

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA
UNIVERSITARIA ADSCRITA A LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE
BOLÍVAR**

JONATHAN FARAH PAREJA

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARTAGENA DE INDIAS - BOLÍVAR
DICIEMBRE DE 2012.**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA
UNIVERSITARIA ADSCRITA A LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE
BOLÍVAR**

JONATHAN FARAH PAREJA

**Proyecto de grado para optar el título de profesional en Administración de
Empresas.**

ALBEIRO BERBESI URBINA

Asesor

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARTAGENA DE INDIAS - BOLÍVAR
DICIEMBRE DE 2012.**

Cartagena de Indias D.T. y C., Diciembre de 2012

Señores:

COMITÉ EVALUADOR TRABAJO DE GRADO
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Finanzas y Negocios Internacionales
Universidad Tecnológica de Bolívar
Cartagena de Indias, D.T. y C.

Cordial Saludo,

Me permito someter a consideración el proyecto de Grado, titulado: "**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA UNIVERSITARIA ADSCRITA A LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR**", para que sea estudiado y aprobado como requisito para obtener el título de PROFESIONAL EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, exigido por la UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR.

Cordialmente,

JONATHAN FARAH PAREJA
Estudiante del Programa de Administración de Empresas
C.C. 1.047.396.105
CODIGO: T00020135

Cartagena de Indias D.T. y C., Diciembre de 2012

Señores:

COMITÉ EVALUADOR TRABAJO DE GRADO
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Finanzas y Negocios Internacionales
Universidad Tecnológica de Bolívar
Cartagena de Indias, D.T. y C.

Me permito someter a consideración el proyecto de grado titulado: "**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA UNIVERSITARIA ADSCRITA A LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR**", de **JONATHAN FARAH PAREJA**, estudiante del Programa de Administración de Empresas, para que sea estudiado y aprobado como requisito para obtener el título de PROFESIONAL EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, exigido por la UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR.

Cordialmente,

ALBEIRO BERBESI URBINA
C.C. N° 73130107
Asesor

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	8
INTRODUCCIÓN	9
0. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	11
0.1. DESCRIPCION DEL PROBLEMA.....	11
0.2. OBJETIVOS	16
0.2.1. Objetivo General.....	16
0.2.2. Objetivos Específicos	16
0.3. JUSTIFICACIÓN	17
0.4. MARCO DE REFERENCIA	19
0.4.1. Marco Teórico	19
0.4.2. Marco Conceptual	22
0.5. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN	25
0.5.1. “Resident Student Perceptions of On-Campus Living and Stud y Environments at the University of Namibia and their Relation to Academic Performance”	25
0.5.2. “Computers and Information Technology”	28
0.5.3. Artículos sobre experiencias nacionales	29
0.6. METODOLOGÍA.....	30
0.6.1. Tipo De Investigación	30
0.6.2. Población y Muestra	31
0.6.3. Fuentes De Información.....	33
0.6.4. Técnicas De Recolección y Procesamiento De Información.....	34
1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	36
1.1. ESTUDIANTES MATRICULADOS EN LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.	36
1.2. CONDUCTA DE CONSUMO DE LOS ESTUDIANTES FORÁNEOS QUE VIVIRÍAN EN LA RESIDENCIA UNIVERSITARIA DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR	40
1.2.1. Conocimiento del término “residencia universitaria”	40
1.2.2. Productos asociados a una “residencia universitaria”	41
1.2.3. Precio actual del servicio de alojamiento recibido	41
1.2.4. Variables de decisión para escoger alojamiento.....	42

1.2.5.	Jornada de estudio de los encuestados	43
1.2.6.	Servicios adicionales	43
1.2.7.	Disposición a pagar.....	44
1.2.8.	Servicios recibidos actualmente	45
1.2.9.	Nivel de ingresos	45
2.	CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL SERVICIO A OFRECER	48
2.1.	UBICACIÓN DE LA RESIDENCIA	49
2.1.1.	Ubicación De El Barrio El Rodeo.....	49
2.1.2.	Estructura De Residencia Universitaria	51
2.2.	SERVICIOS Y PRODUCTOS A OFRECER.....	55
2.3.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	56
3.	ESTUDIO DE PROYECCIÓN FINANCIERA.....	59
3.1.1.	Estado de Resultados.....	64
3.1.2.	Balance General.....	65
3.1.3.	Flujo de Efectivo	66
4.	ACTIVIDADES DE POSICIONAMIENTO	68
	CONCLUSIONES.....	73
	LIMITACIONES	75
	BIBLIOGRAFÍA.....	77
	CIBERGRAFIA	80
	ANEXOS.....	81

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Estudiantes matriculados en la UTB y porcentaje de foráneos	36
Tabla 2. Estudiantes matriculados en programas Profesionales de la UTB y porcentaje de foráneos (2010 -2012)	38
Tabla 3. Estudiantes matriculados en programas Técnicos y Tecnológicos de la UTB y porcentaje de foráneos (2010 -2012).....	39
Tabla 4. Conocimiento del producto Residencia Universitaria	40
Tabla 5. Productos asociados a las Residencias Universitarias	41
Tabla 6. Precio actual de servicio de alojamiento recibido	42
Tabla 7. Variables de decisión para escoger alojamiento	42
Tabla 8. Jornada de estudio de encuestados.....	43
Tabla 9. Servicios adicionales a ofrecer en una residencia universitaria.....	44
Tabla 10. Disposición a pagar por la prestación de servicio de residencia universitaria....	44
Tabla 11. Servicios recibidos actualmente en lugar de hospedaje	45
Tabla 12. Ingresos mensuales que actualmente reciben tus padres y/o propios	46
Tabla 13. Estructura y medidas de las áreas de la residencia universitaria.....	51
Tabla 14. Servicios a ofrecer en la residencia universitaria.	56
Tabla 15. Ingresos por conceptos de Servicios Residencia Universitaria 2012 - 2014.....	60
Tabla 16. Costos de Servicios Residencia Universitaria, Universidad Tecnológica de Bolívar Segundo Semestre 2012 hasta el año 2014.....	61
Tabla 17. Costos de Productos de Servicio de alimentación.....	61
Tabla 18. Sueldos y salarios del personal a laborar en la residencia universitaria.	62
Tabla 19. Total Gastos fijos y variables primer año 2013.....	62
Tabla 20. Inversión en activos fijos	63
Tabla 21. Estados de Resultados 2013 – 2017.	64
Tabla 22. Balance General 2013 – 2017	65
Tabla 23. Flujo de Efectivo 2013 – 2017	66
Tabla 24. Razones Financieras 2013 – 2017	67

RESUMEN

El presente proyecto de investigación buscó realizar un análisis de los factores más relevantes en cuanto a un estudio de mercadeo para la construcción de la residencia universitaria para los estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar, donde se realizó una encuesta a 170 estudiantes para analizar la demanda de lugares que se ocupan como residencias temporales en la ciudad de Cartagena, incluyendo servicios y productos que se reciben. Por otro lado, se hizo una descripción de la zona donde funcionaria la residencia, a esto se suma la estructura de construcción del edificio donde funcionaria, incluyendo las dependencias y funciones de los cargos de las personas que laborarían en ella. Por último, se hizo un estudio financiero equivalente a 5 años (2013 a 2017) concluyendo que el proyecto es factible económicamente.

Palabras claves: residencia, foráneo, estudiantes, factibilidad, mercadeo.

ABSTRACT

This research project aimed to conduct an analysis of the most important factors in terms of a marketing study for the construction of the dorm for foreign students of the Universidad Tecnológica de Bolivar, which surveyed 170 students to analyze the demand for places that deal as temporary residences in the city of Cartagena, including services and products received. On the other hand, gave a description of the area where official residence, this adds to the building structure of the building where official, including the offices and functions of the positions of the people who would work on it. Finally, a financial study was equivalent to 5 years (2013-2017) concluded that the project is economically feasible.

Keywords: residence, foreign students, feasibility, marketing.

INTRODUCCIÓN

El siguiente proyecto de investigación se centra fundamentalmente en el estudio de factibilidad para la creación de la residencia universitaria adscrita a la Universidad Tecnológica de Bolívar, para todos aquellos estudiantes provenientes de otros municipios y ciudades diferentes a la ciudad de Cartagena de Indias, quienes deciden adelantar estudios profesionales en esta universidad, y por ende buscan servicios de alojamiento y alimentación en la ciudad de Cartagena.

En el desarrollo del estudio de factibilidad se analizaron los principales factores claves que conciernen a lo económico y a lo social, que influyen en la creación de la residencia, además se recopiló la información sobre la cantidad de estudiantes que llegan cada año a la Universidad Tecnológica de Bolívar en busca de servicios de alojamiento y alimentación a la ciudad de Cartagena de Indias, por motivos de realizar sus estudios profesionales.

Además, se llevó a cabo un estudio de mercadeo piloto, o en otras palabras una primera aproximación a esta temática especificando el aspecto técnico para desarrollarlo, teniendo en cuenta los tipos de servicios, los precios, análisis de descripción del lugar de la residencia estudiantil, las expectativas de los estudiantes interesados en recibir este tipo de beneficio a partir de los resultados obtenidos por la muestra escogida para llevar a cabo el estudio, finalmente y no por ello menos importante, se le sumó un análisis de proyección financiera, para, a partir de los resultados obtenidos, llegar a las conclusiones.

Por otro lado, se realizó el estudio técnico y organizacional donde se describe el diseño, distribución y requerimientos, los cuales darán a conocer el número de empleados, operarios y estudiantes que se hospeden en la residencia universitaria, acompañado de un análisis financiero que determinó la factibilidad y

rentabilidad del proyecto desarrollando un flujo de caja proyectado a un período de 5 años.

La inversión de proyectos de construcción para residencias universitarias, ha sido escasamente explotada y desarrollada por el sector privado. Por lo que la oferta actual del mercado es reducida y no supe las necesidades reales de los estudiantes que ingresan a la Universidad Tecnológica de Bolívar, y se ven obligados a desplazarse y residenciarse en la ciudad de Cartagena de Indias buscando un ambiente académico más adecuado, de mayor competitividad y a la vez más agradable.

0. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

0.1. DESCRIPCION DEL PROBLEMA

Cartagena de Indias – Bolívar es una de las principales ciudades de Colombia y en especial de la Costa Caribe, contando con varios centros universitarios de prestigiosa calidad de formación profesional, a donde llegan cientos de bachilleres de otros municipios tanto del mismo departamento como de otras partes de la Región Caribe, a realizar sus estudios de capacitación tecnológica y de titulación profesional, como es el caso de la Universidad de Cartagena que se vinculó al programa de residencia universitaria "jóvenes solidarios", suscribiéndose a un convenio de colaboración con el Centro de Estudios para la Integración Social y Formación de Inmigrantes, la Fundación de la Comunidad Valenciana (CeIM), la Fundación Bancaza de España, la Asociación Jóvenes hacia la Solidaridad y el Desarrollo Jovesolidos Colombia, con el objetivo de fortalecer el programa de Residencia Universitaria "Jóvenes Solidarios" con sede en Cartagena. Este programa está dirigido a jóvenes que vienen a estudiar a Cartagena y son oriundos de la zona rural de Bolívar y de otros departamentos de la Costa Atlántica. La sede de la residencia universitaria única en el país, se encuentra en el barrio Amberes, allí están hospedados 14 jóvenes, quienes además de estar becados por las universidades donde estudian, reciben de forma gratuita la alimentación, los gastos de traslado a sus instituciones, libros y papelería para estudiar. La sede también cuenta con todas las comodidades de un centro de

ayuda a jóvenes como: atención psicológica, preparación de alimentos con calidad nutritiva y una sala de informática debidamente dotada¹.

Para el caso en particular en la Universidad Tecnológica de Bolívar el 20% de la población proviene de otras ciudades, municipios y departamentos diferentes Cartagena y al departamento de Bolívar².

Teniendo en cuenta lo anterior, revisando los temas de las residencias universitarias se ha tomado desde varios puntos de vistas:

- Como negocios totalmente independientes y ajenos a una institución profesional específica o un grupo de entidades de capacitación universitaria, en los que se les ofrece servicios de alojamiento a estudiantes, donde el negocio está más centrado a manera de hotel de alojamiento.
- Como residencias específicamente para alojamiento de estudiantes y profesores universitarios de uno o más centros de capacitación profesional, quienes estén cerca de las mismas, facilitando su alojamiento por su cercanía a los mismos.
- Lugares adscritos al departamento de bienestar universitario que prestan servicios de alojamiento, alimentación, entre otros, única y exclusivamente para estudiantes foráneos de la misma entidad educativa.

Un ejemplo aproximado tiene que ver con la Universidad del Valle³, la cual no tiene residencias estudiantiles; sin embargo, su oficina de Relaciones

¹ Universidad de Cartagena se vincula al programa de residencia universitaria "jóvenes solidarios". Centro Virtual de Noticias de la Educación. <http://www.mineduacion.gov.co/cvn/1665/w3-article-119483.html>. Jueves 22 de febrero de 2007.

² Oficina de Programa de Bienestar Universitario, Universidad Tecnológica de Bolívar. Marzo de 2012

Internacionales (ORI) cuenta con el apoyo de familias caleñas que ponen en renta habitaciones para estudiantes provenientes de otros países, en casas cercanas a la Universidad. Según el instructivo de estudiantes en intercambio de la Universidad del Valle, de la ciudad de Cali – Colombia, expresa que el costo promedio mensual varía dependiendo de los gustos del estudiante, por ejemplo se dan los siguientes valores de acuerdo con las necesidades o exigencias de cada estudiante:

- \$200.000 Habitación con baño sin muebles derecho a uso de la cocina
- \$350.000 Habitación amoblada sin alimentación
- \$500.000 Habitación amoblada con alimentación
- Costo aproximado de alimentación:
- Desayuno: Puede variar de \$2.500 hasta \$5.000
- Almuerzo y cena tipo ejecutivo (sencillo) puede variar entre \$4.500 y \$12.000
- Refrigerios: Sencillos entre \$2.000 y \$4.000

Estos costos pueden variar dependiendo del lugar y de la clase de comida.

Ahora, el caso específico de la Universidad Tecnológica de Bolívar ubicada en la ciudad de Cartagena de Indias, la cual funciona en sus dos sedes, una sede principal en el Barrio Manga, donde se encuentran las oficinas administrativas y funcionan los programas de posgrados, entre otros; y otra sede académica que está el Campus Tecnológico, donde se hayan las distintas facultades y programas de pregrado en las jornadas diurna y nocturna, además de algunos posgrados; la cual cada año se hace más notoria su calidad en la prestación de servicios académicos dirigida a un promedio de 100 a 150⁴ estudiantes bachilleres que

³ UNIVERSIDAD DEL VALLE. Vicerrectoría de Investigaciones Oficina de Relaciones Internacionales. Instructivo Estudiantes Intercambio. Universidad del Valle, 11 de Junio de 1945. Ver <http://ori.univalle.edu.co/INSTRUCTIVO%20PARA%20ESTUDIANTES%20DE%20INTERCAMBIO.pdf>

⁴ Oficina de Programa de Bienestar Universitario, Universidad Tecnológica de Bolívar. Marzo de 2012

proviene de las instituciones educativas a nivel local, departamental e interdepartamental. La mayoría de ellos, están en la necesidad de buscar sitios en los que se puedan alojar ya sea pensiones domésticas, residencias para estudiantes, entre otras alternativas, las que sus padres y/o los mismos estudiantes deben cancelar un monto por concepto de prestación de servicios de alojamiento, alimentación, y servicios generales de lavado y aseo de sus prendas de vestir; con los variados costos que tienen la prestación de los diferentes servicios mencionados.

Teniendo en cuenta lo anterior, es importante a partir del análisis de resultados obtenidos por una muestra de la población estudiantil de la Universidad Tecnológica de Bolívar, extraer información como cuáles son los servicios que requieren los usuarios de una residencia universitaria, cuánto están dispuestos a pagar por este tipo de servicios, también analizar los principales lugares de procedencia, y se debe sumar, el análisis de la evolución del crecimiento de la población de estudiantes de pregrado de la UTB durante los últimos 3 años (2010 – 2012), los cuales darán una visión más clara de la problemática de los estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar.

Para las personas que vienen de fuera de la ciudad además de que deben enfrentarse a un nuevo ritmo de vida, a costumbres diferentes, se suma que están obligadas a entender que el Campus Tecnológico se encuentra alejado del centro urbano. En tal sentido, existe lejanía de los sectores donde se podrían hospedar los estudiantes foráneos (el único barrio residencial cercano a esta sede es El Rodeo), trayendo como consecuencia la necesidad de incrementar el presupuesto destinado a su educación pues además del pago de alojamiento, alimentación, servicios, de productos de aseo, se debe contar con mayores recursos para el pago diario de transporte para llegar a la universidad; incrementando así los gastos.

Las problemáticas de estos estudiantes, se centran más que todo en que la ubicación de la Universidad no la hace muy accesible, haciendo muy complicado encontrar un lugar cercano y adecuado para alojarse en el tiempo que transcurren sus estudios académicos; y a la vez sea de bajos costos o accesibles de acuerdo con sus ingresos personales o de sus padres, que sea seguro o que ofrezca un ambiente adecuado para el estudio. Al no existir lugares u hospedajes con estas características, los estudiantes están obligados a alojarse en otros barrios o sectores de la ciudad, más alejados como Bocagrande, Los Alpes, Manga, Zaragocilla, Centro, etc., repercutiendo así el largo lapso de tiempo que usan para transportarse hasta la universidad y viceversa, el cual varía de 30 a 45 minutos y hasta de una hora aproximadamente, lo que implica altos costos de transporte, inseguridad personal y pérdida de tiempo debido a la alta masa vehicular o por los trancones vehiculares; todas estas situaciones dan como origen varias consecuencias: bajo rendimiento académico, pérdida de tiempo en sus estudios, deserción estudiantil, en especial por aquellos estudiantes que laboran en la jornada contraria a sus estudios, no cumpliendo con los horarios de clases, por la larga distancia entre su hogar, el trabajo y la universidad; y el riesgo de ser víctima de los delincuentes durante el largo viaje en los medios de transporte, sufriendo pérdidas materiales, daños físicos y/o psicológicos.

Isak Neema realiza un estudio⁵ más minucioso sobre las condiciones de los estudiantes en una residencia universitaria ya existente, y la información que recopila justifica la importancia brindada a la seguridad y cercanía que en este estudio se propone para la puesta en marcha de una residencia universitaria de la UTB. Es por esto, que se considera que el lugar ideal para este tipo de servicios ha de ser muy cercano a la Universidad. El simple hecho de que la residencia universitaria que Isak analiza se encuentre dentro del campus universitario, indica

⁵ NEMA, Isak. "Resident Student Perceptions of On-Campus Living and Study Environments at the University of Namibia and their Relation to Academic Performance". 2003

que lo más razonable es que la ubicación de la residencia universitaria de la UTB debe ser lo más cercano a ella.

Partiendo de todo lo anterior, se ha decidido realizar un estudio de mercado potencial en los estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar, para la creación de una residencia universitaria que supla las necesidades asociadas a su alojamiento en la ciudad.

0.2. OBJETIVOS

0.2.1. Objetivo General

Realizar un estudio de mercado para la creación de una residencia universitaria para los estudiantes foráneos a la ciudad de Cartagena de Indias y al departamento de Bolívar, que actualmente se encuentran en la Universidad Tecnológica de Bolívar.

0.2.2. Objetivos Específicos

- Definir la demanda de los estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar a satisfacer por el recibimiento de los servicios de la residencia universitaria a través del análisis de información de la base de datos de los estudiantes de la UTB.
- Determinar la conducta de consumo de los estudiantes foráneos que vivirían en la residencia universitaria de la Universidad Tecnológica de Bolívar, teniendo en cuenta los servicios que se prestarían como alimentación, lavandería, y parqueadero.

- Establecer la disposición a pagar por los servicios que se prestarían en la residencia universitaria, para con ello definir precios para los servicios ofrecidos y poder realizar la proyección financiera mediante el análisis de los estados financieros para determinar la viabilidad financiera.
- Identificar y proponer actividades/estrategias para el posicionamiento de las residencias universitarias en los estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar.

0.3. JUSTIFICACIÓN

El objetivo de este proyecto es realizar un estudio de mercado para la creación de una residencia universitaria con características como comodidad, económicas y que se basaría en normas internacionales existentes para la construcción de este tipo de edificios, para esto se analizará desde el punto de vista de la demanda, en particular de los estudiantes que actualmente se encuentran en la Universidad Tecnológica de Bolívar y que provienen de fuera de Cartagena.

Esta idea no es novedosa, en diversas universidades colombianas como la Universidad del Cauca y la Universidad Nacional de Manizales ya existen, pero si lo sería para la ciudad de Cartagena. Por otra parte, este tipo de producto también apuntaría al cumplimiento de los vectores estratégicos de la UTB, pues uno de ellos es la internacionalización, para lo cual se busca que estudiantes extranjeros realicen sus estudios en esta universidad durante un período académico.

De hecho, algunas universidades tienen distintos programas para los extranjeros que llegan al país. Por ejemplo, la Universidad del Norte, de Barranquilla, a través de la Asociación de Cooperación Internacional (ACI) organizó a un grupo de estudiantes encargados de dar la bienvenida a los estudiantes extranjeros y conseguirles ubicación. Esta asociación apoya integralmente, brindando a los

estudiantes foráneos guías con información sobre hoteles, estaciones de taxis, restaurantes y datos claves sobre la cultura local. *"La mayoría expresa qué le gustaría y de acuerdo con su presupuesto y costumbres los jóvenes de la ACI les buscan las mejor opción", dice Vanesa Gordon, profesional de esta dependencia quien también explica que lo más importante es lograr que los estudiantes extranjeros "aprendan sobre la cultura y se sientan integrados"*⁶.

A nivel local, la elaboración de este proyecto busca establecer parámetros de mejoría para los estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar, pues con esta propuesta se espera responder a necesidades como seguridad (dada la cercanía que debería tener del lugar de residencia a la universidad), así no tendrían que someterse al peligro de los atracadores o asaltantes, que por lo general andan en las calles o camuflados en los buses; comodidad, porque se sentirían en su casa, en un ambiente agradable y en familia; por la compañía de otros compañeros universitarios que viven situaciones similares; económico, porque sería una forma de ahorrar dinero en el pago de transportes entre otros gastos personales. Lo que se espera redunde en calidad de vida para estos clientes y en el cumplimiento y puntualidad con sus deberes académicos, ya que la cercanía a la universidad le permitiría llegar a tiempo a sus clases cumpliendo con sus quehaceres universitarios.

Para la recolección de la información del presente proyecto de investigación se construyó un instrumento de recolección de información, luego se procedió a la obtención de datos por medio de cuestionarios estructurados a estudiantes foráneos que se encuentran actualmente estudiando en la Universidad Tecnológica de Bolívar. Además se hizo uso de información estadística proporcionada en su mayor parte por el Departamento de Bienestar Estudiantil de la Universidad permitiendo determinar el tamaño de la demanda y así hacer un

⁶ COLOMBIA Aprende. Lejos del "Hotel mamá". Conseguir una pensión o una residencia universitaria resulta toda una odisea para quienes deben trasladarse a otra ciudad a estudiar. ¿Nueva casa y nueva vida?. 24 de 2004. Tomado de <http://www.colombiaprende.edu.co/html/estudiantesuperior/1608/article-85783.html>.

análisis de las principales particularidades de los potenciales estudiantes foráneos, como clientes de la residencia, el cual sería el fundamento más importante para llevar a cabo el estudio de mercado del proyecto de creación de la residencia universitaria en la Universidad Tecnológica de Bolívar.

Por último, la realización de la presente investigación sería un estímulo y un gran aporte para aquellas personas visionarias que les interesa los grandes proyectos como ideas innovadoras, que pueden ser aplicados aprovechando en otras universidades de Colombia, porque va unido a otros que ofrezcan servicios de atención general a los estudiantes, provocará un mejoramiento del bienestar estudiantil a nivel social, académico, económico, y el incremento del número de estudiantes, generando un valor agregado para la Universidad Tecnológica de Bolívar.

0.4. MARCO DE REFERENCIA

0.4.1. Marco Teórico

- **Estudio de Mercado**⁷: Un estudio de mercado es el encargado de decidir a priori la realización o no de un proyecto, convirtiéndose entonces en el precedente para la realización de los estudios técnicos, ambientales y económicos- financieros⁸; también se define cómo la función que vincula a los consumidores con el encargado de estudiar el mercado a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir tanto las oportunidades y las amenazas del entorno; para generar y evaluar las medidas de mercadeo para mejorar la comprensión del proceso del mismo. Este, por su carácter

⁷ FERNÁNDEZ NOGALES, Ángel. investigación de mercados: obtención de información. Editorial Civitas. 1997.

⁸ SÁNCHEZ, I. R (2003) Enfoque económico social de evaluación de proyectos de inversión. Tesis doctoral en Ciencias Económica, CDICT, Universidad de la Habana.

preliminar, constituye un sondeo de mercado, antes de incurrir en costos innecesarios.

- **Objetivo de un estudio de Mercado⁹:** El objetivo del estudio en un proyecto de mercado potencial consiste en estimar la cuantía de los bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción o de prestación de servicios que los clientes o usuarios estarían dispuestos a adquirir o recibir por determinados precios, representando la cuantía de la demanda desde el punto de vista del proyecto de mercado potencial y se especifica para un período convencional de un mes, un año, etc.

Además del objetivo general de un estudio de mercadeo en un proyecto de factibilidad, también se deben tener en cuenta los siguientes objetivos específicos¹⁰:

- a. Definir claramente la demanda.
 - b. Conocer la oferta actual y potencial.
 - c. Establecer qué producto se puede vender o qué servicio se puede ofrecer.
 - d. Saber a quién se puede vender u ofrecer el producto o servicio.
 - e. Conocer cómo se puede vender u ofrecer el producto o servicio.
 - f. Conocer los gustos y preferencias de los clientes y usuarios.
 - g. Conocer la competencia y contrarrestar sus efectos.
 - h. Evaluar resultados de estrategias de comercialización.
 - i. Conocer los precios a los que se venden los productos y servicios.
- **Etapas del estudio de Mercado:** Con el estudio de mercado¹¹ pueden lograrse múltiples objetivos, pero en la práctica se aplican en campos bien definidos, como se muestran a continuación:

⁹ GARCÍA FERRER, Gemma. Investigación Comercial. Esic Editorial 2ª ed., 1ª imp.(11/2006) 218 páginas

¹⁰ POPE, Jeffrey L. Investigación de Mercados. Guía maestra para el profesional. Editorial Norma, 2004.

- a. Análisis del producto o servicio: lo que se debe tener en cuenta: producto o servicio principales; subproductos o servicios secundarios; productos o servicios sustitutos; y productos o servicios complementarios.
- b. Clientes Potenciales
- c. Análisis del mercado
- d. Proveedores
- e. Distribuidores

Además de eso, existen otros aspectos que son interesantes sobre el estudio de mercado¹²:

- a. Determinación del mercado objetivo al que se orientarán los productos y servicios de la entidad en formación, explicando ampliamente las razones que fundamentan la decisión.
- b. Análisis actual y futuro de la demanda, con el objetivo de conocer si la entidad en formación, así como los productos y servicios que ofrecerá, contarán con una demanda que haga viable el proyecto, debe efectuarse una investigación de mercado que se sustentará en la evaluación del sistema financiero y de variables sociales y económicas¹³.
- c. Análisis actual y futuro de la oferta deberá considerar ampliamente las condiciones bajo las que se competirá en el mercado financiero, tomando en cuenta los productos y servicios financieros ya existentes en el mercado en que se pretende posicionar.
- d. Análisis de los precios, donde se analizan los mecanismos de formación de precios en el mercado del producto, para el cual existen diferentes posibilidades de fijación de precios en un mercado, se debe señalar la que corresponda con las características del producto y del tipo de mercado, y

¹¹ GRANDE ESTEBAN, Ildelfonso; y, ABASCAL FERNÁNDEZ, Elena. Fundamentos y técnicas de investigación comercial. ESIC Editorial. 11ª ed. 2011.

¹² BANGS, D. H, Guía para la planeación de su negocio, Ed. Promexa, México, 1989

¹³ CALVO, Langarica César, Información Financiera, Ed. PAC, México, 1992.

entre sus modalidades está el de fijación del precio: se debe señalar valores máximos y mínimos probables entre los que oscilará el precio de venta unitario del producto, y sus repercusiones sobre la demanda del bien. Una vez que se ha escogido un precio, es el que se debe utilizar para las estimaciones financieras del proyecto¹⁴.

Para efectos de este proyecto se espera llegar a determinar el tamaño del mercado, analizar la demanda actual de un producto como estos y proponer unos precios que serán establecidos basados en los precios que existen en el mercado.

0.4.2. Marco Conceptual

Según la Nacional Financiera, S. N.C¹⁵. El concepto de investigación o estudio de mercado es un trabajo sistemático que consiste en diseñar, indagar, recoger y analizar la información básica relacionada con los problemas de ventas de un producto o servicio. Con el término de mercado no se refiere a aquel lugar tradicional donde la gente se reúne a vender y comprar productos. En su expresión más amplia, el mercado es un lugar indefinido que se utiliza para representar un área geográfica indeterminada donde en alguna forma están presentes los consumidores reales o potenciales de productos o servicios. Tales consumidores son a la vez utilizadores simultáneos de varios productos o servicios, como alimentos, medicinas, diversiones, escuelas, herramientas, talleres de reparación, tiendas, restaurantes, etc.

Para la realización de investigación de mercados se debe tener en cuenta: la definición de la razón del análisis del mercado; la determinación de la información básica realmente necesaria; el diseño de la forma para obtener la información

¹⁴ DESSLER, Gary, Administración de Personal, Ed. Prentice Hall, México, 1996

¹⁵ <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3495/Mercado-Potencial>. Todos los derechos reservados 2012.

requerida; llevar a cabo la investigación; y analizar los datos y establecer los resultados de la investigación¹⁶.

Ahora bien para llevar a cabo el estudio de mercado potencial es importante tener en cuenta los siguientes conceptos y definiciones:

- **Análisis e Investigación de Mercados¹⁷**: La investigación de mercado se utiliza para conocer la oferta (cuales son las empresas o negocios similares y que beneficios ofrecen) y para conocer la demanda (quiénes son y que quieren los consumidores). El plan de negocios refleja algunos sucesos históricos (trayectoria de la empresa, del mercado, del consumo, etc.), pero fundamentalmente describe situaciones posibles en el futuro.
- **Benchmarking¹⁸**: Es un proceso continuo que se emplea para medir productos, servicios y prácticas, con el fin de compararlos contra los competidores más exitosos o con aquellas empresas reconocidas como líderes en el sector.
- **Cliente¹⁹**: es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios.

¹⁶ AAKER, David A; DAY, George S. Investigación de Mercados. Mc Graw-Hill. México, 1998

¹⁷ MERIÑO SANZ, María Jesús. Introducción A La Investigación de mercados. Esic Rditorial. 213 páginas. 2010.

¹⁸ BOXWELL J. Robert. Benchmarking, para competir con ventaja. Serie McGraw-Hill, 1994. Pag 13-19, 43-45, 106.

¹⁹ <http://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>, Publicado en Junio de 2009.

- **Demanda**²⁰: Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca.

- **Mercadotecnia**²¹: "es la realización de aquellas actividades que tienen por objeto cumplir las metas de una organización, al anticiparse a los requerimientos del consumidor o cliente y al encauzar un flujo de mercancías aptas a las necesidades y los servicios que el productor presta al consumidor o cliente".

- **Oferta**: es la cantidad de bienes y/o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado. También se designa con este término a la propuesta de venta de bienes o servicios que, de forma verbal o por escrito, indica de forma detallada las condiciones de la venta²².

- **Plan De Negocios**²³: para la realización de un proyecto en general y aun más para propender a la creación de una compañía, es necesario tener en cuenta una serie de etapas y procedimientos a seguir para dicho fin. Con ello se logrará tener un orden lógico de las actividades dentro del proyecto, como también establecer un cronograma para cubrir el plan de análisis de factibilidad. El plan de negocios, permite evaluar un negocio y los lineamientos generales para ponerlo en marcha. Presentar este plan, es fundamental para buscar financiamiento, socios o inversionistas, y sirve como guía para quienes están al frente de la empresa.

²⁰ ANDRADE, Simón. Diccionario de Economía. Tercera Edición. Editorial Andrade, Págs. 215. 15 de Septiembre de 2009.

²¹ MCCARTHY Jerome. Premio Trailblazer de la American Marketing Association. 31 de Octubre de 2006.

²² Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., Pág. 237, 8 de mayo de 2006.

²³ FINCH, Brian. Cómo Desarrollar un Plan de Negocio. Editorial Gedisa S.A., Primera Edición. 2002.

- **Precio**²⁴: es la expresión de un valor de un producto o servicio, el cual depende de la imagen que percibe el consumidor.
- **Servicios**²⁵: Una prestación de servicios comprende una secuencia de actividades que no se traduce en la titularidad de los resultados, y esto es lo que fundamentalmente la diferencia de alguien con el suministro de bienes físicos. La prestación de servicios es un proceso que crea beneficios predeterminados, ya sea por efectuar un cambio de servicio de los consumidores, un cambio en sus posesiones materiales o un cambio en sus activos tangibles.

0.5. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN

A nivel internacional se han realizado algunas investigaciones sobre el tema de residencias estudiantiles que a continuación se reseñaran.

0.5.1. “Resident Student Perceptions of On-Campus Living and Stud y Environments at the University of Namibia and their Relation to Academic Performance”

El autor de esta investigación es Isak Neema, cuyo objetivo fue evaluar la percepción de los estudiantes acerca de su vida en el campus universitario y el ambiente para estudiar que les proporcionan las residencias estudiantiles en el campus de la Universidad de Namibia-UNAM-, para así saber cómo se relacionan dichas condiciones (variables) con el rendimiento académico de los estudiantes, medido a través del “Student Grade Point Average” (GPA= promedio de notas).

²⁴ BONTA, Patricio; y, FARBER, Mario. 199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad. 12 de agosto de 2007.

²⁵ <http://www.tueconomia.net/marketing-en-empresas/servicio-en-economia.php> 2012.

Esta investigación incluyó solo a aquellos estudiantes viviendo en el campus que han estado en UNAM por lo menos por un año. Aquellos estudiantes que no residen en el campus de la universidad y que solo van a tomar clases, no fueron tomados en cuenta para el estudio. Para seleccionar la muestra se utilizó el muestreo estratificado, y este consistió de 14 estratos, siendo cada estrato uno de los 14 bloques que posee la residencia. Se utilizó el muestreo estratificado pues las experiencias de los estudiantes pueden diferir de un bloque a otro.

El total de la población de estudiantes viviendo en los hostales o residencias en el año académico 2002 fue de 1095 estudiantes, de los cuales 203 eran estudiantes de primer año. Debido a que los estudiantes de primer año no hacían parte de la investigación, la población total se redujo a 892, y precisamente a partir de estos 892 estudiantes se determinó el tamaño de la muestra, y la cantidad de estudiantes por estrato, quienes fueron escogidos al azar para cada estrato.

Al igual que el presente estudio, la información que suministraron los estudiantes se obtuvo por medio de encuestas donde los estudiantes respondían a las variables formuladas. Los principales resultados obtenidos en el estudio son:

- Existe una asociación entre el tiempo que los estudiantes pasan en los hostales y el tipo de habitación que los estudiantes ocupan. Así mismo con el número de veces que el estudiante ha cambiado de bloque.
- Existe una asociación entre la percepción del estudiante sobre su habilidad para estudiar en la habitación (durante el día o la noche) y el tipo de habitación.
- Existe una relación entre la percepción del estudiante sobre su habilidad para estudiar en su habitación durante la noche y el acceso que tienen a elementos como una mesa de estudio en su habitación y una lámpara para estudiar.
- Existe una asociación sobre la percepción del estudiante acerca de la efectividad del personal de seguridad de UNAM y la percepción del estudiante acerca de su seguridad para estudiar en las clases durante la noche.

- A pesar de que no existe una asociación general entre el tipo de habitación y la seguridad en la habitación, ni tampoco entre la percepción que tiene el estudiante sobre su habilidad para estudiar durante la noche y el acceso a una silla para estudiar, en algunos estratos estas variables si se asocian.
- 58.5 % de los estudiantes respondieron que la librería no los provee con el suficiente material para estudiar. En particular, estos estudiantes resaltaron una insuficiencia de libros pertenecientes a sus cursos, un inadecuado servicio de computador e internet y una falta de asistencia del personal de librería.
- El porcentaje de estudiantes que reportaron que se sienten seguros en sus habitaciones es de 78.9%.
- El porcentaje de estudiantes que reportaron que se sienten seguros estudiando en las clases (salones) durante la noche es de 50.6%.
- Las razones que los estudiantes resaltan para sentirse inseguros en sus habitaciones o estudiando en las clases durante la noche son la falta de personal de seguridad, una insuficiente iluminación en el campus y la falta de materiales de seguridad tales como extinguidores y la mala calidad de puertas y candados.
- Tan solo el 11.5 % de los estudiante reportaron que el personal de seguridad de UNAM es altamente efectivo, mientras un 56.8% reporto que el personal de seguridad de UNAM es moderadamente efectivo, y el 31.8% reportó que el personal de seguridad de UNAM es inefectivo.
- Se estableció también que el GPA promedio difiere del tiempo que los estudiantes pasan en el hostel o residencia, del número de estudiantes que cambian de bloque, del año de estudio que cursa el estudiante, del tiempo que el estudiante invierte en estudiar, del tipo de habitación que el estudiante ocupa, de la habilidad que tiene el estudiante para estudiar durante el día, de la percepción del estudiante sobre el servicio de agua en los bloques y de los estudiantes que reciben apoyo financiero.
- La variación total en el GPA del estudiante se reduce en 14.81% cuando los estudiantes cursan la carrera de derecho, cuando comparten habitación,

cuando los estudiantes no pueden estudiar en su habitación durante el día y cuando el mismo estudiante prepara su sus comidas.

- El servicio de agua y de alimentación son factores determinantes para la satisfacción del estudiante en la residencia universitaria.

El estudio que Isak realizó es importante para la presente investigación, ya que efectivamente demuestra que la puesta en marcha de una residencia universitaria de calidad podría incrementar el GPA (promedio de notas) de los estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar.

0.5.2. “Computers and Information Technology”

En un estudio realizado en las Universidades del Estado de Illinois en Estados Unidos, el autor de este artículo comenta que parece ser de consideración y aceptación global que los computadores y la tecnología relacionada tienen el potencial de transformar fundamentalmente la naturaleza de los métodos de enseñanza y aprendizaje en la educación post secundaria. Si se hace un apropiado uso de la tecnología, se tiende a incrementar la productividad y aprendizaje de los estudiantes. Se han realizado una serie de estudios que tratan esta temática, entre los cuales se destaca el meta-análisis de Kulik y Kulik. Ellos sintetizaron los resultados de 149 estudios conducidos entre 1984 y 1991 a muestras de estudiantes de post secundaria. Sus estudios incluyeron los cursos de matemáticas, ciencia, ciencias sociales, lectura y entrenamiento vocacional. Los resultados fueron los esperados, ya que se demostró que el nivel de los estudiantes a los que se les enseñaba utilizando el computador como herramienta era significativamente mayor que el de aquellos estudiantes que recibían la educación tradicional.²⁶ El tiempo fue una variable que jugó a favor del uso de los

²⁶ From: Pascarella, E. T., & Terenzini, P.T. (2005). *How College Affects Students, Volume 2, A Third Decade of Research*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

computadores como método de aprendizaje, ya que los resultados arrojaron que el tiempo que tomaba impartir una clase a aquellos que hacían uso de los computadores era significativamente menor que el de aquellos que recibían el método de educación tradicional. De igual manera se han realizado mas estudios a partir de la década de 1990, y los resultados demuestran que existe un consenso y una tendencia a que el desempeño de aquellos estudiantes cuyo método de aprendizaje se basa en el computador como herramienta es mayor al de los estudiantes que reciben el método de educación tradicional.

Este artículo reafirma y justifica lo importante de ofrecer un servicio de Internet óptimo en la residencia académica que se propone en este proyecto de investigación. El uso de la tecnología en la educación post-secundaria dejó de ser un tema de debate y se ha convertido en una necesidad y requisito. El rendimiento académico del estudiante está sujeto a varios factores, y uno de esos es el uso adecuado de la tecnología. Es por esta razón, y reafirmandose en estudios previos como el de Kulik y Kulik, que se ha decidido ofrecer servicio de internet en la residencia universitaria, ya que es a través de la red que el estudiante y el profesor se comunican por fuera del aula de clase, y además el internet es una especie de biblioteca en casa.

0.5.3. Artículos sobre experiencias nacionales

Adicionalmente revisando literatura a nivel nacional, aunque no se encontraron estudios similares al que se está realizando, Universia si ha publicado algunos artículos dirigido a los estudiantes universitarios que deciden estudiar en otras ciudades a su lugar de origen. Así por ejemplo se encuentra el artículo publicado el 7 de enero de 2008, en el que asegura que “*Si va a estudiar a Bogotá saque 800.000 cada mes*”, para tal efecto se presentan algunas estadísticas que

demuestra el desplazamiento de jóvenes de diferentes regiones a Bogotá para estudiar.²⁷

El mismo Universia ha publicado que la Universidad del Cauca ofrece servicio de residencias universitarias, que busca apoyar a los estudiantes que no son de Popayán y que necesitan un lugar para vivir. Este servicio lo presta la División de Salud Integral, actualmente atiende a más de un centenar de personas. Este programa forma parte de las políticas de bienestar universitario que rigen a nivel nacional, consagradas en la Ley 30 del 28 de diciembre de 1992, y está dirigido principalmente a los estudiantes de escasos recursos y cuya situación económica es difícil.²⁸

En el 2009, la Vicerrectoría y la Oficina de Bienestar Universitario de la Universidad Nacional de Manizales con el apoyo de la Cooperativa de Servidores de la Universidad Nacional de Colombia –Cooservunal inauguraron las Residencias Femeninas Adriana Benítez y reinaugaron las Masculinas Jorge Eliécer Gaitán, con lo cual fueron beneficiados 25 estudiantes foráneos. Así, la Oficina de Bienestar contribuye para que las condiciones de estadía de los estudiantes de otras partes del país mejoren sus condiciones durante el tiempo que cursan su carrera universitaria y de este modo puedan realizarla sin inconvenientes.²⁹

0.6. METODOLOGÍA

0.6.1. Tipo De Investigación

Para el desarrollo de la presente investigación, se tuvo en cuenta la aplicación de un estudio de tipo cuantitativo – descriptivo – exploratorio; cuantitativo porque se

²⁷ UNIVERSIA. Si va a estudiar a Bogotá saque 800.000 cada mes. 7 de enero de 2008

²⁸ UNIVERSIA. Universidad de Cauca ofrece servicios de Residencias Universitarias. 11 de enero de 2007

²⁹ UNIVERSIA. Campus La Nubia en Manizales estrena residencias femeninas. 14 de septiembre de 2009

procesará la información obtenida de las encuestas para realizar un análisis estadístico y llegar a inferir el comportamiento de la población de acuerdo con los resultados obtenidos en una muestra representativa; descriptivo, pues se describirán algunos aspectos de tipo organizacional y técnico sobre las características del servicio que se desea ofrecer; y exploratorio, por cuanto este apenas puede ser un primer estudio para determinar la factibilidad de un proyecto como estos.

La metodología aplicada para la realización del estudio se fundamenta desde tres enfoques diferentes:

- a. Enfoque de los recursos: en el que hacen parte los factores económicos por parte de los estudiantes foráneos, necesarios para estudio de mercadeo potencial para la creación de una residencia universitaria.
- b. Enfoque del conocimiento: del que hace parte los grados de conocimiento de ventajas, desventajas para los estudiantes foráneos y las causas por las que se decide llevar el estudio de mercado potencial para la creación de una residencia universitaria.
- c. Enfoque de la información: que abarca todo el material bibliográfico, informativo y de datos que estén disponibles por parte del investigador para llevar a cabo el estudio de mercado potencial.

0.6.2. Población y Muestra

- **Población:** para la realización del presente estudio de factibilidad de creación de la residencia universitaria en la Universidad Tecnológica de Bolívar se ha tomado como población a la totalidad de estudiantes foráneos o de otros municipios distintos a la ciudad de Cartagena de Indias; población que estará conformada por hombres y mujeres, todos ellos estudiantes de pregrado de la Universidad Tecnológica de Bolívar.

- **Muestra:** Dado de que la población es finita, se tuvo en cuenta la técnica de muestreo probabilístico aleatorio simple, donde el investigador tomó a 170 estudiantes foráneos que actualmente se encuentran realizando estudios profesionales en la Universidad Tecnológica de Bolívar. El tamaño de la muestra (170) fue establecida de acuerdo con el cálculo del tamaño tomando en cuenta variables como tamaño de la población y margen de error entre otros, que se explicará a continuación en detalle.

Para hacer este análisis de la conducta de consumo, se procedió a realizar una encuesta, aplicada a 170 estudiantes foráneos como parte de la muestra que actualmente se encuentran realizando estudios en la Universidad Tecnológica de Bolívar, escogidos por medio de la explicación estadística³⁰ de Muñiz, donde se tomó al número de personas elegidas, tomadas del universo total, a los que se les aplicó la encuesta (Ver Anexo A). El tamaño de la muestra dependió del carácter finito de acuerdo a los que nos expresa la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2XPXQXN}{E^2(N - 1) + Z^2XPXQ}$$

La interpretación de la fórmula es la siguiente:

- n=** El tamaño de la muestra
- N=** Número de elementos del Universo
- P/Q=** Probabilidades con las que se presenta el fenómeno
- Z²=** Valor crítico correspondiente al nivel de confianza elegido; siempre se opera con valor sigma 2, luego Z = 2.

³⁰ RODRÍGUEZ-MUÑIZ, Luís J. (2009). Experiencias de uso de la Historia de la Estadística y la Probabilidad en una asignatura instrumental: Métodos Estadísticos de la Ingeniería. En M. J. González; M. T. González y J. Murillo (Eds.), Investigación en Educación Matemática. Comunicaciones de los grupos de investigación. XIII Simposio de la SEIEM. Santander.

E= Margen de error permitido (a determinar por el director del estudio).

Para el caso de este estudio, se tuvo en cuenta los siguientes datos:

n=	?
N=	1048 estudiantes foráneos
P/Q=	50%/50%
Z²=	2
E=	6%

Reemplazando,

$$n = \frac{2^2 \times 50\% \times 50\% \times 1048}{6\%^2 (1048 - 1) + 2^2 \times 50\% \times 50\%}$$

El resultado es

$$n = 170$$

El tamaño de la muestra fue de 170 estudiantes foráneos que actualmente se encuentran realizando estudios en la Universidad Tecnológica de Bolívar

0.6.3. Fuentes De Información

Las fuentes de información para la recolección del estudio son de dos tipos, las primarias y las secundarias.

- **Fuentes primarias:** Las fuentes primarias de recolección de la información están dadas a través de los estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar, a quienes se les hizo una aplicación de las encuestas, tomados como referencia de la muestra de estudio.

- **Fuentes secundarias:** Las fuentes secundarias de recolección de la información están dadas por la recolección de datos a través de las siguientes fuentes: tesis, artículos de revistas, de internet relacionados con el tema de estudio, informes, documentos legales y de estatutos orgánicos de la Universidad Tecnológica de Bolívar.

0.6.4. Técnicas De Recolección y Procesamiento De Información

- **Técnicas de Recolección de Información:** Para efectos de este proyecto se diseñó un instrumento de recolección de información, cuyo formato se encuentra en el anexo A, estructurada en ocho (8) interrogantes que fueron diseñadas por el mismo autor del estudio, y a la vez fueron analizadas para ser procesadas en forma numérica y estadística para luego extraer la descripción de cada interrogante.
- **Procesamiento y Análisis de la Información:** A partir de las fuentes de recolección de la información, en el caso de las encuestas, su procesamiento permitió la tabulación de cada una de los ítems importantes para el análisis de los datos, obteniéndose la recopilación necesaria para la interpretación y el alcance de los objetivos en la realización del estudio de factibilidad del proyecto de estudio.

Para la realización de las encuestas y análisis de los datos obtenidos se tuvo en cuenta los siguientes aspectos:

- Determinar si existe un mercado potencial significativo para la realización del proyecto de construcción de residencia estudiantil.
- Establecer el conocimiento que tienen los estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar sobre el servicio de residencias estudiantiles existentes en la ciudad.

- Identificar las preferencias de los estudiantes conociendo el criterio más relevante al escoger una residencia universitaria.
- Conocer el medio de promoción óptimo para el servicio de residencia universitaria.
- Definir las características del servicio al identificar los tipos de habitación (individual y/o compartida) de acuerdo a las exigencias hecha por los mismos estudiantes.
- Establecer las preferencias en cuanto al precio, forma de pago y periodicidad del contrato de arrendamiento o prestación de servicios de habitaciones en la residencia universitaria.
- Determinar en el estudio de mercadeo potencial las necesidades de ofrecimiento de otros servicios agregados al alquiler de habitaciones en la residencia universitaria.

Por otro lado se tuvo en cuenta para la obtención de la información relevante, la aplicación de un Plan de Marketing, el Análisis DOFA, el Estudio financiero, y el Análisis de Sensibilidad

1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

En este capítulo se hace un resumen de la demanda de los estudiantes matriculados en la Universidad Tecnológica de Bolívar y se presentan los resultados obtenidos de la encuesta aplicada para conocer el comportamiento de esta demanda con respecto al servicio que se está evaluando en el presente estudio.

1.1. ESTUDIANTES MATRICULADOS EN LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.

A continuación se hace un análisis de la población de estudiantes de pregrado de la Universidad Tecnológica de Bolívar. Se inicia con su clasificación por lugar de procedencia, para ello se ha dividido en estudiantes residentes propiamente en la ciudad de Cartagena de Indias, y estudiantes foráneos, es decir provenientes de otros municipios y departamentos del país.

De los estudiantes de Pregrado matriculados entre los años 2010 y 2012, en promedio el 21% provienen de lugares diferentes a Cartagena (Tabla 1).

Tabla 1. Estudiantes matriculados en la UTB y porcentaje de foráneos

	2010	2011	2012
Total estudiantes matriculados	3388	3337	4782
Estudiantes foráneos	640	740	1048
Porcentaje del total	18.89%	22.18%	21.92%

Fuente: Cálculos propios con base en información de Oficina de Admisiones UTB.

Gracias a que el número de programas de Pregrado ha venido en crecimiento, en particular el crecimiento de programas técnicos y tecnológicos, así mismo ha venido ampliándose la población de la UTB, pero aún más interesante es que con dicha progresión también ha tomado importancia la participación de estudiantes foráneos, pasando de 19% en el 2010 a 22% en el 2012.

De los datos anteriores se puede concluir que en efecto existe una necesidad por parte de alrededor del 21% de la población de estudiantes de pregrado de conseguir un lugar de alojamiento en la ciudad de Cartagena; este grupo de personas durante el tiempo que dura su carrera o sus diferentes semestres permanecen residenciados en pensiones, casas de familia, así como en viviendas de familiares.

Analizando por programa, se encuentra que para los programas profesionales (Tabla 2) se encuentra que en el programa de Ingeniería Civil casi la mitad de su población (41% el 2012) provienen de fuera de Cartagena, seguido por el programa de Contaduría Pública, que en año 2012 contaba con el 30% de sus matriculados quienes provenían de otros municipios diferentes a Cartagena. Mas cuando se analiza sobre el total de foráneos, se encuentra que de los estudiantes foráneos inscritos en programas profesionales de Pregrado (755), el 16% estudian Ingeniería Industrial y el 15% Ingeniería Civil.

En el caso de los programas técnicos y tecnológicos (Tabla 3), prácticamente funciona a partir del 2012, año que se tomará como base de análisis, momento en el cual el 21% de los inscritos eran foráneos. Del total de foráneos inscritos en T&T (293), el 31% estudian Tecnología en Operación de Plantas Petroquímicas y el 26% Técnico Profesional en Sistemas, es decir 92 y 76 estudiantes, respectivamente.

Tabla 2. Estudiantes matriculados en programas Profesionales de la UTB y porcentaje de foráneos (2010 -2012)

PROGRAMAS	2010			2011			2012		
	TOTAL	FORÁNEOS		TOTAL	FORÁNEOS		TOTAL	FORÁNEOS	
	MATRICULADOS	No.	%	MATRICULADOS	No.	%	MATRICULADOS	No.	%
Administración de Empresas	268	47	18%	244	47	19%	260	59	23%
Administración Dual	99	5	5%	78	8	10%	75	12	16%
Ciencias Políticas	58	4	7%	72	6	8%	104	21	20%
Comunicación Social	197	31	16%	181	42	23%	219	46	21%
Contaduría Publica	167	39	23%	162	43	27%	171	51	30%
Economía	46	8	17%	38	7	18%	34	7	21%
Finanzas y Negocios Internacionales	383	42	11%	346	61	18%	339	60	18%
Ingeniería Ambiental	90	18	20%	122	25	20%	126	30	24%
Ingeniería Civil	157	65	41%	188	84	45%	280	114	41%
Ingeniería de Sistemas	149	22	15%	130	23	18%	140	23	16%
Ingeniería Eléctrica	113	19	17%	103	25	24%	112	29	26%
Ingeniería Electrónica	244	52	21%	187	51	27%	171	41	24%
Ingeniería General	21	5	24%	15	1	7%	25	8	32%
Ingeniería Industrial	587	98	17%	589	115	20%	616	122	20%
Ingeniería Mecánica	248	42	17%	250	62	25%	280	57	20%
Ingeniería Mecatrónica	106	19	18%	107	20	19%	116	24	21%
Ingeniería Química	10	2	20%	13	2	15%	26	5	19%
Psicología	258	43	17%	275	56	20%	269	46	17%
TOTAL GENERAL PROGRAMAS PROFESIONALES	3201	561	18%	3100	678	22%	3363	755	22%

Fuente: Departamento de Admisiones, Oficina de Control y Registro Universidad Tecnológica de Bolívar

Tabla 3. Estudiantes matriculados en programas Técnicos y Tecnológicos de la UTB y porcentaje de foráneos (2010 -2012)

PROGRAMAS	2010			2011			2012		
	TOTAL	FORÁNEOS		TOTAL	FORÁNEOS		TOTAL	FORÁNEOS	
	MATRICULA	No.	%	MATRICULA	No.	%	MATRICULA	No.	%
Técnico Profesional en Sistemas	187	79	42%	233	62	27%	337	76	23%
Técnico Profesional en Logística del Transporte de Mercancía				1	0	0%	26	3	12%
Tecnología en Gestión Contable y Financiera				3	0	0%	175	51	29%
Técnico Profesional en Procesos Petroquímicos							13	1	8%
Técnico Profesional en Contabilidad							2	1	50%
Técnico Prof. Operación de Equipos Procesamiento de Plásticos							2	0	0%
Tecnología en Desarrollo de Software							1	0	0%
Tecnología en Gestión de la Producción Agroindustrial							14	2	14%
Tecnología en Gestión Turística							96	22	23%
Tecnología en Logística de almacenaje e inventarios							5	2	40%
Tecno. Logística del Trans. Internacional de Merc.							268	31	12%
Tecnología en Operación de Plantas para el Procesamiento de Plástico							42	7	17%
Tecnología en Operación de Plantas Petroquímicas							416	92	22%
Tecnología en Sistemas de Saneamiento Ambiental							23	5	22%
TOTAL GENERAL PROGRAMAS TECNICOS Y TECNOLÓGICOS	187	79	42%	237	62	26%	1420	293	21%
TOTAL GENERAL DE PREGRADO	3388	640	19%	3337	740	22%	4783	1048	22%

Fuente: Departamento de Admisiones, Oficina de Control y Registro Universidad Tecnológica de Bolívar 2012

1.2. CONDUCTA DE CONSUMO DE LOS ESTUDIANTES FORÁNEOS QUE VIVIRÍAN EN LA RESIDENCIA UNIVERSITARIA DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

En este apartado, se muestra un análisis de la información producto de la información recogida a través de la encuesta diseñada para analizar la conducta del consumidor en este caso de los estudiantes de la Universidad Tecnológica de Bolívar foráneos. Con este instrumento de recolección de información se buscaba conocer los aspectos más relevantes de cómo les gustaría recibir los servicios más comunes al estar interesados en convivir en una pensión, casa de familia, residencia de alojamiento, etc.

Para tal efecto, como ya se mencionó previamente se determinó como tamaño de la muestra 170 encuestas, las cuales fueron aplicadas mediante un muestreo aleatorio simple, durante el 14 al 26 de mayo de 2012. La información que a continuación se muestra es un análisis de cada una de las preguntas realizadas.

1.2.1. Conocimiento del término “residencia universitaria”

De los 170 estudiantes encuestados, 42 conocen claramente en qué consiste una residencia universitaria, es decir el 25%; y 128 estudiantes que representan el 75% desconocen sobre la misma, indicando que no existe mucho conocimiento sobre este tipo de lugares como hospedajes para estudiantes universitarios.

Tabla 4. Conocimiento del producto Residencia Universitaria

1. ¿Sabe Usted qué es una Residencia Universitaria?	N°	%
SI	42	25%
NO	128	75%

Fuente: Propia del autor del estudio.

1.2.2. Productos asociados a una “residencia universitaria”

En la Tabla 5, aparece el ítem 2 de la encuesta, con el interrogante “¿Cuál es la primera idea que se le ocurre cuando escucha la expresión “RESIDENCIA UNIVERSITARIA”?”, donde los 170 expresaron sus respectivas respuestas como se detalla a continuación:

Tabla 5. Productos asociados a las Residencias Universitarias

¿Cuál es la primera idea que se le ocurre cuando escucha la expresión “RESIDENCIA UNIVERSITARIA”?		
	N°	%
A. Casas de estudiantes.	62	36%
B. Internado.	27	16%
C. Fundación	24	14%
D. No saben	57	34%

Fuente: Propia del autor del estudio.

De acuerdo con la Tabla 5, de los 170 miembros de la muestra, 62 lo conocen como casas donde se hospedan estudiantes universitarios que corresponden al 36%; otros 27 con el 16% creen que es un internado; otro grupo de 24 que son el 14%, piensan que es una fundación; y 57 para el 34% no tienen conocimiento alguno de que sea una residencia universitaria.

1.2.3. Precio actual del servicio de alojamiento recibido

En la Tabla 6, aparece el ítem 3 de la encuesta, con el interrogante “. ¿Cuánto paga mensualmente por la prestación de servicio de alojamiento actualmente?”, donde los 170 expresaron sus respectivas respuestas como se detalla a continuación:

Tabla 6. Precio actual de servicio de alojamiento recibido

¿Cuánto cancela mensualmente por la prestación de servicio de alojamiento actualmente?		
A. Entre \$250.000 – \$300.000 sin alimentación	64	38%
B. Entre \$350.000 – \$550.000 con alimentación	51	30%
C. Entre \$600.000 - \$700.000 con alimentación y servicio de lavandería	55	32%

Fuente: Propia del autor del estudio.

De acuerdo con la Tabla 6, 64 estudiantes que son el 38%, afirmaron que sus padres o ellos mismos cancelan entre \$250.000 a \$300.000 por concepto de hospedajes sin incluirles alimentación; 51 que son el 30%, cancelan entre \$350.000 a \$550.000 incluyendo alimentación; y 55 que son el 32% expresaron que cancelan entre \$600.000 a \$700.000 con alimentación y servicio de lavandería.

1.2.4. Variables de decisión para escoger alojamiento

En la Tabla 7, aparece el ítem 4 de la encuesta, con el interrogante “Sí escogieras un lugar para residir mientras realizas estudios en la Universidad Tecnológica de Bolívar ¿Cuál sería la consideración más importante para su decisión?”, donde los 170 expresaron sus respectivas respuestas como se detalla a continuación:

Tabla 7. Variables de decisión para escoger alojamiento

Sí escogieras un lugar para residir mientras realizas estudios en la Universidad Tecnológica de Bolívar ¿Cuál sería la consideración más importante para su decisión?		
A. Comodidad	35	21%
B. Seguridad	54	32%
C. Cercanía a la Universidad	54	32%
D. Precio	27	16%

Fuente: Propia del autor del estudio.

De acuerdo con la Tabla 7, de los 170 estudiantes encuestados, afirman que escogerían un lugar para residir mientras realizan estudios en la Universidad

Tecnológica de Bolívar, tendrían en cuenta lo siguiente: 35 con el 21% afirman que por su la comodidad; 54 con el 32% por la seguridad; otros 54 con el 32% por la cercanía a la Universidad; y otros 27 con el 16% por el precio de los servicios que allí se ofrecerían.

1.2.5. Jornada de estudio de los encuestados

En la Tabla 8, aparece el ítem 5 de la encuesta, con el interrogante “¿En qué jornada se encuentra realizando sus estudios?”, donde los 170 expresaron sus respectivas respuestas como se detalla a continuación:

Tabla 8. Jornada de estudio de encuestados

¿En qué jornada se encuentra realizando sus estudios?		
A. Diurna	130	76%
B. Nocturna	40	24%

Fuente: Propia del autor del estudio.

De acuerdo con la Tabla 8, 130 de los 170 estudiantes encuestados que corresponden al 76% se encuentran realizando estudios en la jornada diurna, y los otros 40 para un 24%, están en la jornada nocturna; es decir que la mayor población estudiantil foránea se encuentran en la jornada diurna.

1.2.6. Servicios adicionales

De acuerdo con la Tabla 9, 15 de los 170 estudiantes encuestados que representan el 9%, expresan que la residencia universitaria debe prestar los servicios de habitaciones de alojamiento; 32 con el 19% afirman que se deben ofrecer habitaciones de alojamiento, acompañados con servicios de alojamiento y lavandería; mientras que 69 con el 41% indicaron que la residencia universitaria

debe ofrecer un servicio completo que incluya alojamiento, alimentación, servicios de lavandería, tv cable, parqueadero y atención de enfermería.

Tabla 9. Servicios adicionales a ofrecer en una residencia universitaria

¿Qué servicios crees que debe ofrecer la residencia universitaria?		
	N°	%
A. Sólo habitaciones de alojamiento	15	9%
B. Habitaciones de alojamiento y alimentación	32	19%
C. Habitaciones de alojamiento, alimentación y servicios de lavandería	64	38%
D. Habitaciones de alojamiento, alimentación y servicios de lavandería con otros servicios generales (cafetería, biblioteca, internet, tv cable, parqueadero, enfermería)	69	41%

Fuente: Propia del autor del estudio.

1.2.7. Disposición a pagar

De acuerdo a la Tabla 10, 30 de los 170 estudiantes encuestados, que corresponden al 18%, afirmaron que cancelarían entre \$250.000 a \$300.000 mensuales sin alimentación, ni servicio de lavandería; 54 para el 32% expresaron que lo harían entre \$350.000 a \$550.000 con alimentación; y otros 86 con el 51% indicaron que entre \$600.000 a \$700.000, por concepto de servicios de alimentación y lavandería.

Tabla 10. Disposición a pagar por la prestación de servicio de residencia universitaria

De acuerdo a los ingresos mensuales de tus padres o los propios mismos, ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por la prestación de servicio de alojamiento en la residencia universitaria?		
	N°	%
A. Entre \$250.000 a \$300.000 mensuales sin alimentación, ni servicio de lavandería.	30	18%
B. Entre \$350.000 a \$550.000 mensuales con alimentación	54	32%
C. Entre \$600.00 a \$700.000 mensuales con alimentación y servicio de lavandería	86	51%

Fuente: Propia del autor del estudio.

1.2.8. Servicios recibidos actualmente

En la Tabla 11, aparece el ítem 8 de la encuesta, con el interrogante “¿Qué servicios recibe actualmente en su lugar de hospedaje?”, donde los 170 expresaron sus respectivas respuestas como se detalla a continuación:

Tabla 11. Servicios recibidos actualmente en lugar de hospedaje

¿Qué servicios recibe actualmente en su lugar de hospedaje?		
	N°	%
A. Solo alojamiento	34	20%
B. Alojamiento y alimentación	54	32%
C. Alojamiento, alimentación y lavandería	82	48%
D. Otro(s).	0	0%

Fuente: Propia del autor del estudio.

De acuerdo con la información de la Tabla 11, 34 de los 170 estudiantes encuestados para un 20% expresaron que solo reciben el servicio de alojamiento; otros 54 con el 32% indicaron que les ofrecen alojamiento y la alimentación; y los otros 82 que representan el 48% afirmaron que reciben el servicio de alojamiento más alimentación y lavandería.

1.2.9. Nivel de ingresos

De acuerdo con la Tabla 12, 12 de los 170 estudiantes encuestados para un 7% indicaron que sus padres y/o ellos mismos reciben entre uno y menos de dos salarios mínimos vigentes (es decir hasta \$1.200.000); 39 equivalentes al 23% afirmaron que entre dos a tres salarios (De \$1.200.001 a \$1.800.000); 44 para un 26% señalaron que entre tres a cuatro salarios (De \$1.800.001 a \$2.400.000); 35 con un 21% expresaron que entre cuatro a cinco salarios (De \$2.400.001 a \$3.000.000); y 40 para el 24% apuntaron a más de cinco salarios (Más de \$3.000.000).

Tabla 12. Ingresos mensuales que actualmente reciben tus padres y/o propios

¿En cuánto equivale los ingresos mensuales que actualmente reciben tus padres y/o propios? (Salario Mínimo Vigente \$566.700 pesos.		
	N°	%
A. Entre 1 y menos de 2 salarios mínimo vigentes	12	7%
B. Entre 2 a 3 salarios mínimos vigentes.	39	23%
C. Entre 3 a 4 salarios mínimos vigentes.	44	26%
D. Entre 4 a 5 salarios mínimos vigentes.	35	21%
E. Más de 5 salarios mínimos vigentes.	40	24%

Fuente: Propia del autor del estudio.

En resumen, de acuerdo con la encuesta realizada a los 170 estudiantes foráneos, que se encuentran realizando estudios en la Universidad Tecnológica de Bolívar, se halló lo siguiente:

- a. El 25% conocen claramente en qué consiste una “residencia universitaria”, y el 75% desconocen sobre la misma, indicando que no existe mucho conocimiento sobre este tipo de lugares como hospedajes para estudiantes universitarios en la ciudad de Cartagena de Indias.
- b. El 36% expresan que la primera idea que tienen al escuchar la expresión “RESIDENCIA UNIVERSITARIA”, que son casas o lugares donde se hospedan estudiantes universitarios que corresponden; el 16% creen que es un internado; 14%, piensan que es una fundación, donde se les brinda alguna ayuda a estudiantes universitarios; y el 34% no tienen conocimiento alguno de que sea una residencia universitaria.
- c. El 38%, expresó que sus padres y/o ellos mismos cancelan mensualmente actualmente entre \$250.000 a \$300.000 por la prestación de servicio de alojamiento sin alimentación; el 30%, cancelan entre \$350.000 a \$550.000 con alimentación incluida; y el 32% expresaron que cancelan entre \$600.000 a \$700.000 con alimentación y servicio de lavandería.

- d. El 21% indicó que la consideración más importante para su decisión que tendrían en cuenta para escoger un lugar para residir mientras realizan estudios en la Universidad Tecnológica de Bolívar, es la comodidad; el 32% señaló que la seguridad; otro 32% expresó por la cercanía a la Universidad; y el 16% se orientó por el precio de los diferentes servicios que se ofrecerían.
- e. El 76% señaló que se encuentran realizando estudios en la jornada diurna, es decir que es la mayor población estudiantil foránea, mientras el 24% están en la nocturna.
- f. El 9% indicó que los servicios que debe ofrecer la residencia universitaria es el de habitaciones de alojamiento; el 19% afirmó el de habitaciones de alojamiento que incluya la lavandería; el 41% fue más enfático en cuanto a un servicio completo que incluya alojamiento, alimentación, servicios de lavandería, tv cable, parqueadero y atención de enfermería.
- g. El 18% señalaron que de acuerdo a los ingresos mensuales de sus padres y/o ellos mismos que estarían dispuestos a cancelar entre \$250.000 a \$300.000 mensualmente por concepto de servicio de alojamiento únicamente, el 32% expresaron que lo harían entre \$350.000 a \$550.000 mensuales por servicio de alojamiento con alimentación; y el 51% indicó que entre \$600.000 a \$700.000, alojamiento, con alimentación y lavandería incluidas.
- h. El 20% señaló que en cuanto a los servicios recibe actualmente en su lugar de hospedaje solo el de alojamiento; el 32% indicaron que alojamiento y alimentación; y el 48% afirmaron que alojamiento, alimentación y lavandería.
- i. El 7% indicó que los ingresos mensuales que actualmente reciben tus padres y/o propios equivalen entre uno y menos de dos salarios mínimos vigentes; el 23% afirmaron que entre dos a tres salarios; el 26% señalaron que entre tres a cuatro salarios; el 21% expresaron que entre cuatro a cinco salarios; y el 24% apuntaron a más de cinco salarios.

2. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL SERVICIO A OFRECER

Partiendo de la investigación realizada para encontrar el nicho del mercado para la creación de la residencia universitaria para estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar se ha diseñado este estudio técnico y organizacional que se convierte en un documento de mucho valor en cuanto a la importancia que adquiere por lo que define cómo se produciría los productos y servicios, para los cuales se ha establecido un mercado³¹.

Como se mostró en los datos de población sobre estudiantes foráneos presentados anteriormente, se determinó que hay un mercado potencial que supera los 1000 estudiantes, sin embargo muchos de ellos viven con familiares o amigos. Es decir, aunque no se determinó con precisión el tamaño de los estudiantes que viven en pensiones, son estos quienes son realmente el mercado objetivo de este trabajo. Para realizar el estudio técnico y organizacional tomando en cuenta lo anterior se ha definido que el producto a ofrecer, es decir las residencias universitarias tendrían una capacidad máxima únicamente para 50 personas. Con base en esta cifra se han realizado todos los cálculos tanto para el diseño del producto como para las proyecciones financieras.

Para la realización de este estudio técnico o descripción del producto y servicio a ofrecer se ha tenido en cuenta algunos detalles como ubicación de la residencia, número de habitaciones, servicios y productos a ofrecer, personal necesario, así como también los procesos allí implicados; entre esos aspectos están los que se describen a continuación.

³¹ PALACIO, Edwin. ¿Cómo hacer el estudio técnico del plan de negocios?. Copyright 2012.

2.1. UBICACIÓN DE LA RESIDENCIA

La ubicación de la residencia universitaria para los estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar se plantea en adquirir un terreno en el barrio El Rodeo en la ciudad de Cartagena de Indias, para la construcción de la misma con una capacidad para 50 estudiantes; teniendo en cuenta los resultados de la encuesta, se tuvo en cuenta que la misma debía cumplir con los siguientes factores, considerados los más relevantes:

- a. Cercanía a la Universidad Tecnológica de Bolívar, lo que generaría ahorros en los gastos de transporte de servicio público para la llegada a la universidad.
- b. Seguridad que en sí muestra el sector lo que permite que los estudiantes puedan desenvolverse y transitar sin ningún temor a atracos, debido a que es una zona muy tranquila.
- c. Costo de los terrenos o de las casas, pues eso significaría que sería accesible para su compra y por ende para el precio establecido; debido a que la ubicación del Barrio El Rodeo pertenece al estrato 2 del SISBEN, el valor de los servicios públicos serían más económicos lo que podría traer efectos positivos en el precio de oferta de servicios establecido.

2.1.1. Ubicación De El Barrio El Rodeo.

La urbanización El Rodeo, se encuentra en el suroccidente de la ciudad de Cartagena de Indias. Esta zona pertenece al municipio de Turbaco. El barrio fue construido en un suelo no apto porque es un terreno de arcilla expansiva, que hace cuartear la tierra en verano y apretarla en invierno, lo que llevó a que la carretera de la variante Mamonal no fuera construida por esa zona. Esta urbanización nació en febrero de 1998, cuando la Promotora El Rodeo e Inversiones Villegas Vélez Limitada radicaron ante la Curaduría Urbana No 1, a

cargo de Skarling León Hernández, se concedió la licencia de construcción de 384 viviendas de interés social en su primera etapa, en una zona clasificada como 'área de reserva agrológica'.³²

La Urbanización El Rodeo se encuentra delimitado al Este con la Variante vía Mamonal, y el Cementerio Jardines de Paz; al Oeste con el Centro de Comercio de Servicios del SENA Regional Bolívar, y el Barrio Ciudad Bolívar, al Norte con la Carretera Principal (Calle 31) que comunica a la Cartagena con el municipio de Turbaco, y al Sur con la Universidad de Tecnológica de Bolívar, Sede Ternera. Para mayor información se muestra la figura 1, donde se muestra la ubicación del Barrio El Rodeo.

Figura 1. Mapa Barrio El Rodeo, Cartagena de Indias.



Fuente:

<https://maps.google.com/maps?hl=es-19&safe=off&q=mapa+de+cartagena+colombia&ie=UTF-8&hq=&hnear=0x8ef625936b260037:0xf31723cd03d73624,Cartagena,+Bol%C3%ADvar&gl=co&ei=KVy8UIWRKljC9gThwoGYDg&ved=0CCsQ8gEwAA>

³² DÍAZ M., Juan Carlos. Corresponsal de El Tiempo Cartagena. Publicación eltiempo.com. Sección Nación, 31 de mayo de 2009

2.1.2. Estructura De Residencia Universitaria

Para la creación de la residencia universitaria, lo primero que se realizó fue construir el diseño para la construcción y estructuración de este alojamiento. Las especificaciones del proyecto se describen a continuación:

Tabla 13. Estructura y medidas de las áreas de la residencia universitaria.

ESTRUCTURAS/MEDIDAS	CAN T.	DESCRIPCIÓN
La administración General, tendrá una superficie de 3,75 metros de ancho por 8 metros de largo (incluye el área de contabilidad)	1	Ubicada en el primer piso al lado de la oficina de Recepción y Secretaría, en la entrada principal, la cual se encargará de controlar y supervisar todos los procesos administrativo, operativo como son los de prestación de los servicios y productos que se ofrezcan a los estudiantes – objeto – usuarios; y contables de la residencia.
La oficina de Recepción y Secretaría tendrá una superficie tanto de largo como de ancho de 3,75 por 4 metros.	1	Ubicada en el primer piso al lado de la oficina de Recepción y secretaria, en la entrada principal, y que se encargará de controlar la entrada y salida de los estudiantes y visitantes a la residencia, además de tramitar y diligenciar todos los documentos necesarios en los procesos administrativos de la residencia, y la entrega y recibimiento de las comunicaciones producidas y correspondencias recibidas.
Habitaciones con baños: cada una de ellas tendrá unas medidas de 3,75 por 4 metros.	50	Ubicadas en las dos plantas del edificio, en la primera planta, estarán ubicadas 20 habitaciones y en la segunda planta las otras 30, cada una contará con baño interno para cada uno de los estudiantes que reciban los servicios de alojamiento.
Almacén: tendrá unas medidas de largo de 3,75 metros y de ancho de 8 metros.	1	Ubicada en el primer piso en frente de las áreas de lavandería y la habitación 1 – 17, separadas por el segundo sub pasillo, al lado de la habitación 1 – 9, y detrás del área de comedor. Esta área servirá para almacenar y conservar las materias primas como son los ingredientes para la elaboración de los alimentos, equipos, y herramientas nuevas para su uso.
Cocina: tendrá las medidas de 7,5 metros de largo por 8 metros de ancho.	1	Ubicada en el primer piso al frente del Almacén separadas por el primer sub pasillo, al lado de la habitación 1 – 4. Esta área es la encargada para la elaboración de los diferentes alimentos como desayunos, almuerzos y cenas.

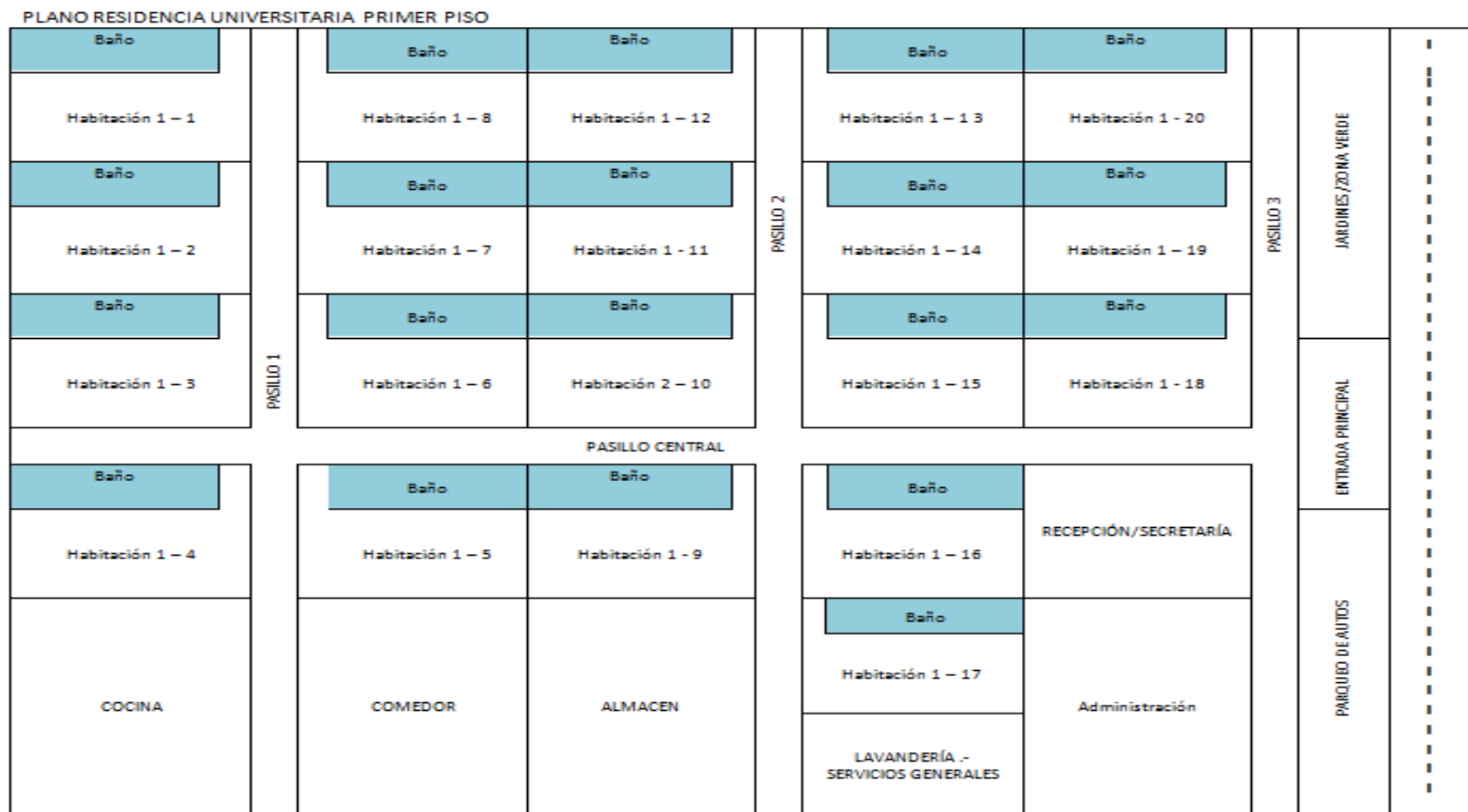
ESTRUCTURAS/MEDIDAS	CAN T.	DESCRIPCIÓN
Comedor: tendrá unas medidas de 7,5 metros de largo por 8 metros de ancho.	1	Ubicado en el primer piso al lado de la habitación 1 – 5, en frente al área de cocina separadas por el primer sub pasillo.
Lavandería y servicios generales: tendrá como medidas 3,75 metros de ancho y 8 metros de largo.	1	Ubicada detrás del área de administración y la habitación 1 – 17, al frente del área de almacén separadas por el segundo sub pasillo.
Pasillo Central: tendrá un largo de 24,5 metros de largo y 1,5 metros de ancho.	2	Ubicados 1 en el primer piso y otro en la segunda planta, en todo el centro de la edificación, que servirá de transito y comunicación con los demás pasillos que llevan a las diferentes áreas y habitaciones.
Sub pasillos	6	Ubicados 3 en la primera planta y tres en la segunda planta, los cuales son ramificaciones del pasillo central, estos llevan a cada una de las habitaciones y demás dependencias de la residencia.

Fuente: Propia, realizada por el autor de la investigación.

La construcción del edificio solo sería de dos plantas máximo hasta tres, ya que los terrenos en el barrio el Rodeo son muy inestables, y no son los adecuados para construcción de estructuras muy altas. Las dimensiones totales del terreno son 25.5 metros de largo y 28 metros de ancho. Las dimensiones totales de la construcción son de 25.5 metros de largo y 25.5 metros de ancho

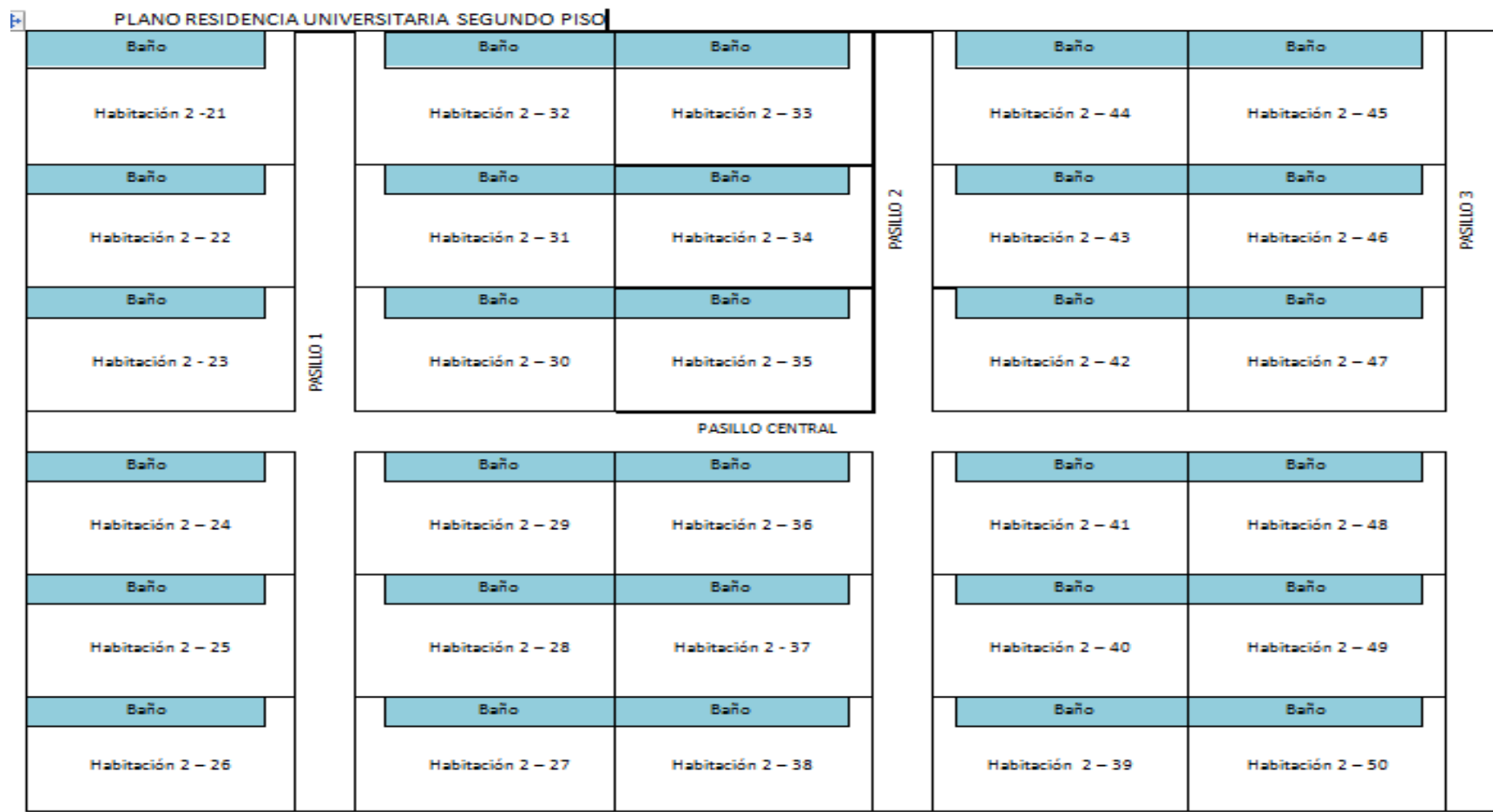
Para la construcción del edificio, fue necesario diseñar los planos en los que se identifica la distribución de cada una de las dependencias y habitaciones que allí funcionarían, como se muestran en las figuras 2 y 3, las cuales representan los planos del edificio.

Figura 2. Plano del Primer Piso Residencia Universitaria Universidad Tecnológica de Bolívar



Fuente: Propia, realizada por el autor del estudio.

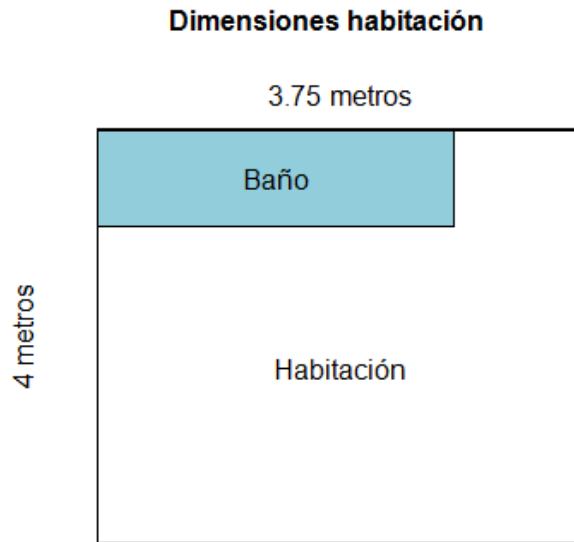
Figura 3. Plano del Segundo Piso Residencia Universitaria Universidad Tecnológica de Bolívar



Fuente: Propia, realizada por el autor del estudio.

Las dimensiones de cada una de las habitaciones de la residencia Universitaria sería de 4 metros de ancho y 3.75 metros de largo, como se muestra en la figura 4.

Figura 4. Dimensiones de las habitaciones de la residencia universitaria.



Fuente: Propia, realizada por el autor del estudio.

Las dimensiones de las otras dependencias del edificio se pueden encontrar en la Tabla 13. Allí se describen dependencias como la administración, la recepción, el comedor, el área de almacén y la lavandería.

2.2. SERVICIOS Y PRODUCTOS A OFRECER.

De acuerdo con los resultados de la encuesta realizada, se diseñó un producto de residencias que ofrezca un servicio completo. En la tabla 14 muestra los productos/servicios a ofrecer en la residencia universitaria a los estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar, los cuales serían los siguientes:

Tabla 14. Servicios a ofrecer en la residencia universitaria.

SERVICIO	DESCRIPCIÓN
Alojamiento	Consiste en el servicio de residencia – dormitorio para 50 estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar, en habitaciones amobladas y acondicionadas en un ambiente amplio que incluye un baño interno para cada una.
Alimentación	Consiste en ofrecer el servicio variado de alimentación entre ellos: desayuno, almuerzo y cena, para los estudiantes que decidan que se les brinde, preparados por personas capacitadas con conocimientos de cocina.
Lavandería	Consiste en el servicio de lavandería de prendas de vestir a los estudiantes que decidan recibir este servicio, ofrecido por personas con conocimientos en el cuidado y lavado adecuado de prendas de vestir.

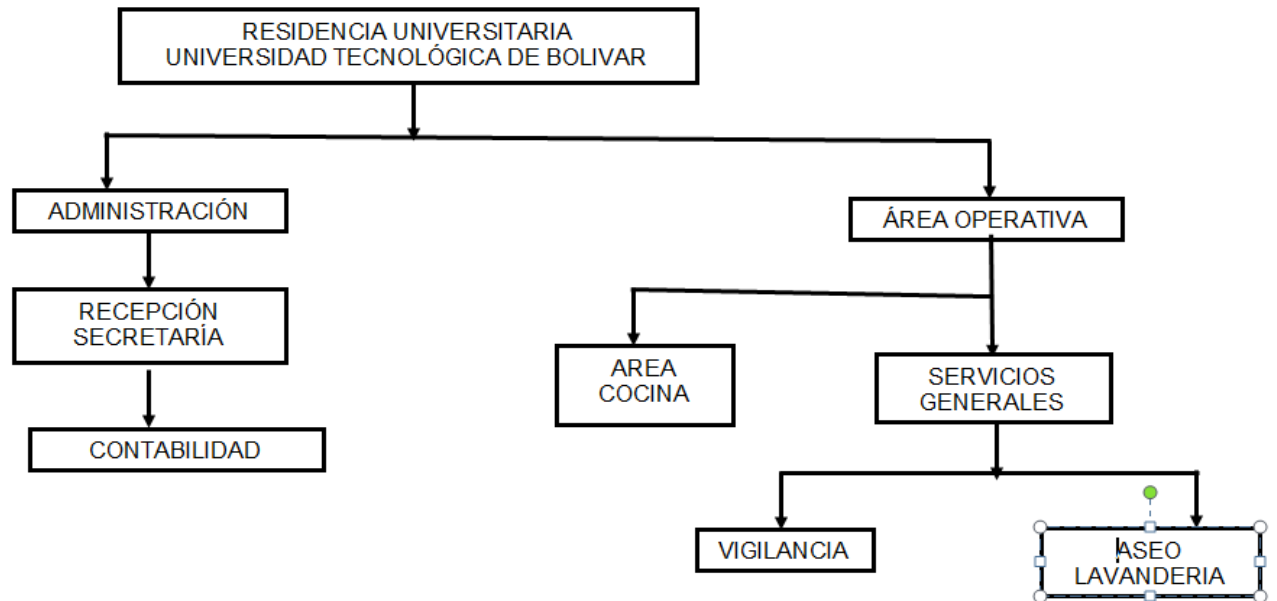
Fuente: Propia, realizada por el autor del estudio.

Además de esto, se espera que esta residencia funcione como un hotel, por ello debe incluir servicios generales como son los servicios públicos electricidad, agua potable, teléfono público, Internet, TV cable. Algunas habitaciones pueden ser ofertadas con aire acondicionado, mientras otras tendrán solo ventilador.

2.3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

El personal necesario para laborar en el funcionamiento de la residencia universitaria para estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar, estarán se detalla en el Organigrama de la Figura 5.

Figura 5. Organigrama de la residencia universitaria – Universidad Tecnológica de Bolívar.



Fuente: Propia, realizada por el autor del estudio.

Una breve descripción de las labores realizadas por los cargos definidos en el organigrama anterior, se resumen a continuación:

- El **Administrador** de la Residencia Universitaria sería el encargado de llevar el control y supervisor de cada uno de los procesos administrativos, contables, operativos, se lleven en forma adecuada, y del manejo del personal. Además de velar por el cumplimiento de todos los procesos anteriormente mencionados. El perfil para este cargo debe ser una persona con estudios de Administración de Empresas.
- El **auxiliar contable** de la residencia universitaria debe llevar el control absoluto de los procesos contables, es decir la contabilidad de la residencia, y del manejo de los procesos financieros del negocio como es controlar y manejo de los ingresos por conceptos de pagos de servicios por parte de los estudiantes, y de los egresos como son el pago de gastos en cuanto a la compra de materia prima y cancelación de servicios públicos, pagos de nómina

de personal. El perfil para este cargo debe ser una persona con estudios de Tecnólogo en Contabilidad y Finanzas, o estudiante de sexto a octavo semestre de Contaduría.

- Los **cocineros** serían las personas encargadas de la manipulación, el procesamiento y la preparación de los alimentos entre ellos desayunos, almuerzos y cenas, para los estudiantes de la residencia universitaria, los cuales deben ser variados, y preparados con todas las normas de higiene y seguridad laboral para estas personas. El perfil para este cargo deben ser personas con conocimientos en el manejo, manipulación y preparación de alimentos, como el caso de chefs, tecnólogos en cocina y auxiliares de cocina.

- El **personal de servicios generales** a laborar en la residencia universitaria serían aseadores (as) y/o lavaderos y celadores y/o vigilantes. Los aseadores se encargarían del aseo y la limpieza de la residencia universitaria, también pueden asumir las funciones de lavandería de prendas de vestir de los estudiantes que decidan recibir este servicio.
Por otro lado, los celadores y/o vigilantes serían los encargados de vigilar y velar por la tranquilidad del edificio, manejando el control de acceso de personas a la residencia, además por la seguridad y la paz del mismo.

- El **repcionista y/o secretaria** sería el encargado de llevar la elaboración y trámite de documentos propios de la entidad, además del control de ingreso y salida de documentos como son comunicaciones producidas y correspondencia recibida. Además de llevar el control de entrada de personal a la edificación y de manejar la parte de servicio y atención al cliente.

3. ESTUDIO DE PROYECCIÓN FINANCIERA

De acuerdo a la estructura de la edificación la cual se construirá con una capacidad de 50 estudiantes, y tomando como base la respuesta a los interrogantes 7 y 8 de la encuesta, para tomarlos como datos de base para desarrollar la proyección financiera, debido a que representan los valores de costos de los servicios que los mismos estudiantes reciben en los lugares donde residen.

Se procedió a hacer una aproximación de los montos que los estudiantes y/o sus padres cancelan de acuerdo a los tipos de servicios que reciben; además fue necesario realizar algunos supuestos como los siguientes:

- No todos los residentes están interesados en un servicio que incluya todos los servicios, es por ello que se asumió que 15 estudiantes tomaran el servicio de alojamiento únicamente, 20 tomarán el servicio de alojamiento y alimentación y los otros 15 recibirán el servicio completo. (Tabla 15)
- Por supuesto cada uno de los servicios tiene un precio diferente. (Tabla 15)
- Las residencias universitarias funcionan 5 meses por semestre. (Tabla 16)
- Para la proyección del incremento en los costos y los precios de venta de los servicios de la Residencia Universitaria para los estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar para los años 2013 y 2014, se consideró un incremento del 5% anual de los valores tenidos en cuenta desde el año 2012. (Tabla 16)
- Basados en el anexo sobre costos de alimentos, según presupuesto realizado en Olímpica, y conversación con expertos en el tema, se procedió a calcular el precio de costo de los alimentos ofrecidos en la Residencia. (Tabla 17)

- De acuerdo con la información de la estructura organizacional para este proyecto, se procedió a realizar una proyección de los costos de nómina. (Tabla 18)
- Se calculó el valor de los costos fijos y variables para el primer año (Tabla 19)
- La inversión en activos fijos será por un monto de \$239 millones de pesos. (Tabla 20)

Tabla 15. Ingresos por conceptos de Servicios Residencia Universitaria 2012 - 2014

Servicios	Costos de Servicios	
Habitaciones Alojamiento		\$250.000
Habitaciones Alojamiento Alimentación		\$350.000
Habitaciones Alojamiento Alimentación Lavandería Otros		\$600.000
Determina el incremento en precios sin contar la inflación para:		
	%	Este incremento es opcional, no todos los productos y servicios incrementan el precio.
Primer año	5%	
Segundo año	5%	
Tercer año	.5%	
Determina las ventas unitarias para el primer mes.		
Servicios	Ventas Primer mes	
Habitaciones Alojamiento	15	
Habitaciones Alojamiento Alimentación	20	
Habitaciones Alojamiento Alimentación Lavandería	15	

Ingresos totales por año			
	2012	2013	2014
	0	\$207.375.000	\$217.743.750

Fuente: Propia del autor del estudio.

Tabla 16. Costos de Servicios Residencia Universitaria, Universidad Tecnológica de Bolívar Segundo Semestre 2012 hasta el año 2014.

SERVICIOS	VALOR MENSUAL 2013	N° EST	TOTAL MENSUAL	VALOR SEMESTRE (5 MESES)
Alojamiento	\$ 262.500	15	\$3.937.500	\$39.375.000
Alojamiento Alimentación	\$ 367.500	20	\$7.350.000	\$73.500.000
Alojamiento Alimentación Lavandería Otros	\$ 630.000	15	\$9.450.000	\$94.500.000
TOTAL 2013		50	\$20.737.500	\$207.375.000

SERVICIOS	VALOR MENSUAL 2014	N° EST	TOTAL MENSUAL	VALOR SEMESTRE (5 MESES)
Alojamiento	\$ 275.625	15	\$4.134.375	\$41.343.750
Alojamiento Alimentación	\$ 385.875	20	\$7.717.500	\$77.175.000
Alojamiento Alimentación Lavandería Otros	\$ 661.500	15	\$9.922.500	\$99.225.000
TOTAL 2014		50	\$21.774.375	\$217.743.750

Fuente: Propia del autor del estudio.

Tabla 17. Costos de Productos de Servicio de alimentación.

PRODUCTO ALIMENTICIO	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Desayunos	1500	\$ 2.000	\$ 3.000.000
Almuerzos	1500	\$ 4.000	\$ 6.000.000
Cena	1500	\$ 3.500	\$ 5.250.000
TOTAL			\$ 14.250.000

Fuente: Propia del autor del estudio.

Tabla 18. Sueldos y salarios del personal a laborar en la residencia universitaria.

Sueldos y Salarios:			
Selecciona puesto:	N° puestos	Sueldo Mensual Nominal	Sueldo Anual
Administrador	1	\$ 1.698.000	\$ 20.376.000
Auxiliar Contable	1	\$ 848.000	\$ 10.176.000
Recepcionista – Secretaria	2	\$ 1.132.000	\$ 13.584.000
Cocineros	4	\$ 848.000	\$ 10.176.000
Servicios Generales Aseadores	5	\$ 566.000	\$ 6.792.000
Vigilantes	2	\$ 1.132.000	\$ 13.584.000
Total Nomina Mensual			\$ 6.224.000
Total Nómina Anual			\$ 80.912.000

Fuente: Propia del autor del estudio.

Tabla 19. Total Gastos fijos y variables primer año 2013

Total Mensual Gastos fijos	
Gastos fijos mensuales planta	
Luz	\$450.000
Agua	\$750.000
Internet Banda Ancha TV cable	\$200.000
Gas	\$150.000
Total Gastos Fijos	\$1.550.000

Gastos variables de producción para el primer mes:	
	Costos Unitarios
Compra de alimentos	\$ 5.983.000
Artículos de aseo personal	\$1.000.000
Artículos de aseo edificio	\$1.000.000
Artículos de lavandería	\$1.000.000
Total Gastos Variables	\$8.583.000

Fuente: Propia del autor del estudio.

Tabla 20. Inversión en activos fijos

Integración de activos fijos					
<i>1. Valor de activos fijos</i>	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Terreno					
Edificio	\$70.300.000	\$62.500.000	\$54.700.000	\$46.900.000	\$39.100.000
Comunicaciones	\$57.489.583	\$51.114.583	\$44.739.583	\$38.364.583	\$31.989.583
Mobiliario y equipo	\$14.054.167	\$12.504.167	\$10.954.167	\$9.404.167	\$7.854.167
Acondicionamiento (m²)	\$38.800.000	\$34.500.000	\$30.200.000	\$25.900.000	\$21.600.000
Computadoras y maquinas	\$20.122.917	\$17.897.917	\$15.672.917	\$13.447.917	\$11.222.917
Otros	\$4.500.000	\$4.000.000	\$3.500.000	\$3.000.000	\$2.500.000
Propiedades, planta y equipo	\$10.895.833	\$9.695.833	\$8.495.833	\$7.295.833	\$6.095.833
	\$216.162.500	\$192.212.500	\$168.262.500	\$144.312.500	\$120.362.500
<i>2. Inversión (\$) en activos fijos</i>					
Terreno					
Edificio	\$78.000.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Comunicaciones	\$63.750.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Mobiliario y equipo	\$15.500.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Acondicionamiento (m²)	\$43.000.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Maquinaria	\$22.250.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Otros	\$5.000.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Inversión total	\$12.000.000	\$0	\$0	\$0	\$0
<i>Depreciación activos fijos (\$)</i>					
Terreno					
Edificio	-\$7.700.000	-\$7.800.000	-\$7.800.000	-\$7.800.000	-\$7.800.000
Comunicaciones	-\$6.260.417	-\$6.375.000	-\$6.375.000	-\$6.375.000	-\$6.375.000
Mobiliario y equipo	-\$1.445.833	-\$1.550.000	-\$1.550.000	-\$1.550.000	-\$1.550.000
Acondicionamiento (m²)	-\$4.200.000	-\$4.300.000	-\$4.300.000	-\$4.300.000	-\$4.300.000
Maquinaria	-\$2.127.083	-\$2.225.000	-\$2.225.000	-\$2.225.000	-\$2.225.000
Otros	-\$500.000	-\$500.000	-\$500.000	-\$500.000	-\$500.000
Depreciación acumulada	-\$1.104.167	-\$1.200.000	-\$1.200.000	-\$1.200.000	-\$1.200.000
Depreciación Mensual	-\$23.337.500	-\$47.287.500	-\$71.237.500	-\$95.187.500	-\$119.137.500

Fuente: Propia del autor del estudio.

Finalmente se procedió al cálculo de los Estados Financieros (Estado de Resultados, Balance General, Flujo de Efectivo) y finalmente se calculan razones financieras para determinar la viabilidad del proyecto.

3.1.1. Estado de Resultados

Tabla 21. Estados de Resultados 2013 – 2017.

Estados de Resultados	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos por productos	\$193.391.974	\$203.286.274	\$213.686.786	\$218.607.388	\$218.607.388
Ingresos por servicios	\$242.507.396	\$254.914.535	\$267.956.446	\$274.126.724	\$274.126.724
Total Ingresos	\$435.899.370	\$458.200.809	\$481.643.232	\$492.734.112	\$492.734.112
Egresos:					
Gastos fijos	\$18.600.000	\$18.600.000	\$18.600.000	\$18.600.000	\$18.600.000
Sueldos y salarios	\$153.996.000	\$153.996.000	\$153.996.000	\$153.996.000	\$153.996.000
Total costos	\$172.596.000	\$172.596.000	\$172.596.000	\$172.596.000	\$172.596.000
Utilidad antes de I,I,D,A.	\$263.303.370	\$285.604.809	\$309.047.232	\$320.138.112	\$320.138.112
Depreciación y Amortización	-\$23.337.500	-\$23.950.000	-\$23.950.000	-\$23.950.000	-\$23.950.000
Utilidad (perdida) de Operación	\$286.640.870	\$309.554.809	\$332.997.232	\$344.088.112	\$344.088.112
Utilidad antes de impuestos	\$286.640.870	\$309.554.809	\$332.997.232	\$344.088.112	\$344.088.112
ISR (35%)	\$100.324.304	\$108.344.183	\$116.549.031	\$120.430.839	\$120.430.839
PTU (10%)	\$28.664.087	\$30.955.481	\$33.299.723	\$34.408.811	\$34.408.811
Utilidad (pérdida neta)	\$157.652.478	\$170.255.145	\$183.148.478	\$189.248.461	\$189.248.461
Margen de utilidades netas:	36,17%	37,16%	38,03%	38,41%	38,41%

Fuente: Propia del autor del estudio.

3.1.2. Balance General

Tabla 22. Balance General 2013 – 2017

Balance General	2013	2014	2015	2016	2017
Activo Fijo					
Terreno	\$70.300.000	\$62.500.000	\$54.700.000	\$46.900.000	\$39.100.000
Edificio	\$57.489.583	\$51.114.583	\$44.739.583	\$38.364.583	\$31.989.583
Comunicaciones	\$14.054.167	\$12.504.167	\$10.954.167	\$9.404.167	\$7.854.167
Mobiliario y equipo	\$38.800.000	\$34.500.000	\$30.200.000	\$25.900.000	\$21.600.000
Acondicionamiento (m ²)	\$20.122.917	\$17.897.917	\$15.672.917	\$13.447.917	\$11.222.917
Computadoras y maquinas	\$4.500.000	\$4.000.000	\$3.500.000	\$3.000.000	\$2.500.000
Otros	\$10.895.833	\$9.695.833	\$8.495.833	\$7.295.833	\$6.095.833
Depreciación acumulada:	-\$23.337.500	-\$47.287.500	-\$71.237.500	-\$95.187.500	-\$119.137.500
Total activo fijo	\$216.162.500	\$192.212.500	\$168.262.500	\$144.312.500	\$120.362.500
Activo total	\$145.148.962	\$315.404.107	\$498.552.584	\$687.801.046	\$120.704.676
Capital Contable					
Resultados de ejercicios anteriores	\$131.523.129	\$300.732.587	\$482.781.879	\$672.030.341	\$173.477.756
Resultado del ejercicio	\$13.625.833	\$14.671.519	\$15.770.705	\$15.770.705	\$15.770.705
Total Capital Contable	\$145.148.962	\$315.404.107	\$498.552.584	\$687.801.046	\$189.248.461
Pasivo + Capital	\$145.148.962	\$315.404.107	\$498.552.584	\$687.801.046	\$189.248.461

Fuente: Propia del autor del estudio.

3.1.3. Flujo de Efectivo

Tabla 23. Flujo de Efectivo 2013 – 2017

Flujo de Efectivo	2013	2014	2015	2016	2017
Utilidad neta	\$157.652.478	\$170.255.145	\$183.148.478	\$189.248.461	\$189.248.461
Depreciación y amortización	-\$1.944.792	-\$3.940.625	-\$5.936.458	-\$7.932.292	-\$9.928.125
Generación bruta de efectivo	\$159.597.270	\$174.195.770	\$189.084.936	\$197.180.753	\$199.176.586
Usos Operativos					
Financiamiento a cuentas por cobrar	-\$1.285	-\$1.351	-\$1.420	\$0	\$0
Total usos operativos	-\$1.285	-\$1.351	-\$1.420	\$0	\$0
Generación Neta Operativa	\$159.595.985	\$174.194.419	\$189.083.516	\$197.180.753	\$199.176.586
Venta (inversión) en activos fijos	239.500.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Total de usos no operativos	\$239.500.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Generación de flujo no operativa	\$239.500.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Generación Neta de Flujo de Efectivo	\$79.904.015	\$174.194.419	\$189.083.516	\$197.180.753	\$199.176.586
Caja inicial	\$71.696.379	\$122.473.830	\$329.537.296	\$542.735.758	\$375.329.149
Caja final	\$151.600.394	\$296.668.250	\$518.620.812	\$739.916.511	\$574.505.736

Fuente: Propia del autor del estudio.

3.1.4. Razones Financieras

Tabla 24. Razones Financieras 2013 – 2017

Razones Financieras	2013	2014	2015	2016	2017
Actividad					
Ventas netas a activos fijos	201,65%	238,38%	286,25%	341,44%	409,38%
Ventas netas a capital contable	300,31%	145,27%	96,61%	71,64%	260,36%
Gastos a ventas netas	39,60%	37,67%	35,83%	35,03%	35,03%

En conclusión este proyecto es viable financieramente.

4. ACTIVIDADES DE POSICIONAMIENTO

Constituir una residencia universitaria, es como pensar en el diseño para el funcionamiento de un hotel, es por esta razón que se revisó una tesina mexicana cuya autora es Eva Ojeda cuyo título es Plan de mercadotecnia para posicionar hoteles de 2 y 3 estrellas en Xalapa, Veracruz. Se ha tomado a ésta como referencia dada la similitud en los servicios ofrecidos por este tipo de hoteles y una residencia universitaria.

En este documento expresa que se debe posicionar por atributos/beneficios principales, entre los cuales menciona la higiene (apariencia ordenada, limpia y pulcra desde las fachadas hasta las habitaciones) y los precios accesibles, este último atributo será una forma de crear una ventaja competitiva, por la excelente relación calidad precio que se debe brindar.³³

En tal sentido, se ha pensado que las estrategias de posicionamiento de las residencias universitarias para el potencial de estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar, se deben proyectar hacia los intereses propios de los mismos estudiantes, quienes serán los clientes directos en poder aprovechar el recibimiento de un servicio que se caracterice por su cercanía, calidad, precios y seguridad como los atributos sobre los que se debe trabajar , de acuerdo a este análisis se puede expresar las siguientes pautas como referencia para que el proyecto de creación de la residencia universitaria sea factible.

³³ OJEDA, Eva. Plan de mercadotecnia para posicionar hoteles de 2 y 3 estrellas en Xalapa, Veracruz. Universidad Veracruzana. Facultad de Contaduría y Administración. 2009

Teniendo en cuenta que la ciudad de Cartagena de Indias es una ciudad en la que la masa poblacional estudiantil foránea es alta por la gran cantidad de instituciones universitarias, donde muchos estudiantes provenientes de otros municipios y departamentos deben solucionar la necesidad de hospedaje a manera de vivienda temporal durante el tiempo que transcurra su carrera profesional, por lo que es importante aprovechar esta población como punto de partida para la creación de una residencia universitaria adscrita a la Universidad Tecnológica de Bolívar, como ejemplo claro de sus 1048 estudiantes foráneos matriculados en el transcurso del año 2012, permitiendo asegurar que los ingresos por conceptos de pago de alojamientos, servicios alimenticios y de lavandería en una residencia universitaria sería muy importante, porque sería fuentes de empleos directos a personas que se contraten para el cumplimiento de las actividades laborales.

En el mismo sentido, la masa poblacional estudiantil es considerablemente alta y significativa para llevar a cabo un estudio y aplicación de un proyecto de construcción de una residencia estudiantil; para así aprovechar en la Universidad Tecnológica de Bolívar el alto número de estudiantes foráneos.

Otro aspecto a tener en cuenta como preferencia de los estudiantes en el desarrollo del proyecto fue identificar las necesidades que tienen los estudiantes conociendo que el criterio más relevante al escoger una residencia es cercanía, la seguridad, los precios de los servicios y la comodidad; además es el establecimiento de las formas de pago y periodicidad del contrato; que permitan acomodar al estudiante de acuerdo a sus condiciones económicas y así aprovechar su permanencia y fidelidad como cliente.

Para poder llevar a cabo el conocimiento de la residencia universitaria se debe proceder a realizar los siguientes procesos para darla a conocer y llamar la atención de los clientes, en este caso los estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar:

- Establecer el nombre que se le asignaría a la residencia universitaria para los estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar, con el objetivo de resaltar la ubicación y además de dar a conocer el sector y el barrio donde se construya la residencia, especialmente en un lugar que hoy en día es considerado uno de los sectores más importantes de la ciudad.
- La cercanía al campus de Ternera, es una ventaja competitiva, debido a que muchos de los estudiantes ya no necesitarán destinar tantas horas de viaje para llegar a la universidad. Además es importante recalcar que se disminuirán los costos de transporte y los riesgos que se corre al transportarse en buses.
- La seguridad es un aspecto muy importante para los estudiantes, por esta razón se contará con guardianía las 24 horas, se garantizará este requerimiento. Actualmente, los lugares que sirven de alojamiento no cuentan con este tipo de servicio adecuado por lo cual se tendría otra ventaja adicional.
- Se procederá a realizar procesos de publicidad que permita conocer la residencia universitaria, ya que este tipo de servicio es nuevo para los estudiantes, por ende no todos los potenciales clientes lo conocen. Esto traerá como consecuencia que el posicionamiento en la mente del cliente no sea inmediato sino que tendrá que pasar previamente por un proceso de conocimiento.
- La puesta en marcha de la residencia universitaria, promoverá el incremento del número de estudiantes provenientes de otros municipios y departamentos y con ello la demanda de habitaciones.
- Debido a que los competidores directos e indirectos aún no han explotado totalmente el segmento de clientes, aún existe una demanda potencial que atender.
- Otro aspecto que se debe tener en cuenta para la construcción de la residencia universitaria para estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar, debe ser sin ningún tipo de restricciones, para así no interferir en los aspectos personales e individuales de los mismos estudiantes.

- La Residencia universitaria es un servicio que está destinado al uso exclusivo de estudiantes, que no cuentan con un alojamiento en la ciudad donde está ubicada la universidad, en la cual realizarán sus estudios de infraestructura y de construcción física.
- Para llamar la atención de la población universitaria foránea de la Universidad Tecnológica de Bolívar, su construcción debe tener en cuenta en su infraestructura amplia y cómoda, donde la edificación debe tener una sala de estudios y sala de recreación para uso exclusivo de los estudiantes, además deberá contar con servicios de recepción y parqueadero, adicional a esto se ofrecerá servicio de vigilancia y lavandería.
- A diferencia de otros lugares que se ofertan para vivir, la residencia universitaria para estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar ofrecerá comodidad, seguridad, cercanía a la universidad y contará con habitaciones módicas con el objetivo de que todos puedan acceder al servicio. Sin embargo existirán habitaciones acordes a cada necesidad de los estudiantes, por lo que se ofertarán algunas con aire acondicionado, para gustos más exigentes.
- En virtud de que aunque en Cartagena no existen “residencias universitarias” como tal, pero si existen pensiones, que serían la competencia de un proyecto como estos, entonces los precios serán establecidos mediante factores externos, tales como la competencia directa e indirecta del negocio. Se seguirá este patrón puesto que los estudiantes buscan opciones que oscilen entre los precios ya ofertados en el mercado.
- La promoción se apoyará en herramientas tales como la publicidad, promoción en ventas, ventas personales, relaciones públicas y el merchandising.
- La manera en que se dará a conocer el servicio de residencia estudiantil para estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar, será exclusivamente mediante medios de comunicación internos que circulan en la universidad.

- El servicio será promocionado mediante volantes, revistas tanto de ingreso a la universidad como la de circulación masiva, carteleras informativas en cada facultad. Además se contará con banners que se encuentren en la página web de la Universidad Tecnológica de Bolívar y se enviarán constantemente e – mails masivos con el objetivo de dar a conocer el servicio. En tal sentido se debe realizar una alianza estratégica con la universidad pues este sería un servicio que se ofrece principalmente para estudiantes de esta universidad.
- Para promocionar la fidelización de los clientes como son los estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar, se les otorgará un kit estudiantil en los pagos anticipados por concepto de alquiler, además en caso de que un estudiante lleve a otro, como hacerse acreedor a una memoria USB Adicional a esto, cada 6 meses se realizará un sorteo de un celular, entre los estudiantes que se encuentren alojados en la residencia. Esta estrategia buscará la fidelización, pues como se observa que existe una necesidad, es muy probable que pronto en el barrio El Rodeo surjan empresas o familias que ofrezcan el servicio de pensiones para estudiantes.

CONCLUSIONES

Una vez efectuado el estudio que permitiera medir la factibilidad del proyecto de la residencia universitaria de la Universidad Tecnológica de Bolívar se pueden llegar a las siguientes conclusiones:

- De acuerdo con la información recolectada en los últimos tres años la cantidad de estudiantes foráneos que ingresan a las diferentes carreras que oferta la UTB, se incrementa gracias a la oferta de nuevos programas, sin embargo, se mantiene la proporción del 21% con respecto al número total de estudiantes de pregrado que proviene de otros municipios y departamentos.
- Por medio del análisis que se ha efectuado en el presente proyecto se ha podido comprobar que el proyecto de construcción de una residencia para estudiantes foráneos de la Universidad Tecnológica de Bolívar tendrá una demanda considerable a la cual se podrá atender.
- En el estudio de mercado se puede deducir que los precios que se han estimado cobrar por el alquiler van acordes con los resultados obtenidos en el desarrollo de las encuestas, y éstos satisfacen los requerimientos económicos de proyecto.
- El marketing es una herramienta primordial para dar a conocer el servicio que se desea ofrecer. Al ser la residencia destinada a la comunidad Universidad Tecnológica de Bolívar se realizará una campaña publicitaria interna. Se publicarán anuncios en la revista de circulación dentro de la universidad, así como el correo electrónico y páginas Web de la universidad, con el fin de que los estudiantes se interesen por el servicio.

- Las variables que se deben tener en cuenta primordialmente para el posicionamiento de la residencia universitaria propuesta son seguridad y cercanía a la universidad, seguida por la comodidad. Además en cuanto al diseño del producto, los estudiantes prefieren más que un servicio de solo alojamiento, un servicio con alimentación y lavandería, además de otros adicionales como internet, tv cable, entre otros.
- La residencia universitaria de la Universidad Tecnológica de Bolívar requiere de una fuerte inversión inicial para poner en marcha el negocio debido a que la construcción de la infraestructura y, el equipamiento de cada una de las habitaciones y áreas comunes, resultan costosas, por parte de las personas que elaboren el proyecto de construcción de la infraestructura física de la edificación, sin embargo según el análisis financiero realizado es una inversión rentable.

LIMITACIONES

Las limitaciones más relevantes que se presentaron para el desarrollo de este proyecto de investigación fueron las siguientes:

- La poca información relacionada con las residencias universitarias en la ciudad de Cartagena de Indias, ya que solo existen lugares como pensiones, casas de familias, y pequeños hoteles que prestan los servicios de alojamiento para estudiantes universitarios.
- Por ser este el primer proyecto de investigación realizado por el investigador, faltó un mayor conocimiento y experiencia en la formulación de preguntas al momento de realizar la encuesta, ya que luego de ser analizadas por los jurados se encontró que algunas preguntas que debieron ser preguntas abiertas se dejaron como preguntas cerradas.
- A esto se suma la falta de tiempo del investigador, pues en el mismo momento que llevaba a cabo el proyecto de investigación, tenía un compromiso laboral de tiempo completo realizando sus prácticas empresariales.
- La falta de un vehículo, que dificultó el traslado tanto a la Universidad, y al barrio El Rodeo, por lo que el investigador no pudo conocer de manera profunda el sector donde se construiría la residencia universitaria, la exactitud de los precios de ventas y arriendos de terrenos y casas.
- El estudio de mercado, las proyecciones financieras y el estudio técnico y organizacional incluyen valores que dependieron mucho del análisis de

información relacionada a juicio del investigador, y de los resultados de las encuestas, conllevando a que pueden no ser los más certeros propiamente.

- Los lotes del barrio El Rodeo son más pequeños que lo propuesto para la construcción de la residencia universitaria. En tal caso significaría que sería necesario la compra de varios lotes cercanos.
- La localización de los encuestados fue bastante difícil, en cuanto a la aplicación de las encuestas ya fuere por correo electrónico o teléfono, ya que la mayoría no las respondieron, o no contestaban las llamadas telefónicas o celular, lo que obligó al investigador a contactar un mayor número de estudiantes que el tamaño de la muestra, trabajo que fue bastante extenuante.

BIBLIOGRAFÍA

- AAKER, David A; DAY, George Investigación de Mercados. S. Mc Graw-Hill. México, 1998.
- ANDRADE, Simón. Diccionario de Economía. Tercera Edición. Editorial Andrade, Págs. 215. 15 de Septiembre de 2009.
- BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos, Editorial Mc Graw Hill 5ª Ed.
- BANGS, D. H, Guía para la planeación de su negocio, Ed. Promexa, México, 1989
- BONTA, Patricio; y, FARBER, Mario. 199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad. 12 de agosto de 2007.
- BOXWELL J. Robert. Benchmarking, para competir con ventaja. Serie McGraw-Hill, 1994. Pag 13-19, 43-45, 106.
- CALVO, Langarica César, Información Financiera, Ed. PAC, México, 1992.
- CAÑAS BALBINO, Sebastián. Manual para Formulación Evaluación y Ejecución de Proyectos. 4ª Ed.
- CARRETE, Lorena. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México.
- CHERVEL, M. y LE GALL, M. Manual de evaluación económica de proyectos. El método de los efectos. Bogotá: Aguilar, 1991.
- CHURCHILL, Gilbert A.; CHURCHILL, Gilbert A, Jr. Investigación de Mercados. Colaborador: Jorge Blanco. Thomson Learning Ibero, 2003.
- COLOMBIA Aprende. Lejos del "Hotel mamá". Conseguir una pensión o una residencia universitaria resulta toda una odisea para quienes deben trasladarse a otra ciudad a estudiar. ¿Nueva casa y nueva vida?. 24 de 2004. Tomado de <http://www.colombiaaprende.edu.co/html/estudiantesuperior/1608/article-85783.html>.
- DESSLER, Gary, Administración de Personal, Ed. Prentice Hall, México, 1996
- DÍAZ M., Juan Carlos. Corresponsal de El Tiempo Cartagena. Publicación eltiempo.com. Sección Nación, 31 de mayo de 2009

Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., Pág. 237, 8 de mayo de 2006.

FERNANDEZ ARENA, JOSÉ ALBERTO. El proceso administrativo. Editorial Jus, 1965,

FERNÁNDEZ NOGALES, Ángel. Investigación de mercados: obtención de información. Editorial Civitas. 1997.

FINCH, Brian. Cómo Desarrollar un Plan de Negocio. Editorial Gedisa S.A.,Primera Edición. 2002.

From: Pascarella, E. T., & Terenzini, P.T. (2005). How College Affects Students, Volume 2, A Third. Decade of Research. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

GARCÍA FERRER, Gemma. Investigación Comercial. Esic Editorial 2ª ed., 1ª imp.(11/2006)

GODET, Michel; y DURANCE, Philippe. Prospectiva Estratégica: problemas y métodos. Prospektiker Instituto Europeo de Prospectiva y Estrategia.

GRANDE ESTEBAN, Ildefonso; y, ABASCAL FERNÁNDEZ, Elena. Fundamentos y técnicas de investigación comercial. ESIC Editorial. 11ª ed. 2011.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. Fundamentos del Marketing. Pearson Educación, 2003.

MCCARTHY Jerome. Premio Trailblazer de la American Marketing Asociation. 31 de Octubre de 2006.

MENDEZ MORALES, José Silvestre. Economía y la Empresa. Segunda Edición, Mc Graw Hill, 2002.

MERIÑO SANZ, María Jesús. Introducción A La Investigación de mercados. Esic Rditorial. 213 páginas. 2010.

NEMA, Isak. "Resident Student Perceptions of On-Campus Living and Stud y Environments at the University of Namibia and their Relation to Academic Performance". 2003

Oficina de Programa de Bienestar Universitario, Universidad Tecnológica de Bolívar. Marzo de 2012

- OJEDA, Eva. Plan de mercadotecnia para posicionar hoteles de 2 y 3 estrellas en Xalapa, Veracruz. Universidad Veracruzana. Facultad de Contaduría y Administración. 2009
- PALACIO, Edwin. ¿Cómo hacer el estudio técnico del plan de negocios?. Copyright 2012.
- POPE, Jeffrey L. Investigación de Mercados. Guía maestra para el profesional. Editorial Norma, 2004.
- RODRÍGUEZ-MUÑIZ, Luís J. (2009). Experiencias de uso de la Historia de la Estadística y la Probabilidad en una asignatura instrumental: Métodos Estadísticos de la Ingeniería. En M. J. González; M. T. González y J. Murillo (Eds.), Investigación en Educación Matemática. Comunicaciones de los grupos de investigación. XIII Simposio de la SEIEM. Santander.
- SÁNCHEZ, I. R (2003) Enfoque económico social de evaluación de proyectos de inversión. Tesis doctoral en Ciencias Económica, CDICT, Universidad de la Habana.
- UNIVERSIA. Campus La Nubia en Manizales estrena residencias femeninas. 14 de septiembre de 2009
- UNIVERSIA. Si va a estudiar a Bogotá saque 800.000 cada mes. 7 de enero de 2008
- UNIVERSIA. Universidad de Cauca ofrece servicios de Residencias Universitarias. 11 de enero de 2007
- Universidad de Cartagena se vincula al programa de residencia universitaria "jóvenes solidarios". Centro Virtual de Noticias de la Educación. <http://www.mineduccion.gov.co/cvn/1665/w3-article-119483.html>. Jueves 22 de febrero de 2007.
- UNIVERSIDAD DEL VALLE. Vicerrectoría de Investigaciones Oficina de Relaciones Internacionales. Instructivo Estudiantes Intercambio. Universidad del Valle, 11 de Junio de 1945. Ver <http://ori.univalle.edu.co/INSTRUCTIVO%20PARA%20ESTUDIANTES%20DE%20INTERCAMBIO.pdf>

CIBERGRAFIA

<http://www.alegsa.com.ar/Dic/factibilidad.php>

<http://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>

<http://www.tueconomia.net/marketing-en-empresas/servicio-en-economia.php>

<http://www.unitecnologica.edu.co/acerca-de-la-utb/sobre-la-universidad/informaci%C3%B3n-institucional/historia>

<http://www.unitecnologica.edu.co/acerca-de-la-utb/sobre-la-universidad/informaci%C3%B3n-institucional/misi%C3%B3n-y-visi%C3%B3n>

ANEXOS

ANEXO A: ENCUESTA

Cartagena de Indias, agosto 21 de 2012

Distinguidos
Estudiantes Programa de Pregrado
Universidad Tecnológica de Bolívar
Cartagena de Indias, D.T. y C.

Cordial Saludo

Teniendo en cuenta que la Universidad Tecnológica de Bolívar a través del Programa de Administración de Empresas de la Facultad de Economía y Negocios, está llevando a cabo un estudio denominado "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA RESIDENCIA UNIVERSITARIA EN LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR", invitándolo a participar de la siguiente encuesta para obtener información como parámetro del estudio de plan de negocios o de mercadeo potencial y por ende soporte del estudio.

ENCUESTA A ESTUDIANTES FORÁNEOS DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

Estudiante del programa:	
Municipio y departamento de origen:	

MARQUE CON UNA X LA OPCIÓN QUE MÁS SE ACERCA A SU CONSIDERACIÓN		
PREGUNTAS	REPUESTAS	
	SI	NO
1. ¿Sabe Usted lo que es una Residencia Universitaria?		
2. ¿Cuál es la primera idea que se le viene a la mente cuando escucha la expresión "RESIDENCIA UNIVERSITARIA"		
A. Casas de estudiantes.		
B. Internado.		
C. Fundación		
D. Hotel de Hospedaje para estudiantes universitarios.		
3. ¿Cuánto paga mensualmente por la prestación de servicio de alojamiento actualmente?		
A. Entre 250.000 – 300.000 sin alimentación		
B. Entre 350.000 – 550.000 con alimentación		
C. Entre 600.000 a 700.000 con alimentación y servicio de lavandería		

4. Sí escogieras un lugar para residir mientras realizas estudios en la Universidad Tecnológica de Bolívar ¿Cuál sería la consideración más importante para su decisión?	
A. Comodidad	
B. Seguridad	
C. Cercanía a la Universidad	
D. Precio	
5. ¿En qué jornada se encuentra realizando sus estudios?	
A. Diurna	
B. Nocturna	
6. ¿Qué servicios crees que debe ofrecer la residencia universitaria?	
A. Sólo habitaciones de alojamiento	
B. Habitaciones de alojamiento y alimentación	
C. Habitaciones de alojamiento, alimentación y servicios de lavandería	
D. Habitaciones de alojamiento, alimentación y servicios de lavandería con otros servicios generales (cafetería, biblioteca, internet, tv cable, parqueadero, enfermería)	
7. De acuerdo a los ingresos mensuales de tus padres o los propios mismos, ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por la prestación de servicio de alojamiento en la residencia universitaria?	
A. Entre \$250.000 a \$300.000 sin alimentación, ni servicio de lavandería.	
B. Entre \$350.000 a \$550.000 con alimentación	
C. Entre \$600.00 a \$700.000 con alimentación y servicio de lavandería	
8. ¿Qué servicios recibe actualmente en su lugar de hospedaje?	
A. Solo alojamiento	
B. Alojamiento y alimentación	
C. Alojamiento, alimentación y lavandería	
D. Otro(s).	
¿Cuál(es)?	

Gracias

ANEXO B: RELACIÓN DE COSTOS DE MATERIA PRIMA Y HERRAMIENTAS

PROVEEDOR				
Almacén Olímpica				
TIPO DE PRODUCTOS: ALIMENTOS				
INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT. MENSUAL	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL MENSUAL
Arroz	KILO	400	\$ 1.500	\$ 600.000
Azúcar	KILO	200	\$ 1.500	\$ 300.000
Harina de maíz	KILO	100	\$ 1.800	\$ 180.000
Harina de trigo	LIBRA	20	\$ 700	\$ 14.000
Sal	KILO	20	\$ 800	\$ 16.000
Panela	CAJA	5	\$ 25.000	\$ 125.000
Frijoles	KILO	10	\$ 2.200	\$ 22.000
Lentejas	KILO	10	\$ 1.800	\$ 18.000
Pastas	KILO	10	\$ 2.800	\$ 28.000
Fideos	LIBRA	10	\$ 700	\$ 7.000
Atún	250 GRAMOS	50	\$ 2.500	\$ 125.000
Carnes de res	KILO	100	\$ 13.000	\$ 1.300.000
Pollo	KILO	100	\$ 9.000	\$ 900.000
Carne de cerdo	KILO	20	\$ 10.000	\$ 200.000
Jamón	KILO	10	\$ 8.000	\$ 80.000
Mortadela	KILO	10	\$ 7.000	\$ 70.000
Salchichas	KILO	10	\$ 8.000	\$ 80.000
Yuca	KILO	100	\$ 1.000	\$ 100.000
Papa	KILO	100	\$ 1.200	\$ 120.000
Ñame	KILO	50	\$ 1.500	\$ 75.000
Ahuyama	KILO	20	\$ 2.000	\$ 40.000
Verduras	KILO	100	\$ 2.500	\$ 250.000
Cebolla	KILO	20	\$ 2.000	\$ 40.000
Tomate	KILO	20	\$ 2.500	\$ 50.000
Hortalizas	KILO	20	\$ 2.500	\$ 50.000
Maracuyá	KILO	10	\$ 3.000	\$ 30.000
Tomate de árbol	KILO	10	\$ 1.500	\$ 15.000
Lulo	KILO	5	\$ 4.000	\$ 20.000
Mora	KILO	10	\$ 1.500	\$ 15.000
Piña	KILO	5	\$ 1.500	\$ 7.500
Limón	KILO	10	\$ 2.000	\$ 20.000

Continuación...

INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT. MENSUAL	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL MENSUAL
Salsa negra	Botella	5	\$ 2.000	\$ 10.000
Mostaza	Botella	5	\$ 2.000	\$ 10.000
Vinagre	Botella	5	\$ 2.000	\$ 10.000
Aceite	LITROS	30	\$ 3.500	\$ 105.000
Salsa de tomate	Botella	5	\$ 3.000	\$ 15.000
Mayonesa	Botella	5	\$ 3.000	\$ 15.000
Salsa rosada	Botella	5	\$ 3.000	\$ 15.000
Mantequilla	KILO	10	\$ 10.000	\$ 100.000
Queso	KILO	15	\$ 8.000	\$ 120.000
Huevos	Cartón	30	\$ 9.000	\$ 270.000
Leche	LITROS	200	\$ 1.900	\$ 380.000
Color	Caja	3	\$ 2.000	\$ 6.000
Pimienta	Caja	3	\$ 2.000	\$ 6.000
Comino	Caja	3	\$ 2.000	\$ 6.000
Ajo	KILO	5	\$ 3.500	\$ 17.500
TOTAL COSTOS INSUMOS ALIMENTOS				\$ 5.983.000

Fuente: Lista de precios productos alimenticios Almacén Olímpica