EVALUACIÓN DE ENTREGABLES

Fecha de entrega: _____

Entregable: _____

Califique los siguientes aspectos de 1 a 5, siendo 1 pésimo y 5 excelente.

Contenido	1	2	3	4	5
Ortografía	1	2	3	4	5
Redacción	1	2	3	4	5
Normas ICONTEC	1	2	3	4	5

Fuente: Autores.

El cumplimiento del plan de calidad de la línea base de tiempo se medirá a través del *Schedule performance index (SPI)*.

El cumplimiento del plan de calidad de la línea base de costo se medirá a través del *Cost performance index (CPI)*.

Para evaluar el cumplimiento de los dos (2) indicadores antes mencionados, se usará la tabla mostrada en la

Figura 5, la cual contiene los siguientes campos:

- **Actividades:** Cada una de las actividades que están contenidas en los paquetes de trabajo de la estructura de descomposición del trabajo.
- **Presupuesto por actividad:** Es la línea base de costo es decir el costo objetivo (*Budget at completion*).
- **Inicio Programado:** Contiene la fecha programada de inicio de cada una de las actividades.
- **Fin Programado:** Contiene la fecha programada de fin de cada una de las actividades.
- **% ejecutado acumulado:** Se establece el avance real porcentual de cada actividad a una fecha de corte determinada.
- **% programado acumulado:** Se establece el avance planeado porcentual de cada actividad a una fecha de corte determinada.
- **Actual cost (AC):** Se expresa el costo de lo realmente ejecutado a una fecha de corte determinada.
- **Planned Value (PV):** Es el producto del presupuesto por actividad por el porcentaje programado acumulado.
- **Earned Value (EV):** Es el producto del presupuesto por actividad por el porcentaje ejecutado acumulado.
- **Schedule Performance Index (SPI):** Es el resultado de la división del *Earned Value (EV)* sobre el *Planned Value PV*.
- **Cost Performance Index (CPI):** Es el resultado de la división del *Earned Value (EV)* sobre el *Actual Cost AC*.

Figura 5. Indicadores de gestión




Actividad	Presupuesto por actividad	Inicio programado	Fin programado	% ejecutado acumulado	% programado acumulado
TOTAL					

Actividad	AC	PV	EV	SPI	CPI
				1	1
				0	0
				0	0
				0	0
				0	0
				0	0
				0	0
				0	0
				0	0
TOTAL				0	0

Fuente: Autores.

La interpretación de los resultados de CPI y SPI, se basará en semáforos tal como se muestra en la Figura 6, en caso de que alguno de los índices supere el valor de 1.05 se hará una revisión detallada en compañía del Director del trabajo de grado.

Figura 6. Valores de referencia CPI y SPI

0	\geq	SPI o CPI	\leq	0.85	
0.85	$>$	SPI o CPI	\leq	0.95	
0.95	$>$	SPI o CPI	\leq	1.05	

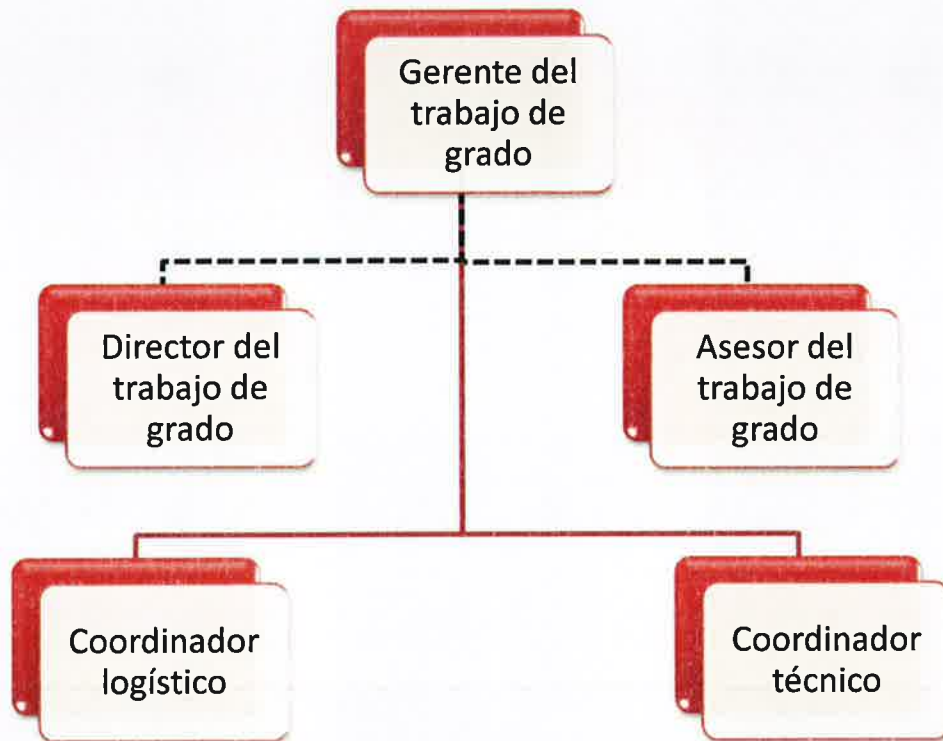
Fuente: Notas de Clase – Germán Gutierrez Pacheco, PMP 2014-08.

El Coordinador técnico, realizará una verificación quincenal de los indicadores, para garantizar que se estén llevando adecuadamente.

10 ORGANIGRAMA

El organigrama propuesto para el trabajo de grado se muestra en la Figura 7.

Figura 7. Organigrama del trabajo de grado.



Fuente: Autores.

11 MATRIZ DE RESPONSABILIDADES

La matriz de responsabilidades del trabajo de grado, mostrada en la Tabla 10, asigna alguna de cada una las funciones descritas a continuación, a cada uno de los recursos involucrados.

Responsable (R): Persona responsable de hacer el trabajo.

Ejecutor (A): Persona que responde al gerente del proyecto porque el trabajo se haga a tiempo, cumpla con los requerimientos y sea aceptable.

Consultar (C): Persona que tiene información necesaria para hacer el trabajo.

Informar (I): Persona que debe ser notificada cuando se haya terminado el trabajo.

Tabla 10. Matriz de responsabilidades.

CÓDIGO WBS	ACTIVIDAD	RECURSOS						
		DIRECTOR DEL trabajo de grado	SEGUNDO EVALUADOR	GERENTE DEL trabajo de grado	COORDINADOR TÉCNICO	COORDINADOR LOGÍSTICO	ASESOR EXTERNO	
1	INSCRIPCIÓN DEL trabajo de grado	I	I	R	A	A	I	
1	ENTREGA DE LA PROPUESTA DEL trabajo de grado	I	I	R	A	A	I	
1	ENTREGAR EL PLAN DE trabajo de grado	I	I	R	A	A	I	

CÓDIGO WBS	ACTIVIDAD	RECURSOS							ASESOR EXTERNO
		DIRECTOR DEL trabajo de grado	SEGUNDO EVALUADOR	GERENTE DEL trabajo de grado	COORDINADOR TÉCNICO	COORDINADOR LOGÍSTICO			
1	GERENCIA DEL trabajo de grado	I	I	R	I	I			I
2	IAEP	I	I	R	A	A			C
3	FORMULACIÓN	I	I	R	A	A			I
3.1	ESTUDIOS DE MERCADO	I	I	R	AC	AC			C
3.2	ESTUDIOS TÉCNICOS	IC	I	RC	A	A			I
3.3	ESTUDIOS AMBIENTALES	I	I	R	A	AC			I
3.4	ESTUDIOS ADMINISTRATIVOS	IC	I	RC	A	A			I
3.5	ESTUDIOS DE COSTOS Y PRESUPUESTO	IC	I	RC	A	A			I
4	EVALUACIÓN FINANCIERA	IC	I	R	AC	A			I
1	ENTREGAR EL INFORME DEL trabajo de grado	I	I	R	A	A			I
1	COMENTARIOS DEL DIRECTOR DEL trabajo de grado	R	I	I		I			I

RECURSOS							
CÓDIG O WBS	ACTIVIDAD	DIRECTOR DEL trabajo de grado	SEGUNDO EVALUADOR	GERENTE DEL trabajo de grado	COORDINADOR TÉCNICO	COORDINADOR LOGÍSTICO	ASESOR EXTERNO
1	CORREGIR EL INFORME DEL trabajo de grado	I	I	R	A	A	I
1	SUSTENTAR EL trabajo de grado	I	I	R	A	A	I
1	ENTREGAR EL INFORME FINAL DEL trabajo de grado	I	I	R	A	A	I

Fuente: Autores.

12 MATRIZ DE COMUNICACIONES

Se realiza el plan de comunicaciones basado en la estrategia que debe manejarse para cada interesado, con el objetivo de establecer un plan que canalice la información y para determinar con exactitud, cómo se comunica, a través de qué canal y con qué periodicidad, proporcionado un marco conceptual para determinar objetivos de comunicación lógicos.

El objetivo principal de la matriz mostrada en la Tabla 11 es que ningún interesado quede fuera de flujo de comunicaciones, logrando de esta forma que la información al interior del proyecto sea entregada a su respectivo interesado.

Tabla 11. Matriz de comunicaciones

Estrategia	ID Interesado	Interesados	Rol	Mensaje a comunicar	Canal	Periodicidad
Manejar de cerca	SH01	Fredy Sánchez Carreño	Director y Sponsor	Avance del trabajo de grado	Reunión	Catorcenal
Manejar de cerca	SH02	German Eduardo Giraldo González	Segundo Evaluador	Avance del trabajo de grado	Reunión	Mensual
Manejar de cerca	SH03	Comité de Trabajos de Grado	Comité de Trabajos de grado	Plan del trabajo de grado y el trabajo de grado	Sustentación	Dos veces a través del desarrollo del trabajo de grado
Manejar de cerca	SH05	Consultor externo	Consultor externo	- Solicitud de asesoría técnica - Solicitud de información	Reunión	Según necesidad

Estrategia	ID Interesado	Interesados	Rol	Mensaje a comunicar	Canal	Periodicidad
Manejar de cerca	SH06	Daniel Ferro Salazar	Dirección de la Especialización GDIP	Requerimiento extratemporal de forma, en el desarrollo del trabajo de grado	Comunicación formal por escrito	Según necesidad
Manejar de cerca	SH08	Carlos Ramírez Fernando	Gerente del proyecto.	- Estado y avance del trabajo de grado - Cambios a las líneas base	Reunión	Diaria
Manejar de cerca	SH09	Luis Londoño Felipe	Coordinador técnico.	Reporte del estado del trabajo de grado	Reunión	Diaria
Manejar de cerca	SH10	María Muñoz Clemencia	Coordinador logístico.	Reporte del estado del trabajo de grado	Reunión	Diaria
Hacer seguimiento	SH07	Otros grupos de trabajo de grado	Observadores del trabajo de grado.	Aportar y Recibir contribuciones	Diálogo directo	Según necesidad
Hacer seguimiento	SH11	Familia Carlos Fernando Ramírez	Familia Carlos Fernando Ramírez	Estado informal de avance	Diálogo directo	Según necesidad
Hacer seguimiento	SH12	Familia Luis Felipe Londoño	Familia Luis Felipe Londoño	Estado informal de avance	Diálogo directo	Según necesidad
Hacer seguimiento	SH13	Familia María Clemencia Muñoz	Familia María Clemencia Muñoz	Estado informal de avance	Diálogo directo	Según necesidad

Estrategia	ID Interesado	Interesados	Rol	Mensaje a comunicar	Canal	Periodicidad
Hacer seguimiento	SH14	Universidad Industrial Santander de	Población objetivo	informar la existencia y objetivos del trabajo de grado	Herramientas para determinar percepción de la necesidad	Una vez
Hacer seguimiento	SH16	Universidad Libre	Población objetivo	informar la existencia y objetivos del trabajo de grado	Herramientas para determinar percepción de la necesidad	Una vez
Hacer seguimiento	SH17	Estudiantes de posgrado de la Universidad Libre seccional El Socorro	Población objetivo	informar la existencia y objetivos del trabajo de grado	Herramientas para determinar percepción de la necesidad	Una vez
Hacer seguimiento	SH18	Secretaría de planeación y desarrollo del municipio de El Socorro	Fuente de información	N.A	N.A	N.A
Hacer seguimiento	SH19	Cámara de Comercio Bucaramanga	Fuente de información	N.A	N.A	N.A
Mantener informado	SH04	Jurado de la sustentación	Jurado de la sustentación	Informe final del trabajo de grado	Sustentación	Una vez a través del desarrollo del trabajo de grado

Estrategia	ID Interesado	Interesados	Rol	Mensaje a comunicar	Canal	Periodicidad
Mantener satisfecho	SH15	Estudiantes de pregrado de la Universidad Industrial Santander seccional Socorro	Población objetivo	informar existencia objetivos del trabajo de grado	Herramientas para determinar percepción de la necesidad	Una vez

Fuente: Autores.

13 REGISTRO DE RIESGOS

A través del registro de riesgos y la elaboración del plan de respuesta a cada uno de los riesgos identificados, el equipo de proyecto busca mitigar el impacto en caso de materialización y estar preparados en dado caso. El registro de riesgos y el plan de respuesta se pueden ver en la Tabla 12.

Tabla 12. Matriz de registro de riesgos y plan de respuesta.

ID del riesgo	Registro			Análisis cualitativo			Respuesta
	Causa	Evento	Consecuencia	Probabilidad	Impacto	Prioridad	
R1	Aumento en el tiempo de ejecución de las actividades	Desviación en los tiempos estimados	Modificación de la línea base de tiempo	Baja	Alto	Media	Uso de la contingencia de tiempo
R2	Aumento en la carga laboral para los integrantes del grupo de trabajo	Disminuye el tiempo de dedicación al trabajo de grado	Incumplimiento a fechas de entrega de informes	Media	Alto	Alta	Aumento en la dedicación para el trabajo de grado por parte de los otros integrantes del grupo, redistribución del trabajo
R3	Enfermedad o calamidad doméstica en un integrante del grupo	Retiro o ausencia de un integrante del grupo	Sobrecarga de trabajo para los otros integrantes del grupo, bajo rendimiento	Media	Bajo	Baja	Aumento en la dedicación para el trabajo de grado por parte de los otros integrantes del grupo, redistribución del trabajo

ID del riesgo	Registro		Análisis cualitativo			Respuesta	
	Causa	Evento	Consecuencia	Probabilidad	Impacto		Prioridad
R4	Dificulta o demora en obtener la información solicitada a las universidades	Información no disponible en tiempo requerido	Análisis y generación de resultados no satisfactorio	Media	Alto	Alta	Trabajar con la última versión de la Información
R5	Retiro del Director del trabajo de grado por nueva oportunidad laboral	Nuevo Director para revisión del trabajo de grado	Nuevo enfoque, atraso en líneas base de tiempo	Baja	Alto	Baja	Aumentar la frecuencia de las reuniones de retroalimentación con el nuevo director
R6	Los integrantes del grupo de trabajo no dedican suficiente tiempo para compartir con sus familiar	Las Familias del grupo de trabajo se convierten en opositores del mismo	Bajo rendimiento, resultados no satisfactorios	Media	Alto	Media	Aumento en la dedicación para el trabajo de grado por parte de los otros integrantes del grupo, redistribución del trabajo

Fuente: Autores.


**ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERÍA
JULIO GARAVITO**

**ESPECIALIZACIÓN EN DESARROLLO Y GERENCIA
INTEGRAL DE PROYECTOS**

PLAN DE TRABAJO DE GRADO

DIRECTOR: ING. FREDY OSWALDO CARREÑO SÁNCHEZ

ARQ. CARLOS FERNANDO RAMÍREZ RODRÍGUEZ
ING. MARÍA CLEMENCIA MUÑOZ CELY
ING. LUIS FELIPE LONDOÑO OSORIO





**Plan de gerencia para la
elaboración de los estudios de
pre factibilidad para el montaje
de un complejo habitacional
universitario en el municipio
de el Socorro Santander**


Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño



**CONTENIDO DEL PLAN DE GERENCIA DEL
TRABAJO DE GRADO**

1. Acta de constitución del trabajo de grado.
2. Registro de Interesados.
3. Plan de gestión de Interesados.
4. Documentación de requerimientos y matriz de trazabilidad.
5. Declaración de alcance.
6. WBS y diccionario de la WBS.
7. Línea base de cronograma.
8. Línea base de costos.
9. Plan de calidad.
10. Organigrama.
11. Matriz de asignación de responsabilidades.
12. Matriz de comunicaciones.
13. Registro de riesgos.
14. Seguimiento y control.
15. Cierre.

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño




ACTA DE CONSTITUCIÓN

P Con el presente trabajo de grado se busca establecer la viabilidad técnica y financiera, a nivel de pre factibilidad, para el montaje de un complejo habitacional universitario en el municipio de El Socorro Santander.

O Realizar la formulación y la evaluación financiera del proyecto.
Cumplir con los requisitos establecidos en las guías.
Afianzar los conocimientos obtenidos a través de un ejercicio práctico.

N Patrocinador: Ing. Fredy Oswaldo Carreño Sánchez.
Gerente: Arq. Carlos Fernando Ramirez Rodríguez.

Carlos Fernando Ramirez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño




ESCUELA
COLOMBIANA
DE INGENIERÍA
JULIO GARZANTI

ACTA DE CONSTITUCIÓN

FG Gestionar los recursos disponibles para la elaboración del trabajo de grado.
Tomar las acciones correctivas necesarias para subsanar las desviaciones de las líneas base.
Ser el vocero ante el Director y ante el Comité de trabajos de grado.
Gestionar los cambios de la línea base del cronograma.

CE Se considerará como único criterio de éxito la aprobación del trabajo de grado por parte del Comité.

Carlos Fernando Ramirez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño



ESCUELA
COLOMBIANA
DE INGENIERÍA
JULIO GARZANTI

REGISTRO DE INTERESADOS

Grupo: Escuela Colombiana de Ingeniería

Subgrupo: Unidad de Proyectos

ID Interesado: SH01

Interesado: Fredy Oswaldo Carreño Sánchez

Rol: Director y patrocinador del trabajo de grado

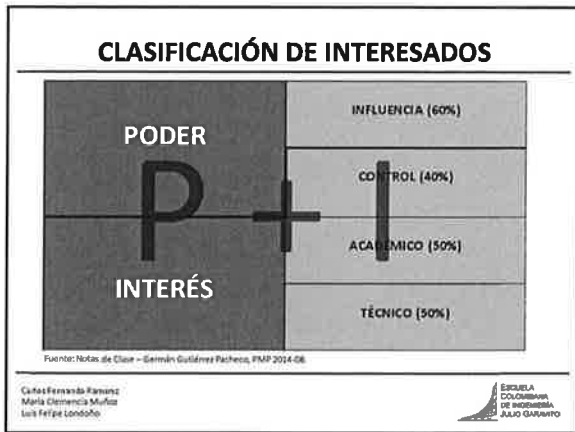
Clase: Participante

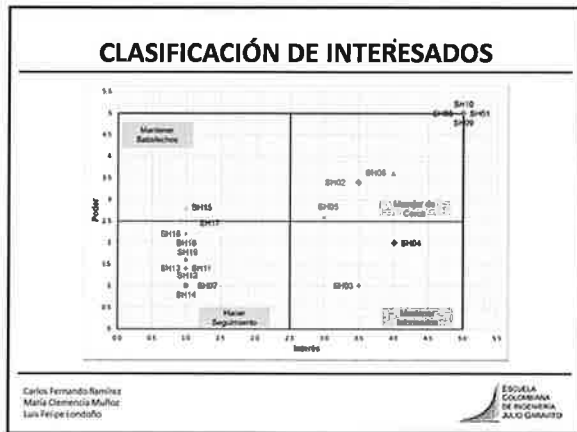
Expectativas: Necesidades – Gestión del tiempo y planeación de grupo en la construcción del montaje de grado.

Carlos Fernando Ramirez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño



ESCUELA
COLOMBIANA
DE INGENIERÍA
JULIO GARZANTI





ACTITUD DE LOS INTERESADOS

ACTITUD	DESCRIPCIÓN
Inconsciente	El interesado no tiene conocimiento alguno sobre el proyecto.
Opositor	El interesado conoce el proyecto y su posible impacto, pero está en contra del proyecto.
Neutral	El interesado conoce el proyecto y su posible impacto, pero no tiene definida una posición hacia el proyecto.
Partidario	El interesado conoce el proyecto y su posible impacto, pero está a favor del proyecto.
Líder	El interesado conoce el proyecto y su posible impacto, pero busca el éxito del proyecto.

Fuente: Notas de Clase – Seminario Gestión Proyectos, PMP 2014-08.

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERÍA ALDO GABARITO

PLAN DE GESTIÓN DE INTERESADOS

ID Interesado	Estrategia gerencial	Recomendado	Opositor	Neutro	Partidario	Lider
SH01	Mantener satisfecho				A → D	
SH02	Mantener satisfecho			A	→ O	
SH03	Mantener satisfecho			A	→ O	
SH04	Hacer seguimiento			A	→ O	
SH05	Hacer seguimiento	A			→ O	
SH06	Hacer seguimiento				A → D	
SH07	Hacer seguimiento			A	→ O	
SH08	Manejar de cerca					A → D

Carlos Fernando Ramirez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERÍA ALDO GARCÍA

PLAN DE GESTIÓN DE INTERESADOS

ID Interesado	Interesados	Estrategia particular Interesados
SH01	Fredy Oswaldo Carreño Sánchez	Para mantener al Director del trabajo de grado "partidario" durante el desarrollo, se pactarán y organizarán reuniones catorceñales para ejecutar el seguimiento y control al plan de gerencia, en estas reuniones se revisará el avance del contenido del trabajo y se consignarán las observaciones.
SH02	Gabriel Humberto Pulido Casas	Con el objeto de trasladar de una posición "neutral a partidario" al Segundo evaluador del trabajo de grado, se debe enterarlo del contenido del trabajo con una periodicidad mínima mensual de la información que ya se considere definitiva, es decir avalada y corregida tanto por el Director como por el grupo de trabajo de grado.

Carlos Fernando Ramirez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERÍA ALDO GARCÍA

DOCUMENTACIÓN DE REQUERIMIENTOS

Requerimientos del trabajo de grado	<p>Requerimientos del negocio (RN): Requerimientos que tienen que ver con las organizaciones relacionadas con el trabajo de grado.</p> <p>Requerimientos de la gerencia del trabajo de grado (RG): Requerimientos que buscan el cumplimiento del alcance, tiempo, costo, calidad y gestión del riesgo.</p>
Requerimientos del producto del trabajo de grado	<p>Requerimientos funcionales (RF): Requerimientos asociados a las normas y estándares a los cuales se debe ceñir el trabajo de grado.</p> <p>Requerimientos no funcionales (RNF): Requerimientos que no inciden en el desarrollo del trabajo de grado pero que es necesario considerarlos para el éxito del proyecto.</p>

Carlos Fernando Ramirez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERÍA ALDO GARCÍA

MATRIZ DE IDENTIFICACIÓN DE REQUERIMIENTOS

Tipo	ID Req.	Requerimiento	Elementos delimitados	$\sum (P+1)$
RN	RN01	Determinar la viabilidad técnica y financiera del proyecto.	SH08, SH09, SH10	30
	RN02	Incluir dentro de los diferentes estudios, las normas urbanísticas, normas técnicas y regulaciones legales aplicables al proyecto.	SH18	9.2
	RN03	Garantizar que los objetivos del trabajo de grado busquen aprovechar las oportunidades generadas por las instituciones educativas de la región.	SH14, SH16	6.4
	RN04	Garantizar que los objetivos del trabajo de grado definan la viabilidad de ejecución de un proyecto que aporte en la reducción del déficit en la infraestructura de alojamiento estudiantil en la región.	SH15, SH17	7

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERIA JULIO GARAYTO

DOCUMENTACION DE REQUERIMIENTOS Y MATRIZ DE TRAZABILIDAD

ID Req.	Requerimiento	Elementos de la WBS (con la cual se cumple el requerimiento)
RN01	Determinar la viabilidad técnica y financiera del proyecto.	3.2 Estudios técnicos 4 Evaluación financiera
RN02	Incluir dentro de los diferentes estudios, las normas urbanísticas, normas técnicas y regulaciones legales aplicables al proyecto.	3.2 Estudios técnicos 3.3 Estudios ambientales 3.4 Estudios administrativos 3.5 Estudios de costos y presupuesto
RN03	Garantizar que los objetivos del trabajo de grado busquen aprovechar las oportunidades generadas por las instituciones educativas de la región.	2.1 Propósito 2.2 Justificación
RN04	Garantizar que los objetivos del trabajo de grado definan la viabilidad de ejecución de un proyecto que aporte en la reducción del déficit en la infraestructura de alojamiento estudiantil en la región.	2.1 Propósito 2.2 Justificación

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERIA JULIO GARAYTO

DECLARACIÓN DE ALCANCE

D	Contempla la elaboración de los estudios, a nivel de pre factibilidad, para el montaje de un complejo habitacional universitario en el municipio de El Socorro Santander, incluida las fases de IAEP, formulación y evaluación financiera y el plan de gerencia del trabajo de grado.
O	Realizar la formulación y la evaluación financiera del proyecto. Cumplir con los requisitos establecidos en las guías. Afianzar los conocimientos obtenidos a través de un ejercicio práctico.
AP	Preliminares. Cuerpo del documento. Complementarios.

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERIA JULIO GARAYTO

ALCANCE?

DECLARACIÓN DE ALCANCE

C Aprobación del trabajo de grado.
Cumplir con la entrega definitiva, el día lunes 8 de febrero de 2016.

E No incluye evaluación económico y social.
No incluye los estudios a nivel de factibilidad.

R Fecha de entrega final del trabajo de grado 8 de febrero de 2016.
Cada integrante del equipo debe dedicar aproximadamente 144 horas.
El equipo de trabajo tendrá vacaciones del 21 de diciembre de 2015 al 4 de enero de 2016.

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

DECLARACIÓN DE ALCANCE

R El trabajo de grado debe cumplir con las normas vigentes ICONTEC.
El cuerpo del informe no debe superar las 200 páginas.

S La Universidad Industrial de Santander y la Universidad Libre permitirán el acceso a la información.
Se tendrá la asesoría del Directos del trabajo de grado cada 14 días.

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

ESTRUCTURA DE LA DESCOMPOSICIÓN DEL TRABAJO (WBS)

ID WBS	Descripción
1	GERENCIA DEL TRABAJO DE GRADO
2	IAEP
2.1	Propósito
2.2	Justificación
2.3	Perfil
3	FORMULACIÓN
3.1	Estudios de mercado
3.1.1	Oferta y demanda
3.1.2	Población objetivo
3.1.3	Competencia
3.1.4	Comercialización

WBS PARA ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL MUNICIPIO DE EL SOCORRO SANTANDER

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

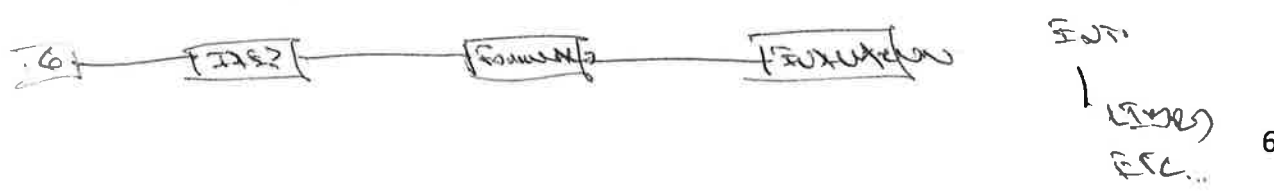
OJO - COMPLETA

* GERENCIA / DESGLOSAR

↓ EVALUACION.

↓

ACTIVIDADES
ENTRABAJOS
ACADEMICOS



DICIONARIO DE LA WBS

Nivel	Código WBS	Cuenta de control	Nombre del elemento	Descripción del trabajo del elemento	Elementos dependientes	Unidad organizacional responsable
1	1	03	Gerencia del trabajo de grado	Gestionar la ejecución del trabajo de grado mediante los lineamientos del PMI y realizar el seguimiento y control del trabajo de grado.	N.A.	Gerente del proyecto
1	2	★	IAEP	Definir el planteamiento y la alineación estratégica del proyecto.	2.1 y 2.2	Coordinador logístico
2	2.1	03	Proposito	Alineación del trabajo de grado con las estrategias nacional, departamental e institucional.	N.A.	Coordinador técnico

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERÍA JULIO GARZANO



Cronograma

→ CONTINGENCIA DEL MES DESPUÉS DEL 8

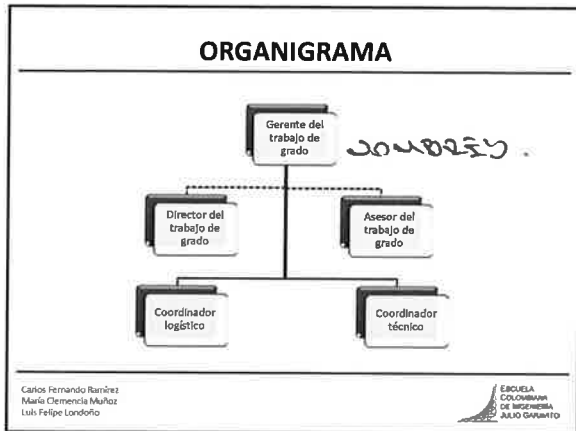
→ RETARDO DEL MES POR REPROBACION DEL INFORME

LÍNEA BASE DE COSTOS

RECURSOS	UNIDAD	PLAN TRABAJO DE GRADO	ETAPA 1 IMP	ETAPA 2 FORMULACIÓN	ETAPA 3 EVALUACIÓN	ENTREGA TRABAJO DE GRADO	TOTAL
RECURSOS HUMANOS							
ICM	hr	48	31	108	38	96	321
ICR	hr	48	31	108	38	96	321
CR	hr	48	31	108	38	96	321
ASISTENCIA Y EQUIPOS							
Equipos de Computo e Internet	hr	112	31	192	48	256	640
MATERIALES							
Requisición	hr	1.5	3	5	5	3	8
Requisición	hr	31	31	164	16	96	340
SUBMITROS							
Transporte	hr	22	3	100	22	33	200
Servicios Públicos	hr	30	8	12	5	20	100
TOTAL		3,044,512	2,388,552	21,960,244	2,187,768	15,819,201	35,590,420

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERÍA JULIO GARZANO



INCLUIR BELUNDO

EVALUADOR

MATRIZ DE RESPONSABILIDADES

CODIGO PROY	PAQUETE DE TRABAJO	RECURSOS					
		DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO	MUNDO EVALUADOR	GERENTE DEL TRABAJO DE GRADO	COORDINADOR TÉCNICO	COORDINADOR LOGÍSTICO	ASESOR EXTERNO
2	IAEP	I	I	R	A	A	C
3	FORMULACIÓN	I	I	R	A	A	I
3.1	ESTUDIOS DE MERCADO	I	I	R	AC	A	C

- Responsable (R): Persona responsable de hacer el trabajo.
- Ejecutor (A): Persona que responde al gerente del proyecto porque el trabajo se haga a tiempo, cumpla con los requerimientos y sea aceptable.
- Consultar (C): Persona que tiene información necesaria para hacer el trabajo.
- Informar (I): Persona que debe ser notificada cuando se haya terminado el trabajo.

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERIA JULIO GARIBAYO

MATRIZ DE COMUNICACIONES

Estrategia	ID Interesado	Interesados	Huol	Mensajes a comunicar	Canal	Periodicidad
Manejar de cerca	SH01	Fredy Carrero Sánchez	Director y Sponsor	Avance del trabajo de grado	Reunión	Catorcenal
Manejar de cerca	SH02	German Eduardo Giraldo Gonzalez	Segundo Evaluador	Avance del trabajo de grado	Reunión	Mensual
Manejar de cerca	SH03	Comite de Trabajos de Grado	Comite de Trabajos de grado	Plan del trabajo de grado y el trabajo de grado	Sustentación	Una vez a través del desarrollo del trabajo de grado
Manejar de cerca	SH05	Consultor externo	Consultor externo	Solicitud de asesoría teórica Solicitud de información	Reunión	Según necesidad

Carlos Fernando Ramírez
María Clemencia Muñoz
Luis Felipe Londoño

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERIA JULIO GARIBAYO

REGISTRO DE RIESGOS						
El Riesgo	Registro			Análisis cualitativo		
	Causa	Efecto	Consecuencia	Probabilidad	Impacto	Prevalencia
R1	Enfermedad o calamidad doméstica en un integrante del grupo	Falta o ausencia de un integrante del grupo	Sobrecarga de trabajo para los otros integrantes del grupo, baja productividad	Medio	Pequeño	Bajo
R2	Aumento en la carga laboral para los integrantes del grupo de trabajo	Disminuye el tiempo de dedicación al trabajo de grado	Incumplimiento a fechas de entrega de informes	Alta	Grande	Alto

Carlos Fernando Ramírez
 María Clemencia Muñoz
 Luis Felipe Londoño

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERIA JULIO GARAYTO

SEGUIMIENTO Y CONTROL

Carlos Fernando Ramírez
 María Clemencia Muñoz
 Luis Felipe Londoño

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERIA JULIO GARAYTO

REVISAR Y MODIFICAR

SUBSTITUIR DE FORMATOS

IDENTIFICACION.

- ACTA SEGUIMIENTO

SEGUIMIENTO Y CONTROL

Carlos Fernando Ramírez
 María Clemencia Muñoz
 Luis Felipe Londoño

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERIA JULIO GARAYTO

- ACTA CONTROL CAMBIOS.

GESTION DE CAMBIO.

ASPECTOS ESPECIALES DEL PROYECTO

RESTRICCIONES

- Desarrollo del proyecto durante la vigencia de la exención de Impuestos.
- Cumplimiento de normas urbanísticas de El Socorro.

OPORTUNIDADES

- Que la UIS mantenga el plan de expansión de los programas de pregrado en ciudades Intermedias.

RISGOS

- Que la UIS considere desarrollar sus propias residencias estudiantiles.
- Que los hoteles de la región consideren desarrollar el negocio a raíz de la demanda presentada.
- Desarrollo de proyectos similares.

Carlos Fernando Ramírez R.
María Clemencia Muñoz C.
Luis Felipe Londoño D.

ASPECTOS ESPECIALES DEL TRABAJO DE GRADO

RESTRICCIONES

- Cumplimiento del cronograma establecido por la Dirección de la Especialización en Desarrollo y Gerencia Integral de Proyectos

Carlos Fernando Ramírez R.
María Clemencia Muñoz C.
Luis Felipe Londoño D.

RECURSOS PARA EL PROYECTO

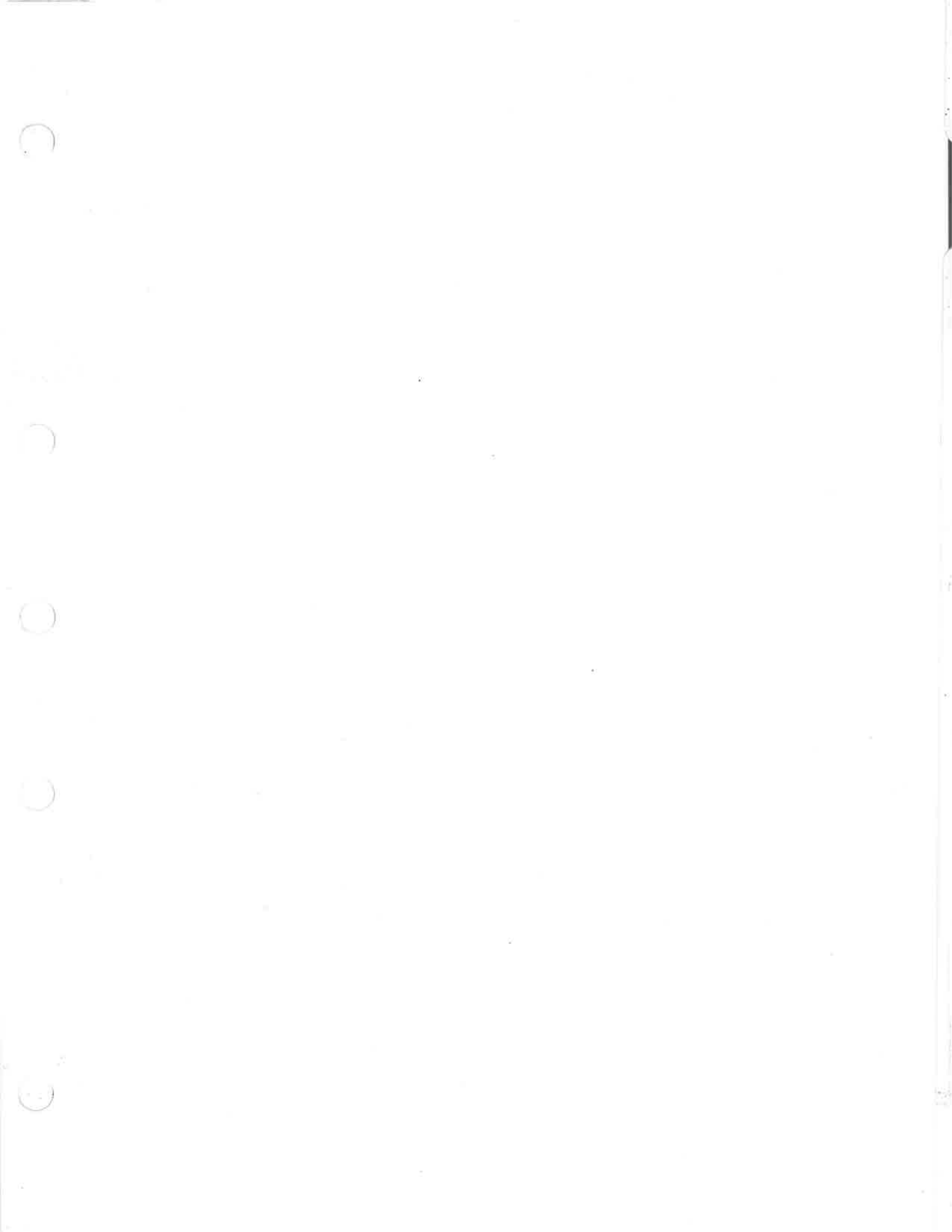
Etapa	Recursos (Aproximados)
IAP	\$10.00
FORMULACIÓN	\$55.00
EVALUACIÓN	\$10.00
EJECUCIÓN EMPRESA	\$10.00

Carlos Fernando Ramírez R.
María Clemencia Muñoz C.
Luis Felipe Londoño D.

T.G. (D.S.)

D.S: Revisar la proporción entre formulación y evaluación.

No forma parte del alcance del T.G.
Talvez Carlos se refiere a aspectos de los estudios administrativos, eso es de la formulación.



**ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL
MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL
MUNICIPIO DE EL SOCORRO-SANTANDER**

CARLOS FERNANDO RAMIREZ RODRIGUEZ

LUIS FELIPE LONDOÑO OSORIO

MARIA CLEMENCIA MUÑOZ CELY

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERIA JULIO GARAVITO

UNIDAD DE PROYECTOS

**ESPECIALIZACIÓN EN DESARROLLO Y GERENCIA INTEGRAL DE
PROYECTOS**

BOGOTÁ D.C.

2015

**ELABORACIÓN DE LOS ESTUDIOS DE PREFACTIBILIDAD PARA EL
MONTAJE DE UN COMPLEJO HABITACIONAL UNIVERSITARIO EN EL
MUNICIPIO DE EL SOCORRO-SANTANDER**

CARLOS FERNANDO RAMIREZ RODRIGUEZ

LUIS FELIPE LONDOÑO OSORIO

MARIA CLEMENCIA MUÑOZ CELY

Elaboración de los estudios de prefactibilidad

Director Fredy Carreño Sánchez

Ingeniero civil MPM, PMP

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERIA JULIO GARAVITO

UNIDAD DE PROYECTOS

**ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA Y DESARROLLO INTEGRAL DE
PROYECTOS**

BOGOTÁ D.C.

2015

TABLA DE CONTENIDO

1	IDENTIFICACIÓN Y ALINEACIÓN ESTRATÉGICA DEL PROYECTO (IAEP)	7
1.1	PERFIL ACTUAL DEL PROYECTO.....	7
1.1.1	Identificación del proyecto.....	7
1.1.2	Propósito del proyecto.....	7
1.1.3	Justificación del proyecto.....	7
1.1.4	Antecedentes del proyecto.....	8
1.1.5	Análisis del entorno (PESTA).....	9
1.2	ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LOS SECTORES INDUSTRIALES (CADENA DE VALOR DE MICHAEL PORTER).....	17
1.2.1	Entrada.....	17
1.2.2	Riesgo de sustitución.....	17
1.2.3	Poder de negociación de los compradores.....	18
1.2.4	Poder de negociación de los proveedores.....	19
1.2.5	Rivalidad entre los competidores actuales.....	20
1.3	ALINEACIÓN ESTRATÉGICA DEL PROYECTO.....	20
1.4	Matriz DOFA.....	22
1.5	Hallazgos, conclusiones y recomendaciones.....	24
1.5.1	Hallazgos.....	24
1.5.2	Conclusiones.....	24
1.5.3	Recomendaciones.....	24
2	ESTUDIOS DE MERCADO, OFERTA Y DEMANDA.....	26
2.1	Oferta.....	26
2.1.1	Estructura del mercado.....	26
2.1.2	Productos similares, sustitutos y/o complementarios.....	26
2.1.3	Localización respecto al área de consumo.....	34
2.1.4	Estrategia de comercialización (6p) de la oferta actual.....	35
2.2	Demanda.....	43
2.2.1	Estructura del mercado.....	43
2.2.2	Fracción de la Demanda que atenderá el proyecto.....	45

2.2.3	Factores coyunturales	45
2.2.4	Proyección de la demanda.....	46
2.3	Conclusiones y recomendaciones.....	59
2.3.1	Conclusiones.....	59
2.3.2	Recomendaciones	60
3	ESTUDIOS TÉCNICOS.....	61
3.1	Hallazgos.....	61
3.1.1	Capacidad	61
3.1.2	Diseño del bien o servicio	63
3.2	Conclusiones.....	74

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Poder de negociación del comprador	18
Tabla 2 Poder de negociación de los proveedores	19
Tabla 3 Alineación estratégica del proyecto	20
Tabla 4 Matriz DOFA.....	22
Tabla 5 Listado de hoteles El Socorro	28
Tabla 6 Hospedaje en viviendas	30
Tabla 7 Relación valor pagado vs servicios recibidos	40
Tabla 8 Origen de los estudiantes.....	43
Tabla 9 Distribución socioeconómica Universidad Industrial de Santander sede Bucaramanga	45
Tabla 10 Pronóstico 2015 - 2019 por el método de tendencia lineal	48
Tabla 11 Pronósticos 2015 – 2019 por el método de promedio móvil (Longitud 2)50	
Tabla 12 Pronósticos 2015 – 2019 por el método de promedio móvil (Longitud 3)52	
Tabla 13 Pronósticos 2015 – 2019 por el método de suavización exponencial simple.....	54
Tabla 14 Pronósticos 2015 – 2019 por el método de suavización exponencial doble.....	56
Tabla 15 Pronósticos 2015 – 2019 por el método de Winters.....	58
Tabla 16 Comparativo de resultados pronósticos	59
Tabla 17 Cuadro de áreas del complejo habitacional universitario	66

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Vivienda actual de los encuestados	26
Figura 2 Número de hogares 2010	32
Figura 3 Número de personas por hogar	32
Figura 4 Oportunidad de consecución de alojamiento.....	33
Figura 5 Localización del proyecto	34
Figura 6 Rango de edad delos encuestados	36
Figura 7 Género de los encuestados	36
Figura 8 Producto deseado.....	37
Figura 9 Precio actual	39
Figura 10 Servicios complementarios actuales	40
Figura 11 Valor que están dispuestos a pagar	41
Figura 12 Estudiantes matriculados sede El Socorro 2003 – 2014	44
Figura 13 Análisis de tendencia lineal.....	46
Figura 14 Análisis de residuos método de tendencia lineal.....	47
Figura 15 Análisis de promedio móvil (Longitud 2)	49
Figura 16 Análisis de residuos método de promedio móvil (Longitud 2)	49
Figura 17 Análisis de promedio móvil (Longitud 3)	51
Figura 18 Análisis de residuos método de promedio móvil (Longitud 3)	51
Figura 19 Análisis de suavización exponencial simple	53
Figura 20 Análisis de residuos método de suavización exponencial simple	53
Figura 21 Análisis de suavización exponencial doble	55
Figura 22 Análisis de residuos método de suavización exponencial doble	55
Figura 23 Análisis de método de Winters	57
Figura 24 Análisis de residuos método de Winters	57
Figura 25 Localización de El Socorro.....	62
Figura 26 Casa de la calidad	64
Figura 27 Tipología de los pisos de habitaciones	65
Figura 28 Diseño arquitectónico básico planta piso 1.....	68
Figura 29 Diseño arquitectónico básico planta piso 2.....	69
Figura 30 Diseño arquitectónico básico planta piso 3.....	70

1 IDENTIFICACIÓN Y ALINEACIÓN ESTRATÉGICA DEL PROYECTO (IAEP)

El desarrollo de la economía nacional es dinámico y a diario se ve afectado por factores económicos, políticos, sociales, tecnológicos y ambientales que de manera directa generan condiciones positivas o negativas para el desarrollo de nuevos proyectos. ^{por lo tanto,} es importante analizarlas e implementarlas para definir si la idea de negocio propuesta contribuye ^{efectivamente} con el desarrollo de los objetivos ^{que se propone} *(la organización?)*

1.1 PERFIL ACTUAL DEL PROYECTO

Se refiere al Proceso de verificación de la alineación del proyecto con el entorno ^{de la organización} actual:

1.1.1 Identificación del proyecto

Nombre del proyecto: Elaboración de los estudios de prefactibilidad para el montaje de un complejo habitacional universitario en el municipio de El Socorro - Santander.

1.1.2 Propósito del proyecto

Contribuir a la consolidación del servicio educativo universitario en la provincia Comunera (Santander), en respuesta al reto del Plan Nacional de Desarrollo de 2014 al 2018, que busca incentivar la educación para ^{aliviar} someter la inequidad y desigualdad social, aumentando su cobertura y realizando inversiones en infraestructura ^{educativa y habitacional} que demandan desarrollo de servicios complementarios, promoviendo inversiones y generando oportunidades de empleo formal en la región.

1.1.3 Justificación del proyecto

La justificación del proyecto, se ^{apoya fundamentalmente} basa en satisfacer necesidades y en aprovechar las oportunidades que se presentan en el sector, *así* :

Necesidad por satisfacer:

- Déficit de alojamiento, infraestructura, servicios básicos y complementarios requeridos por ~~los~~ *región de influencia* estudiantes universitarios en el Socorro

Oportunidades por aprovechar:

- Exención de impuesto de renta por treinta (30) años y tarifa preferencial del 10 % de IVA según el decreto número 2755 del 2003 artículos cuarto a noveno, por medio del cual se espera incentivar el desarrollo hotelero.
- Crecimiento de la oferta de programas en la región Comunera por parte de la Universidad Industrial de Santander. (Universidad Industrial de Santander, 2015)
- Desplazamiento de la población estudiantil universitaria hacia ciudades intermedias. (Universidad Industrial de Santander, 2007)
- Demanda insatisfecha en la región, a raíz de la deficiente oferta de servicios de alojamiento.
- Ampliación de cobertura del ciclo básico de pregrado de 5 a 15 programas y ampliación del programa completo de 1 a 4 en las sedes regionales de la Universidad Industrial de Santander (UIS), como objetivo para el año 2018. (Universidad Industrial de Santander, 2007)
- Incentivo otorgado por el Ministerio de Educación, a través del programa "Ser pilo paga" donde se ofrece créditos beca y subsidios a estudiantes bachilleres que hayan obtenido un puntaje superior a 310 en las Pruebas Saber 11° aplicadas en agosto de 2014, haberse inscrito en el Sisben versión III antes del 19 de septiembre del 2014 y haber sido admitido en programas académicos en una de las 33 Instituciones de Educación Superior acreditadas en el país. (Universidad Industrial de Santander Resolución número 5775 de 24 de abril de 2014 vigencia 8 años).

revisor
se
firmado

1.1.4 Antecedentes del proyecto

La educación superior cumple un papel estratégico en el plan de desarrollo económico, social y político en el que está comprometido el país. El aumento de la cobertura y la ampliación de nuevos cupos fortalecen este importante sector e incrementan la demanda de infraestructura y de servicios.

Tal y como lo establece el Departamento Nacional de Planeación, desde el año 2009 al 2013 se reporta un incremento del 10,2 % en la cobertura nacional de Instituciones universitarias para el acceso a la educación superior, donde las entidades públicas presentan una mayor participación. (Ministerio de Educación Nacional, 2014)

Este incremento en la cobertura se ve reflejado en el departamento de Santander, por inversiones y aportes del gobierno nacional, que ascienden a la suma de noventa y seis mil setecientos veintidós millones de pesos mcte (\$96.722.000.000)

con destinación específica a la educación superior de nivel público, aportes aprovechados por la Universidad Industrial de Santander (UIS) que en su el plan de desarrollo de 2008 a 2018, plantea como una meta específica, el mejoramiento de la cobertura extendiendo su sede hacia ciudades intermedias del departamento, como Barrancabermeja, Barbosa, Málaga y Socorro regional que desde 1994 inició labores con 120 estudiantes y en la actualidad se ha consolidado con la prestación del servicio a 1400 estudiantes. (Universidad Industrial de Santander, 2007) *Esto* ?

Este desarrollo estratégico aporta una solución a la alta concentración de la población que en ciudades principales del país ha generado una importante demanda de servicios públicos básicos, educación y vivienda, y propicia la migración desde el área rural hacia el área urbana; debido a esto las administraciones departamentales volcaron su mirada a las ciudades intermedias generando en ellas puntos de apoyo básicos para la creación de sedes regionales de las universidades públicas. Esta situación se convirtió en un incentivo para la comunidad estudiantil de las provincias Comunera (conformada por los municipios de Socorro, Galán, Palmar, Hato, Simacota, Palmas de El Socorro, Chima, Contratación, Guacamayo, Confines, Guapota, Oiba, Guadalupe, Suáita, Gámbita) y la provincia Guanentina (conformada por los municipios de San Gil, Jordán, Aratoca, Villanueva, Curití, Barichara, Cabrera, Pinchote, Valle de San José, Paramo, Ocamonte, Coromoro, Charalá, Encino, Mogotes, San Joaquín, Onzaga) aprovechando la demanda de cupos universitarios pero, a su vez, en una problemática basada en el déficit de vivienda y en los servicios básicos y complementarios requeridos por la población. *muy largo parrpi*

Con el objeto de mitigar dicho déficit y aportar nuevos servicios complementarios para la población universitaria, se plantea el montaje de un complejo habitacional universitario localizado en el casco urbano del municipio de El Socorro Santander, en cercanía a las instalaciones de la Universidad Industrial de Santander (UIS) y con un área aproximada de 800 m².

1.1.5 Análisis del entorno (PESTA)

1.1.5.1 Entorno político

El Gobierno Nacional, dentro del Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018 denominado "Todos por un nuevo país", plantea tres objetivos o pilares básicos de desarrollo, sobre los cuales esta soportado ³ "paz, equidad y educación". *2*

Buscando la participación de los actores sociales y políticos con el fin de construir los fundamentos de estos tres pilares, con las regiones y desde las regiones. (Departamento Nacional de Planeación, 2015)

Para el logro de los objetivos del plan, “se proyectan cinco estrategias transversales que aportan a los tres pilares de la paz, la equidad y la educación; 1) competitividad e infraestructura estratégicas; 2) movilidad social; 3) transformación del campo; 4) seguridad, justicia y democracia para la construcción de paz y 5) buen gobierno”, de lo anterior se concluye el claro enfoque de las políticas nacionales en pro del desarrollo de una educación de calidad.

Sin embargo, la educación superior a nivel nacional no sólo está preservada por ser uno de los pilares del Plan de Desarrollo del Gobierno, en la Constitución Política Nacional, en su artículo 69 reza: “Se garantiza la autonomía universitaria. Las universidades podrán darse sus directivas y regirse por sus propios estatutos, de acuerdo con la ley, La ley establecerá un régimen especial para las universidades del Estado, fortalecerá la investigación científica en las universidades oficiales y privadas y ofrecerá las condiciones especiales para su desarrollo. El Estado facilitará mecanismos financieros que hagan posible el acceso de todas las personas aptas a la educación superior, el Estado, de conformidad con la Constitución Política de Colombia y con la presente ley, garantiza la autonomía universitaria, y vela por la calidad del servicio educativo a través del ejercicio de su suprema inspección y vigilancia de la educación superior.” (Asamblea Nacional Constituyente, 1991)

Adicionalmente el Gobierno Nacional en su búsqueda para fomentar la excelencia en la educación superior, creó el programa “Ser pilo paga”, por medio del cual se otorga una beca a los estudiantes con mejor promedio en los resultados de las pruebas Saber 11 a nivel nacional, las cuales se harían efectivas en programas de las instituciones de educación superior que contaran con la acreditación en alta calidad o en su defecto que dicha acreditación se encontrara en proceso de renovación.

Por su parte, el Plan de Desarrollo de El Socorro (Santander) denominado “Unidos por el cambio” 2012 – 2015 , recoge de manera integral los valores y líneas generales del programa de gobierno del Alcalde Humberto Corzo Galvis e incluye las disposiciones legales vigentes en el tema, las recomendaciones de la Gobernación de Santander y lógicamente del Departamento Nacional de Planeación, propendiendo por el cumplimiento de los 5 objetivos generales o ejes temático transversales: 1. Desarrollar una administración transparente y eficiente.

2. Priorizar en los diferentes programas a la primera infancia, la infancia, la adolescencia y la familia, además de, los grupos vulnerables que requieran la atención del estado. 3. Modernizar el municipio facilitando el acceso a la innovación, la ciencia, la tecnología, el desarrollo económico y la prosperidad social para todos. 4. Garantizar la gestión para ser un municipio seguro, verde, limpio y sostenible. 5. Desarrollar acciones conducentes al crecimiento cultural, deportivo y recreativo del municipio, con alcance para todas las generaciones de Socorranos. (Concejo Municipal de El Socorro, Santander, 2012)

Cada uno de dichos ejes estratégicos transversales tiene correspondencia con las dimensiones del desarrollo integral del territorio y cada programa con los sectores del ámbito estatal, tal y como se refleja en la línea estratégica del segundo objetivo, denominada desarrollo social con equidad y que incluye dentro de sus programas una educación de calidad para un futuro sostenible.

Además, un factor que identifica como fundamental la Universidad Industrial de Santander (UIS) dentro de su plan de desarrollo institucional 2008-2018 hace referencia a la calidad de la educación superior orientándose principalmente al incremento de un capital humano más capacitado y necesario para el desarrollo del país, incentivando la educación, buscando una igualdad en el desarrollo social y aumentando su cobertura en las diferentes regiones del departamento. (Universidad Industrial de Santander, 2007)

Con lo anterior se observa que las políticas estatales están dirigidas no solo a propender por el incentivo de una mayor cobertura en la educación superior de calidad a nivel nacional, sino por ende a la expansión y ampliación de la infraestructura requerida para su desarrollo, hechos que definitivamente impactan y estimulan el crecimiento de la demanda de servicios complementarios requeridos por la comunidad estudiantil.

1.1.5.2 Entorno económico

Según el Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018, para alcanzar una sociedad más equitativa e incluyente es fundamental lograr una mayor articulación entre las políticas de desarrollo económico y las de desarrollo social, pero la situación social del país ha generado que la economía Colombiana incurra en costos considerables que han limitado su crecimiento ya que en términos absolutos el gasto per cápita de Colombia en el sector de la educación apenas alcanza un octavo (1/8) del gasto de los países desarrollados; puesto que el esfuerzo financiero se centra en mantener la capacidad operativa de las fuerzas militares

para contrarrestar los embates del terrorismo y el accionar de actores armados ilegales, así como los daños que el conflicto causa en términos de pérdidas del capital humano, físico y natural del país. (Departamento Nacional de Planeación, 2015)

Sin embargo el Gobierno Nacional, pensando en el desarrollo del sector turístico, realizó avances significativos para incentivar la inversión de este renglón dinámico de la economía y en el año de 1996 creó la ley 300 o ley general de turismo, estableciendo al turismo como una industria esencial para el desarrollo del país y que por tanto, el Estado le dará protección por su importancia, otorgando incentivos tributarios a través del decreto 2755 de 2003 donde se exime del pago del impuesto de renta durante 30 años. (Ministerio de Desarrollo Económico, 1996)

Con el ánimo de facilitar el acceso a la universidad de todas las personas aptas para la educación superior, el Estado se preocupa por estudiar y ofrecer mecanismos financieros llamativos ante las posibilidades ofrecidas en el exterior, ya que durante décadas la expectativa para cierto número de estudiantes nacionales ha sido aplicar y participar en programas de turismo educativo ofrecido por universidades en el exterior, quienes con incentivos o atractivos en el uso de un segundo idioma, logran atraer a los estudiantes quienes terminan eligiendo las universidades extranjeras sobre las nacionales, para desarrollar sus estudios de educación superior argumentando una mayor calidad en la educación, quien lo logra, no solo lucha por la terminación de sus estudios sino que extiende sus intereses a la búsqueda de una oportunidad laboral para consolidar su desarrollo profesional en el exterior. Hoy en día esta práctica no es viable para algunos estudiantes debido a la alta tasa de devaluación durante el último año del dólar, permitiendo que se prefieran las posibilidades ofrecidas en la nación y aprovechando así el incremento en los cursos de pregrado ofrecidos por las universidades del país, y la mayor cobertura brindada por el Estado reflejada no solo en nuevos programas académicos, sino en el desarrollo de nueva infraestructura en diferentes regiones del país.

*muchos largo
países.*

Por lo tanto, la búsqueda por parte del Estado de una igualdad social, las políticas de incentivos tributarios, el afán por ofrecer una educación de mejor calidad, la ampliación de cursos de pregrado, el deseo de generar un desarrollo en la infraestructura para la educación son sin duda alguna un detonante que contribuye a la necesidad del desarrollo de nuevas ideas de negocio, enfocadas en servicios complementarios a la educación y el turismo, como por ejemplo servicios de

alojamiento para estudiantes que se trasladen de región o para turistas que deseen recorrer y conocer nuestro territorio.

1.1.5.3 Entorno social

Para el Plan Nacional de Desarrollo, “la estrategia de movilidad social describe en detalle cómo alcanzar los objetivos sociales. Dado que los grandes pilares del Plan son eminentemente sociales, la estrategia de movilidad social centrada en la salud, la educación y el empleo de alta calidad resulta crucial”. En ella, se incluyen, entre otras, acciones para aumentar la calidad y cobertura de los sistemas educativos y de salud. (Departamento Nacional de Planeación, 2015)

El sector empresarial está llamado a participar de manera activa para generar oportunidades económicas y sociales y así romper los ciclos de violencia, desigualdad, exclusión y violación de derechos humanos, creando círculos virtuosos que favorezcan mayores niveles de inclusión económica y social.

Dentro del marco del Plan Nacional de Desarrollo, cabe mencionar los índices macroeconómicos que ha presentado el departamento de Santander reflejados definitivamente en crecimiento sobre los demás departamentos en la Nación, así según revelaciones del DANE, en el departamento de Santander veintiún (21) de cada cien (100) personas son pobres, una estadística que aunque ha presentado un aumento de 0,1 puntos del año 2013 al 2014 se ha mantenido y sigue sosteniendo a Santander como el segundo departamento después del Distrito Capital, como las zonas con menores índices de pobreza. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2014)

Otro de los indicadores que permite medir los índices de pobreza es el coeficiente Gini¹, que mide la desigualdad, para el 2014 en Santander el Gini registró 0,497, mientras que en 2013 fue 0,492, es decir, aumentó en 0,005 puntos. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2014)

Si se hace referencia al ingreso per cápita promedio en los hogares, cabe mencionar que para el 2014 en Santander fue de seiscientos sesenta y cinco mil trescientos setenta y un pesos mcte (\$665.371,00), si se traduce en una familia promedio de cuatro personas, el ingreso resultante estaría del orden de los dos millones seiscientos sesenta y un mil cuatrocientos ochenta y cuatro pesos mcte

¹ El índice de Gini mide hasta qué punto la distribución del ingreso entre individuos u hogares dentro de una economía se aleja de una distribución perfectamente equitativa. Banco Mundial.

(\$2.661.484,00). Con respecto al año 2013 el ingreso presentó un aumento de 9,7%. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2014)

Respecto al tamaño de las familias en el departamento, en 2014, un hogar promedio en Santander se componía por 3,3 personas, mientras que en el resto de departamentos por 3,4 personas.

De igual manera, el gobierno departamental en su plan de desarrollo, "fomentará las políticas en el desarrollo social y la igualdad de oportunidades para retroalimentar el crecimiento económico y traducirlo en una mayor productividad; una población sana, educada, con ingresos, en paz y con sus necesidades básicas resueltas, es una población más productiva y mayor bienestar que genera una sociedad equitativa, incluyente y próspera." (Gobernación de Santander, 2012)

Este desarrollo estratégico aporta una solución a la alta concentración de la población que en ciudades principales del país ha generado una importante demanda de servicios públicos básicos, educación y vivienda, y propicia la migración desde del área rural al área urbana; debido a esto las administraciones departamentales volcaron su mirada a las ciudades intermedias generando en ellas puntos de apoyo básicos para la creación de sedes regionales de las universidades públicas, esta situación se convirtió en un incentivo para la comunidad estudiantil de las provincias Comunera y Guanentina, aprovechando la demanda de cupos universitarios, pero, a su vez, en una problemática basada en el déficit de vivienda y en los servicios básicos y complementarios requeridos por la población.

El plan de desarrollo de El Socorro contempla que las universidades y centros de educación tengan objetivos sociales en la formación de los estudiantes, con programas dirigidos al contexto social; en la región, los sectores industrial y de comercio han venido registrando mayor crecimiento de ocupación que las demás actividades económicas; sin embargo, es notorio el crecimiento del subempleo "situación que responde al aumento de la fuerza laboral, producto en parte del desplazamiento de la población en edad escolar hacia el mercado de trabajo"

A pesar de que el Gobierno Nacional ha enfilado sus esfuerzos para contrarrestar la inequidad y la desigualdad social, en la región comunera, se lucha en contra de la deserción estudiantil, ya que deben cubrir sus necesidades de subsistencia mediante oportunidades de empleo informal por tal razón, se desfavorece el desarrollo del proyecto como servicio complementario a la comunidad estudiantil.

1.1.5.4 Entorno tecnológico

En el Plan Nacional de Desarrollo “se evidencia que el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (SNCTI) en Colombia es pequeño y carece de un centro empresarial fuerte. Prueba de ello es que el gasto nacional en actividades de ciencia, tecnología e innovación (ACTI) se ubica en el 0,5 % del PIB en 2013 y el gasto en investigación y desarrollo (ID) es tan solo del 0,2 % del PIB (del cual solo el 30 % es financiado por empresas). En cuanto al presupuesto público, el crecimiento experimentado por el presupuesto de Colciencias a partir de 2007 no se tradujo en una expansión similar en recursos dedicados a sus diferentes líneas de apoyo a la ciencia, tecnología e innovación, debido a que se dedicó en promedio el 60 % de sus recursos a los programas de becas para estudiantes de posgrado en Colombia y en el exterior”. (Departamento Nacional de Planeación, 2015)

Como muestra de esta deficiente inversión en los recursos para la tecnología, se puede referenciar una disminución significativa del presupuesto para Colciencias 289.000 millones de pesos para 2015, o sea 125.000 millones menos que los asignados para 2014.

Estas deficiencias en inversión se ratifican a nivel regional, porque a pesar, que en el plan de desarrollo de El Socorro uno de sus 5 objetivos generales es la modernización del municipio a través de la innovación, la ciencia y la tecnología, el porcentaje de inversión se reduce a un 0.15% de la inversión total para el municipio.

Sin embargo, esta mínima inversión en el municipio es traducida por la administración municipal tal y como lo ratifica en su plan de desarrollo, enfocada en la necesidad de ampliar y mantener la cobertura del servicio de Internet en los establecimientos educativos y de facilitar e incentivar el acceso al uso de los computadores a la comunidad en general.

Es así como, la Universidad Industrial de Santander (UIS) al establecer en el municipio de El Socorro Santander una sede regional, de una manera u otra contribuye con el desarrollo y la necesidad de implementar el uso de la tecnología en la región.

Es decir, a pesar de la reducción de los aportes para becas en el exterior que a la fecha se ve reflejado positivamente en una mínima migración de los estudiantes del país, los bajos aportes dedicados al desarrollo de la ciencia y tecnología, tanto

a nivel nacional, como regional que son el reflejo de una deficiente infraestructura y más aún de baja calidad, impactan positivamente para el desarrollo de una nueva infraestructura en la región la cual considera la implementación de nuevas tecnologías enfocadas a obtener una edificación sostenible con servicios de comunicaciones actualizados al servicio de los estudiantes de pre grado de la región.

1.1.5.5 Entorno ambiental

El Plan Nacional de Desarrollo “formulará e implementará la política de construcción y urbanismo sostenible a través de la cual se busca disminuir los impactos negativos sobre el ambiente, generados por los procesos inadecuados de planeación, diseño, construcción y uso de las edificaciones y su entorno. La política incluirá orientaciones frente a incentivos, así como metas cuantitativas de impacto en vivienda. Lo anterior, a partir de la formulación y adopción del Reglamento Técnico para Construcción Sostenible en el uso eficiente de agua y energía en edificaciones, la definición de lineamientos para la aplicación de tecnologías ambientalmente sostenibles en la construcción y la implementación de mecanismos de financiación verde; generando cambios culturales, institucionales y técnicos para incentivar el desarrollo urbano más eficiente. Por último, se desarrollará una reglamentación para incluir criterios de sostenibilidad ambiental y cambio climático en proyectos de desarrollo urbano y edificaciones públicas bajo esquemas de APP.” (Departamento Nacional de Planeación, 2015)

En concordancia con las políticas nacionales, el Plan de Desarrollo municipal de El Socorro “promoverá espacios para la gente, ambientes saludables, con una fuerza pública atenta, inculcando la tolerancia por las diferencias, la cultura del reciclaje, el cuidado del agua, de las fuentes hídricas y de los bosques desde la educación básica, así como, la solidaridad por el cuidado del ornato municipal.”

Por lo tanto, su estructura institucional en la prestación del sector de agua potable y saneamiento básico se fundamenta en la responsabilidad del municipio de asegurar la prestación eficiente de los servicios de acueducto y alcantarillado, desde el año 2000 el municipio cuenta con el 100% de cobertura en el servicio de acueducto dentro del casco urbano, pero con problemas de continuidad en el servicio en épocas de verano de hasta el 21,92%; con respecto al servicio de alcantarillado a diciembre 31 del año 2010 el municipio contaba con el 98,61% de la cobertura del casco urbano y con proyección de alcanzar el 100% de la cobertura para el año 2014. (Concejo Municipal de El Socorro, Santander, 2012) (Salas, 2000)

Al observar los lineamientos de las políticas nacionales y regionales, para la ejecución de construcciones sostenibles en el uso eficiente del agua y la energía, es consecuente considerar el desarrollo de una nueva edificación en la región que desde su concepción cumpla con dichos lineamientos.

1.2 ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LOS SECTORES INDUSTRIALES (CADENA DE VALOR DE MICHAEL PORTER)

→ *Breve introducción*

1.2.1 Entrada

Dentro del análisis realizado se determinan los dos (2) principales factores que favorecen la entrada de competidores en el mercado actual; el primero, es el déficit en la oferta de servicios de alojamiento estudiantil en el municipio de El Socorro y en la región aledaña, lo que presenta una condición que favorece la entrada de nuevos competidores, que hoy se encuentran establecidos en municipios cercanos altamente turísticos como es el caso de los municipios de San Gil y Barichara; por tratarse de negocios consolidados y que conocen la dinámica de la región para la consecución de insumos y mano de obra especializada, pueden obtener economías de escala al manejar más de un establecimiento en la región y así generar una barrera de entrada. De igual manera, al tener en cuenta que la demanda de servicios de alojamiento por parte de la comunidad estudiantil es mucho más estable que la presentada por el turismo recreativo, la cual sólo se da en las temporadas de vacaciones, permite una mayor estabilidad en el flujo de ingresos. Sin embargo, buscar ofrecer un producto innovador en la región, que incluya servicios enfocados en el mercado específico de los estudiantes, se considera la principal estrategia que permitirá evitar las barreras de entrada.

El segundo de los factores que beneficia la entrada de nuevos competidores, es la existencia de beneficios tributarios otorgados por el Gobierno Nacional para el sector hotelero, tal y como se describió en el análisis del entorno económico del proyecto.

1.2.2 Riesgo de sustitución

Uno de los mayores riesgos que se presentan para el desarrollo del proyecto, es la presencia de un producto sustituto en el mercado, el cual consiste en la adecuación de las viviendas de los pobladores del municipio, para ofrecer servicios de alojamiento a los estudiantes que se trasladan a la región. Esta

situación se ha venido presentando, debido a las condiciones socio económicas de la región, la problemática de seguridad en los campos y la falta de oportunidades de empleo formal y de calidad, lo que ha impulsado el desarrollo de este tipo de servicios. Al no requerir de grandes inversiones, tener bajos estándares de calidad, costos de operación reducidos y no pagar impuestos sobre el servicio prestado, los precios ofrecidos son relativamente bajos, en comparación con los de una oferta de alojamiento formal.

1.2.3 Poder de negociación de los compradores

Cuando un comprador tiene poder de negociación se interpreta como la influencia que pueden tener los consumidores en las industrias con el fin de conseguir servicios y productos de una mejor calidad y menor costo, de lo que se puede inferir que el poder de compra es uno de los elementos que forma la estructura competitiva del mercado. (Porter, 2013)

Teniendo en cuenta que el poder de negociación de los compradores se basa en su posibilidad de reducir los precios enfrentando a los diferentes competidores y a la posibilidad de exigir mejores servicios, es evidente que esta posibilidad impacta el proyecto. Para el primer caso, en el cual se enfrenta el producto ofrecido contra el producto sustituto descrito anteriormente, el proyecto se encuentra claramente en desventaja en términos de costo y será necesario competir en términos de un mejor servicio, con mejores prestaciones y valores agregados significativos, una situación diferente se aprecia cuando se analiza la posición del proyecto frente a la competencia en términos de los servicios ofrecidos, ya que la infraestructura de los hoteles de la región no tiene instalaciones con la capacidad y el enfoque a la prestación de los servicios especializados que requieren los estudiantes.

El análisis de cada una de las características que influyen en la calificación del poder del comprador, demuestra una tendencia hacia una calificación alta, tal y como se aprecia en la Tabla 1

Tabla 1 Poder de negociación del comprador

o p.g siguientes

PODER COMPRADOR	ALTO	CALIFICACIÓN				BAJO
Calidad del servicio	Alta	X				Baja
Número residencias prestadoras del servicio	Muchas				X	Pocas
Productos sustitutos	Si hay	X				No hay
Diferencia relativa	Igual			X		Diferente
Similitud de prestadores de servicio	Dispares		X			Parecidos
Comprador conoce la demanda	Si		X			No

Fuente: Autores

1.2.4 Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores pueden ejercer poder de negociación sobre los participantes de una industria, si amenazan con elevar los precios o disminuir la calidad de los bienes y servicios que ofrecen. De ese modo, los más poderosos reducen drásticamente la rentabilidad en una industria incapaz de recuperar los incrementos de costos con sus precios. (Porter, 2013)

El poder de negociación de los proveedores del sector es significativamente bajo, dado que se cuenta con una amplia oferta de bienes y servicios para los servicios de alojamiento turístico de la región y teniendo en cuenta, que en la región hay un número importante de establecimientos dedicados al servicio en mención, el acceso a los diferentes materiales e insumos requeridos se tendría sin mayor dificultad.

El análisis de cada una de las características que influyen en la calificación del poder del proveedor, demuestra una tendencia hacia una calificación intermedia, tal y como se aprecia en la Tabla 2

Tabla 2 Poder de negociación de los proveedores

PODER PROVEEDOR	ALTO	CALIFICACIÓN				BAJO
Calidad del producto	Alta	X				Baja
Número residencias prestadoras del servicio	Muchas				X	Pocas
Productos sustitutos	No hay				X	Si hay
Importancia del producto en la prestación del servicio	Alta	X				Baja

Fuente: Autores

1.2.5 Rivalidad entre los competidores actuales

Debido a la introducción de un nuevo actor en el escenario de la competencia actual, es razonable esperar una reacción de los dos grupos que actualmente se distribuyen la demanda del servicio de alojamiento, por un lado, el producto sustituto buscará enfrentar la entrada del proyecto con el único elemento que lo puede diferenciar en el mercado y es una estrategia de reducción de precios, así eso implique sacrificar el margen de utilidad e incluso la calidad de los servicios ofrecidos, garantizando retener la porción de mercado que atienden; en cuanto a los hoteles su capacidad de reacción será más restringida, ya que al ellos reducir sus márgenes de utilidad corren un alto riesgo de presentar rentabilidades negativas, así mismo el buscar ampliar sus instalaciones para ofrecer una mayor cantidad de servicios, implica grandes inversiones, lo que se constituye en una gran ventaja para el proyecto porque asegura, por lo menos durante un tiempo, la exclusividad para ofrecer un servicio con las características propuestas. En este punto, se torna imprescindible el tener estrategias de publicidad y mercadeo que atraigan a los clientes y muestren las ventajas y fortalezas del proyecto frente a las otras alternativas que actualmente ofrece el mercado.

1.3 ALINEACIÓN ESTRATÉGICA DEL PROYECTO

Para ^{plantear} realizar la alineación estratégica del proyecto se analizaron las estrategias y objetivos nacionales, departamentales, municipales y de las instituciones educativas de la región, determinando los aportes que hace el proyecto para cumplir esos objetivos, tal y como se observa en la Tabla 3.

Tabla 3 Alineación estratégica del proyecto.

Objetivos organizacionales	Objetivos estratégicos	Contribución del proyecto
Gobierno Nacional- Dirección Nacional de Planeación: (Departamento Nacional de Planeación, 2015) - Coordinar la implementación del programa de gobierno	Aumentar la cobertura de la educación superior aportando los recursos temporales que permitan realizar inversiones en infraestructura. (Departamento Nacional de Planeación, 2015)	Prestación de servicios de alojamientos para suplir la demanda que surge del aumento de cobertura de la educación superior.

Objetivos organizacionales	Objetivos estratégicos	Contribución del proyecto
<p>para asegurar el cumplimiento de sus prioridades y la articulación con visión de largo plazo.</p> <p>- Promover el desarrollo y el ordenamiento territorial, y la descentralización. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2014)</p>		
<p>Gobernación de Santander:</p> <p>- Lograr los objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), esto es, aumentar la esperanza de vida al nacer, seguridad social 100%, reducir la mortalidad infantil; lograr y mantener coberturas en educación preescolar, básica primaria y básica secundaria, llegar a 10.6 años en promedio de educación para personas entre 15 y 24 años; reducir la tasa de desempleo a 5% (hoy superior a 10%) y reducir el índice de pobreza a 15%. (Gobernación de Santander, 2012)</p>	<p>Reducir los índices de deserción en las zonas rurales, producidos por los ambientes escolares y la deficiente infraestructura de servicios. (Gobernación de Santander, 2012)</p>	<p>Garantizar la prestación de servicios complementarios para mejorar la calidad de vida a los estudiantes que se trasladan de y hacia la región.</p>
<p>Universidad Industrial de Santander:</p> <p>- Formar profesionales e</p>	<p>Fortalecer la relación de las funciones misionales de la universidad en la</p>	<p>Construcción y dotación de residencias universitarias y servicios</p>

Objetivos organizacionales	Objetivos estratégicos	Contribución del proyecto
investigadores sobre una base científica, ética y humanística, que les permita desarrollar conciencia crítica y criterios personales, para actuar responsablemente ante la sociedad, y para aportar su concurso frente a los requerimientos y tendencias del mundo contemporáneo, especialmente en lo que tenga que ver con los problemas y en el desarrollo regional y nacional. (Universidad Industrial de Santander, 2007)	región, aumentando el número de programas de pregrado en las sedes regionales. (Universidad Industrial de Santander, 2007)	complementarios para satisfacer las necesidades originadas por el crecimiento de la población universitaria generada por los nuevos programas de pregrado.

Fuente: Autores.

1.4 Matriz DOFA

A través de la matriz DOFA, mostrada en la Tabla 4, se busca establecer las estrategias que permitan gestionar efectivamente las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas del proyecto.

Tabla 4 Matriz DOFA.

J. M. Pájara

EMPRESA O PROYECTO
(Internas)

ENTORNO SECTOR (Externas)	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> Beneficios tributarios otorgados por el gobierno La inexistencia de competencia formal en el mercado. La política de aumento de cobertura planteada por la UIS. El reconocimiento de la UIS como una de las mejores universidades del país, atrae un mayor número de estudiantes de la región. Beneficio otorgado por el Ministerio de Educación: "Ser piloto" 	<p>ESTRATEGIA TO</p> <ul style="list-style-type: none"> Al aprovechar los beneficios tributarios se cuenta con mayores recursos para invertir en más y mejores servicios. La Universidad Industrial de Santander se encuentra acreditada en alta calidad, por lo tanto es una opción para los estudiantes beneficiarios de ser piloto. 	<p>ESTRATEGIA DO</p> <ul style="list-style-type: none"> Descartamiento en el manejo de la operación. Que el origen de la demanda este enfocada a un solo tipo de beneficiario. Que la rentabilidad se vea amenazada por una incertidumbre en
<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> Que durante la operación se cree un foco de disciplina. La existencia de un producto sustituto de menor costo. Desplazamiento de la población en edad escolar hacia el mercado de trabajo. Que no se cuente con los recursos requeridos para la inversión de nueva infraestructura educativa debido a la caída de la economía. 	<p>ESTRATEGIA FA</p> <ul style="list-style-type: none"> Desarrollar campañas fomentando la práctica de los buenos valores y la convivencia Ofrecer un paquete integral de servicios complementarios enfocados a la comunidad universitaria. 	<p>ESTRATEGIA DA</p> <ul style="list-style-type: none"> Desarrollar programas de estudio y trabajo dentro de las instalaciones de las residencias. Captar una nueva clase de usuarios diversificando en la prestación del servicio en períodos no académicos.

1.5 Hallazgos, conclusiones y recomendaciones

1.5.1 Hallazgos

- La zona carece de la prestación de servicios de alojamiento para estudiantes universitarios, es decir no hay presencia de competidores en la industria, pero existen productos sustitutos reflejados en servicios informales prestados por la comunidad en las habitaciones de las casas de familia.
- En la región existe la presencia de servicios de alojamiento de carácter turístico, los cuales no son los adecuados para la comunidad universitaria desde el punto de vista económico y desde el tipo de servicio ofrecidos.
- Desde el gobierno nacional hasta la UIS han enfocado sus objetivos estratégicos a la ampliación de la cobertura de la educación superior, generando más oportunidades de demanda para el proyecto.
- Existe desplazamiento de la población en edad escolar hacia el mercado de trabajo, causando deserción estudiantil que afectaría la demanda de nuestro negocio.
- Se encuentra que a través del año existen periodos académicos y no académicos que inciden directamente en la ocupación del producto del proyecto.

1.5.2 Conclusiones

- Al analizar el entorno y el sector de la industria hotelera existente en la región, se observa que están dadas las condiciones para que la probabilidad de éxito del proyecto sea alta.
- En la medida que el proyecto consolide la prestación del servicio integral propuesto, como novedoso y de buena calidad, capturarán y fidelizarán un mayor número de clientes.
- Para contrarrestar las afectaciones de la baja ocupación en los periodos no académicos debe diversificarse en el servicio propuesto.

1.5.3 Recomendaciones

- Analizar la posibilidad de un nuevo mercado objetivo para las temporadas de vacaciones de los estudiantes de pre grado de la Universidad Industrial de Santander.

Recomendación?

- Estudiar la posibilidad de plantear el desarrollo de proyectos similares en otras regiones del país, que han sido objeto de inversiones para la ampliación de la cobertura de la educación superior.

① Generalidades vs 30 manuscritos Ej: pg 32
Mejorar : puntuación

precisísimas
alcance de algunos parrafos

filas.
ilustraciones - relacion ^{Ej: pg 27} texto - Tablas

Adoptar simplificaciones:
(Glosario)

vis
7 veces repetir tantas
veces a lo largo del
Informe

Palabras, introducción a temas
especiales e importantes, antes
de lo expuesto (Ej: pg 17)

Terminología (Ej: pg 20)

Titulos circunscritos página

Ej: pg 22, 33; etc
34; 37

Integralidad en el abordaje de
temas esenciales

Ej: MK; pg. 26

② Aspecto Especial

Est. Menudo

Integralidad
de los temas
esenciales

- DD
- OF
- precis (conts)
- Comercialización - Publicidad
- Competitividad

Mejora significativamente
parte introductoria (aplica
a otros estudios, allante).
información - análisis - metodologías
Estimativos - Psicosociales
Supuestos

2 ESTUDIOS DE MERCADO, OFERTA Y DEMANDA

Los estudios de mercado, oferta y demanda consisten en la identificación y análisis de los factores que influyen en el comportamiento del mercado en el cual se desarrollará el proyecto, para el caso puntual del complejo habitacional universitario, se identificará la oferta actual de servicios de alojamiento en el municipio de El Socorro, para esto se realiza en primera instancia, un sondeo telefónico a hoteles, hostales y a hospedajes en viviendas familiares; para el caso de la demanda se busca caracterizarla a través de un sondeo en campo mediante la aplicación de una herramienta (encuesta) a un pequeño grupo de la población objetivo, que son los estudiantes de pregrado de la Universidad Industrial de Santander.

2.1 Oferta

Se refleja la disposición que se tiene de ofrecer bienes o servicios a cambio de un pago o reconocimiento expresado en un precio.

2.1.1 Estructura del mercado

Debido a que en la región no se encuentra una empresa destinada a la prestación de servicio de alojamiento universitario, se clasifica la estructura del mercado desde el punto de vista de la oferta como una competencia monopolística.

2.1.2 Productos similares, sustitutos y/o complementarios

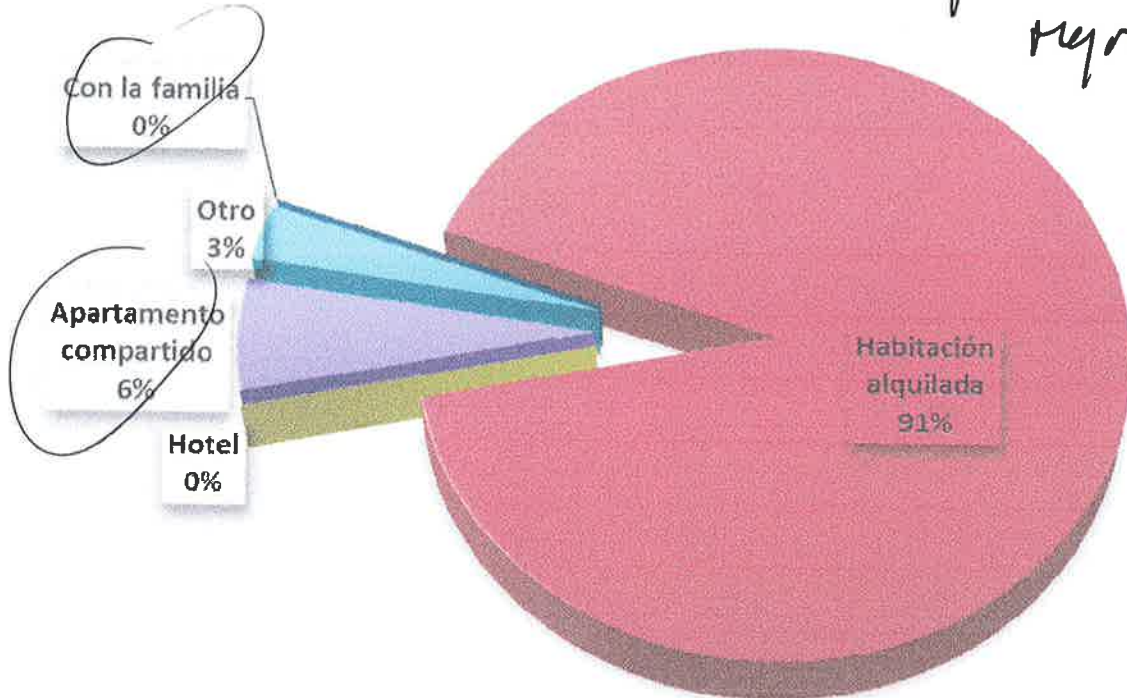
El servicio ofrecido de residencias universitarias actualmente no se presta en el municipio de El Socorro (Santander), sin embargo la demanda de dicho servicio ha sido cubierta por los hoteles, hostales, alquiler de casas y viviendas familiares que han encontrado una oportunidad de negocio ante el déficit de la oferta.

A través del sondeo realizado se evidenció, como se observa en la Figura 1, que actualmente la mayor parte de los estudiantes se alojan en viviendas familiares y en un menor porcentaje en apartamentos o casas alquiladas entre varios estudiantes.

Figura 1 Vivienda actual de los encuestados

*Confuso
mejor.*

?



"Aunque"

Fuente: Autores

Tal y como se observa en la Tabla 5 y la

Tabla 6, actualmente el municipio de El Socorro cuenta con 25 hoteles y hostales algunos de los cuales prestan hospedaje por mensualidades o fines de semana.

"Correlación" de este tipo de información con lo del proyecto?

Tabla 5 Listado de hoteles El Socorro

UND	HOTEL U HOSPEDAJE	TELEFONO	PRESTA SERVICIO POR MENSUALIDAD	OBSERVACIONES	No. Habitaciones	No. Camas	\$/Noche	\$/Mes
1	Plaza Real	(037) 7 29 64 98 320 8 52 76 42	no	Alquiler de habitaciones para estudiantes de posgrado Universidad libre en las fines de semana	32	51	\$25,000/ \$35,000	N.A.
2	Nuevo Venecia	(037) 7 27 26 41	no	Se tienen las habitaciones reservadas para clientes fijos.	15	40	\$25,000/ \$35,000	N.A.
3	Colonial	(037) 7 27 28 42	no	No hay habitaciones disponibles	20	40	sin información	N.A.
4	Konfort	(037) 7 27 55 39	s	La totalidad de las habitaciones estan alquiladas	14	25	\$ 30,000	S.I.
5	Feminaya	(037) 7 27 27 04 318 6 05 50 98	no	Incluye baño, ventilador y tv	13	35	\$ 20,000	N.A.
6	Casana Real	(037) 7 27 36 33	s	Incluye habitación y parqueadero	17	38	\$ 35,000	\$ 775,000
7	Saravita	(037) 7 27 22 88	s	Solo incluye habitación	15	30	\$ 25,000	\$ 450,000
8	Rosy Maria Tereza	(037) 7 27 22 69	no	Solo incluye habitación	5	7	\$ 25,000	N.A.
9	Manuela Belfran	(037) 7 27 24 71 318 5 70 36 56	no	Se tiene convenio con la Universidad libre	21	36	\$ 35,000	N.A.
10	Tamacara	(037) 7 27 35 15	no	Servicio vacacional	35	56	S.I.	N.A.
11	Vigia del Parque	(037) 7 27 29 75	no	No se recibio respuesta telefónica.	S.I.	S.I.	S.I.	N.A.
12	La Serrana Hotel Spa	(037) 7 27 33 28 314 2 37 70 12	no	S.I.	4	10	S.I.	N.A.
13	Turipaca	312 3 83 99 50	no	S.I.	7	7	S.I.	N.A.

UND	HOTEL U HOSPEDAJE	TELEFONO	PRESTA SERVICIO POR MENSUALIDAD	OBSERVACIONES	No. Habitaciones	No. Camas	\$/Noche	\$/Mes
14	Rancho las Mercedes	7 27 26 90 - 317 8 95 04 23	N.A	Aljamiento en cabañas y zona de camping	S.I.	S.I.	S.I.	S.I.
15	Oclay cultura	320 2 02 79 34 - 315 7 97 34 48 - 312 5 57 54 27 - 315 3 72 90 64	N.A	Aljamiento en cabañas y zona de camping	S.I.	S.I.	Zona camping \$25.000 Cabañas	S.I.
16	Collma	314 3 03 72 99	S.I.	No se obtuvo respuesta telefónica	6	9	S.I.	S.I.
17	Teheran	(037) 7 29 63 01 315 3 79 91 30	S.I.	No se obtuvo respuesta telefónica	6	8	S.I.	S.I.
18	Chiquinquira Socorro	(37) 7 27 75 95 311 5 24 00 00	S.I.	No se obtuvo respuesta telefónica	9	18	S.I.	S.I.
19	Avenida Plaza	(37) 7 27 54 94 315 6 76 51 07	S.I.	No se obtuvo respuesta telefónica	5	8	S.I.	S.I.
20	El Cacique Comunero	(37) 7 27 54 47 317 6 79 43 31	S.I.	No se obtuvo respuesta telefónica	9	9	S.I.	S.I.
21	Comunero Las Acacias	313 8 28 95 06	S.I.	No se obtuvo respuesta telefónica	15	20	S.I.	S.I.
22	La Posada de don Cris	(37) 7 27 27 05 310 6 07 02 39	S.I.	No se obtuvo respuesta telefónica	8	17	S.I.	S.I.
23	El Porvenir Socarrano	318 6 16 26 04	S.I.	No se obtuvo respuesta telefónica	6	10	S.I.	S.I.
24	La Olas los Comuneros	313 7 43 48 61	S.I.	Hospedaje de carretera	44	71	S.I.	S.I.
25	Parador Puerta del Sol Berfin	321 3 87 04 64	S.I.	Hospedaje de carretera	14	19	S.I.	S.I.

Con convenciones
S.I. Sin Información
N.A No Aplica

Fuente: Autores

Tabla 6 Hospedaje en viviendas

UND	FUENTE	TELEFONO	OBSERVACIONES	No. Habitaciones	No. Camas	\$/Mes habitacion	\$/Mes apto
1	www.casas.com.co	S.I.	Se arrienda cuartos para estudiantes en excelentes condiciones con baño privado, wifi, servicio de lavandería y cuarto de estudio	S.I.	S.I.	S.I.	N.A.
2	www.clasifimas.com	301 6 60 33 23	Se arriendan habitaciones, amobladas con wifi, incluyen alimentación	2	2	\$ 420,000	N.A.
3	www.clasifimas.com	S.I.	A dos cuadras de la UIS arriendo apartamento 1er piso 5 habitaciones 3 baños, todo con closet cocina en madera y acero	5	5	S.I.	\$6.200.000
4	www.casasmitula.com.co	S.I.	Se arrienda habitación cerca a la UIS. Habitaciones independientes, amobladas, con baño compartido dentro de la casa a \$135.000 (3 disponibles) y habitaciones con salida independiente y baño...	3	3	\$ 135.000	N.A.
5	www.clasifimas.com	S.I.	Se arrienda habitaciones con baño privado, lavado de ropa, internet y alimentación completa cerca de la UIS y la Libre	3	3	\$ 500,000	N.A.

UND	FUENTE	TELEFONO	OBSERVACIONES	No. Habitaciones	No. Camas	S/Mes habitacion	S/Mes apto
6	www.casosmitula.com.co	312 4 05 88 55	Ariendo habitación para estudiante mujer sola, cerca de la UIS y de la U. Libre.	1	1	\$ 200,000	N.A
7	www.colcoctubija.com/casosdehabitacion.html	S.I	Habitaciones con servicio de alimentación, cama semidoble o sencilla baño privado, mesa de noche, closet, televisor, wifi, lavadora y nevera, ubicado pasos abajo de la UIS	S.I	S.I	S.I	N.A
8	www.casosmitula.com.co	318 2 96 43 26	Cuartos 4 Tipos: Casas, disponibles cupos en lindísima casa en el Socorro, a media cuadra de la UIS, amplias habitaciones amobladas para estudiar, zona para estudiar, sala de tv, internet wi-fi, zona de lavandería y planchado, zona BBQ, alimentación	4	4/5	\$ 200,000	N.A
9	http://soccorro.ck.com.co/	316 6 88 00 54 301 7 35 44 36	Se arriendan habitaciones y cupos universitarios con o sin alimentación en el Socorro	S.I	S.I	S.I	N.A
10	http://soccorro.ck.com.co/	317 6 43 14 40	Se arrienda habitación para estudiante a solo 3 cuadras de la UIS amoblada como mesa armario con alimentación ambiente familiar informes Sra. Carmen Lilia	S.I.	S.I.	S.I	N.A

Convenciones

S.I. Sin Información
N.A No Aplica

Fuente: Autores

Para la oferta de alojamiento informal, según el censo de hogares DANE 2010 para el municipio de El Socorro (Santander), se establece, como se ve en la Figura 2, que el número total de viviendas es de cinco mil quinientos cuarenta y seis (5.546) en la cabecera municipal, de este total, como se observa en la Figura 3 el 51.1% tienen 3 o menos habitantes, lo que hace suponer que se tendría un espacio adicional, esto les permitiría aprovechar una oportunidad de negocio, por lo tanto se establece como supuesto que una posible oferta estaría dada por dos mil ochocientos treinta y cuatro (2.834) viviendas (ya que no se halló otra fuente confiable de información debido a que es una oferta informal y no está debidamente registrada por ninguna entidad y cualquier supuesto adicional utilizado no tendrá un soporte).

Figura 2 Número de hogares 2010

Hogares Y Personas Por Vivienda-NBI (Censo De Hogares DANE 2010)

Viviendas, Hogares y Personas				
Área	Viviendas Censo	Hogares General	Personas 2005	Proyección Población 2010
Cabecera	5.546	6.045	22.817	24.158
Resto	1.320	1.372	5.951	5.682
Total	6.866	7.417	28.758	29.840

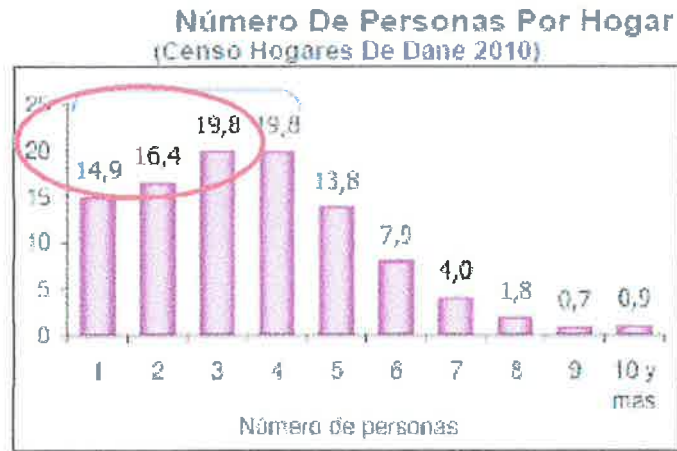
Personas en NBI (30 Junio 2010)		
Área	Prop (%)	Cve (%)
Cabecera	9,46	8,98
Resto	34,75	6,65
Total	15,07	5,54

(*) El guión (--) significa que al 100% de las personas se le aplicó esta pregunta por tanto no tiene Cve.

Fuente: DANE

Figura 3 Número de personas por hogar

Hogares Según Número De Personas

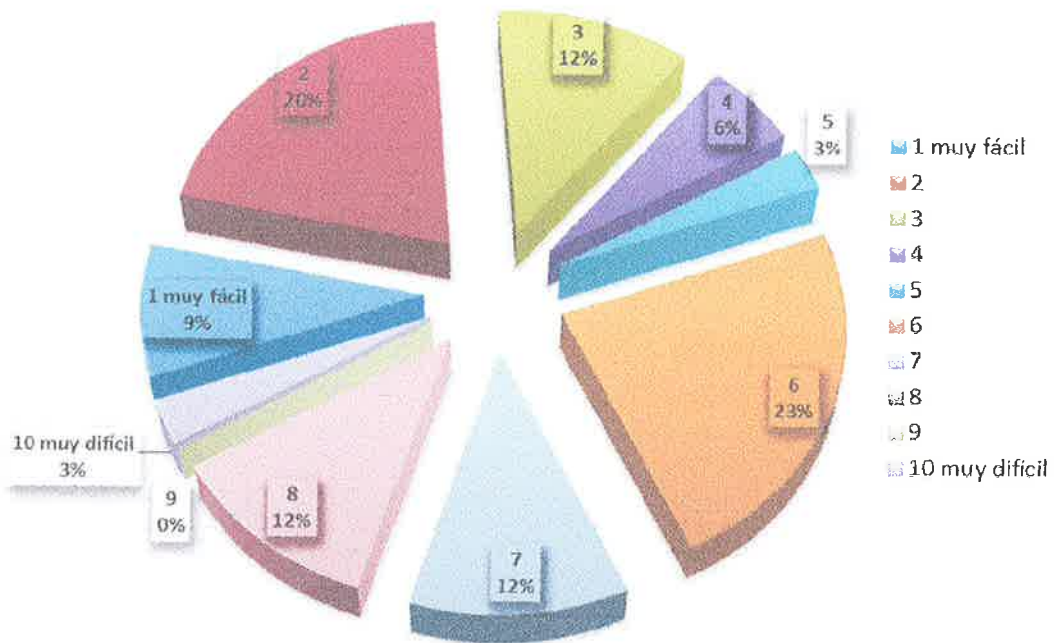


Aproximadamente el 70.8% de los hogares de Socorro tiene 4 o menos personas.

Fuente: DANE

Sin embargo el resultado del sondeo muestra que no existe una oferta tan amplia para la consecución de vivienda ya que aproximadamente el 47 % de los encuestados manifestó alguna dificultad para la consecución de vivienda, tal y como se evidencia en la Figura 4.

Figura 4 Oportunidad de consecución de alojamiento



Fuente: Autores

2.1.3 Localización respecto al área de consumo

Para el desarrollo del proyecto se cuenta con un lote localizado dentro del casco urbano del municipio, cercano a la sede de la Universidad Industrial de Santander, tal como se observa en la Figura 5.

Figura 5 Localización del proyecto



no se ilustra
bomoso



Fuente: Autores

2.1.4 Estrategia de comercialización (6p) de la oferta actual

Los estudios de mercado se basan en técnicas que determinan el máximo beneficio en la venta de un producto, mediante estas técnicas se podrá determinar a qué tipo de público le interesa el producto. La principal función de los métodos de mercado es la satisfacción del cliente ya sea potencial o actual, a través de la cual se pretende diseñar el producto, establecer el precio, escoger los medios de distribución y las técnicas de comunicación más especializadas. Para el caso del proyecto se realizó un sondeo entre los estudiantes de pregrado de la Universidad Industrial de Santander, en el cual se recogieron datos fundamentales para determinar las características de la oferta actual, las características deseadas y el rango de valor.

2.1.4.1 Personas

Se identifica como población objetivo del proyecto los estudiantes de pregrado de la Universidad Industrial de Santander.

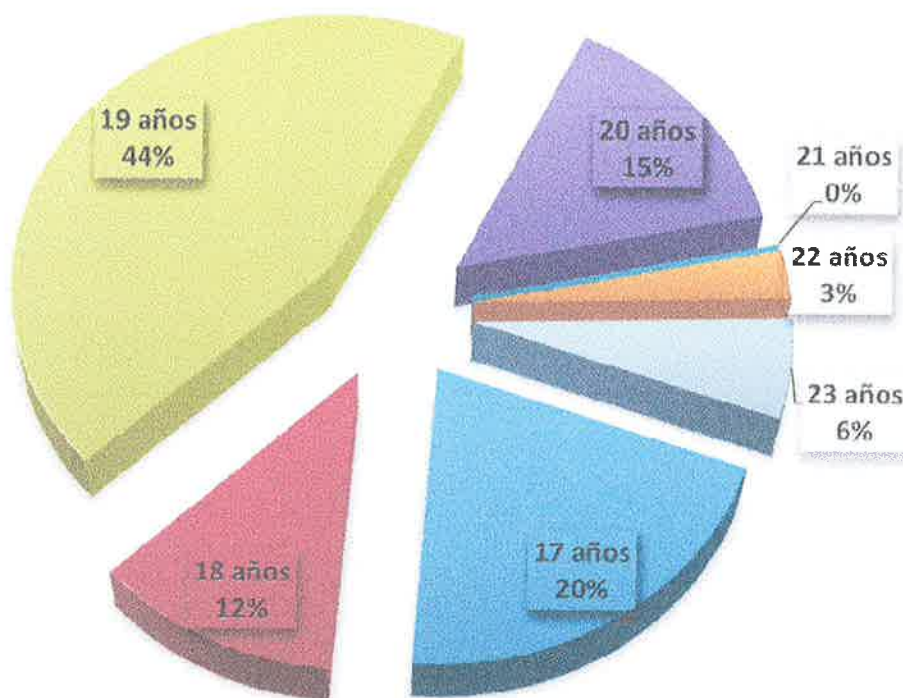
Los estudiantes universitarios que se trasladan al municipio de El Socorro para cursar el ciclo básico de su pregrado ofrecido por la Universidad Industrial de Santander, son hombres y mujeres adolescentes en una edad promedio de 16 a 20 años, que dependen económicamente de su núcleo familiar, para este segmento de la población deben suplirse necesidades de interés tecnológico y

comunicaciones, interés en mantener el estereotipo de belleza y el interés por desarrollar su carrera profesional.

Al realizar el análisis de los intereses de la población objetivo a la cual se le prestará el servicio, como estrategia comercial es posible determinar qué producto satisfará las necesidades en servicios con la integración e innovación de los mismos en la región.

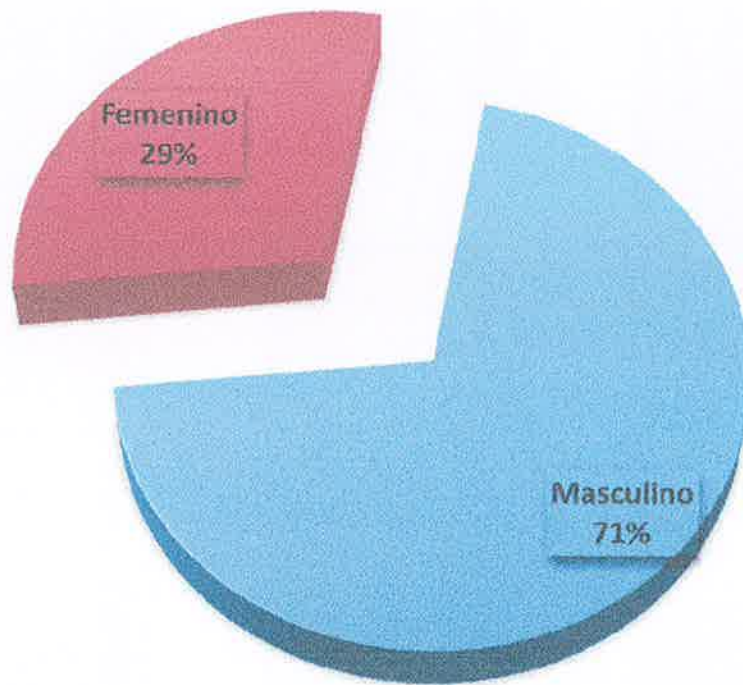
Del sondeo realizado en campo se obtuvieron los siguientes resultados respecto a las personas que conforman el mercado objetivo:

Figura 6 Rango de edad delos encuestados



Fuente: Autores

Figura 7 Género de los encuestados



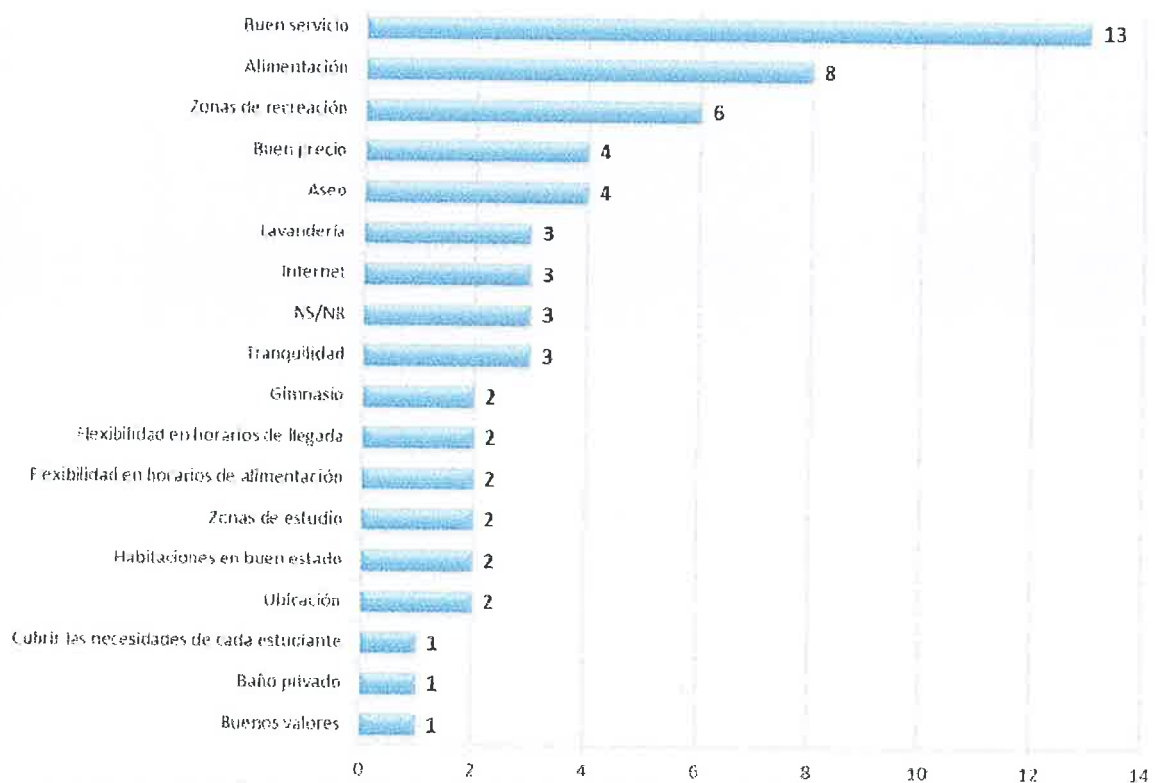
Fuente: Autores

2.1.4.2 Producto

La definición del producto parte de los resultados obtenidos en el sondeo, donde se recogieron las preferencias de los estudiantes sobre cuales servicios tangibles e intangibles desearían obtener. Los resultados de esto se pueden observar en la Figura 8, de donde se concluye que el buen servicio y la alimentación son los productos de mayor preferencia y a los cuales debe enfocarse el diseño del proyecto, también presentan relevancia servicios como las zonas de recreación, la relación costo / beneficio, el servicio de aseo y la lavandería.

Figura 8 Producto deseado





Fuente: Autores

Producto Tangible

Partiendo de las preferencias definidas en el sondeo, se diseñará una edificación construida en sistema tradicional de 3 pisos; la primera planta estará compuesta por áreas de servicio dentro de las que se incluyen salas de estudio y juego, gimnasio, restaurante, cocina industrial, lavandería, recepción, administración, y parqueadero; en la segunda y tercera planta se localizarán las habitaciones con baño privado. Su diseño está basado en características modernas, otorgando un sentido al espacio y el recorrido, con el uso del agua como conector, con espacios abiertos e iluminados en los que se aprecian los materiales estructurales (concreto, fachadas en ladrillo a la vista y madera) desde el exterior destacando particularidades ambientales.

Producto Intangible

Se ofrecerá un servicio integral de alta calidad solucionando necesidades básicas complementarias al alojamiento del estudiante, se buscará que todo el personal vinculado a la prestación del servicio esté enfocado en proporcionar un ambiente

familiar a todos los estudiantes y de igual forma se contará con servicio de internet wifi en todas las áreas.

Con una edificación de estas características y con la integración de estos servicios se logra en la región, la innovación en la prestación del servicio, atrayendo y fidelizando al usuario como estrategia comercial para el producto.

2.1.4.3 Precio (precio promedio de la competencia)

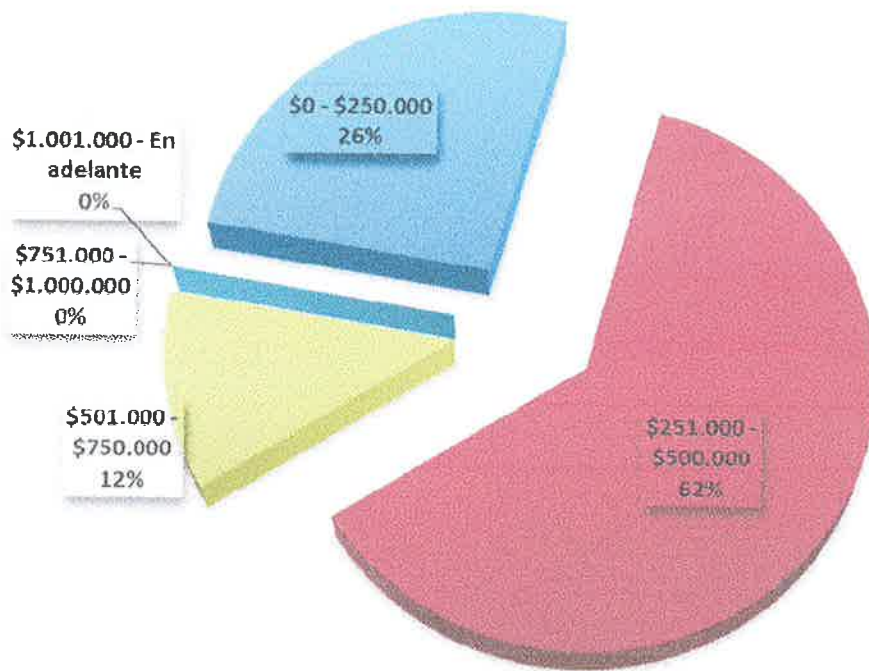
Con base en el sondeo telefónico realizado, se evidenció que actualmente en la región los hoteles prestan el servicio de alojamiento mensual por un valor aproximado de setecientos setenta y cinco mil pesos (\$775.000) el cual solo incluye el servicio de alojamiento y parqueadero, del sondeo posteriormente realizado en la zona en el cual se aplicaron treinta y cuatro (34) encuestas a estudiantes de pregrado de la Universidad Industrial de Santander se obtienen los resultados mostrados en la Figura 9 en donde se observa el valor que actualmente están pagando los estudiantes por el servicio de alojamiento y algunos servicios complementarios, los cuales se pueden apreciar en la Figura 10.

Se estableció una relación entre los dos conjuntos de datos, de lo cual se pudo determinar el valor pagado acorde a los servicios recibidos, esto se puede observar en la Tabla 7, de donde concluimos que los servicios más representativos para cánones en un rango entre \$0 y \$250.000, el 100 % de los estudiantes obtienen internet wifi, el 33 % baño privado y el 22 % lavandería y sala de estudio; para cánones en un rango entre \$251.000 y \$500.000 el 100 % de los estudiantes obtienen internet wifi, el 95 % desayuno y almuerzo, el 90 % cena, el 66% lavandería y el 33 % habitación amoblada y finalmente para cánones en un rango entre \$501.000 y \$750.000 el 75 % alimentación completa, baño privado e internet wifi, el 50% lavandería y sala de estudio, y el 25% habitación amoblada. De lo anterior se puede concluir que tanto para los hoteles, como para las viviendas familiares el valor máximo que se está pagando actualmente por los usuarios es de \$775.000, por lo tanto el precio que se establezca deberá estar sujeto a la calidad y a la cantidad de los servicios prestados.

Pagos muy largos

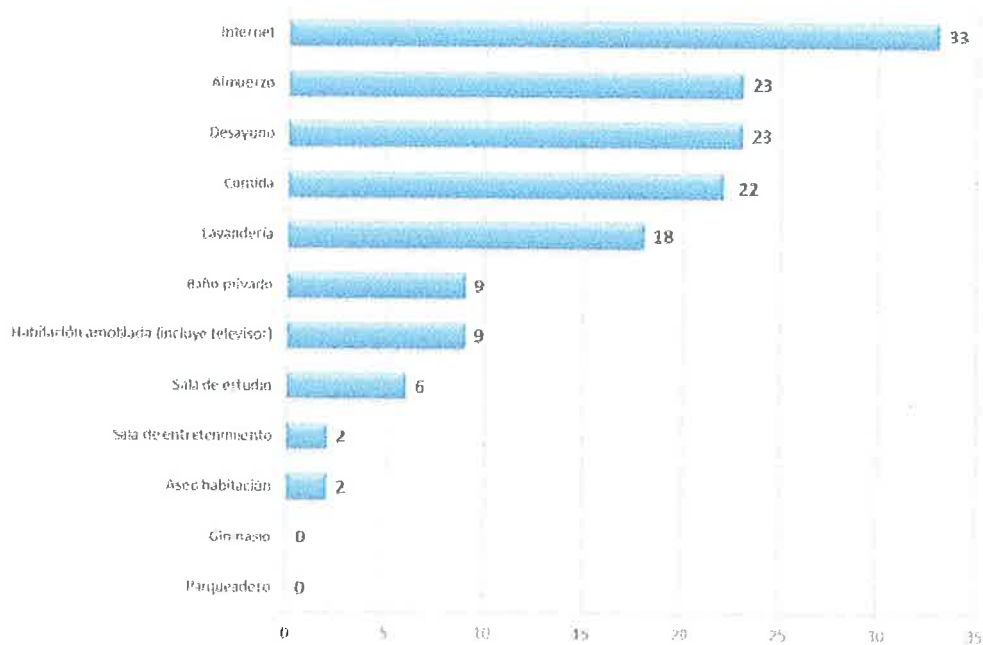
Figura 9 Precio actual





Fuente: Autores

Figura 10 Servicios complementarios actuales



Fuente: Autores.

Tabla 7 Relación valor pagado vs servicios recibidos

	\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
Habitación amoblada (incluye televisor)	11.11%	33.33%	25.00%	0.00%	0.00%
Baño privado	33.33%	14.29%	75.00%	0.00%	0.00%
Aseo habitación	11.11%	4.76%	0.00%	0.00%	0.00%
Desayuno	0.00%	95.24%	75.00%	0.00%	0.00%
Almuerzo	0.00%	95.24%	75.00%	0.00%	0.00%
Comida	0.00%	90.48%	75.00%	0.00%	0.00%
Lavandería	22.22%	66.67%	50.00%	0.00%	0.00%
Internet	100.00%	100.00%	75.00%	0.00%	0.00%
Parqueadero	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Gimnasio	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Sala de estudio	22.22%	9.52%	50.00%	0.00%	0.00%
Sala de entretenimiento	11.11%	4.76%	0.00%	0.00%	0.00%

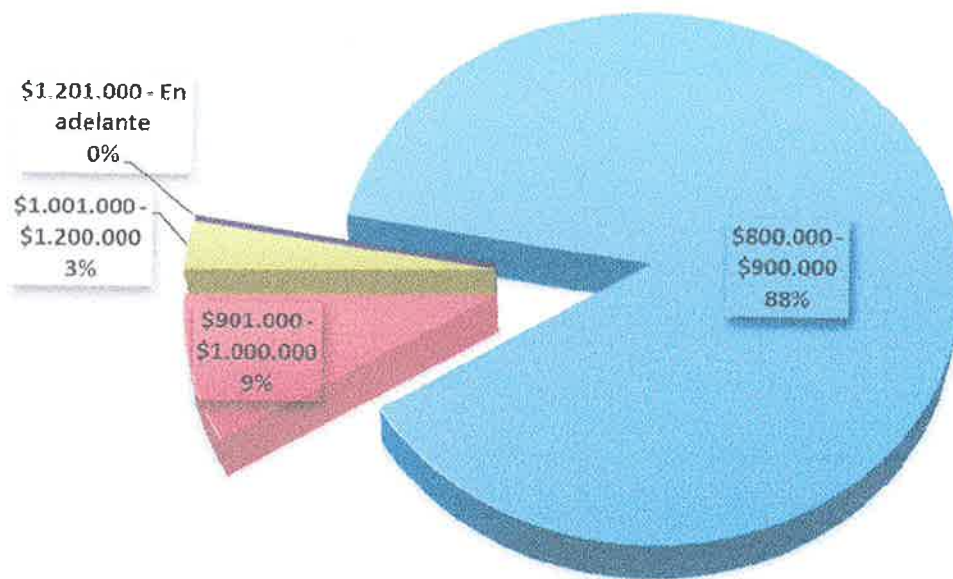
Fuente: Autores

Finalmente, dentro del sondeo se pregunta cuál sería el valor que estarían dispuestos a pagar los estudiantes en caso de contar con la totalidad de los servicios descritos a continuación:

- Habitación amoblada incluye televisor
- Baño privado
- Aseo habitación
- Desayuno
- Almuerzo
- Comida
- Lavandería
- Internet
- Parqueadero
- Gimnasio
- Sala de estudio
- Sala de entretenimiento

Los resultados se observan en la Figura 11, de lo cual se concluye que el valor máximo que estarían dispuestos a pagar se encuentra en el rango entre \$800.000 y \$900.000.

Figura 11 Valor que están dispuestos a pagar



Fuente: Autores

2.1.4.4 Plaza (distribución)

Para la comercialización del producto se ha definido un esquema multicanal, el primero muestra una relación para el proyecto, con un punto de partida de la comercialización del producto del proyecto que es el prestador del servicio y con un punto final que es el estudiante, de tal forma que se maneja un canal directo y el segundo, el uso de un intermediario o agente que facilita la venta del producto representado como miembro del canal (canal agente / *broker*) en figura de las inmobiliarias del municipio con una estrategia a nivel Intensivo.

2.1.4.5 Publicidad

El manejo de la publicidad para promocionar el producto se va a realizar bajo la estrategia ATL², enfocada principalmente a través de la tecnología (internet) como respuesta al común denominador de los intereses de las "personas" a las que va dirigida la campaña; adicionalmente en las fechas de inscripciones e inicios de semestre, se entregarán volantes, buscando contacto directo entre el productor y el usuario; así mismo, se solicitará a las oficinas de bienestar de las universidades, la posibilidad de ser incluidos en la base de datos de prestadores de servicio de hospedaje especializado.

² ATL *Above the line*

Para la utilización del medio masivo de comunicación por Internet, se desarrollarán dos medios, uno por posicionamiento orgánico que consiste en ser catalogado como una de las páginas web más visitadas sin costo alguno, generando en el buscador la tendencia a ser la primera opción de búsqueda para el servicio; y el otro por *advertising words* (Ad Words) que consiste en el pago de un servicio mensual que permite figurar como una primera opción en procesos de búsqueda de temas relacionados con el servicio en el buscador Google.

2.1.4.6 Promoción

Como estrategia de comercialización, se ofrecerá según los canales de distribución descuentos en la tarifa mensual para la relación directa entre el productor y el usuario, basados en la vigencia del contrato de alquiler, y para la relación presentada entre intermediario o agente y productor, se establecerán comisiones basadas en los contratos que garanticen una mayor vigencia, adicionalmente con el objeto de garantizar alcanzar el punto de equilibrio en el inicio de la operación se ofrecerá como valor de promoción el 5% del valor de la habitación mensual por cada semestre a las primeras 25 unidades habitacionales (camas) alquiladas.

A la fecha no hay promoción en el servicio por parte de productores que actualmente lo ofrecen.

2.2 Demanda

2.2.1 Estructura del mercado

Competencia perfecta

La demanda está basada en la población estudiantil universitaria flotante, que cada semestre inicia su periodo académico, que acorde al informe del año 2014 de la Universidad Industrial de Santander (Universidad Industrial de Santander, 2015) asciende a un número 795 estudiantes desarrollando su ciclo básico, provenientes de las regiones que se describen a continuación en la Tabla 8.

Tabla 8 Origen de los estudiantes

Región	Cantidad	%
Centro Oriente	201	25.28%
Bogotá	6	0.75%
Boyacá	107	13.46%
Cundinamarca	53	6.67%
Huila	3	0.38%
Norte de Santander	29	3.65%
Tolima	3	0.38%
Santander	491	61.76%
Costa Atlántica	48	6.04%
Atlántico	6	0.75%
Bolívar	2	0.25%
Cesar	15	1.89%
Guajira	7	0.88%
Magdalena	11	1.38%
Sucre	7	0.88%

Región	Cantidad	%
Occidente	16	2.01%
Antioquia	4	0.50%
Caldas	1	0.13%
Valle del Cauca	11	1.38%
Orinoquía	29	3.65%
Arauca	5	0.63%
Casanare	12	1.51%
Meta	12	1.51%
Amazonia	7	0.88%
Caqueta	3	0.38%
Putumayo	4	0.50%
Otros países	3	0.38%
Canadá	2	0.25%
Panamá	1	0.13%
TOTAL	795	100%

Fuente: (Universidad Industrial de Santander, 2015)

Para el 2014 se cuenta con dicho número de estudiantes, cifra que en la última década ha tenido un incremento representativo correspondiente al 44.7 %, tendencia que se evidencia en la Figura 12.

Figura 12 Estudiantes matriculados sede El Socorro 2003 – 2014



Fuente: (Universidad Industrial de Santander, 2015)



2.2.2 Fracción de la Demanda que atenderá el proyecto

Tomando en cuenta que la capacidad instalada de las residencias está dada por el área del terreno donde se desarrollará el proyecto y las normas urbanísticas del municipio de El Socorro, se puede establecer que el número de acomodaciones podría estar alrededor de 75 a 85 unidades, lo cual equivale entre el 9,43% al 10.69% de la demanda de hospedaje permanente.

2.2.3 Factores coyunturales

Se presenta la oportunidad de negocio dado que las entidades estatales, el municipio y las universidades, tienen interés en prestar una mayor cobertura para la educación superior, con oportunidades de empleo formal para ciudadanos de la región; adicionalmente se cuenta con los beneficios otorgados por el Gobierno Nacional para el desarrollo de infraestructura para el servicio de alojamiento, con su política de exención de impuestos que incentiva la inversión en el sector según sanción del decreto No. 2755 del 2003 en sus artículos 4to a 9no, por medio del cual se incentiva la exención de impuestos para infraestructura hotelera, eximiendo el impuesto de renta por 30 años y otorgando una tarifa preferencial del 10% del IVA.

Por otro lado, uno de los factores que inciden negativamente, es la capacidad económica para adquirir el servicio, se observa en la Tabla 9 que el 53.36% de la población matriculada en la sede de Bucaramanga, pertenecen a los estratos 1 y 2, lo que permite extrapolar este comportamiento a la sede de El Socorro, ya que no se cuenta con esta información para la sede en mención; se concluye entonces, que este factor puede incidir negativamente en la demanda. Adicionalmente un factor que incide positivamente, son los beneficios otorgados por el gobierno nacional a través del programa “Ser pilo paga” que ofrece subsidios para la manutención a los estudiantes que necesiten trasladarse de su región de origen.

Tabla 9 Distribución socioeconómica Universidad Industrial de Santander sede Bucaramanga

Estrato	%
1	13.71%
2	40.42%
3	29.93%
4	13.34%
5	0.80%
6	1.80%

Fuente: (Universidad Industrial de Santander, 2015)

2.2.4 Proyección de la demanda

El objetivo es determinar el número de estudiantes que se trasladan de las diferentes regiones del país para acceder a su estudio de pregrado en la Universidad Industrial de Santander (UIS) sede El Socorro. Tomando los datos publicados en el informe UIS en cifras 2014 (Universidad Industrial de Santander, 2015) para los años 2003 a 2014 y con la ayuda del *software* Minitab, se hacen las proyecciones del número total de estudiantes matriculados para los años 2015 a 2019 en todos los programas ofrecidos, utilizando los métodos de tendencia lineal, promedio móvil, suavización exponencial simple, suavización exponencial doble y el método de Winters y posteriormente determinado cuál de ellos es el que más se ajusta al comportamiento de la demanda.

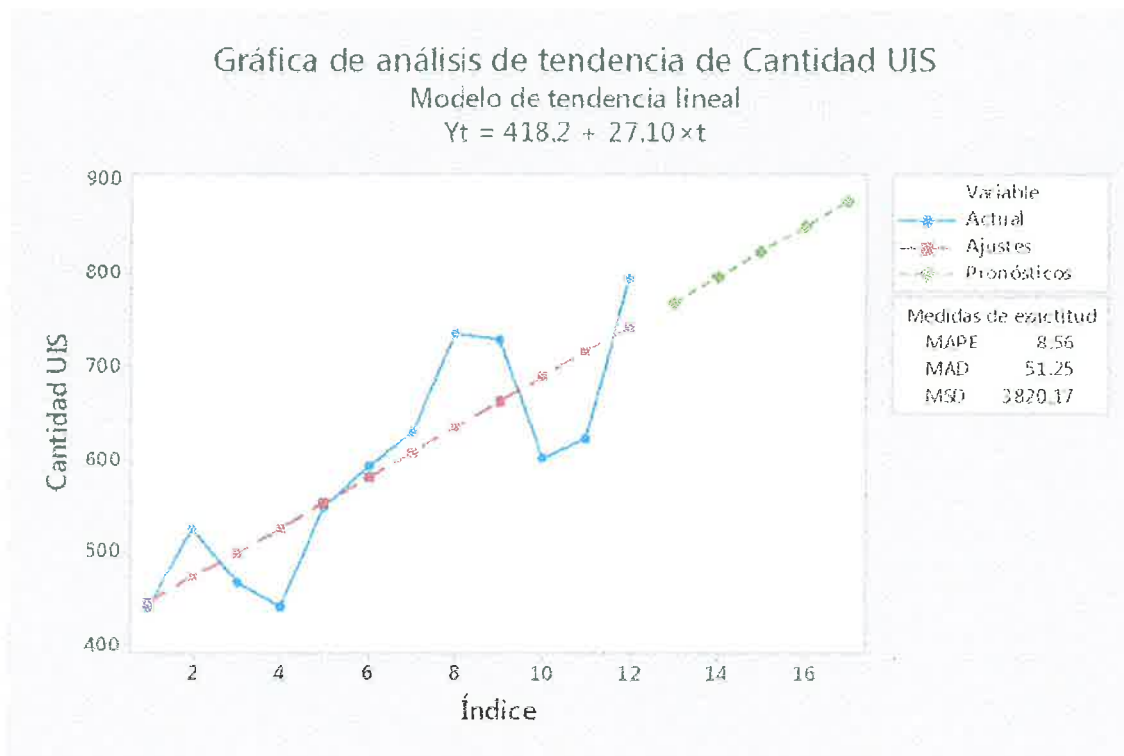
A continuación se muestran los resultados obtenidos con cada uno de los métodos aplicados.

2.2.4.1 Proyección por el método de tendencia lineal

En la Figura 13 y en la Figura 14 se observa el resultado del pronóstico del número de estudiantes matriculados en la sede de El Socorro, usando el método de tendencia lineal en el cual se considera un aumento constante en la proyección.

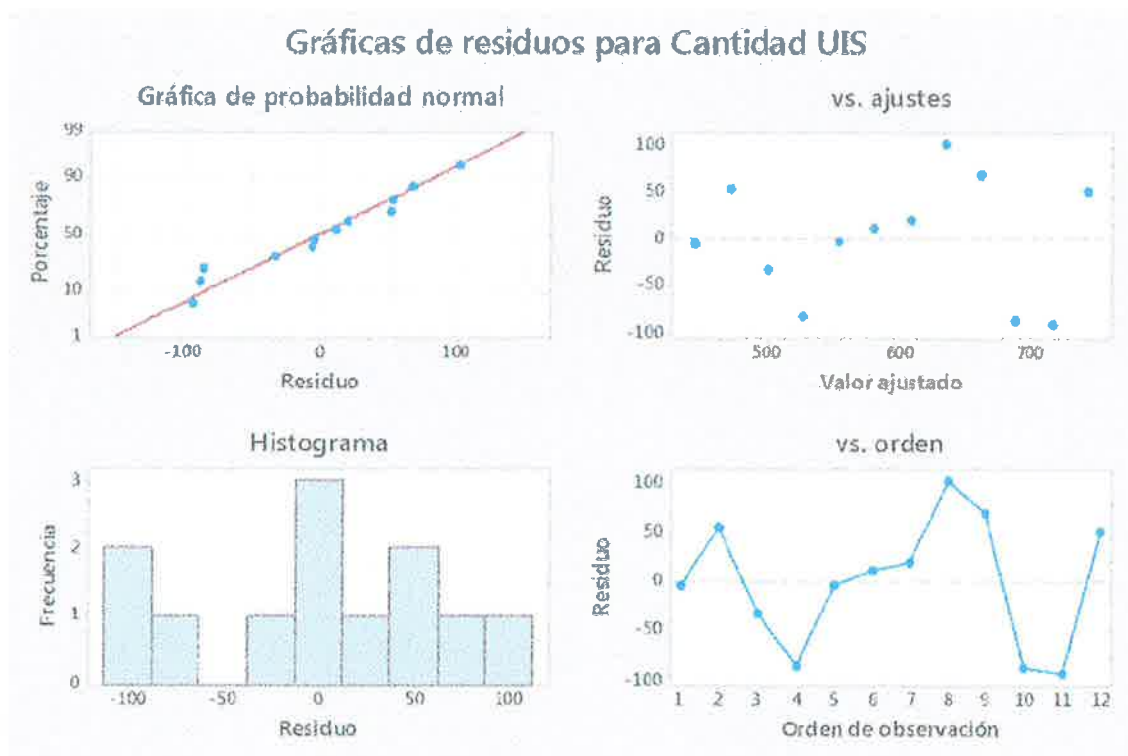
Figura 13 Análisis de tendencia lineal

¿por qué?
argumento



Fuente: Autores

Figura 14 Análisis de residuos método de tendencia lineal



Fuente: Autores

Análisis de resultados del método de tendencia lineal

Longitud: 12

Número de valores faltantes: 0

Ecuación de tendencia ajustada: $Y_t = 418.2 + 27.10 \times t$

De los datos analizados se obtienen las siguientes medidas de exactitud:

- MAPE³: 8.56
- MAD⁴: 51.25
- MSD⁵: 3820.17

Partiendo de la ecuación de tendencia ajustada se obtienen los pronósticos mostrados en la Tabla 10 para el período 2015 – 2019.

Tabla 10 Pronóstico 2015 - 2019 por el método de tendencia lineal

³ MAPE Mean absolute percentage error.

⁴ MAD Mean absolute deviation.

⁵ MSD Mean signed deviation.

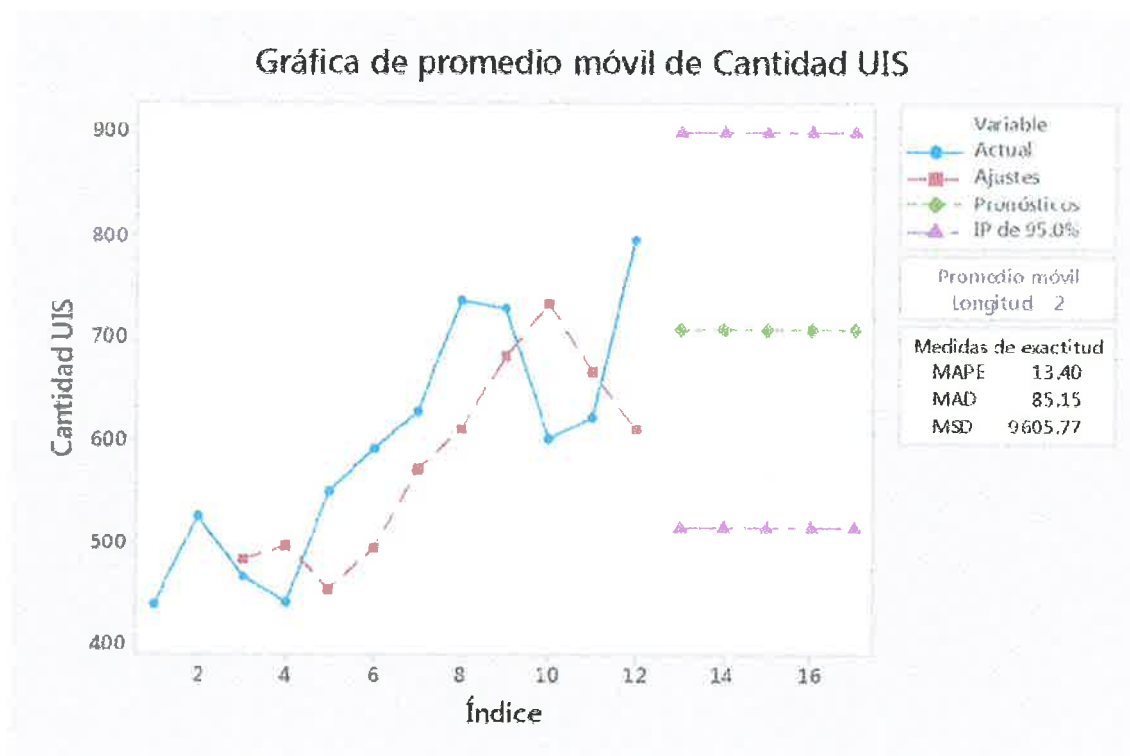
Período	Pronóstico
13 – 2015	770.515
14 – 2016	797.620
15 – 2017	824.725
16 – 2018	851.830
17 – 2019	878.935

Fuente: Autores

2.2.4.2 Proyección por el método de promedio móvil (longitud 2)

En la Figura 15 y Figura 16 se observa el resultado del pronóstico del número de estudiantes matriculados en la sede de El Socorro, usando el método de promedio móvil con una longitud de 2, en el cual se proyecta un valor constante el cual se sitúa entre los límites superior e inferior de un rango determinado.

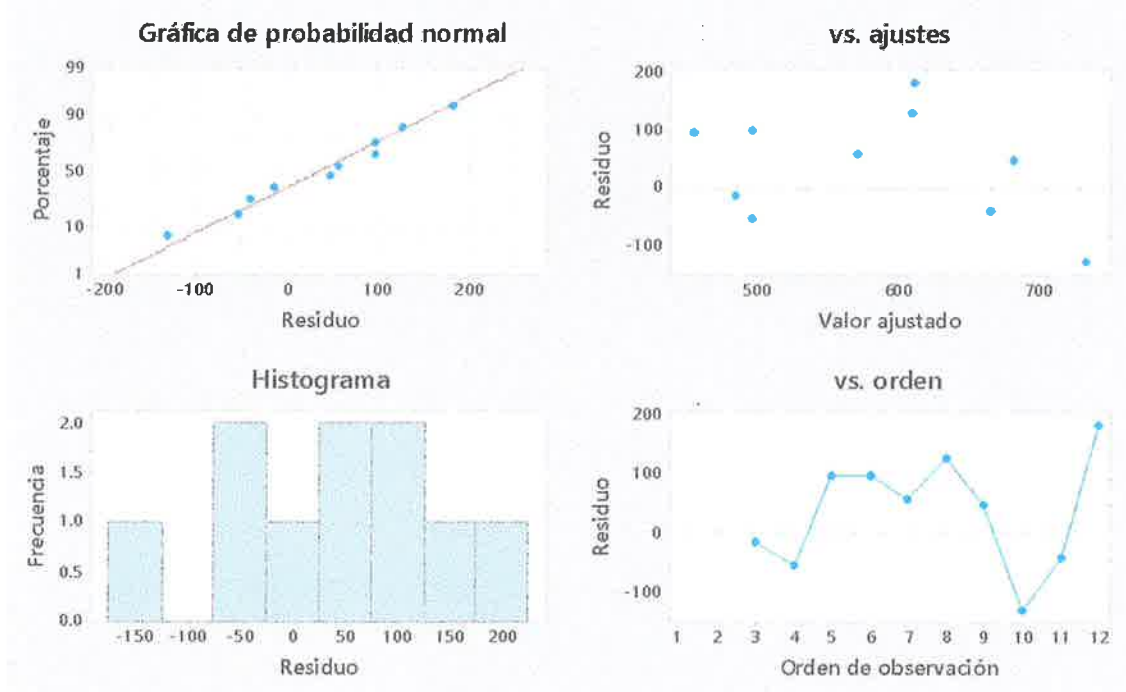
Figura 15 Análisis de promedio móvil (Longitud 2)



Fuente: Autores

Figura 16 Análisis de residuos método de promedio móvil (Longitud 2)

Gráficas de residuos para Cantidad UIS



Fuente: Autores

Análisis de tendencia con el método de promedio móvil (longitud 2)

Longitud: 12

Número de valores faltantes: 0

De los datos analizados se obtienen las siguientes medidas de exactitud:

- MAPE: 13.40
- MAD: 85.15
- MSD: 9605.77

Del método de promedio móvil (Longitud 2) se obtienen los pronósticos mostrados en la Tabla 11 para el periodo 2015 – 2019.

Tabla 11 Pronósticos 2015 – 2019 por el método de promedio móvil (Longitud 2)

Período	Pronóstico	Inferior	Superior
13 – 2015	709	516.906	901.094
14 – 2016	709	516.906	901.094
15 – 2017	709	516.906	901.094

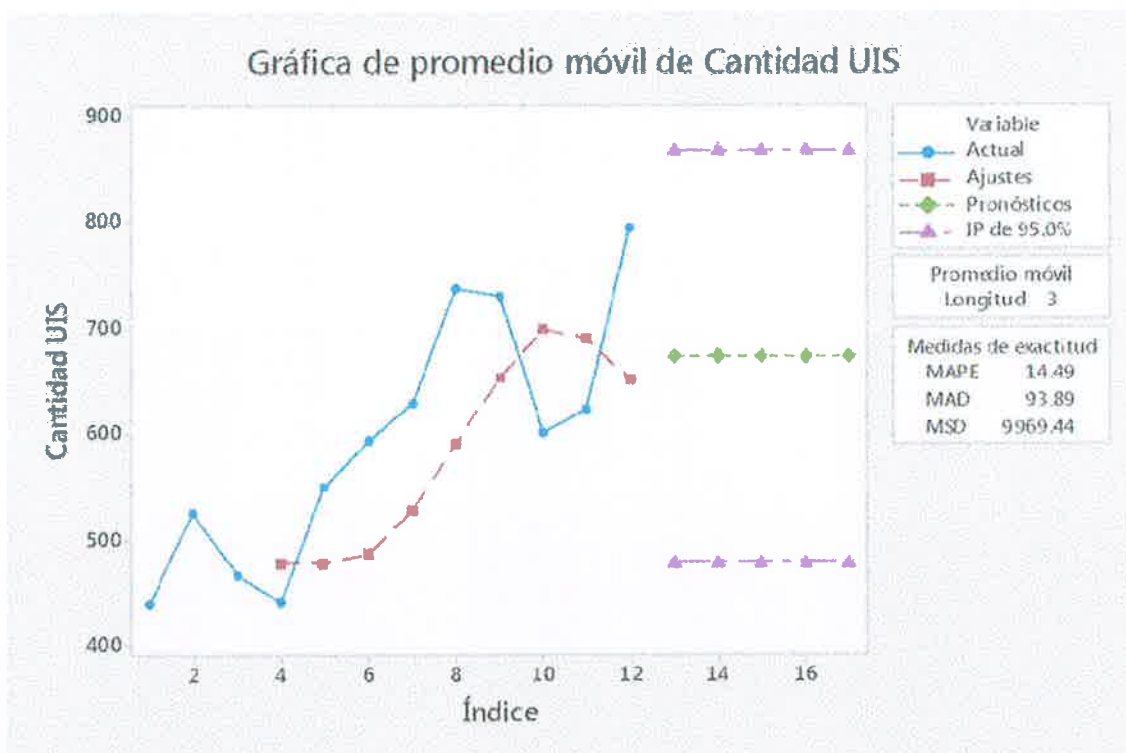
Período	Pronóstico	Inferior	Superior
16 – 2018	709	516.906	901.094
17 – 2019	709	516.906	901.094

Fuente: Autores

2.2.4.3 Proyección por el método de promedio móvil (longitud 3)

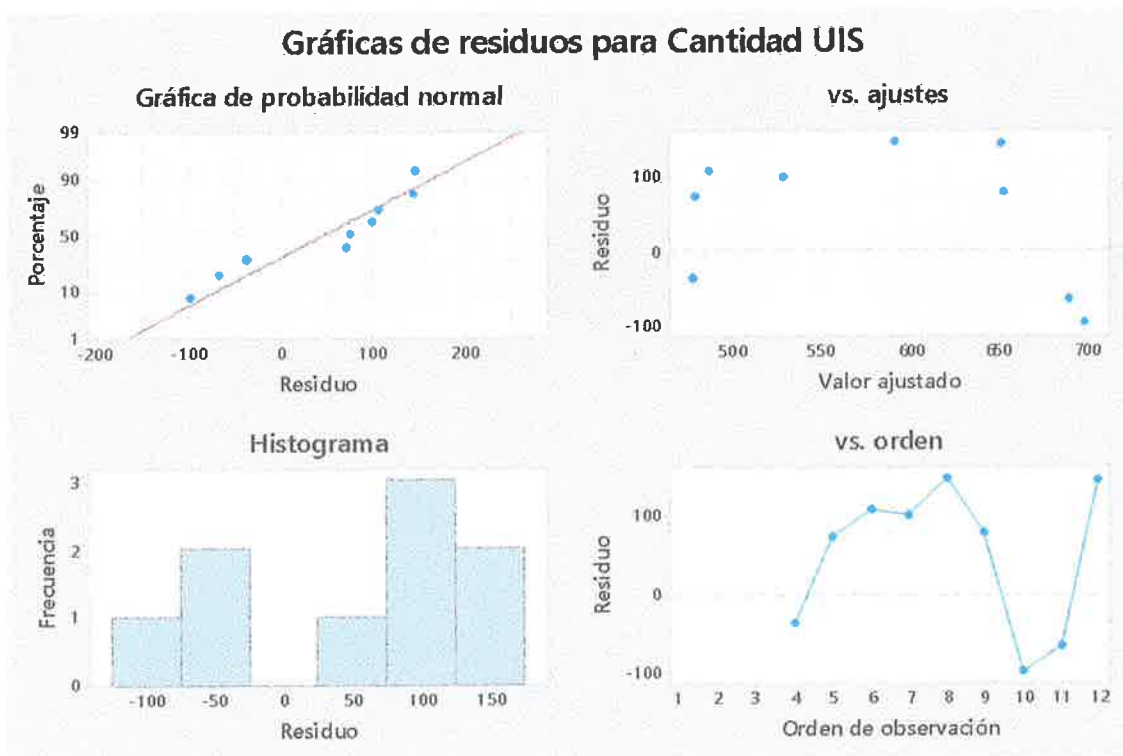
En la Figura 17 y Figura 18 se observa el resultado del pronóstico del número de estudiantes matriculados en la sede de El Socorro, usando el método de promedio móvil con una longitud de 3, en el cual se proyecta un valor constante el cual se sitúa entre los límites superior e inferior de un rango determinado.

Figura 17 Análisis de promedio móvil (Longitud 3)



Fuente: Autores

Figura 18 Análisis de residuos método de promedio móvil (Longitud 3)



Fuente: Autores

Análisis de tendencia con el método de promedio móvil (longitud 3)

Longitud: 12

Número de valores faltantes: 0

De los datos analizados se obtienen las siguientes medidas de exactitud:

- MAPE: 14.49
- MAD: 93.89
- MSD: 9969.44

Del método de promedio móvil (Longitud 3) se obtienen los pronósticos mostrados en la Tabla 12 para el periodo 2015 – 2019.

Tabla 12 Pronósticos 2015 – 2019 por el método de promedio móvil (Longitud 3)

Período	Pronóstico	Inferior	Superior
13 – 2015	673	477.303	868.697
14 – 2016	673	477.303	868.697
15 – 2017	673	477.303	868.697

Período	Pronóstico	Inferior	Superior
16 – 2018	673	477.303	868.697
17 – 2019	673	477.303	868.697

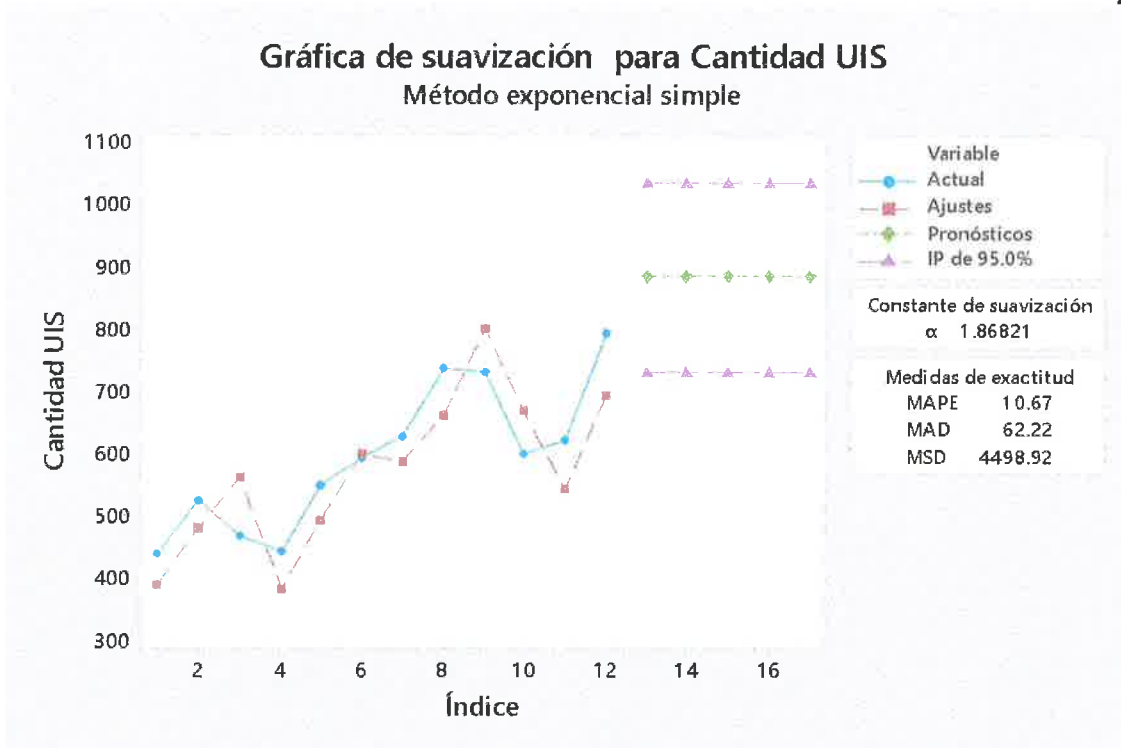
Fuente: Autores

2.2.4.4 Proyección por el método de suavización exponencial simple

En la Figura 19 y Figura 20 se observa el resultado del pronóstico del número de estudiantes matriculados en la sede de El Socorro, usando el método suavización exponencial simple, en el cual se proyecta un valor constante el cual se sitúa entre los límites superior e inferior de un rango determinado.

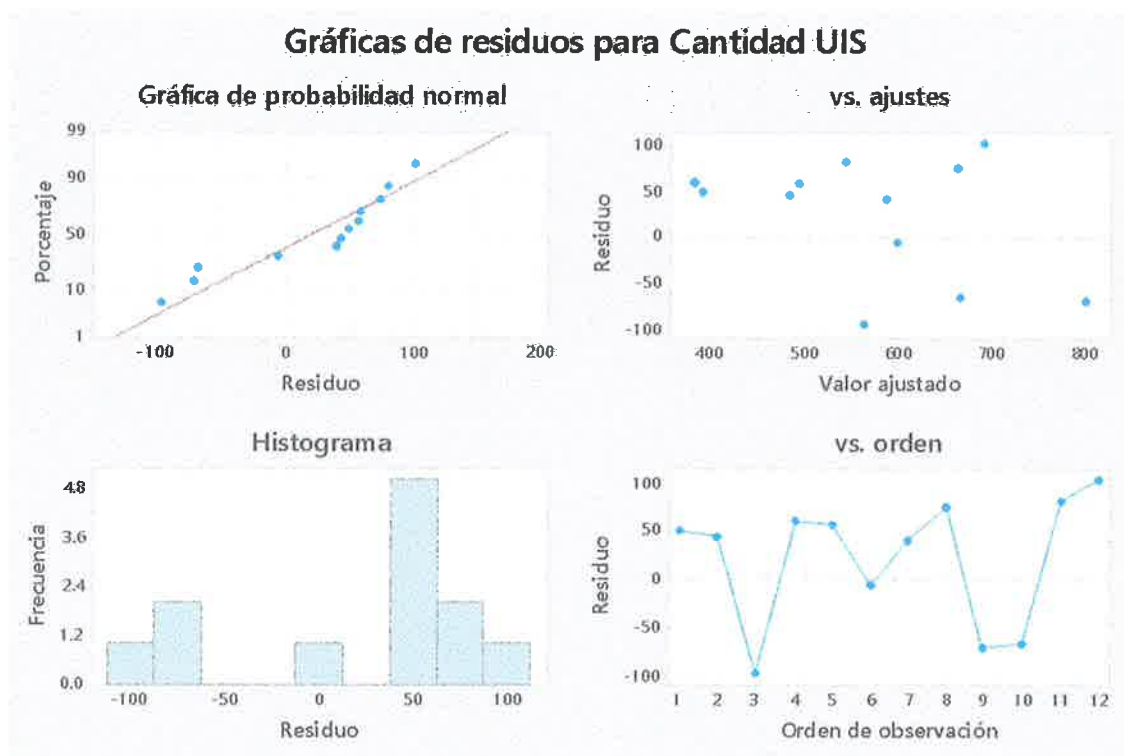
evitar repeticiones inconvenientes

Figura 19 Análisis de suavización exponencial simple



Fuente: Autores

Figura 20 Análisis de residuos método de suavización exponencial simple



Fuente: Autores

Análisis de tendencia con el método de suavización exponencial simple

Longitud: 12

Constante de suavización (α): 1.86821

De los datos analizados se obtienen las siguientes medidas de exactitud:

- MAPE 10.67
- MAD 62.22
- MSD 4498.92

Del método de suavización exponencial simple, se obtienen los pronósticos mostrados en la Tabla 13 para el periodo 2015 – 2019.

Tabla 13 Pronósticos 2015 – 2019 por el método de suavización exponencial simple

Período	Pronóstico	Inferior	Superior
13 – 2015	883.754	731.330	1036.18
14 – 2016	883.754	731.330	1036.18

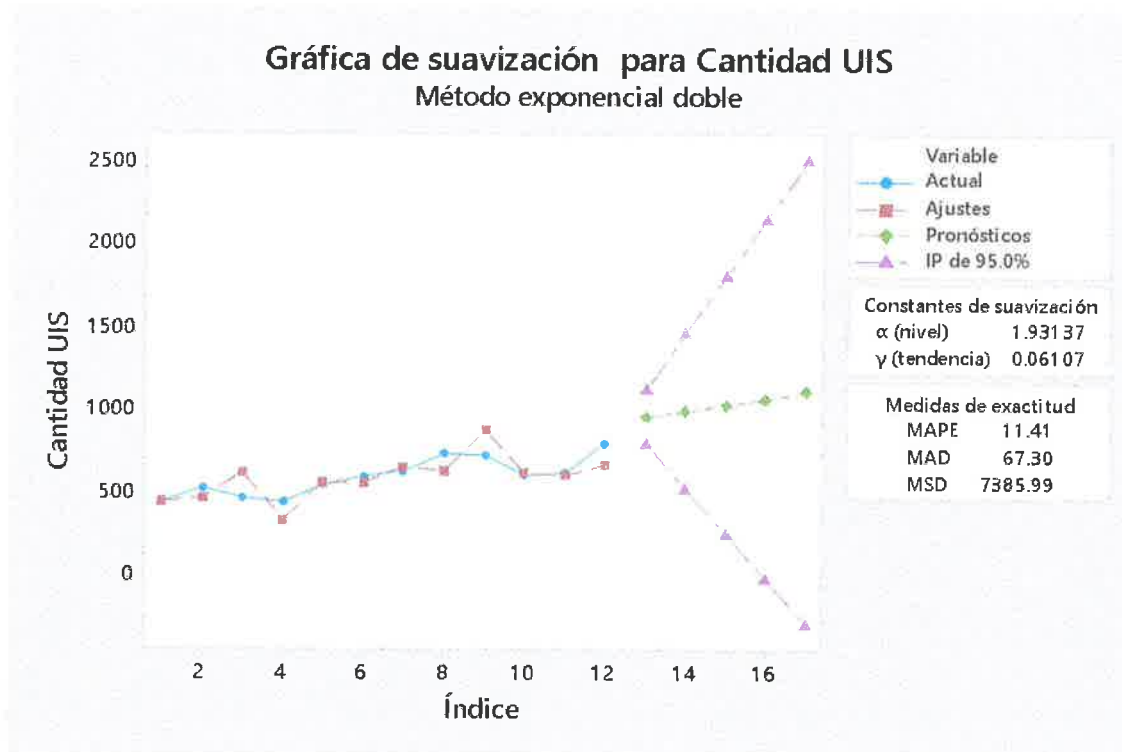
Período	Pronóstico	Inferior	Superior
15 – 2017	883.754	731.330	1036.18
16 – 2018	883.754	731.330	1036.18
17 – 2019	883.754	731.330	1036.18

Fuente: Autores

2.2.4.5 Proyección por el método de suavización exponencial doble

En la Figura 21 y Figura 22 se observa el resultado del pronóstico del número de estudiantes matriculados en la sede de El Socorro, usando el método suavización exponencial doble, en el cual se proyecta un valor el cual se sitúa entre los límites superior e inferior de un rango determinado.

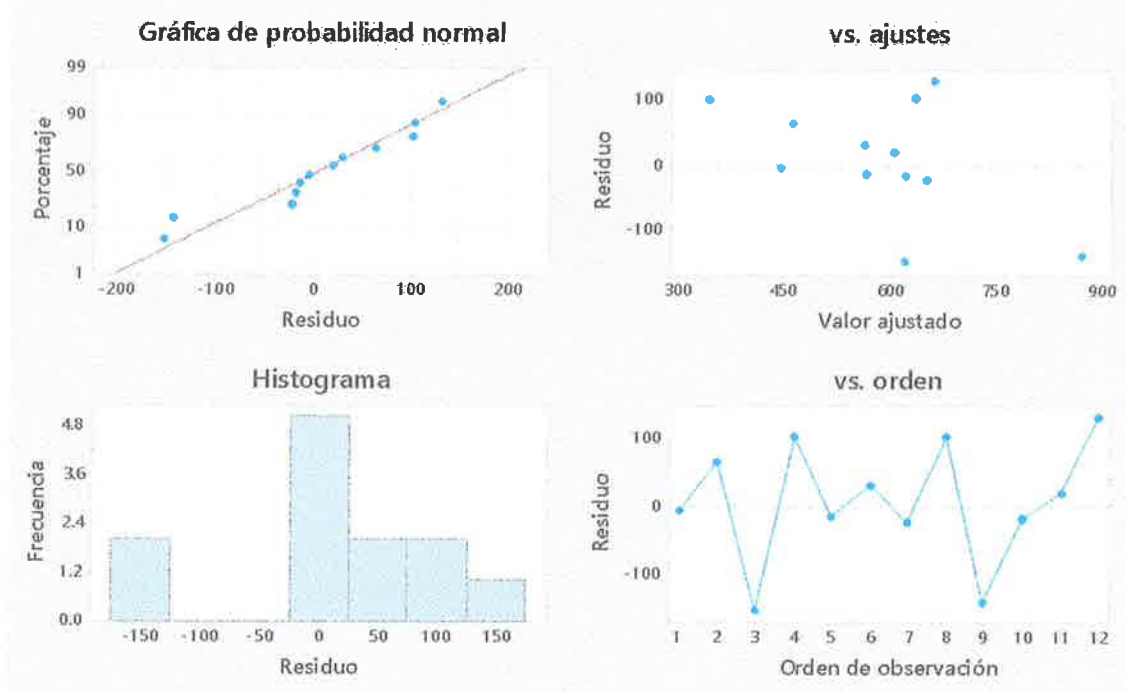
Figura 21 Análisis de suavización exponencial doble



Fuente: Autores

Figura 22 Análisis de residuos método de suavización exponencial doble

Gráficas de residuos para Cantidad UIS



Fuente: Autores

Análisis de tendencia con el método de suavización exponencial doble

Longitud 12

Constantes de suavización:

- α (nivel) 1.93137
- γ (tendencia) 0.06107

De los datos analizados se obtienen las siguientes medidas de exactitud:

- MAPE 11.41
- MAD 67.30
- MSD 7385.99

Del método de suavización exponencial doble, se obtienen los pronósticos mostrados en la Tabla 14 para el periodo 2015 – 2019.

Tabla 14 Pronósticos 2015 – 2019 por el método de suavización exponencial doble

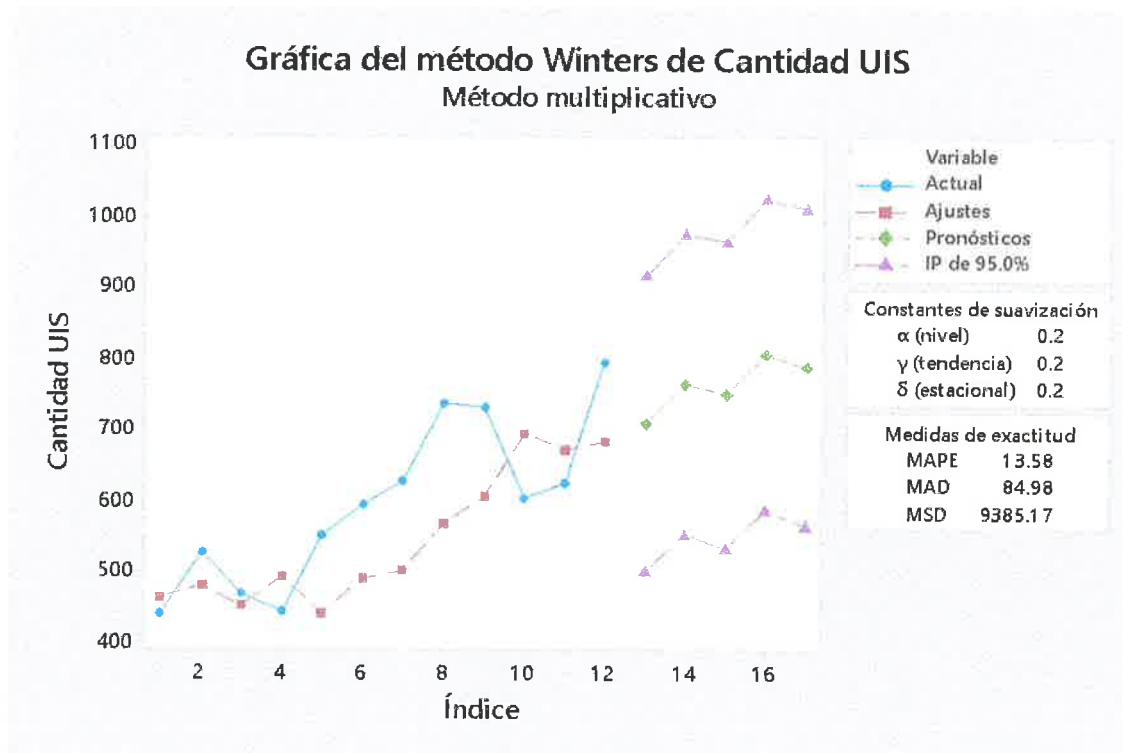
Período	Pronóstico	Inferior	Superior
13 – 2015	955.68	790.794	1120.56
14 – 2016	993.76	521.235	1466.28
15 – 2017	1031.84	251.626	1812.06
16 – 2018	1069.93	-17.990	2157.84
17 – 2019	1108.01	-287.608	2503.63

Fuente: Minitab

2.2.4.6 Proyección por el método de Winters

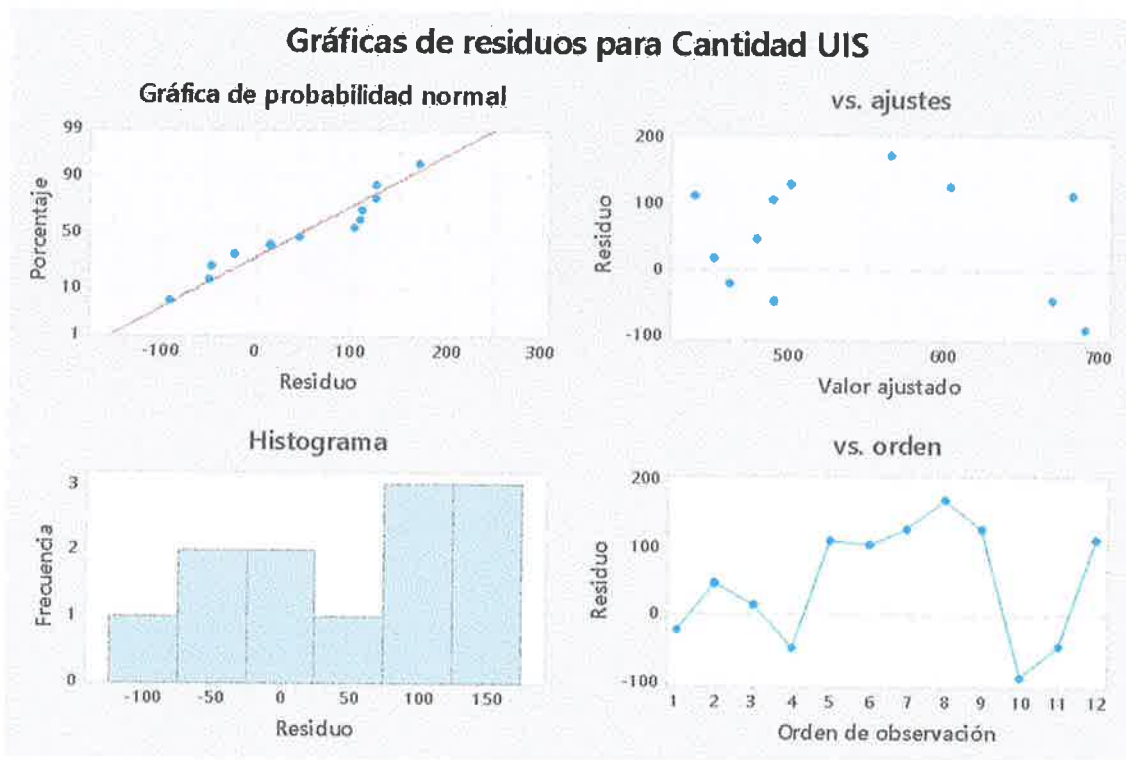
En la Figura 23 y Figura 24 se observa el resultado del pronóstico del número de estudiantes matriculados en la sede de El Socorro, usando el método de Winters, en el cual se proyecta un valor el cual se sitúa entre los límites superior e inferior de un rango determinado.

Figura 23 Análisis de método de Winters



Fuente: Autores

Figura 24 Análisis de residuos método de Winters



Fuente: Autores

Análisis de tendencia con el método de Winters

Longitud 12

Constantes de suavización:

- α (nivel) 0.2
- γ (tendencia) 0.2
- δ (estacional) 0.2

De los datos analizados se obtienen las siguientes medidas de exactitud:

- MAPE 13.58
- MAD 84.98
- MSD 9385.17

Del método de suavización exponencial doble, se obtienen los pronósticos mostrados en la Tabla 15 para el periodo 2015 – 2019.

Tabla 15 Pronósticos 2015 – 2019 por el método de Winters

Período	Pronóstico	Inferior	Superior
13 – 2015	709.620	501.411	917.83
14 – 2016	763.878	552.408	975.35
15 – 2017	748.769	533.661	963.88
16 – 2018	804.890	585.788	1023.99
17 – 2019	787.919	564.486	1011.35

Fuente: Autores

2.2.4.7 Análisis de resultados de pronósticos

Una vez se realizan los pronósticos, se hace una comparación de los resultados obtenidos por cada uno de los métodos, como se observa en la Tabla 16, se establece que el método a utilizar es el de tendencia lineal, ya que presenta los valores de MAPE , MAD y MSD , que indican el mejor ajuste al modelo planteado.

Tabla 16 Comparativo de resultados pronósticos

Ítem	Tendencia Lineal	Promedio Móvil (Longitud: 2)	Promedio Móvil (Longitud: 3)	Suavización exponencial simple	Suavización exponencial doble	Método de Winters
MAPE	8.56	13.40	14.49	10.67	11.41	13.58
MAD	51.25	85.15	93.89	62.22	67.30	84.98
MSD	3820.17	9605.77	9969.44	4498.92	7385.99	9385.17
PRONÓSTICOS						
13	770.52	709.00	673.00	883.75	955.68	709.62
14	797.62	709.00	673.00	883.75	993.76	763.88
15	824.73	709.00	673.00	883.75	1031.84	748.77
16	851.83	709.00	673.00	883.75	1069.93	804.89
17	878.94	709.00	673.00	883.75	1108.01	787.92

Fuente: Autores

2.3 Conclusiones y recomendaciones

2.3.1 Conclusiones

- Al observar el comportamiento creciente de la demanda, se puede concluir que el proyecto contará con el mercado suficiente para cubrir la oferta planteada.
- A través del sondeo telefónico a los diferentes hoteles y hostales ubicados en el municipio, se identificó un nuevo segmento de mercado que consiste

en los estudiantes de posgrado de la Universidad Libre, quienes buscan el servicio de alojamiento únicamente los fines de semana, este segmento debe ser analizado posteriormente ya que para incluirlo dentro del presente estudio se requiere un análisis con la misma profundidad del que se está realizando para los estudiantes de la Universidad Industrial de Santander.

- A través del estudio de mercado se concluyó que el actual canon de arriendo que están cancelando los estudiantes está en el rango de \$800.000 a \$900.000, sin embargo consideran estar dispuestos a cancelar un mayor valor dependiendo de la calidad y cantidad de servicios prestados.
- Del sondeo realizado se concluye que para los estudiantes las tres (3) características más relevantes al tomar el servicio de alojamiento, es contar con un ambiente familiar, recibir una alimentación balanceada y de calidad, y tener acceso a áreas de recreación.

2.3.2 Recomendaciones

- Se debe estudiar la posibilidad de utilizar la capacidad instalada de la edificación para el alquiler en las temporadas de vacaciones estudiantiles, tomando en cuenta que el servicio está enfocado al alojamiento estudiantil y por lo tanto sería necesario ajustar el servicio a ese nuevo segmento de mercado.

Consideraciones sobre relevancia? implicaciones?

3 ESTUDIOS TÉCNICOS

Con estos estudios se pretende analizar y definir dentro de la fase de formulación, los factores técnicos, de ingeniería y de tecnología que enmarcan el desarrollo de pre factibilidad para el montaje del complejo habitacional universitario.

Se espera obtener de los estudios técnicos en la línea de ingeniería, las especificaciones, dimensiones, áreas y distribuciones del producto del proyecto siguiendo los lineamientos, normas vigentes, necesidades y deseos de los usuarios.

Se determinarán a través de estos estudios las siguientes características:

- Capacidad *Tamaño ?*
- Demanda *?*
- Localización
- Diseño del bien o servicio
- Identificación de deseos de los clientes QFD *?*
- Distribución general del proyecto *Plano ?*
- Análisis de la Tipología de vivienda *(Residencia)*
- Programa y cuadro de áreas
- Diseño del producto
- Especificaciones técnicas y de acabados

3.1 Hallazgos

3.1.1 Capacidad

Dado que la capacidad se describe como la tasa máxima de producción de un sistema productivo, se documentarán a continuación los factores que la determinan.

3.1.1.1

Demanda *?*

Según el análisis realizado en el estudio de mercados, la demanda está basada en la población estudiantil universitaria flotante, que cada semestre, inicia su periodo académico en la sede de El Socorro, que acorde al informe UIS en cifras 2014 (Universidad Industrial de Santander, 2015) asciende a 795 estudiantes

desarrollando su ciclo básico, provenientes de las regiones que se describieron en la Tabla 8.

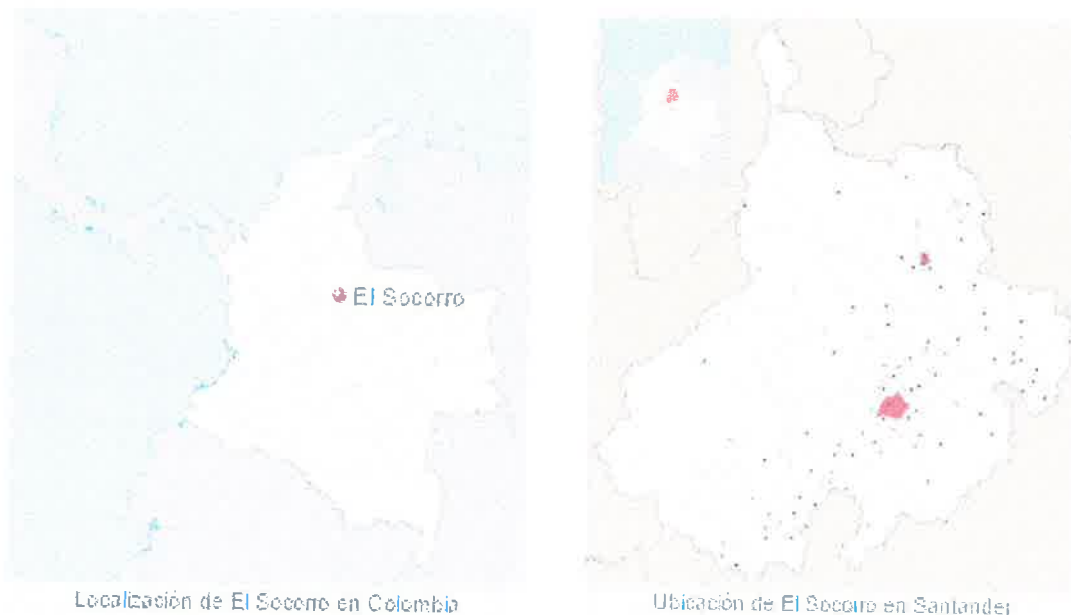
Basados en los resultados de los pronósticos de demanda, los cuales se muestran en la Tabla 16, se establece que el proyecto buscará cubrir entre un 9% y un 11% de la demanda total, lo que implica prestar el servicio a un rango entre 71 y 87 estudiantes.

3.1.1.2 *Sub* Localización

De tener más

Se toma como ubicación del proyecto, el municipio de El Socorro en Santander con una extensión total de 122.1 m², una extensión de área urbana 219,5 ha y una extensión rural de 112.990,5 ha, geográficamente se encuentra ubicado en coordenadas 6°28'04"N y 73°15'35"O, con altitud de 1.230 msnm, se estima una población de 30.437 habitantes (Departamento Nacional de Estadística DANE, 2010), su densidad es de 252 hab/km². La temperatura máxima alcanza los 33 °C y la mínima 11 °C, con un promedio de 24 °C. Su pluviosidad se acentúa entre los meses de abril y octubre mientras que la temporada comprendida entre los meses de enero y marzo es la más seca. Localizado a 121 Km de Bucaramanga capital del departamento de Santander.

Figura 25 Localización de El Socorro



Fuente: Wikipedia

Una de las razones por las cuales se tomó la decisión de plantear el Proyecto en el municipio del Socorro, fue el resolver el problema de satisfacer el déficit de alojamiento, infraestructura, servicios básicos y complementarios requeridos por los estudiantes que acceden a la educación universitaria en el Socorro, y la otra aprovechar la oportunidad del aporte de un terreno existente el cual es propiedad de uno de los integrantes del grupo de trabajo, haciéndolo más viable desde el punto de vista económico (adquisición de terrenos).

Por estar localizado dentro de la cabecera municipal del Socorro el proyecto se verá favorecido en aspectos tales como, disponibilidad y costo de la mano de obra calificada y no calificada, disponibilidad de materiales y el corto trayecto en los transportes de los mismos, que garantizan un resultado económico favorable en el desarrollo y ejecución del Proyecto.

El terreno para la ejecución del Proyecto está ubicado, tal como se observa en la Figura 5, en el casco urbano del Socorro, en la dirección Cll 5ª No 6ª -1 a 6ª -99.

3.1.2 Diseño del bien o servicio

Se determinará e identificará los deseos de los clientes incluyendo las características, rasgos o atributos del producto.

3.1.2.1 Identificación de deseos de los clientes QFD

Basado en el estudio de mercado, el cual fue realizado con información de tipo secundario, se evidenció que no existe en la región servicios de alojamiento universitario constituido formalmente y por el contrario se presta un servicio sustituto o informal; se determinó que para satisfacer los deseos de los clientes, es necesario mejorar la oferta actual en la región, prestando servicios complementarios al alojamiento, con carácter de ambiente familiar, con calidad y seguridad, características encontradas en residencias universitarias que actualmente están funcionando dentro y fuera del país.

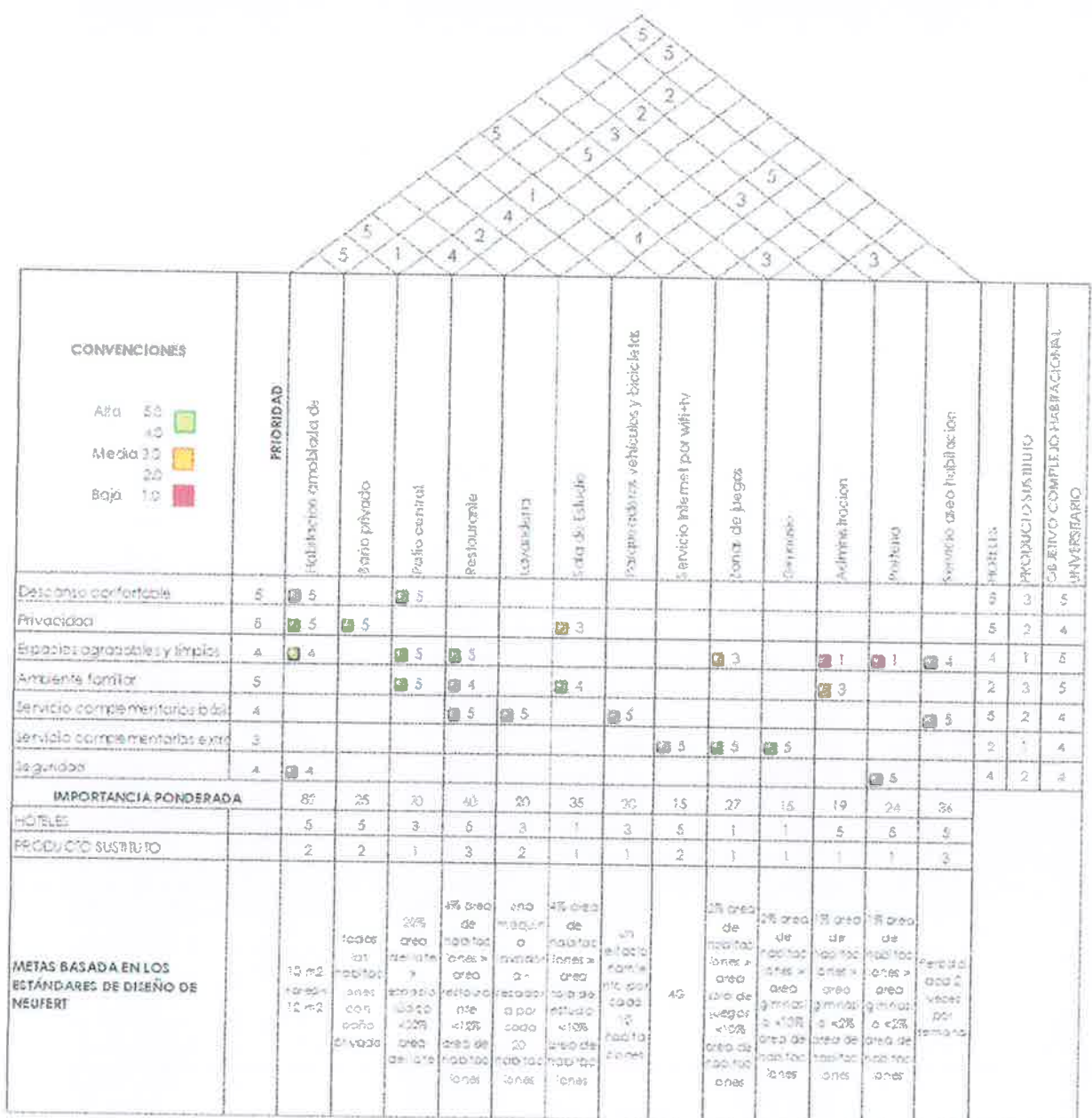
El método QFD⁶ es un método de gestión de calidad que busca traducir los deseos de los usuarios en especificaciones de calidad para el diseño. La casa de la calidad, que se presenta a continuación en la Figura 26, basa su análisis en las preferencias de los usuarios y en los estándares de diseño del Neufert. Se

⁶ QFD *Quality Function Deployment*: Despliegue de la función de calidad

concluye según los resultados, que para los usuarios es muy importante una habitación confortable, con baño privado y ambiente familiar, resultados alineados con el sondeo presentado en los estudio de mercado.

Figura 26 Casa de la calidad

GRAFICO QFD



Fuente: Autores

3.1.2.2 Distribución general del proyecto

Se realiza el diseño arquitectónico en el lote en mención a nivel de esquema básico cumpliendo con las normas de urbanismo del municipio exigidas por la Secretaría de Planeación Municipal tales como, aislamientos, índice de ocupación⁷ máximo (0,70), y el índice de construcción⁸ máximo (1,7) obteniendo así una capacidad instalada máxima de ocupación para 82 estudiantes.

El proyecto consta de una edificación construida en sistema tradicional, de 3 pisos de altura; en la primera planta se distribuirán las áreas de servicio y administración, tales como recepción, administración, sala de estudio y juego, gimnasio, restaurante, cocina industrial, lavandería y parqueadero; en la segunda y tercera planta se localizarán las 48 habitaciones con baño privado.

3.1.2.3 Análisis de la Tipología

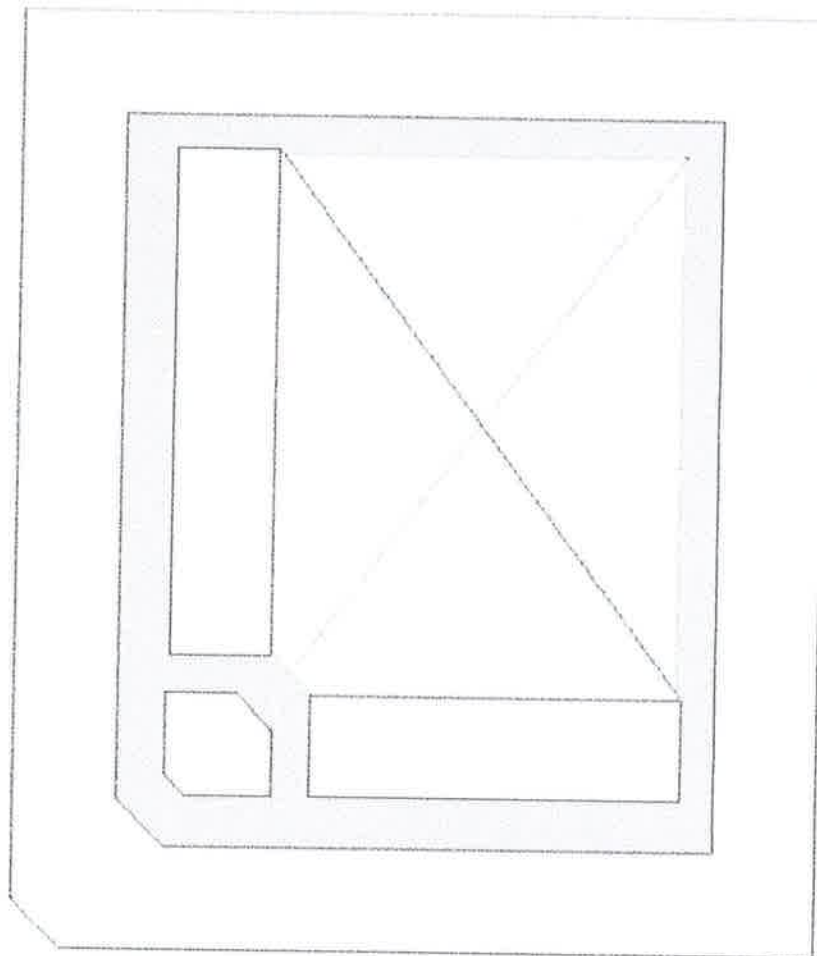
El diseño del proyecto busca armonizar con la arquitectura de tipo colonial, la cual predomina en el municipio de El Socorro, por lo cual se determina un espacio central organizador de carácter lúdico y ambiental, ofreciendo iluminación y ventilación natural para los espacios localizados a su alrededor, los estudiantes tendrán la oportunidad de vivir este espacio sintiendo el ambiente familiar que ofrecen las casas antiguas; en las plantas superiores, tal como se muestra en la Figura 27 se determina para la circulación una doble crujía⁹ hacia las fachadas exteriores y hacia el interior una circulación de crujía sencilla.

Figura 27 Tipología de los pisos de habitaciones

⁷ Índice de ocupación: Corresponde al coeficiente de terreno que se puede ocupar con construcciones en primer piso bajo cubierta. Resulta de dividir el área cubierta del primer piso por el área total del lote. Se expresa sobre área neta urbanizable o sobre área útil, según lo determine la norma urbanística.

⁸ Índice de construcción: Es el coeficiente que resulta de dividir el área total construida de la edificación por el área total del lote. Se expresa sobre área neta urbanizable o sobre área útil, según lo determine la norma urbanística.

⁹ Crujía: Tránsito largo de algunos edificios que da acceso a las piezas que hay a los lados



*in complete
costs?
Escala?*

TIPOLOGIA

Fuente: Autores

3.1.2.4 Programa y cuadro de áreas

Basados en los lineamientos consignados en el Arte de Proyectar en Arquitectura (Neufert, 2007) se seleccionan las normas de los diseños de espacios arquitectónicos y se determinan las exigencias, requerimientos y dimensiones del programa, tomando como medida y objetivo el ser humano, como resultado de esto se obtiene el cuadro de áreas que se observa en la Tabla 17 Cuadro de áreas Tabla 17.

Tabla 17 Cuadro de áreas del complejo habitacional universitario

AREA DEL LOTE	896.00	m ²
INDICE DE OCUPACIÓN	0.61	%
INDICE DE CONSTRUCCIÓN	1.85	m ²

AREA CONSTRUIDA PISO 1	549.52	m ²
AREA CONSTRUIDA PISO 2	463.43	m ²
AREA CONSTRUIDA PISO 3	463.43	m ²
TOTAL	1,476.38	m²

AREA HABITACIONES			
ESPACIO	% (Sobre el área construida 50% -60%)	AREA	UN
AREA TOTAL HABITACIONES	48.45%	715.34	m ²

PISO 1			
ESPACIO	% (Sobre el área de habitaciones)	AREA	UN
RECEPCIÓN	4%	31.84	m ²
RESTAURANTE	12%	87.39	m ²
COCINA	7%	48.31	m ²
ADMINISTRACIÓN DIRECCIÓN Y SECRETARÍA	2%	14.22	m ²
MANTENIMIENTO Y CONTROL	4%	30.43	m ²
LAVANDERÍA ***		12.63	m ²
GIMNASIO	12%	22.52	m ²
ZONA DE JUEGOS		17.87	m ²
SALA DE ESTUDIO		44.78	m ²
PARQUEADEROS **		69.78	m ²
CIRCULACIONES Y ZONAS VERDES		169.75	m ²
TOTAL		549.52	m²

PISO 2		
ESPACIO	AREA	UN
AREA HABITACIONES *	357.67	m ²
CIRCULACIONES	97.46	m ²
ESCALERAS Y PUNTOS FIJOS	8.30	m ²
TOTAL	463.43	m²

PISO 3		
ESPACIO	AREA	UN
AREA HABITACIONES *	357.67	m ²
CIRCULACIONES	97.46	m ²
ESCALERAS Y PUNTOS FIJOS	8.30	m ²
TOTAL	463.43	m²

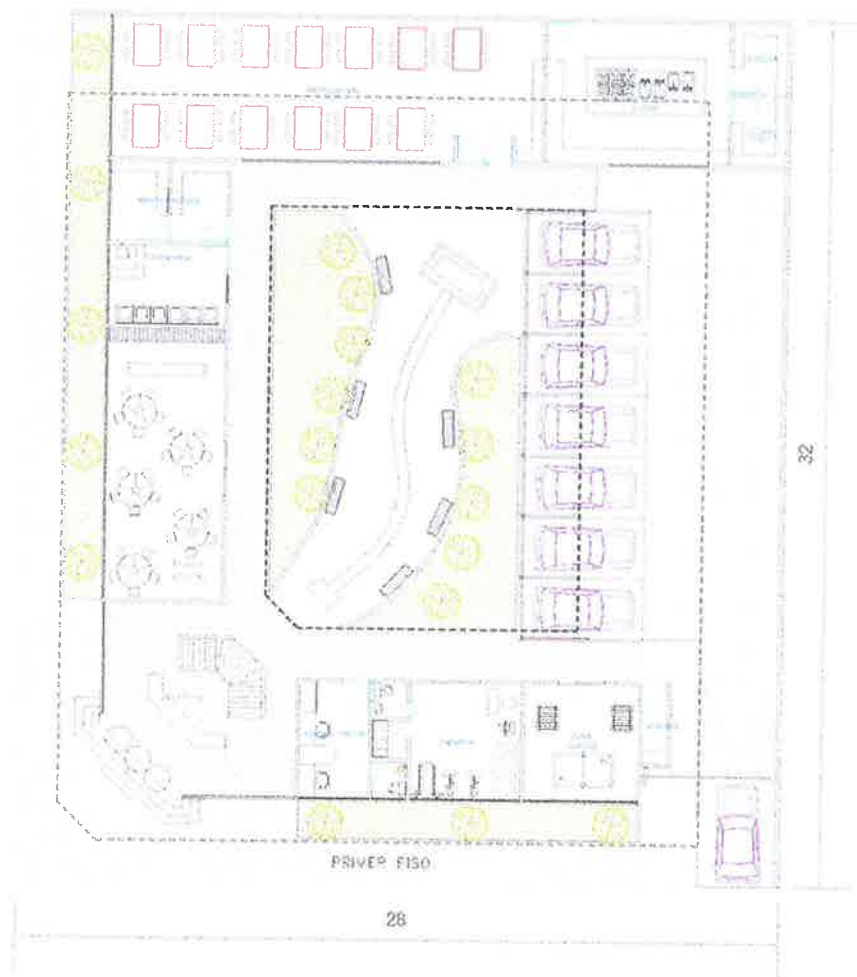
- * La habitación sencilla debe ser igual o mayor a 8 m²
La habitación doble debe ser igual o mayor a 12 m²
- ** Fijados por la Secretaría de Planeación Municipal
- *** Se asumen 4 máquinas lavadoras y 2 secadoras. Por estudiante se producen 8 kg, son 82 estudiantes, cada lavadora tiene una capacidad de 25 kg y se hacen 8 lavadas, por lo que serían necesarias 4 máquinas con un área de 2 m²/máquina mas 2 secadoras con un área de 2 m², por lo que se requieren 12 m² para la lavandería.

Fuente: Autores

3.1.2.5 Diseño del producto

Del cuadro de áreas generado anteriormente, se toma la información a través de la cual es posible diseñar la construcción para cada una de las tres plantas presentadas a continuación:

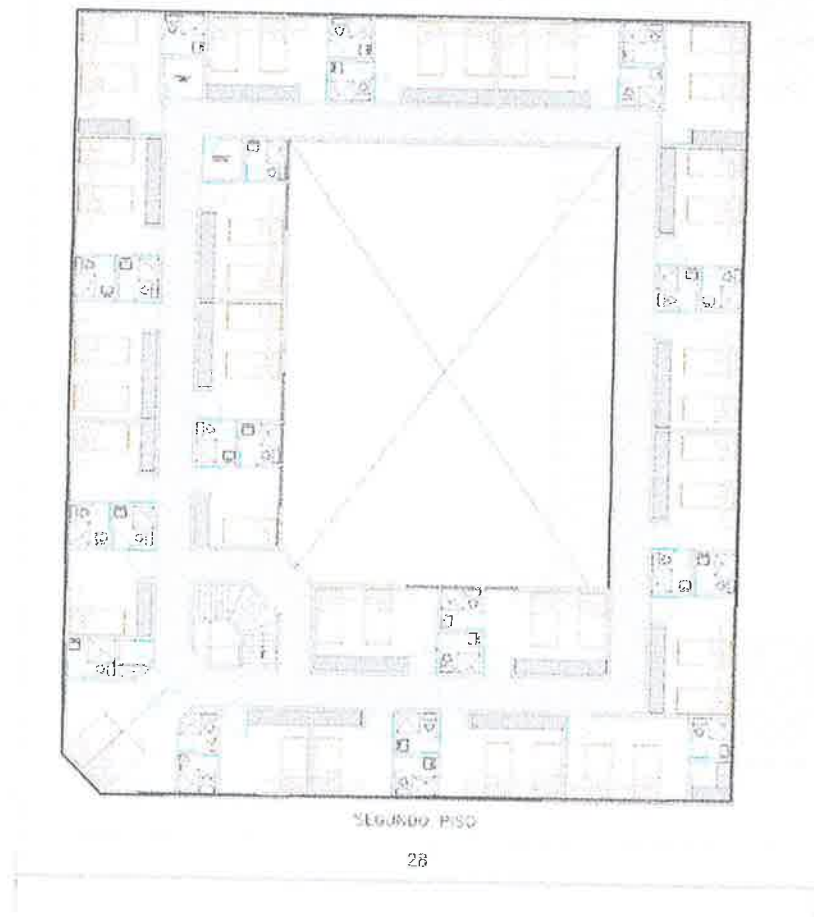
Figura 28 Diseño arquitectónico básico planta piso 1



Fuente: Autores

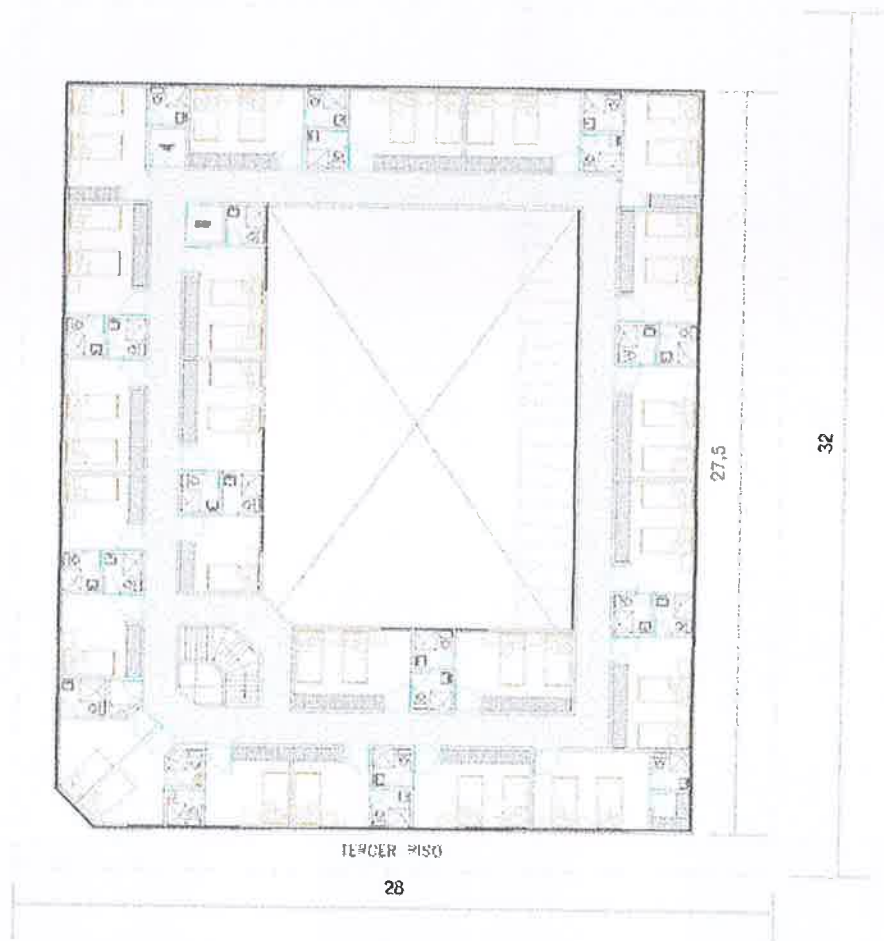
Figura 29 Diseño arquitectónico básico planta piso 2

*En igual forma
con respecto
a demás
plano
etc*



Fuente: Autores

Figura 30 Diseño arquitectónico básico planta piso 3



Fuente: Autores

3.1.2.6 Especificaciones técnicas y de acabados

Estructura:

Edificio en concreto reforzado de tres pisos, construido en sistema tradicional, con una cimentación en zapatas aisladas unidas por vigas de amarre, columnas de concreto, placas aligeradas y cubierta en estructura metálica con teja de barro.

Patio Central, zonas de parqueo y espejo de agua:

- Piso enchapado en piedra tipo laja.

Hall de acceso y circulaciones:

- Puerta principal metálica.
- Piso en porcelanato color beige formato 60 x 60cm.
- Guardaescoba en porcelanato color beige.
- Muros y techos pañetados y pintados con vinilo sobre pañete color blanco.
- Ventanería en aluminio color champaña.

Cocina:

- Piso en cerámica antideslizante, formato 45 x 25cm.
- Mediacaña fundida en granito.
- Muros enchapados en cerámica blanca formato 45 x 25cm.
- Techos pañetados y con pintura epóxica sobre pañete.
- Ventanería en aluminio color champaña.
- Equipos de cocina y muebles en acero inoxidable.

Lavandería:

- Piso en cerámica antideslizante, formato 45 x 25cm.
- Mediacaña fundida en granito.
- Muros enchapados en cerámica blanca formato 45 x 25cm.
- Techos pañetados y con pintura epóxica sobre pañete.
- Ventanería en aluminio color champaña.
- Cuatro máquinas Lavadoras y dos secadoras.

Restaurante:

- Puerta de acceso metálica.
- Piso en porcelanato color beige formato 60 x 60cm.
- Guardaescoba en porcelanato color beige.
- Muros y techos pañetados y pintados con vinilo sobre pañete color blanco.
- Muros en ladrillo con acabado rústico sin pañete ni pintura.
- Ventanería en aluminio color champaña.

Gimnasio y Zona de juegos:

- Puerta de acceso metálica.
- Piso en porcelanato color beige formato 60 x 60cm.
- Guardaescoba en porcelanato color beige.
- Muros y techos pañetados y pintados con vinilo sobre pañete color blanco.
- Ventanería en aluminio color champaña.

Puntos Fijos:

- Piso en concreto afinado con pintura epóxica y cinta antideslizante.
- Muros y techos pañetados y pintados con vinilo sobre pañete color blanco.
- Baranda metálica tubular.

Habitaciones:

- Puerta de acceso en madera.
- Piso en porcelanato color beige formato 60 x 60cm.
- Guardaescoba en porcelanato color beige.
- Muros y techos pañetados y pintados con vinilo sobre pañete color blanco.
- Muros en ladrillo con acabado rústico sin pañete ni pintura.
- Ventanería en aluminio color champaña.
- Closet en madera tipo melamínico.
- Mobiliario:
 - Cama sencilla en madera (1 o 2 dependiendo de la habitación).
 - Mesa de noche en madera (1 o 2 dependiendo de la habitación).
 - Colchón (1 o 2 dependiendo de la habitación).
 - Mesa de estudio (Solo para habitaciones sencillas).
 - Silla (Solo para habitaciones sencillas).

Baños habitaciones:

- Puerta de acceso en madera.
- Piso en cerámica antideslizante color beige formato 45 x 25cm.
- Guardaescoba en cerámica color beige.
- Muros de cabina de ducha, enchapados en cerámica color beige formato 45 x 25cm.
- Muros restantes y techos pañetados y pintados con vinilo sobre pañete color blanco.
- Ventanería en aluminio color champaña.
- División en vidrio templado de 6mm con accesorios en acero.
- Sanitario de doble descarga blanco institucional.
- Lavamanos de sobreponer blanco institucional.
- Juego de incrustaciones cromadas.
- Griferías ahorradoras cromadas.
- Espejo flotado.
- Mueble en madera.

- Mesón en mármol.

3.2 Conclusiones

El estudio técnico determinó la capacidad instalada de la edificación, de 82 camas para el servicio de los estudiantes.

A partir de la capacidad determinada, se lograron identificar los dimensionamientos de cada uno de los espacios tanto para las áreas de alojamiento (habitaciones de ocupación sencilla y doble) como para las áreas comunes de restaurante, lavandería, sala de estudio, administración y sala de juegos, optimizando el área del lote.

Son determinantes las preferencias de los usuarios para establecer las características y especificaciones del servicio, dentro de las que se destacan el ambiente familiar, una habitación confortable y el baño privado.

El armonizar con la arquitectura colonial de la región, permite optimizar los costos de la edificación por metro cuadrado.

ACTA DE SEGUIMIENTO

Acta No. 1

Fecha: 31 Julio/15

Presidente de la reunión Carlos Fernando Ramirez

Secretario de la reunión Maria Clemencia Muñoz

1 ASISTENTES A LA REUNION

NOMBRE		CARGO	FIRMA
Fredy Oswaldo Carreño Sánchez	FC	Director del trabajo de grado	
Carlos Fernando Ramirez Rodríguez	CR	Gerente de trabajo de grado	
Luis Felipe Londoño Osorio	FL	Coordinador Técnico	
María Clemencia Muñoz Cely	MM	Coordinador Logístico	
Asesor			

2 RESULTADOS OBTENIDOS DURANTE EL PERÍODO QUE CONCLUYE CON ESTA REUNIÓN.

DESCRIPCIÓN

3 RELACION DE COMPROMISOS CUMPLIDOS

DESCRIPCIÓN	Fecha

VoBo Presidente

4 RELACION DE TRABAJOS EN CURSO

DESCRIPCIÓN	Responsable	Fecha
Acta de Constitución: 1. Adicionar una contextualización de la propuesta del trabajo de grado 2. Mejorar la alineación	CR FL MM	28/08
Identificación de interesados. 1. Eliminar director de posgrados, pues no aplica.	CZ. FL. MM.	28/08
Requerimientos Documentación de los requerimientos Matriz de trazabilidad Revisar la declaración de alcance Revisar la WBS	CZ. FL. MM.	28/08

5 RELACIÓN DE COMPROMISOS PENDIENTES

DESCRIPCIÓN	Responsable	Fecha



6 TEMAS TRATADOS

DESCRIPCIÓN
Se presenta un borrador del acta de constitución del trabajo de grado, se realizan algunas correcciones, como el mejoramiento de la alineación, y adicionar una contextualización de la propuesta del trabajo de grado. Adicionalmente el director sugiere mencionar que el trabajo debe seguir las guías proporcionadas por la Especialización. Se presenta la identificación de interesados agrupados en 3 conjuntos que a su vez se dividen en subgrupos, y el listado de los interesados. El director indica que los requerimientos son producto de los interesados, los requerimientos no fueron presentados, debe ser documentados en una matriz de trazabilidad. Es importante manejar las versiones de los documentos. Se presenta la declaración de alcance, debe presentarse una introducción o descripción, el director indica que debe estar claro que la declaración es del trabajo de grado, el alcance describe cómo debe ser el producto, por lo que no

7 LECCIONES APRENDIDAS EN EL PERIODO CON EL CUAL CONCLUYE LA REUNIÓN (PROBLEMAS, LOGROS, DECISIONES, TOMADAS, ACCIONES REALIZADAS).

DESCRIPCIÓN

8 INQUIETUDES Y ACLARACIONES.

DESCRIPCIÓN
El director aclara, que todo lo que abarque "pre-factibilidad" corresponde al trabajo de grado. Los requerimientos para la pre-factibilidad es "determinar" ejemplo, determinar la capacidad requerida. El resultado de sus asignaturas son insumos. Los resultados de los procesos de planeación van en el plan de gerencia.

9 PLAN PARA EL SIGUIENTE PERIODO

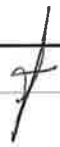
DESCRIPCIÓN
Se espera la entrega del Plan de trabajo de grado, para posteriormente realizar correcciones. Se programará la siguiente reunión para el inicio de entrega de información IAEP y perfil para revisiones y correcciones. La próxima reunión será el 28 de agosto/15. Envío de información para sustentar

6. Temas tratados

es viable colocar elaboración, concluyendo al producto es el estudio de prefactibilidad.

Se revisa la WBS, los preliminares pueden agruparse en una cuenta control. Como cuenta control Gerencia, IAEP, Formulación (Desarrollar) Evaluación financiera. No debe incluir lo que ya se hizo

Actas de seguimiento, compromisos generados. Reuniones de 1 a 1 1/2 horas



ACTA DE SEGUIMIENTO

Acta No. 2

Fecha: 28 Agosto de 2015

Presidente de la reunión Carlos Fernando Ramirez

Secretario de la reunión María C. Muñoz

1 ASISTENTES A LA REUNION

NOMBRE		CARGO	FIRMA
Fredy Oswaldo Carreño Sánchez	FC	Director del trabajo de grado	
Carlos Fernando Ramirez Rodriguez	CR	Gerente de trabajo de grado	
Luis Felipe Londoño Osorio	FL	Coordinador Técnico	
María Clemencia Muñoz Cely	MM	Coordinador Logístico	
Asesor			

2 RESULTADOS OBTENIDOS DURANTE EL PERÍODO QUE CONCLUYE CON ESTA REUNIÓN.

DESCRIPCIÓN
Corrección del Ptn de Gerencia según observaciones del Director del trabajo de grado

3 RELACION DE COMPROMISOS CUMPLIDOS

DESCRIPCIÓN	Fecha
Acta de constitución	
1. Adicionar una contextualización de la propuesta del trabajo de grado	
2. Mejora la alineación	
Identificación de interesados	
1. Eliminar director de posgrados, pues no aplica	
Requerimientos	
Documentación de los requerimientos	
Matriz de trazabilidad	
Revisar la declaración de alcance	
Revisar la VIBS	

VoBo Presidente

4 RELACION DE TRABAJOS EN CURSO.

DESCRIPCIÓN	Responsable	Fecha

5 RELACIÓN DE COMPROMISOS PENDIENTES

DESCRIPCIÓN	Responsable	Fecha

VoBo Presidente



Pag. ___ de ___

6 TEMAS TRATADOS

DESCRIPCIÓN
<p>Fecha en las que Fredy Carrión no pueda cumplir con la reunión Oct, Nov</p> <p>Se informa a FC las correcciones al plan de gerencia: Requerimientos, objetivos y temas de ortografía, adicionalmente se informa cómo se manejan los formatos de seguimiento, control de cambios y cierre. El manejo de la información se realiza a través de medio digital. Se lee el acta de seguimiento</p> <p>Para la corrección de los documentos es necesario una semana. Debe seguirse con la ejecución del cronograma así no se tenga la correspondiente corrección</p> <p>Para el estudio de mercado FC sugiere hacer un encuesta o utilizar un tipo de herramienta para sondear una muestra representativa.</p>

7 LECCIONES APRENDIDAS EN EL PERIODO CON EL CUAL CONCLUYE LA REUNIÓN (PROBLEMAS, LOGROS, DECISIONES, TOMADAS, ACCIONES REALIZADAS).

DESCRIPCIÓN

8 INQUIETUDES Y ACLARACIONES.

DESCRIPCIÓN
<p>Al consultarle a FC el tema de la herramienta para el sondeo puede ser viable el uso de la herramienta con Paola Uyez.</p>

9 PLAN PARA EL SIGUIENTE PERIODO

DESCRIPCIÓN

ACTA DE SEGUIMIENTO

Acta No. 3

Fecha: 04 Sep/15

Presidente de la reunión Luis Felipe Londoño

Secretario de la reunión María C. Muñoz

1 ASISTENTES A LA REUNION

NOMBRE		CARGO	FIRMA
Fredy Oswaldo Carreño Sánchez	FC	Director del trabajo de grado	N. A
Carlos Fernando Ramírez Rodríguez	CR	Gerente de trabajo de grado	N. A
Luis Felipe Londoño Osorio	FL	Coordinador Técnico	<i>[Signature]</i>
María Clemencia Muñoz Cely	MM	Coordinador Logístico	<i>[Signature]</i>
Asesor <u>Daniel Sulazar</u>			<i>[Signature]</i>

2 RESULTADOS OBTENIDOS DURANTE EL PERÍODO QUE CONCLUYE CON ESTA REUNIÓN.

DESCRIPCIÓN

3 RELACION DE COMPROMISOS CUMPLIDOS

DESCRIPCIÓN	Fecha

4 RELACION DE TRABAJOS EN CURSO

DESCRIPCIÓN	Responsable	Fecha

5 RELACIÓN DE COMPROMISOS PENDIENTES

DESCRIPCIÓN	Responsable	Fecha

6 TEMAS TRATADOS

DESCRIPCIÓN
<p>Revisar Porter, mejorar datos, mejorar hallazgos, recomendaciones, "y en el aprovechamiento de oportunidades", sólo, ser técnicos "al en interés, incluso no, ultra fuzo". Entorno social para desempleo alto social por ser exigente ser pido paga, devolución al país está en declinación. de punto fuerte. cifras, en los últimos 3 años al gobierno... Fuentes "podemos" fuentes no reducir en una persona, fuente entorno subentendido curar con células + fuente. Datos del socio acceso a servicios públ. rcos, sin embargo búscalo, servicios pag 16. casos de familia. Revisar si UIS quiere mantener sus rendimientos. Típico al sector, abstracto, cupos de poder de negociación "bienes y servicios para los servicios" Proceduras de comités, abonos, etc, tenerlos como fuente de poderes, bajo o alto</p>

7 LECCIONES APRENDIDAS EN EL PERIODO CON EL CUAL CONCLUYE LA REUNIÓN (PROBLEMAS, LOGROS, DECISIONES, TOMADAS, ACCIONES REALIZADAS).

DESCRIPCIÓN

8 INQUIETUDES Y ACLARACIONES.

DESCRIPCIÓN

9 PLAN PARA EL SIGUIENTE PERIODO

DESCRIPCIÓN

Matriz dupn: Oportunidades y Amenazas según de Porter decirlo en un
párrafo Hay que ponerlo competitivo, captar el interés del usuario
desarrollo en productos
Ser concretos con las estrategias diversificación → autos y adelantos.
Enfocarse en estrategias competitivas..

ACTA DE SEGUIMIENTO

Acta No. 4

Fecha: 07/09/15

Presidente de la reunión Carlos Fernando Ramirez.

Secretario de la reunión Luis Felipe Londoño O.

1 ASISTENTES A LA REUNION

NOMBRE		CARGO	FIRMA
Fredy Oswaldo Carreño Sánchez	FC	Director del trabajo de grado	<i>[Firma]</i>
Carlos Fernando Ramirez Rodríguez	CR	Gerente de trabajo de grado	<i>[Firma]</i>
Luis Felipe Londoño Osorio	FL	Coordinador Técnico	<i>[Firma]</i>
María Clemencia Muñoz Cely	MM	Coordinador Logístico	<i>[Firma]</i>
Asesor <u>Peolo Najar.</u>		<u>Asesor estudios de mercado</u>	<i>[Firma]</i>

2 RESULTADOS OBTENIDOS DURANTE EL PERÍODO QUE CONCLUYE CON ESTA REUNIÓN.

DESCRIPCIÓN
<i>[Línea diagonal]</i>

3 RELACION DE COMPROMISOS CUMPLIDOS

DESCRIPCIÓN	Fecha
<i>[Línea diagonal]</i>	

VoBo Presidente *[Firma]*

6 TEMAS TRATADOS

DESCRIPCIÓN
<p>Encuesta para determinar la demanda: Enfermedad a estudiantes que no van en vacaciones. Presentar por el precio, cantidad. Requerimientos de las estudiantes. Si están dispuestas a pagar el valor ofrecido. Atributos, disponibilidad a pagar por servicios adicionales. Que son fáciles o difíciles de conseguir. Variación del precio en el tiempo. Solicitar información en bienestar universitario.</p>

7 LECCIONES APRENDIDAS EN EL PERIODO CON EL CUAL CONCLUYE LA REUNIÓN (PROBLEMAS, LOGROS, DECISIONES, TOMADAS, ACCIONES REALIZADAS).

DESCRIPCIÓN

8 INQUIETUDES Y ACLARACIONES.

DESCRIPCIÓN

9 PLAN PARA EL SIGUIENTE PERIODO

DESCRIPCIÓN



6 TEMAS TRATADOS

DESCRIPCIÓN
<p>Encuesta para determinar la demanda:</p> <p>Entrevista a estudiantes que no van en su casa.</p> <p>Preguntar por el precio, cantidad.</p> <p>Preguntar a los estudiantes.</p> <p>Si están dispuestos a pagar el valor ofrecido.</p> <p>Atributos, disponibilidad a pagar por servicios adicionales.</p> <p>Que tan fácil o difícil es conseguir.</p> <p>Variación del precio en el tiempo.</p> <p>Solicitar información en bienestar universitario.</p>

7 LECCIONES APRENDIDAS EN EL PERIODO CON EL CUAL CONCLUYE LA REUNIÓN (PROBLEMAS, LOGROS, DECISIONES, TOMADAS, ACCIONES REALIZADAS).

DESCRIPCIÓN

8 INQUIETUDES Y ACLARACIONES.

DESCRIPCIÓN

9 PLAN PARA EL SIGUIENTE PERIODO

DESCRIPCIÓN



ACTA DE SEGUIMIENTO

Acta No. 5

Fecha: 18 Septiembre /15

Presidente de la reunión Carlos Fernando Ramirez.

Secretario de la reunión María C. Muñoz.

1 ASISTENTES A LA REUNION


NOMBRE		CARGO	FIRMA
Fredy Oswaldo Carreño Sánchez	FC	Director del trabajo de grado	
Carlos Fernando Ramirez Rodríguez	CR	Gerente de trabajo de grado	
Luis Felipe Londoño Osorio	FL	Coordinador Técnico	
María Clemencia Muñoz Cely	MM	Coordinador Logístico	
Asesor			

2 RESULTADOS OBTENIDOS DURANTE EL PERÍODO QUE CONCLUYE CON ESTA REUNIÓN.

DESCRIPCIÓN
<u>Revisión del Perfil a IAEP por parte del Ing. Daniel Salazar.</u>

3 RELACION DE COMPROMISOS CUMPLIDOS

DESCRIPCIÓN	Fecha
<u>Entrega IAEP.</u> <u>Entrega de Estudios de Recorrido.</u>	

VoBo Presidente 

4 RELACION DE TRABAJOS EN CURSO

DESCRIPCIÓN	Responsable	Fecha
Entrega de Estudios Técnicos		

5 RELACIÓN DE COMPROMISOS PENDIENTES

DESCRIPCIÓN	Responsable	Fecha

VoBo Presidente f

ciudad, sin embargo se tuvieron observaciones en el Petic y en el degra. Resulta do de esto se concluye que no hay cambios sustanciales en la zelinización del proyecto.

Se informó sobre la zeresencia de la Profesora Paola Najar sobre estudios de mercado y sobre el pormiteno de Sndeo pm ver preferencias del mercado proveniente de estudiantes del Socorro, ~~soadados~~ personalmente. Se discute la provianen los estudiantes y las estadísticas de dónde y a dónde pueden llegar q zil gnuu preferencias, con el número de estudiantes forineros se podrá determinar la ubicación.

El director informó que ya que aun no se tienen las sondas tabuladas el estudio de mercado, está incompleto El grupo pregunta ya q el sondeo no es representativo, es viable hacer una extrupolación, el director afirmó que es viable extrupolar.

ACTA DE SEGUIMIENTO

Acta No. 6 Fecha: 14 Oct/15

Presidente de la reunión _____ Secretario de la reunión Maria Clemencia Muñoz

1 ASISTENTES A LA REUNION

NOMBRE		CARGO	FIRMA
Fredy Oswaldo Carreño Sánchez	FC	Director del trabajo de grado	
Carlos Fernando Ramírez Rodríguez	CR	Gerente de trabajo de grado	
Luis Felipe Londoño Osorio	FL	Coordinador Técnico	
María Clemencia Muñoz Cely	MM	Coordinador Logístico	
Asesor <u>Edna Paola Najer</u>			

2 RESULTADOS OBTENIDOS DURANTE EL PERÍODO QUE CONCLUYE CON ESTA REUNIÓN.

DESCRIPCIÓN
Después de revisado el contenido del sondeo, es importante mejorar la Estrategia de Comercialización.

3 RELACION DE COMPROMISOS CUMPLIDOS

DESCRIPCIÓN	Fecha
Se llevo a cabo el sondeo a 34 estudiantes para tener soporte de las discusiones del Estudio de Mercado.	

VoBo Presidente f

6 TEMAS TRATADOS

DESCRIPCIÓN
Según el sondeo de estudiantes, se muestra el resultado de la habitación. En el primer gráfico donde se muestra que la mayoría de los estudiantes buscan una habitación. Estrategia de comercialización hay que romper la barrera de que el hotel o la residencia son costosos. Oportunidad de comercialización 50% es muy fácil o difícil. Los nuevos tienen > dificultad, viene la probabilidad de que quise de dificultad de comercialización. El valor tiene una comercialización dependiendo de los servicios ofrecidos, según el valor dado que reciben mejores servicios. La alimentación es un tema diferenciador. Servicios diferenciadores como "el no estar solos", paras; la falta de cantidad en la alimentación, también es importante, las zonas de recreación. Se sugiere hacer el modelo financiero teniendo en cuenta que las preferencias de algunos usuarios sea el formar una habitación.

7 LECCIONES APRENDIDAS EN EL PERIODO CON EL CUAL CONCLUYE LA REUNIÓN (PROBLEMAS, LOGROS, DECISIONES, TOMADAS, ACCIONES REALIZADAS).

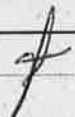
DESCRIPCIÓN

8 INQUIETUDES Y ACLARACIONES.

DESCRIPCIÓN

9 PLAN PARA EL SIGUIENTE PERIODO

DESCRIPCIÓN



6 TEMAS TRATADOS

DESCRIPCIÓN
Según el sondeo de estudiantes, se muestra el resultado de la habitación. En el primer gráfico donde se muestra que la mayoría de los estudiantes buscan una habitación. Estrategia de comercialización hay que romper la barrera de que el hotel o la residencia son costosos. Oportunidad de comercialización. 50% es muy fácil o difícil. Los nuevos tienen > dificultad, pero la probabilidad de que quise de la dificultad de comercialización. El valor tiene una construcción dependiendo de los servicios ofrecidos, pagan > valor dado que reciben mejores servicios. La alimentación es un tema diferenciador. Servicios diferenciados, como "el no estar solos", pero; la falta de calidad en la alimentación, también es importante, las zonas de recreación. Se sugiere hacer el modelo financiero teniendo en cuenta que la preferencia de algunos usuarios sea el fumar una habita

7 LECCIONES APRENDIDAS EN EL PERIODO CON EL CUAL CONCLUYE LA REUNIÓN (PROBLEMAS, LOGROS, DECISIONES, TOMADAS, ACCIONES REALIZADAS).

DESCRIPCIÓN

8 INQUIETUDES Y ACLARACIONES.

DESCRIPCIÓN

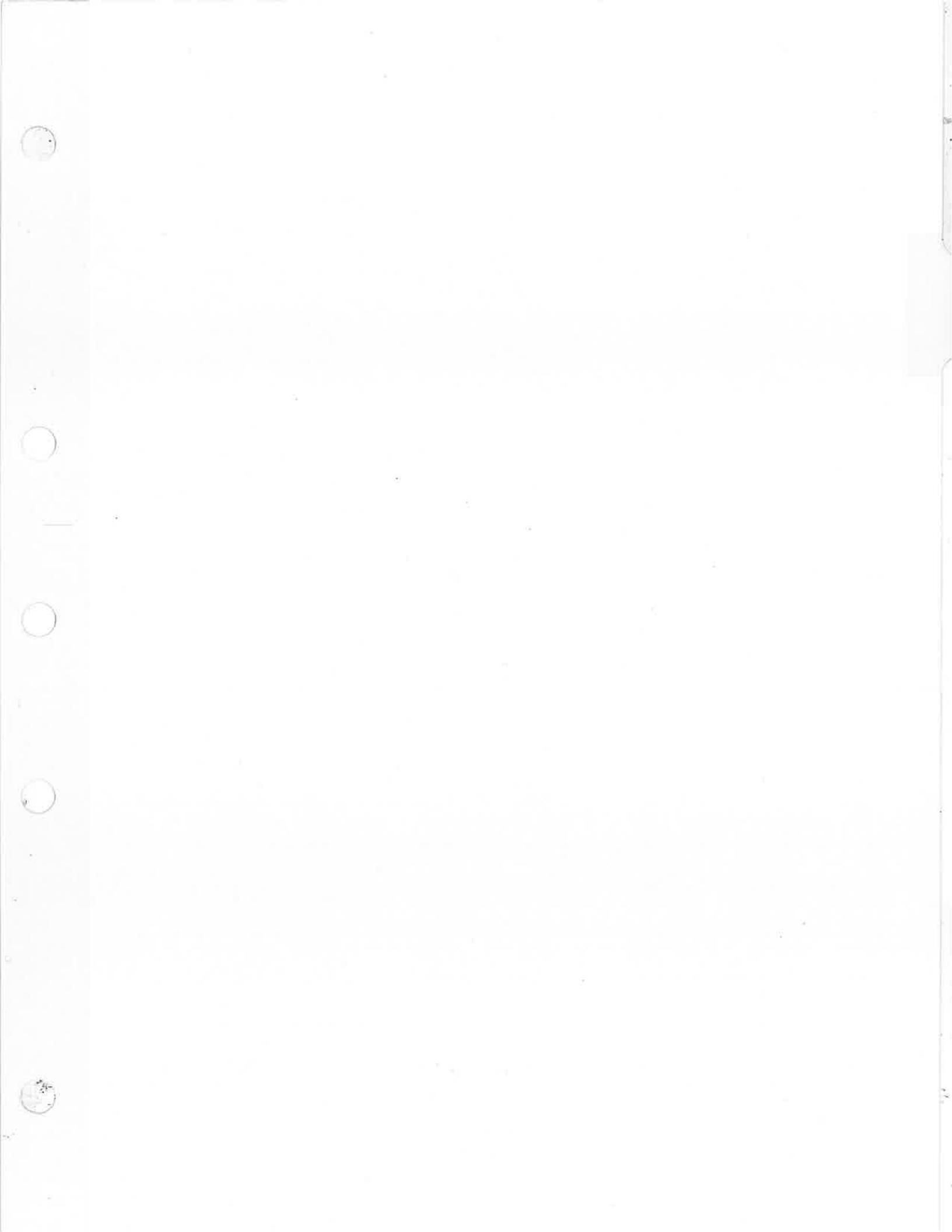
9 PLAN PARA EL SIGUIENTE PERIODO

DESCRIPCIÓN

VoBo Presidente



Pag. ___ de ___



Bogota 30 de octubre de 2015

Ingeniero.

Gabriel Pulido

Ciudad

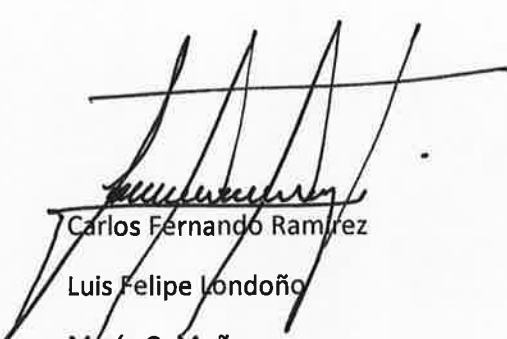
Respetado ingeniero.

Adjunto al presente hacemos entrega de un segundo avance de los estudios de pre factibilidad para el montaje del complejo habitacional universitario ubicado El Socorro- Santander.

De igual forma encontrará el formato de evaluación de los entregables, el cual le solicitamos diligenciar una vez haya hecho la revisión de documento adjunto.

Agradecemos su colaboración.

Cordialmente.



Carlos Fernando Ramirez

Luis Felipe Londoño

María C. Muñoz



Oct 30 / 2015

Bogotá D.C., 16 de octubre de 2015

Ingeniero:

Gabriel Pulido

Ciudad

Ref.: Entrega avance estudios de prefactibilidad montaje complejo habitacional universitario.

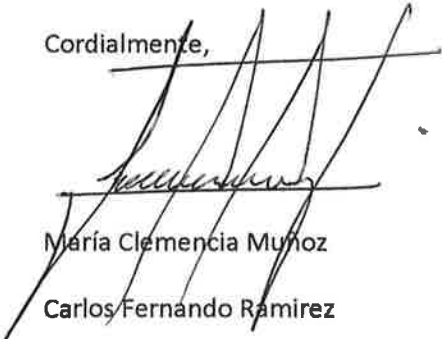
Respetado Ingeniero:

Adjunto al presente hacemos entrega de un primer avance de los estudios de prefactibilidad para el montaje del complejo habitacional universitario ubicado en el municipio de El Socorro Santander.

De igual forma encontrará el formato de evaluación de los entregables, el cual le solicitamos diligenciar una vez haya hecho la revisión del documento adjunto.

Agradecemos su colaboración.

Cordialmente,


María Clemencia Muñoz

Carlos Fernando Ramirez

Luis Felipe Londoño


Oct 16 / 2015


Entrega estudio de mercados y técnicos

LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

mar 13/10/2015 9:30 p.m.

Para: FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ <fedy.carreno@escuelaing.edu.co>;

Cc: carlosfernandoramirez@gmail.com <carlosfernandoramirez@gmail.com>; marimun@gmail.com <marimun@gmail.com>; MUNOZ CELY MARIA CLEMENCIA <maria.munoz@mail.escuelaing.edu.co>; RAMIREZ RODRIGUEZ CARLOS FERNANDO <carlos.ramirez-r@mail.escuelaing.edu.co>;

 1 archivo adjunto (4 MB)

2015-10-13 Proyecto CEMIC TG.docx;

Buenas noches Ingeniero,

Adjunto enviamos para su revisión la versión final del estudio de mercado en la cual se incluyen los resultados del sondeo realizado, de igual forma enviamos el estudio técnico del proyecto.

Deseamos obtener una reunión de seguimiento el día viernes 16 de octubre de 2015 a la 1:00PM.

Agradecemos su colaboración.

Cordialmente,

María Clemencia Muñoz
Carlos Fernando Ramírez
Luis Felipe Londoño

MUNOZ CELY MARIA CLEMENCIA

Asunto: Re: Resultados sondeo

ola Luis Felipe,

Con gusto puedo reunirme con ustedes para analizar juntos los resultados. Podría el miércoles o jueves en la noche.

Quedo atenta,

Eco. Edna Paola Nájjar, MGP, PMP

edna.najar@escuelaing.edu.co

Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito

De: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Enviado: lunes, 05 de octubre de 2015 9:33 p. m.

Para: EDNA PAOLA NAJAR RODRIGUEZ

Cc: carlosfernandoramirez@gmail.com; RAMIREZ RODRIGUEZ CARLOS FERNANDO; marimun@gmail.com;

MUNOZ CELY MARIA CLEMENCIA

Asunto: Resultados sondeo

enas noches Profesora,

Adjunto enviamos, para su revisión y comentarios, la tabulación y las gráficas de la información obtenida a través del sondeo en sitio realizada durante la semana del 21 al 27 de septiembre.

De la información obtenida, pudimos extraer las siguientes conclusiones:

- La mayoría de los encuestados (62%) paga entre \$251.000 y \$500.000 mensuales como canon de arrendamiento y el 88% de los encuestados estaría dispuesto a pagar entre \$800.000 y \$900.000 por el canon de arrendamiento mas los servicios propuestos , lo que nos permite concluir que el valor del producto ofrecido no podrá superar este límite en ningún caso, independientemente de los servicios adicionales ofrecidos.
- De la oferta actual de servicios complementarios el 97.1% de los encuestados cuenta con servicio de internet, el 66.7% con alimentación, el 52.9% con servicio de lavandería y el 26.5% con habitación amoblada y baño privado, los demás servicios se presentan en menores porcentajes, de lo cual se concluye que estos son los servicios mínimos que deben contemplarse dentro de la oferta.
- El nivel de satisfacción con el servicio actual es alta, mas del 65% de los encuestados la califica con 8 o más, la mayor parte de ellos aduce un buen servicio y un ambiente donde son recibidos como miembros de la familia.

Quedamos atentos a sus comentarios y si usted considera que debemos programar una reunión para al revisión de esta información, estamos en completa disposición de hacerla a la mayor brevedad.

Agradecemos de ante mano su colaboración.

Cordialmente,

Re: Resultados sondeo



EDNA PAOLA NAJAR RODRIGUEZ

mié 14/10/2015 6:54 p.m.

Bandeja de entrada

Para: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE <luis.londono-o@mail.escuelaing.edu.co>;

Cc: carlosfernandoramirez@gmail.com <carlosfernandoramirez@gmail.com>; RAMIREZ RODRIGUEZ CARLOS FERNANDO <carlos.ramirez-r@mail.escuelaing.edu.co>; marimun@gmail.com <marimun@gmail.com>; MUNOZ CELY MARIA CLEMENCIA <maria.munoz@mail.escuelaing.edu.co>;

Cordial saludo,

No tengo sus teléfonos, me disculpo. Estoy saliendo en este momento de mi oficina, voy tarde a la cita, por favor espérenme.

Mil gracias,

Eco. Edna Paola Nájar, MGP, PMP

edna.najar@escuelaing.edu.co

Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito

De: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Enviado: lunes, 12 de octubre de 2015 10:57 a. m.

Para: EDNA PAOLA NAJAR RODRIGUEZ

Cc: carlosfernandoramirez@gmail.com; RAMIREZ RODRIGUEZ CARLOS FERNANDO; marimun@gmail.com; MUNOZ CELY MARIA CLEMENCIA

Asunto: Re: Resultados sondeo

Buenos días Profesora,

Muchas gracias por su colaboración, a nosotros nos queda bien el miércoles 14 de octubre después de las 7:00 PM a la hora que usted considere.

Cordialmente,

María Clemencia Muñoz

Carlos Fernando Ramirez

Luis Felipe Londoño

De: EDNA PAOLA NAJAR RODRIGUEZ

Enviado: domingo, 11 de octubre de 2015 5:37 p. m.

Para: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

10/15/2015

Re: Resultados sondeo - LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Carlos Fernando Ramirez
Luis Felipe Londoño



Re: Encuesta y copia acta



EDNA PAOLA NAJAR RODRIGUEZ

lun 14/09/2015 8:15 p.m.

Para: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE <luis.londono-o@mail.escuelaing.edu.co>;

Cc: carlosfernandoramirez@gmail.com <carlosfernandoramirez@gmail.com>; RAMIREZ RODRIGUEZ CARLOS FERNANDO <carlos.ramirez-r@mail.escuelaing.edu.co>; MUNOZ CELY MARIA CLEMENCIA <maria.munoz@mail.escuelaing.edu.co>; marimun@gmail.com <marimun@gmail.com>;

 1 archivo adjunto (20 KB)

ENCUESTA_PN.docx;

Cordial saludo,

Envío mis observaciones.

Quedo atenta a cualquier inquietud adicional,



Edna Paola Najár, MGP, PMP

edna.najar@escuelaing.edu.co

Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito

De: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Enviado: domingo, 13 de septiembre de 2015 12:00 p. m.

Para: EDNA PAOLA NAJAR RODRIGUEZ

Cc: carlosfernandoramirez@gmail.com; RAMIREZ RODRIGUEZ CARLOS FERNANDO; MUNOZ CELY MARIA CLEMENCIA; marimun@gmail.com

Asunto: Encuesta y copia acta

Buenos días profesora,

De antemano queremos agradecer su colaboración en la elaboración de nuestro trabajo de grado.

Adjunto enviamos, para su revisión y comentarios, el modelo de la encuesta a aplicar para la recolección de información.



Adicionalmente enviamos la copia firmada del acta.

Cordialmente,

Carlos Fernando Ramirez

María Clemencia Muñoz

Re: Solicitud de asesoría

 LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

vie 04/09/2015 7:44 a.m.

Elementos enviados

Para: EDNA PAOLA NAJAR RODRIGUEZ <edna.najar@escuelaing.edu.co>;

Cc: carlosfernandoramirez@gmail.com <carlosfernandoramirez@gmail.com>; marimun@gmail.com <marimun@gmail.com>;

Buenos días,

Confirmamos la asistencia a la cita el lunes 7 de septiembre a las 8:00 PM en el OMA de la Av 19 con calle 120.

Muchas gracias.

María Clemencia Muñoz
Carlos Fernando Ramirez
Luis Felipe Londoño



De: EDNA PAOLA NAJAR RODRIGUEZ

Enviado: martes, 01 de septiembre de 2015 11:14 p. m.

Para: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Cc: carlosfernandoramirez@gmail.com; marimun@gmail.com

Asunto: Re: Solicitud de asesoría

Cordial saludo,

No tengo inconveniente en que sea en el norte. Sin embargo, esta semana no podría, pues debo estar en el trabajo hasta tarde.

Les propongo el lunes a las 8:00pm en el OMA de la avenida 19 con calle 120.

Quedo atenta,

Eco. Edna Paola Nájara, MGP, PMP

edna.najar@escuelaing.edu.co

Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito



De: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Enviado: martes, 01 de septiembre de 2015 10:21 p. m.

Para: EDNA PAOLA NAJAR RODRIGUEZ

Asunto: Re: Solicitud de asesoría

Buenas noches Profesora,

Teniendo en cuenta que la ubicación de su oficina es un poco retirada respecto a nuestros lugares de trabajo, quisiéramos consultarle si existe la posibilidad de reunirnos en algún lugar hacia el norte de la ciudad, siempre y cuando eso no le implique desviarse de su lugar de residencia. La reunión desearíamos tenerla el día jueves 3 de septiembre a la hora que usted estime conveniente.

Con el objeto de poder confirmar a través de este medio o por el celular de María Clemencia 317 5731698.

Cordialmente,

María Clemencia Muñoz
Carlos Fernando Ramirez
Luis Felipe Londoño

De: EDNA PAOLA NAJAR RODRIGUEZ

Enviado: lunes, 31 de agosto de 2015 3:29 p. m.

Para: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

: carlosfernandoramirez@gmail.com; marimun@gmail.com

Asunto: Re: Solicitud de asesoría

Cordial saludo,

Con gusto estaré atenta para reunirnos. Por favor avísenme si podrían venir hasta mi trabajo actual, para que podamos vernos lo más pronto posible.

Supersalud
Av. Ciudad de Cali No 51-66
Piso 7

Si la respuesta es afirmativa, podemos vernos cualquier día entre semana a partir de las 5pm.

De lo contrario, sugiero me propongan un día y hora y podemos plantear un lugar distinto de reunión.

Quedo atenta,

Eco. Edna Paola Nájjar, MGP, PMP

edna.najjar@escuelaing.edu.co

Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito

De: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

10/15/2015

Re: Solicitud de asesoría - LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Cc: carlosfernandoramirez@gmail.com; marimun@gmail.com

Asunto: Solicitud de asesoría

Buenos días Profesora Paola,

Quisiéramos solicitarle muy respetuosamente su colaboración, para contar con su asesoría para complementar y terminar el estudio de mercado para nuestro proyecto de grado, que consiste en el montaje de un complejo habitacional universitario en el municipio de El Socorro Santander.

Adjuntamos el trabajo presentado en la asignatura, para contextualizarla en el tema. Después de revisar la información existente en internet, lo único que se nos ocurre es poder realizar en sitio un sondeo para lo cual quisiéramos contar con su apoyo.

Agradecemos su atención a la presente y quedamos en espera para concertar una reunión.

Cordialmente,

Calor Fernando Ramirez

María Clemencia Muñoz

Luis Felipe Londoño

RE: Reunión de seguimiento trabajo de grado

FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ

jue 27/08/2015 3:44 p.m.

Para: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE <luis.londono-o@mail.escuelaing.edu.co>;

Cc: carlosfernandoramirez@gmail.com <carlosfernandoramirez@gmail.com>; marimun@gmail.com <marimun@gmail.com>;

Hola

Siento no haber respondido antes, confirmo la realización de la reunión. En ella hablaremos sobre los documentos enviados en este mensaje. Los espero.

Saludos,

Fredy Carreño Sánchez

Enviado desde [Correo](#) para Windows 10

De: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Enviado: lunes, 24 de agosto de 2015 10:47 p. m.

Para: FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ

CC: carlosfernandoramirez@gmail.com;marimun@gmail.com

Asunto: Reunión de seguimiento trabajo de grado

Buenos días Ingeniero,

Queremos solicitar una reunión de seguimiento del proyecto de grado, para el día viernes 28 de agosto a la 1:30 de la tarde, en donde se revisarán los siguientes temas:

- Revisión final de plan de gerencia del trabajo de grado.
- Firma de el acta de inicio y declaración de alcance del trabajo de grado.
- Presentación preliminar IAEP.
- Presentación preliminar Perfil.

Adjunto a este correo enviamos:

- Plan de gerencia del trabajo de grado corregido.
- Formatos del plan plan de gerencia (Acta de reunión, orden de cambio y acta de cierre).

Los documentos de IAEP y perfil los estaremos enviando el día de mañana.

Cordialmente,

Carlos Fernando Ramirez

María Clemencia Muñoz

10/15/2015

RE: Reunión de seguimiento trabajo de grado - LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

RE: Presentación plan de gerencia



jue 13/08/2015 3:02 p.m.

Bandeja de entrada

Para: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE <luis.londono-o@mail.escuelaing.edu.co>;

Cc: MUNOZ CELY MARIA CLEMENCIA <maria.munoz@mail.escuelaing.edu.co>; RAMIREZ RODRIGUEZ CARLOS FERNANDO <carlos.ramirez-r@mail.escuelaing.edu.co>;

Hola

Adjunto el archivo con mis comentarios. Veo que falta considerar algunos de los comentarios que realicé sobre el plan que enviaron inicialmente. Adicionalmente, es necesario revisar que los títulos en las diapositivas correspondan a lo presentado en el contenido. También recomiendo fusionar el contenido de las dos primeras diapositivas en una sola portada; con la imagen de fondo podría verse muy bien.

También adjunto archivos con logotipos oficiales.

Por claridad; la diapositiva de la declaración de alcance no tiene información.

Avances con la preparación, y mañana en la presentación. Allí nos veremos.

Saludos,



Fredy Carreño Sánchez

Profesor de Planta



Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito

fredy.carreno@escuelaing.edu.co

Autopista Norte AK 45 No. 205-59

PBX: (57-1) 6683600 Ext. 103

Bogotá, D.C., Colombia



De: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Enviado el: martes, 11 de agosto de 2015 11:00 p. m.

Para: FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ <fredy.carreno@escuelaing.edu.co>

CC: MUNOZ CELY MARIA CLEMENCIA <maria.munoz@mail.escuelaing.edu.co>; RAMIREZ RODRIGUEZ CARLOS FERNANDO <carlos.ramirez-r@mail.escuelaing.edu.co>

Asunto: Presentación plan de gerencia

Buenas noches Ingeniero,

Adjunto enviamos, para su revisión y comentarios, la presentación del plan de gerencia del trabajo de grado que presentaremos el próximo viernes.

Agradecemos su acostumbrada colaboración.

10/15/2015

RE: Presentación plan de gerencia - LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Cordialmente,

María Clemencia Muñoz

Carlos Fernando Ramírez

Luis Felipe Londoño


Re: Entrega plan de gerencia del Trabajo de grado

FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ

lun 10/08/2015 10:59 p.m.

Para: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE <luis.londono-o@mail.escuelaing.edu.co>;

cc: MUNOZ CELY MARIA CLEMENCIA <maria.munoz@mail.escuelaing.edu.co>; RAMIREZ RODRIGUEZ CARLOS FERNANDO <carlos.ramirez-r@mail.escuelaing.edu.co>;

 1 archivo adjunto (1 MB)

2015-08-02 Plan de gerencia del TG.pdf;

Hola

Adjunto el archivo con mis observaciones. Por favor asegúrense de realizar, antes del viernes, todas las que sean necesarias para la sustentación.

Adicionalmente, hace falta mencionar cómo se va a realizar el seguimiento y preparar los formatos necesarios. De igual forma para el cierre (incluyendo las lecciones aprendidas) y para la gestión de cambios.

Estaré atento a cualquier inquietud de su parte.

Saludos y éxitos,

Fredy Carreño Sánchez
Profesor
Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito

De: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Enviado: domingo, 2 de agosto de 2015 23:42

Para: FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ

Cc: SONIA YANNETTE HERNANDEZ PINZON; MUNOZ CELY MARIA CLEMENCIA; RAMIREZ RODRIGUEZ CARLOS FERNANDO

Asunto: Entrega plan de gerencia del Trabajo de grado

Buenos días Ingeniero,

Adjunto enviamos, para su revisión y comentarios, el plan de gerencia del Trabajo de grado.

Cordialmente,

Carlos Fernando Ramírez

10/15/2015

Re: Entrega plan de gerencia del Trabajo de grado - LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Luis Felipe Londoño

Re: Solocitud de reunión

FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ

jue 30/07/2015 9:46 p.m.

Para: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE <luis.londono-o@mail.escuelaing.edu.co>;

Cc: carlosfernandoramirez@gmail.com <carlosfernandoramirez@gmail.com>; marimun@gmail.com <marimun@gmail.com>;

De acuerdo.

Saludos,

Fredy Carreño Sánchez
Profesor de Planta
Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito

---- LONDONO OSORIO LUIS FELIPE escribió ----

Tenias noches Ingeniero,

Muchas gracias, a las 9:00 am entonces.

Cordialmente,

María Clemencia Muñoz
Carlos Fernando Ramirez
Luis Felipe Londoño

De: FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ

Enviado: jueves, 30 de julio de 2015 2:13:14 p. m.

Para: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Cc: carlosfernandoramirez@gmail.com; marimun@gmail.com

Asunto: RE: Solocitud de reunión

Hola. Por supuesto. Tengo disponibilidad por ahí entre 8:30 a 10:30. Por favor confirmen la hora.

Saludos,



Fredy Carreño Sánchez

Profesor de Planta

Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito

fredy.carreno@escuelaing.edu.co

Autopista Norte AK 45 No. 205-59

PBX: (57-1) 6683600 Ext. 103

Bogotá, D.C., Colombia



De: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Enviado el: miércoles, 29 de julio de 2015 9:31 p. m.

Para: FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ <fredy.carreno@escuelaing.edu.co>

CC: carlosfernandoramirez@gmail.com; marimun@gmail.com

Asunto: Solocitud de reunión

Buenos días Ingeniero,

Quisieramos saber si es posible que tengamos una reunion el viernes 31 de julio en horas de la mañana para resolver algunas dudas respecto al trabajo que vamos a entregar el lunes.

Quedamos atentos a sus comentarios.

Cordialmente,

Carlos Fernando Ramirez

Maria Clemencia Muñoz

Luis Felipe Londoño

Re: Presentación sustentación propuesta V3

FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ

mié 08/07/2015 11:37 p.m.

Para: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE <luis.londono-o@mail.escuelaing.edu.co>;

Cc: carlosfernandoramirez@gmail.com <carlosfernandoramirez@gmail.com>; marimun@gmail.com <marimun@gmail.com>;

Hola

Envío a continuación algunos comentarios sobre el documento:}

Diapositiva 1. El título se refiere al proyecto, pero ustedes están proponiendo es el tema para su trabajo de grado, por lo este debería ser el título. Con esta diapositiva podrían hacer esa "introducción", enunciando tanto el proyecto como el trabajo de grado. Hace falta incluir referencia a la especialización y a su director.

Es conveniente incluir, como segunda diapositiva, un "contenido" de la presentación. Aunque no lo expliquen detalladamente y los de todos los grupos sean iguales, es para orientar al auditorio.

D2. Interesante la información en el mapa, lo que es clave es lo que van a decir con esa diapositiva.

D3 a D6. Los objetivos mencionados en los títulos no son los "del proyecto", son aquellos con los que se alinea el proyecto. Propongo incluir el propósito después de los cuadros, de manera que corresponda a lo que se determina a partir de la alineación estratégica con la nación, el departamento y la universidad. Presentar el propósito como una sola oración, que sea claro y consistente, será algo así como el "faro" que mantendrá orientado al equipo del proyecto. Verifiquen lo visto con Daniel en IAEP.

D7 y D8. Recomiendo que, en lo posible, busquen la forma de modificar el diseño evitando mostrar solo texto en viñetas. Considero más apropiado un elemento gráfico, lo hace más dinámico. Recuerden lo visto con Camilo Pinzón en Habilidades de comunicación.

D10. Por favor no incluyan WBS en esta presentación. Recuerdan que esta se elabora después de contar con registro de interesados, documentación de requerimientos y declaración de alcance. Se supone que aún no se ha determinado el alcance del proyecto, no tiene mucho sentido preparar una WBS (aunque desde el punto de vista de trabajo de grado pueda ser correcta, pero esta se presentará en la siguiente sustentación).

D12 y D13. Para presentar este tipo de información, personalmente prefiero omitir las tablas, más bien preparar un gráfico que muestre proporciones y facilite la comprensión. Por otro lado, considerando que los valores monetarios corresponden a estimados iniciales, no es coherente presentarlos tan exactos, al peso. Por esto y por tratarse de presentación, conviene redondearlos, a miles de pesos podría ser.

Finalmente hace falta el cronograma del proyecto.

Recuerden que la mayor parte del contenido de esta presentación es sobre el proyecto, pero que es clave que ustedes aclaren muy bien en qué consisten tanto su trabajo de grado como el proyecto sobre el que lo realizarán. Por favor revisen el contenido de la propuesta y asegúrense de que es eso lo que se presenta y no otras cosas, como es el caso de la WBS.

Saludos, y éxitos con la preparación de la sustentación.

10/15/2015

Re: Presentación sustentación propuesta V3 - LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Profesor
Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito



De: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE
Enviado: miércoles, 8 de julio de 2015 21:39
Para: FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ
Cc: carlosfernandoramirez@gmail.com; marimun@gmail.com
Asunto: Presentación sustentación propuesta V3

Buenas noches Ingeniero Fredy,

Adjunto enviamos la versión 3 de la presentación con algunos ajustes, dentro de los cuales incluimos la información del trabajo de grado.

Quedamos atentos a sus comentarios.

Cordialmente,

María Clemencia Muñoz
Carlos Fernando Ramírez
Luis Felipe Londoño



Presentación sustentación propuesta V2



LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

mar 07/07/2015 10:35 p.m.

Para: FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ <fredy.carreno@escuelaing.edu.co>;

Cc: carlosfernandoramirez@gmail.com <carlosfernandoramirez@gmail.com>; marimun@gmail.com <marimun@gmail.com>;

 1 archivo adjunto (4 MB)

2015-07-06 Sustentación propuesta.pptx;

Buenas noches Ingeniero Fredy,

Adjunto enviamos la versión 2 de la presentación con algunos ajustes. Queremos consultarle, si es necesario incluir la información del trabajo de grado que se encuentra en el Anexo B?

Quedamos atentos a sus comentarios.

Cordialmente,

María Clemencia Muñoz
Carlos Fernando Ramírez
Luis Felipe Londoño

De: LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Enviado: lunes, 06 de julio de 2015 11:17 p. m.

Para: FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ

Cc: RAMIREZ RODRIGUEZ CARLOS FERNANDO; MUNOZ CELY MARIA CLEMENCIA

Asunto: Presentación sustentación propuesta

Buenas noches ingeniero Fredy,

De antemano agradecemos el envío de las correcciones al anexo B. Adjunto enviamos, para su revisión y comentarios, el primer borrador de la presentación de la sustentación del viernes.

Quedamos atentos a sus observaciones.



Cordialmente,

María Clemencia Muñoz
Carlos Fernando Ramírez
Luis Felipe Londoño

De: SONIA YANNETTE HERNANDEZ PINZON

Enviado: lunes, 06 de julio de 2015 11:57 a. m.

Para: RAMIREZ RODRIGUEZ CARLOS FERNANDO; LONDONO OSORIO LUIS FELIPE; MUNOZ CELY MARIA CLEMENCIA

Cc: FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ

Asunto: Comentarios al Anexo B

Buenos días:

Por instrucciones del Ing. Fredy Carreño, me permito adjuntarles comentarios del Anexo B a tener en cuenta para su presentación del próximo viernes

Cordial Saludo,

Sonia Yannette Hernandez P.

Secretaria

Unidad de Proyectos

sonia.hernandez@escuelaing.edu.co

Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito

Autopista Norte AK 45 No. 205-59

PBX: (57-1) 6683600 Ext103

Rogotá, D.C., Colombia




Presentación sustentación propuesta

LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

lun 06/07/2015 11:17 p.m.

Para: FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ <fredy.carreno@escuelaing.edu.co>;

Cc: RAMIREZ RODRIGUEZ CARLOS FERNANDO <carlos.ramirez-r@mail.escuelaing.edu.co>; MUNOZ CELY MARIA CLEMENCIA <maria.munoz@mail.escuelaing.edu.co>;

 1 archivo adjunto (3 MB)

2015-07-06 Sustentación propuesta.pptx;

Buenas noches ingeniero Fredy,

De antemano agradecemos el envío de las correcciones al anexo B. Adjunto enviamos, para su revisión y comentarios, el primer borrador de la presentación de la sustentación del viernes.

Quedamos atentos a sus observaciones.

Cordialmente,

María Clemencia Muñoz
Carlos Fernando Ramírez
Luis Felipe Londoño

De: SONIA YANNETTE HERNANDEZ PINZON

Enviado: lunes, 06 de julio de 2015 11:57 a. m.

Para: RAMIREZ RODRIGUEZ CARLOS FERNANDO; LONDONO OSORIO LUIS FELIPE; MUNOZ CELY MARIA CLEMENCIA

Cc: FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ

Asunto: Comentarios al Anexo B

Buenos días:

Por instrucciones del Ing. Fredy Carreño, me permito adjuntarles comentarios del Anexo B a tener en cuenta para su presentación del próximo viernes

 Cordial Saludo,

Sonia Yannette Hernandez P.
Secretaria
Unidad de Proyectos

10/15/2015

Presentación sustentación propuesta - LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

Autopista Norte AK 45 No. 205-59

PBX: (57-1) 6683600 Ext103

Bogotá, D.C., Colombia

Solicitud de consideracion Director de tesis

LONDONO OSORIO LUIS FELIPE

mar 02/06/2015 10:12 p.m.

Para: FREDY OSWALDO CARREÑO SANCHEZ <fredy.carreno@escuelaing.edu.co>;

Cc: marimun@gmail.com <marimun@gmail.com>; carlosfernandoramirez@gmail.com <carlosfernandoramirez@gmail.com>;

Buenas noches Ingeniero,

Quisieramos poner a su consideración, la posibilidad de ser nuestro Director de Tesis.

El proyecto que estamos planteando es la elaboración de los estudios de prefactibilidad para unas residencias estudiantiles ubicadas en el Municipio de El Socorro Santander.

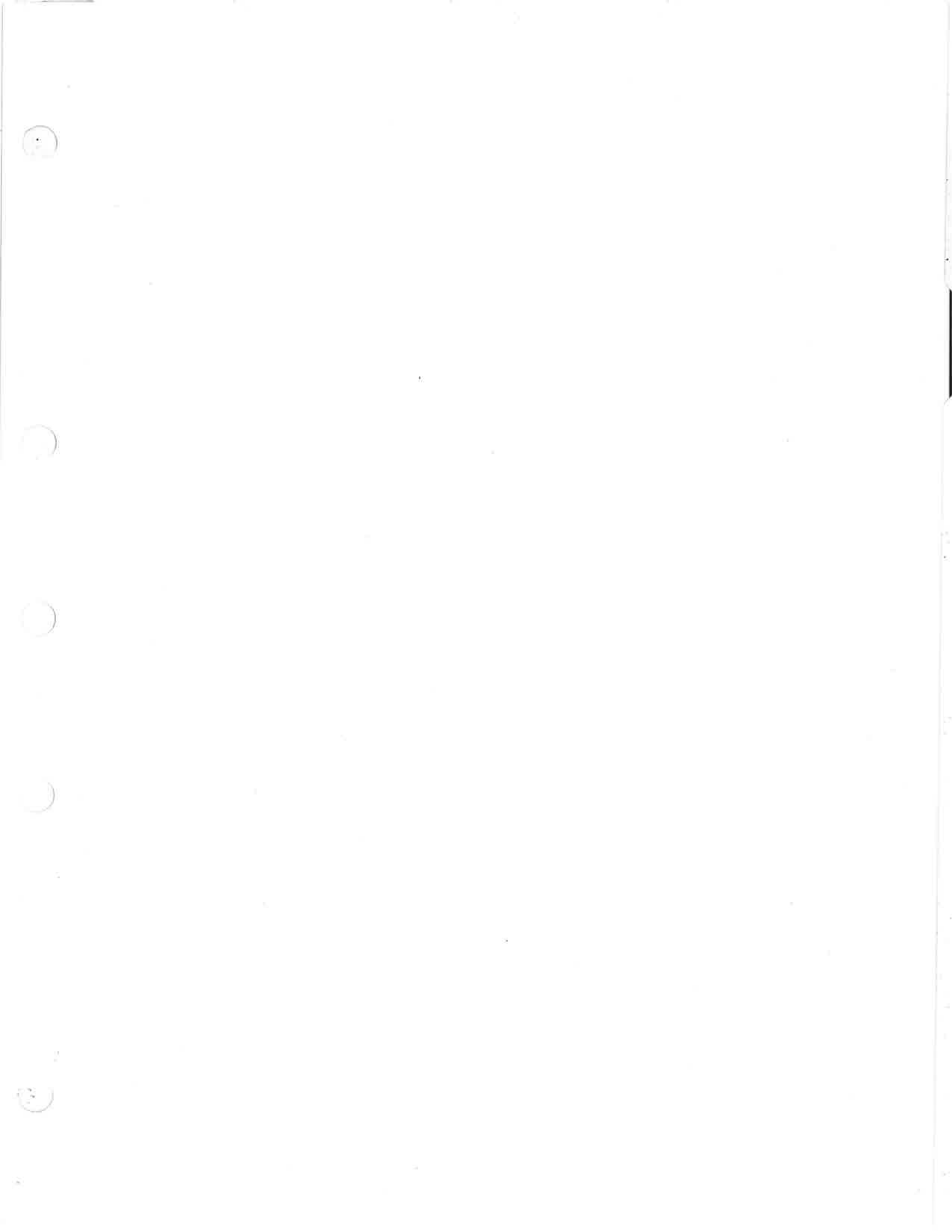
Quedamos atentos a sus comentarios.

Cordialmente,

Maria Calemencia Muñoz

Carlos Fernando Ramirez

Luis Felipe Londoño



CONTROL DE CAMBIOS

1 **SOLICITUD No.** 1

2 **SOLICITANTE**

NOMBRE LUIS FELIPE LONDOÑO

CARGO COORDINADOR TÉCNICO

3 **FECHA SOLICITUD** 13 DE OCTUBRE DE 2015

Se solicita posponer la fecha de entrega de los estudios de costos y presupuesto 12 días, sin mover la fecha de la primera entrega al director del trabajo de grado, el 9 de noviembre de 2015.

4 **TIPO CAMBIO o ADICIONAL**

5 **IMPACTO**

Alcance _____

Costo _____

Tiempo X

6 **RIESGOS IDENTIFICADOS**

Desviación en los tiempos estimados

Probabilidad de solicitud de prórroga de tiempo para la primera entrega

del 9 de noviembre

Incumplimiento de la entrega del trabajo de grado el 9 de noviembre de 2015

7 **CONCLUSION DE CONCEPTOS**

8 **ANALISIS DE COSTOS**

ITEM	ACTIVIDAD	UN	CANT	V. UNITARIO ORIGINAL	V. UNITARIO NUEVO	VALOR TOTAL
1						\$ -
2						\$ -
3						\$ -
TOTAL PRESUPUESTO				\$	- \$	- \$
TOTAL CAMBIO						\$ -

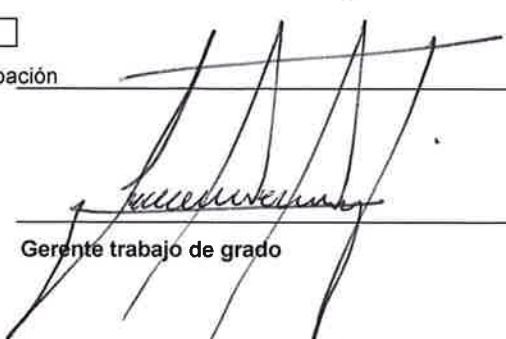
9 **APROBACIÓN**

SI

NO

Causa de no aprobación _____

Director del trabajo de grado


Gerente trabajo de grado

1

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: Yanith Marcela Rosado Fontalvo	Edad: 18
Teléfono: 3006866284	Sexo: Masculino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: YanithRosado@hotmail.com	Femenino: <input checked="" type="checkbox"/>

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continua a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	<input checked="" type="checkbox"/>								

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, seleccón los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	<input checked="" type="checkbox"/>
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	
Cornida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X									

¿Por qué?:

Son una familia con buenos valores, me atienden bien en todo lo que necesito y por eso me siento bien en esta casa.

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Que tenga un ambiente tranquilo que sean buenos atentos con el servidor que lo arrienda para que siempre este satisfecho donde esta.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: Fernanda Ramirez Casanova	Edad: 29 años
Teléfono:	Sexo: Masculino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: fernandaramirezcasanova@gmail.com	Femenino: <input checked="" type="checkbox"/>

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		<input checked="" type="checkbox"/>							

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
								X	

¿Por qué?:

Respetan mi privacidad, me atienden muy bien y me siento como en casa.

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Buen servicio para los estudiantes.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Norehidy Katherin Acevedo Neira</u>	Edad: <u>19</u>
Teléfono: <u>3219452028</u>	Sexo: Masculino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <u>Kathe-acenei@hotmail.com</u>	Femenino: <input checked="" type="checkbox"/>

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia	<input type="checkbox"/>	Hotel	<input type="checkbox"/>
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	<input type="checkbox"/>
Otro:	<input type="checkbox"/>	¿Cuál?:	<input type="checkbox"/>

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)	<input checked="" type="checkbox"/>	Lavandería	<input type="checkbox"/>
Baño privado	<input type="checkbox"/>	Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación	<input type="checkbox"/>	Parqueadero	<input type="checkbox"/>
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	<input type="checkbox"/>
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	<input type="checkbox"/>
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	<input type="checkbox"/>

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X									

¿Por qué?:

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Silencio absoluto 😊

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: Marcela Blanco	Edad: 19 años
Teléfono: 3223625302	Sexo: Masculino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico:	Femenino: <input checked="" type="checkbox"/>

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	<input checked="" type="checkbox"/>								

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, seleccón los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)	<input checked="" type="checkbox"/>	Lavandería	<input checked="" type="checkbox"/>
Baño privado	<input checked="" type="checkbox"/>	Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación	<input checked="" type="checkbox"/>	Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
									X

¿Por qué?:

Me han acogido como si fuera parte de su familia.

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Buen servicio.

6

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: DAVID DUEÑAS OLARTE	Edad: 19 años
Teléfono: 322 385 5306	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico:	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continua a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		<input checked="" type="checkbox"/>							

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	<input checked="" type="checkbox"/>
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
									X

¿Por qué?

HASTA EL MOMENTO NO HE TENIDO NINGUN PROBLEMA,

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: QUE PRESTEN UN BUEN SERVICIO. A QUIEN LLEGUE.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <i>Gabriel Ricardo Tella Quintana</i>	Edad: <i>19</i>
Teléfono: <i>3183941937</i>	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <i>gbryor@hotmail.com</i>	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúe a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
					<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno		Gimnasio	
Almuerzo		Sala de estudio	
Comida		Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	X								

¿Por qué?:

no entonbe habitación (con) independiente, y me toco en una casa de familia

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Que las habitaciones, estén en un lugar estratégico cerca de la Universidad, los baños sean o estén en buen estado y ahí mismo se de la comida.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: TANIA BRIGITTE GONZALEZ	Edad: 19 años
Teléfono: 3172266106	Sexo: Masculino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico:	Femenino: <input type="checkbox"/>

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	<input checked="" type="checkbox"/>								

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	<input checked="" type="checkbox"/>
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$990.000	\$991.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X									X

¿Por qué?:

ES UNA CASA MUY ACOGEDORA Y ME SIENTO
COMO EN CASA

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: que hayan buenos valores y se
ofrezca buen servicio.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <i>Nicolás Steven Ospina Ospina</i>	Edad: <i>19</i>
Teléfono: <i>320222 0190</i>	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <i>nicolas Ospina D@gmail.com</i>	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada		Apartamento compartido	
Otro: <input checked="" type="checkbox"/>		¿Cuál?: <i>Casa en Arriendo</i>	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
						<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	
Baño privado	<input checked="" type="checkbox"/>	Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno		Gimnasio	
Almuerzo		Sala de estudio	
Comida		Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
								X	

¿Por qué?:

Por la cuestión de que el vínculo con las personas con las que vivo en la casa es muy grande y tenemos la libertad de tener la casa para nosotros a un valor económico

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: _____

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>kid Johana Medina Sánchez</u>	Edad: <u>18</u>
Teléfono: <u>3132783268</u>	Sexo: Masculino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <u>johani-tam.s@hotmail.com</u>	Femenino: <input checked="" type="checkbox"/>

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continua a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
					<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)	<input checked="" type="checkbox"/>	Lavandería	
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							X		

¿Por qué?:

Porque vivo en una casa de familia y me siento muy
cómoda. Son muy serviciales y me siento como en casa.

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: _____



ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Matalia González</u>	Edad: <u>17</u>
Teléfono: <u>3124453545</u>	Sexo: Masculino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <u>astridnatalia.gonzalezmorales@gmail.com</u>	Femenino: <input checked="" type="checkbox"/>

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia	<input checked="" type="checkbox"/>	Hotel	<input type="checkbox"/>
Habitación alquilada	<input type="checkbox"/>	Apartamento compartido	<input type="checkbox"/>
Otro:	<input type="checkbox"/>	¿Cuál?:	<input type="checkbox"/>

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continua a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
			<input checked="" type="checkbox"/>						

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
		<input checked="" type="checkbox"/>		

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)	<input type="checkbox"/>	Lavandería	<input type="checkbox"/>
Baño privado	<input type="checkbox"/>	Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación	<input type="checkbox"/>	Parqueadero	<input type="checkbox"/>
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	<input type="checkbox"/>
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	<input type="checkbox"/>
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	<input type="checkbox"/>

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
						X			

¿Por qué?:

Me atienden de forma atenta, es una familia muy amable.

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Que tenga baño privado, alimentación, servicio de lavadora e internet.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Angy Paola Galvis Santamaria</u>	Edad: <u>17</u>
Teléfono: <u>3074287304</u>	Sexo: Masculino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <u>paolagalvisse@gmail.com</u>	Femenino: <input checked="" type="checkbox"/>

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							<input checked="" type="checkbox"/>		

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, seleccón los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)	<input checked="" type="checkbox"/>	Lavandería	<input checked="" type="checkbox"/>
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
				X					

¿Por qué?:

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta:

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Jefferson Javier Diaz Arciniegas</u>	Edad: <u>19 años</u>
Teléfono: <u>3143989236</u>	Sexo: Masculino: <u>X</u>
Correo electrónico: <u>jeffersonjavier@gmail.com</u>	Femenino: _____

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<u>X</u>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
					<u>X</u>				

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<u>X</u>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	<u>X</u>
Baño privado		Internet	<u>X</u>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<u>X</u>	Gimnasio	
Almuerzo	<u>X</u>	Sala de estudio	
Comida	<u>X</u>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<u>X</u>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
						X			

¿Por qué?:

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: tratar de cubrir en un 100%, las necesidades de cada
estudiante.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Carlos Perez Paez</u>	Edad: <u>20 años</u>
Teléfono: <u>3178803106</u>	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <u>Carlos24@hotmail.com</u>	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	<input checked="" type="checkbox"/>								

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, seleccón los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)	<input checked="" type="checkbox"/>	Lavandería	
Baño privado	<input checked="" type="checkbox"/>	Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
								X	

¿Por qué?:

Me siento como en casa, es muy acogedor y respetuoso.

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: que den buen servicio y que le colaboren al máximo a quienes llegan.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Jorge Iván Madero Sanabria</u>	Edad: <u>17</u>
Teléfono: <u>3012001149</u>	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <u>jorgeivmadero@gmail.com</u>	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continua a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
									<input checked="" type="checkbox"/>

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno		Gimnasio	
Almuerzo		Sala de estudio	
Comida		Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	X								

¿Por qué?:

Incomodo y solamente ofrecen el servicio de internet.

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Un hogar mas acogedor con mas servicios con personas amables y mas zonas de estudio.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: Juan David Abella Fajardo	Edad: 20
Teléfono: 3123084713	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: juanchoo_11@hotmail.com	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúe a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
						<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, seleccione los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual.

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno		Gimnasio	
Almuerzo		Sala de estudio	<input checked="" type="checkbox"/>
Comida		Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							X		

¿Por qué?:

Porque hay buen trato por parte de los arrendatarios, a pesar de cobrar por todo. Además la casa permanece en buenas condiciones de higiene.

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Flexibilidad en los horarios de alimentación y de llegada, buen trato y zonas de esparcimiento y recreación.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: Daniel Felipe Corredor Figueredo	Edad: 23
Teléfono: 312 8896792	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/>
Correo electrónico: danielcorredorfig@gmail.com	Femenino: <input type="checkbox"/>

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
					<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, seleccón los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	<input checked="" type="checkbox"/>
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno		Gimnasio	
Almuerzo		Sala de estudio	
Comida		Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
						X			

¿Por qué?:

Los compañeros de vivienda no son adecuados, de resto bien

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Limpieza, orden, buena atención y economía

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <i>Jefferson Jhan Patino Carvajal.</i>	Edad: <i>17.</i>
Teléfono: <i>6957069. 13155395396.</i>	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <i>yepes9711@gmail.com</i>	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continua a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
					<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	
Baño privado	<input checked="" type="checkbox"/>	Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno		Gimnasio	
Almuerzo		Sala de estudio	
Comida		Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							X		

¿Por qué?:

porque tengo mi espacio y no incomodo a nadie ni me incomodan.

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: incluyera todo los servicios mencionados anteriormente economico, y cerca a la universidad.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Camilo Andrés Romero</u>	Edad: <u>19</u>
Teléfono: <u>3133606246</u>	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <u>camilosomero96@gmail.com</u>	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia	Hotel	
Habitación alquilada	Apartamento compartido	<input checked="" type="checkbox"/>
Otro:	¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continua a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	<input checked="" type="checkbox"/>								

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)	Lavandería	<input checked="" type="checkbox"/>
Baño privado	Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación	Parqueadero	
Desayuno	Gimnasio	
Almuerzo	Sala de estudio	<input checked="" type="checkbox"/>
Comida	Sala de entretenimiento	<input checked="" type="checkbox"/>

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
								X	

¿Por qué?:

ha sido un lugar que he elegido basandome en experiencias anteriormente vividos.

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Además de prestar los servicios anteriormente mencionados ser flexible con el horario de entrada y salida y con los ruidos que se emiten de dicha estadía.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Jesus Amra Malkun Flcez</u>	Edad: <u>20</u>
Teléfono: <u>318 832 8924</u>	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <u>Jesus.Malkun@gmail.com</u>	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continua a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	<input checked="" type="checkbox"/>								

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
		<input checked="" type="checkbox"/>		

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)	<input checked="" type="checkbox"/>	Lavandería	<input checked="" type="checkbox"/>
Baño privado	<input checked="" type="checkbox"/>	Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
									X

¿Por qué?:

desde que llegue vivo ahí y el ambiente me gusta ; la comida y la libertad que median

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: que presten un buen servicio de alimentación, le despeten el espacio a cada individuo y que el canon no sea tan elevado con respecto al sector

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Cristian Felipe Loza Jara</u>	Edad: <u>17</u>
Teléfono: <u>3209265598</u>	Sexo: Masculino: <u>X</u>
Correo electrónico: <u>felipe loza 98@gmail.com</u>	Femenino: <u> </u>

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<u>X</u>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
						<u>X</u>			

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<u>X</u>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	<u>X</u>
Baño privado		Internet	<u>X</u>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<u>X</u>	Gimnasio	
Almuerzo	<u>X</u>	Sala de estudio	<u>X</u>
Comida	<u>X</u>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<u>X</u>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califíque de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							X		

¿Por qué?:

Porque la sistema es muy bueno por lo

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta:

que incluyan más servicios como
juegos.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: Alvaro Albornoz Mejia	Edad: 20
Teléfono: 320 206 9230	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: alsagi.1212@hotmail.com	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia	<input checked="" type="checkbox"/>	Hotel	
Habitación alquilada		Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continua a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUICIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input checked="" type="checkbox"/>									

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADÓ

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	<input checked="" type="checkbox"/>
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	<input checked="" type="checkbox"/>
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	<input checked="" type="checkbox"/>

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
									X

¿Por qué?:

Por que me siento muy comodo donde estoy
y me brindan lo que necesito

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: lugares de exparsimiento, buena televisión

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Holman Antonio Sánchez Baquera.</u>	Edad: <u>19</u>
Teléfono: <u>312 3552339</u>	Sexo: Masculino: <u>X</u>
Correo electrónico: <u>Holch909@hotmail.com.</u>	Femenino: <u> </u>

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<u>X</u>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continua a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							<u>X</u>		

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<u>X</u>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)	<u>X</u>	Lavandería	<u>X</u>
Baño privado		Internet	<u>X</u>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<u>X</u>	Gimnasio	
Almuerzo	<u>X</u>	Sala de estudio	
Comida	<u>X</u>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<u>X</u>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							X		

¿Por qué?:

Porque hoy un espacio amplio y cuenta con artículos que facilitan y mejoran mi estadia

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta:

Que tenga precios cómodos y cuenta con varios servicios

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: Javier Gonzalez Remolina Malgarejo	Edad: 18
Teléfono: 3156215528	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: Jr.1997@hotmail.com	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia	<input checked="" type="checkbox"/>	Hotel	
Habitación alquilada		Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							<input checked="" type="checkbox"/>		

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, seleccón los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	
Baño privado	<input checked="" type="checkbox"/>	Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno		Gimnasio	
Almuerzo		Sala de estudio	
Comida		Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							X		

¿Por qué?:

porque son muy atentos en todo momento

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: un ambiente tranquilo y muy comodo.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Johan Sebastian Garcia Vega</u>	Edad: <u>20 años</u>
Teléfono: <u>3124261689</u>	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <u>sebas - 13499@hotmail.com</u>	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúe a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	<input checked="" type="checkbox"/>								

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, seleccón los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)	<input checked="" type="checkbox"/>	Lavandería	<input checked="" type="checkbox"/>
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$300.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
								8	

¿Por qué?:

la comodidad en el hogar es satisfactoria, El ambiente es el apropiado para poder estudiar.

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Buen hospedaje, Buena alimentación, Comodidad

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Jaime Alberto Campos Molina</u>	Edad: <u>17</u>
Teléfono: <u>301 7270 570</u>	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <u>jacm0297@gmail.com</u>	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
						<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual.

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)	<input checked="" type="checkbox"/>	Lavandería	
Baño privado	<input checked="" type="checkbox"/>	Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno		Gimnasio	
Almuerzo		Sala de estudio	
Comida		Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							8		

¿Por qué?:

tengo las comodidades básicas.

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: independencia y comodidades para que el estudiante se anime y rinda en en universidad.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Guillermo Herrera.</u>	Edad: <u>18</u>
Teléfono:	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <u>guillermoherrera.10@hotmail.com</u>	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada		Apartamento compartido	
Otro:	<input checked="" type="checkbox"/>	¿Cuál? <u>Habitación Independiente</u>	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		<input checked="" type="checkbox"/>							

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	<input checked="" type="checkbox"/>
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
								X	

¿Por qué?:

Un buen servicio y óptimo ambiente estudiantil.

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Buena higiene y servicio a su vez.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Andres Vargas Garcia</u>	Edad: <u>23 años</u>
Teléfono: <u>3115429409</u>	Sexo: Masculino: <u>X</u>
Correo electrónico: <u>Jonathanandres689@gmail.com</u>	Femenino: _____

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia	Hotel
Habitación alquilada	Apartamento compartido <u>X</u>
Otro:	¿Cuál?:

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
				<u>X</u>					

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
		<u>X</u>		

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	
Baño privado <u>X</u>		Internet	
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno		Gimnasio	
Almuerzo		Sala de estudio	<u>X</u>
Comida		Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<u>X</u>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
									X

¿Por qué?:

cumple con todos los servicios públicos,
Privacidad completa

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: servicio de internet / lavandería / Aseo / alimentación y privacidad
todo completo junto con sala de entretenimiento.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: Yollmar Cordoba	Edad: 19
Teléfono: 3005154471	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: yollmar_cordoba@hotmail.com	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continua a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
			<input checked="" type="checkbox"/>						

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, seleccón los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	
Baño privado	<input checked="" type="checkbox"/>	Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		x							

¿Por qué?:

Falta lavadora

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta:

Un lugar de entrenamiento (Gimnasio)

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Luis Angarita</u>	Edad: <u>19</u>
Teléfono: <u>301 468 2667</u>	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <u>luisangarita95@gmail.com</u>	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continua a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
					<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, seleccón los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno		Gimnasio	
Almuerzo		Sala de estudio	
Comida		Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
						<input checked="" type="checkbox"/>			

¿Por qué?:

Por que a veces a lo Duñas le incomoda,
las actividades cotidianas de sus Inquilinos.

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Todos los servicios mencionados,
El Baño privado no es tan necesario.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: David garzon bello	Edad: 27
Teléfono: 312 459 3070	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: billioa@hotmail.com	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continua a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
					<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADÓ

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, seleccón los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	<input checked="" type="checkbox"/>
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
						X			

¿Por qué?:

hace falta mas comunicacion con el arrendatario
pero el trato dado es bueno

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: respeto entre estudiante y arrendatario, mayor
comunicación

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>William Andres Paredes Breao</u>	Edad: <u>19</u>
Teléfono: <u>3154108677</u>	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <u>William.Paredes.Breao@gmail.com</u>	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia	<input checked="" type="checkbox"/>	Hotel	
Habitación alquilada		Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continua a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input checked="" type="checkbox"/>									

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavanderia	<input checked="" type="checkbox"/>
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							X		

¿Por qué?:

Se siente calor hogareño

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Ser tolerante con los estudiantes y que haya buen trato con el estudiante

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Jose Luis Gomez Gutierrez</u>	Edad: <u>19</u>
Teléfono: <u>3168212977</u>	Sexo: Masculino: <input checked="" type="checkbox"/> Femenino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: <u>JoseLGomez03@hotmail.com</u>	

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<input checked="" type="checkbox"/>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		<input checked="" type="checkbox"/>							

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<input checked="" type="checkbox"/>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	<input checked="" type="checkbox"/>
Baño privado		Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input checked="" type="checkbox"/>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							X		

¿Por qué?:

La habitación es muy cómoda y el trato de los dueños es muy bueno

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Que tuviera sala de Diversion y Flexibilidad en los horarios de comida.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: Valentina Guevara Reyes	Edad: 17
Teléfono: 3212283429	Sexo: Masculino: <input type="checkbox"/>
Correo electrónico: Vale6ueva98@hotmail.com	Femenino: <input checked="" type="checkbox"/>

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia	<input checked="" type="checkbox"/>	Hotel	<input type="checkbox"/>
Habitación alquilada	<input type="checkbox"/>	Apartamento compartido	<input type="checkbox"/>
Otro:	<input type="checkbox"/>	¿Cuál?:	<input type="checkbox"/>

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, seleccón los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)	<input type="checkbox"/>	Lavandería	<input checked="" type="checkbox"/>
Baño privado	<input checked="" type="checkbox"/>	Internet	<input checked="" type="checkbox"/>
Aseo habitación	<input type="checkbox"/>	Parqueadero	<input type="checkbox"/>
Desayuno	<input checked="" type="checkbox"/>	Gimnasio	<input type="checkbox"/>
Almuerzo	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de estudio	<input checked="" type="checkbox"/>
Comida	<input checked="" type="checkbox"/>	Sala de entretenimiento	<input type="checkbox"/>

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$500.000 - \$700.000	\$701.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
							X		

¿Por qué?:

el trato por parte de la dueña es el mejor y cuando le pido algún cambio de comida por que soy vegetariana lo hace.

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: Que muchos personas tienen diferentes necesidades tanto a la comida como a la clase de habitación que se necesita.

ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE PREGRADO UIS SECCIONAL SOCORRO

Nombre: <u>Zahira Melissa Navarro Cala</u>	Edad: <u>19</u>
Teléfono: <u>3144803270</u>	Sexo: Masculino: <u> </u>
Correo electrónico: <u>Zamelor1905@hotmail.com</u>	Femenino: <u>X</u>

TEMA: TIPO DE VIVIENDA

Pregunta 1: ¿En qué tipo de vivienda habita actualmente?

Opciones de respuesta:

Con la familia		Hotel	
Habitación alquilada	<u>X</u>	Apartamento compartido	
Otro:		¿Cuál?:	

En caso de que la respuesta sea "Con la familia", termina el sondeo. En caso contrario continúa a la pregunta 2.

TEMA: OPORTUNIDAD DE CONSECUCCIÓN DE VIVIENDA

Pregunta 2: Califique de 1 a 10 ¿qué tan fácil fue encontrar el espacio de vivienda? Siendo 1 muy fácil y 10 muy difícil.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
					<u>X</u>				

TEMA: PRECIO ACTUAL DEL MERCADO

Pregunta 3: Por favor seleccione el rango en el cual se encuentra el canon mensual de arriendo que está pagando actualmente:

Opciones de respuesta:

\$0 - \$250.000	\$251.000 - \$500.000	\$501.000 - \$750.000	\$751.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - En adelante
	<u>X</u>			

TEMA: OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS

Pregunta 4: De la siguiente lista, selección los servicios incluidos dentro del canon de arrendamiento que paga en su vivienda actual:

Opciones de respuesta:

Habitación amoblada (incluye televisor)		Lavandería	
Baño privado		Internet	<u>X</u>
Aseo habitación		Parqueadero	
Desayuno	<u>X</u>	Gimnasio	
Almuerzo	<u>X</u>	Sala de estudio	
Comida	<u>X</u>	Sala de entretenimiento	

Otro: _____

TEMA: INTENCIÓN DE PAGO

Pregunta 5: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un alojamiento que incluya todos los servicios anteriormente nombrados?

Opciones de respuesta:

\$800.000 - \$900.000	\$901.000 - \$1.000.000	\$1.001.000 - \$1.100.000	\$1.101.000 - \$1.200.000	\$1.201.000 - En adelante
<u>X</u>				

TEMA: SATISFACCIÓN DEL PRODUCTO ACTUAL

Pregunta 6: Califique de 1 a 10 ¿Se siente satisfecho con el servicio de que recibe en el lugar donde arrienda actualmente? Siendo 1 nada satisfecho y 10 totalmente.

Opciones de respuesta:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
				X					

¿Por qué?:

El trato del dueño no es el apropiado y en algunos casos la comida es muy repetida y no tan rica,

TEMA: CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Pregunta 7: ¿Qué le recomendaría a una empresa que quiera prestar el servicio de hospedaje para estudiantes?

Respuesta: la atención con el usuario y que la comida sea variada