

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

**SUBSEDE QUITO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**CARRERA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**Tesis previa a la obtención del Título de Administrador de Empresas**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN INSTITUTO  
TECNOLÓGICO SUPERIOR EN EL SECTOR DE CALDERÓN “**

**AUTOR: PABLO A. MOLINA G.**

**DIRECTOR DE TESIS: DR. CARLOS ESCOBAR**

**Quito, 2.006**

**Los conceptos que se han desarrollado, los análisis que se han realizado y las conclusiones obtenidas en la presente investigación, son de exclusiva responsabilidad de su autor.**

**Quito, noviembre del 2006**

**Pablo A. Molina G.**

## INDICE

INTRODUCCIÓN	8
Objetivo General	9
Objetivos Específicos	9
CAPÍTULO I	
1.1 GENERALIDADES	10
1.1.1 La Calidad en la Educación	11
1.1.2 Calidad Total en la Educación	12
1.1.3 La Calidad y la Educación Superior	13
1.1.4 La Calidad y la Evaluación	14
1.1.5 La Eficiencia y la Productividad	15
1.2 CONCEPTO Y CLASIFICACIÓN Y OBLIGACIONES SOCIALES DE LAS EMPRESAS	16
1.2.1 Concepto de empresa	16
1.2.2 Clasificación de las empresas	16
1.2.2.1 Las Empresas por su Patrimonio	17
1.2.2.2 Las Empresas por su Función Económica	17
1.2.2.3 Las Empresas por su Tamaño	18
1.2.2.4 Las Empresas por su Estructura Jurídica	19
1.2.3 Obligaciones Sociales de las Empresas	24
1.3 EL ESTADO Y LA EDUCACIÓN	26
1.3.1 Reseña Histórica de la Educación Ecuatoriana	26
1.3.2 El Estado	29
1.3.3 La Educación Como Inversión	30
1.3.4 Niveles de Educación en el País	31
1.3.4.1 El Subsistema Escolarizado Hispano e Indígena	31
1.3.4.2 La Educación Regular	32
1.3.4.3 La Educación Compensatoria	32
1.3.4.4 Subsistema no Escolarizado Hispano e Indígena	33
1.4 LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN EL PAÍS	34
1.4.1 Las Universidades y Escuelas Politécnicas	34
1.4.2 Educación Superior Técnica y Tecnológica	35
1.5 LOS INSTITUTOS TECNOLÓGICOS	36

1.5.1 Estudiantes	37
1.5.2 Personal Académico	38
1.10.2.1 Fundamentos teóricos	39
1.5.3 Empleados y Trabajadores	47
1.5.4 Gobierno	47
1.5.5 Instituciones Gubernamentales	49
1.5.5.1 Consejo Nacional de Educación Superior (CONESUP)	49
1.5.5.2 Consejo Nacional de Evaluación y Acreditación (CONEA)	49
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>DIAGNOSTICO DEL INSTITUTO TECNOLOGICO SUPERIOR</b>	
2.1 LA VISIÓN INSTITUCIONAL	50
2.2 LA MISIÓN INSTITUCIONAL	50
2.3 BASE LEGAL DE CONSTITUCIÓN DEL INSTITUTO	50
2.3.1 Promotores de la creación	51
2.3.2 Organización Jurídica	52
2.3.3 Tipo de Institución	53
2.4 ANÁLISIS Y PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA DE LA EMPRESA	53
2.4.1 Base conceptual	53
2.4.2 La Organización Educativa	55
2.4.3 Factibilidad del proyecto	56
2.5 EL ANÁLISIS F. O. D. A.	56
2.5.1 Ambiente Interno	57
2.5.2 Ambiente Externo	57
2.5.3 Análisis Estratégico de la Empresa	58
2.6 UBICACIÓN GEOGRÁFICA	62
2.6.1 Mapa de Ubicación	65
2.6.2 Descripción de la Infraestructura Física	66
2.7 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA	67
2.7.1 Bases Conceptuales	67
2.7.2 Organigrama estructural	67
2.7.3 Política de Personal	69
2.7.4 Trabajo en equipo	71
<b>CAPITULO III</b>	

PLAN DE MARKETING	
3.1 ESTRATEGIAS DE MARKETING	73
3.1.1 Marketing	73
3.1.2 El Marketing Estratégico	74
3.1.3 El marketing operativo	77
3.1.3.1 Elaboración de las políticas comerciales.	78
3.1.4 Antecedentes del Proyecto	79
3.2 ESTRATEGIAS DE MARKETING	79
3.3 ANÁLISIS DE MERCADO	80
3.3.1 Demanda	80
3.3.1.1 Datos Estadísticos	80
3.3.1.2 Estimación de habitantes de nivel secundario en Calderón año 2001	81
3.3.1.3 Proyección de la Demanda	83
3.3.1.4 Demanda de Servicios	89
3.3.1.5 Resultados del Encuesta	90
3.3.1.6 Conclusiones de la Encuesta	99
3.3.2 El consumidor	99
3.3.3 La competencia	100
3.3.4 La segmentación	100
3.4 ESTRATEGIA COMPETITIVA	103
3.4.1 Ventaja competitiva	103
3.4.2 Posicionamiento	103
3.4.3 Producto	104
3.4.4 Precio	109
CAPITULO IV	
PLAN DE LA ORGANIZACIÓN FINANCIERA Y ECONOMICA	
4.1 GENERALIDADES	109
4.1.1 Presupuestos	109
4.2 REQUERIMIENTOS DE PERSONAL	109
4.2.1 Personal directivo	109
4.2.2 Personal administrativo	110
4.2.3 Personal docente	110
4.2.4 Personal de servicios	110

4.2.5 Presupuesto de egresos por personal	111
4.3 REQUERIMIENTOS MATERIALES	112
4.3.1 Cálculo de las Depreciaciones	115
4.3.2 Amortizaciones de Activos Diferidos	118
4.4 EL CAPITAL DE TRABAJO	120
4.4.1 Consideraciones generales	120
4.5 REQUISITOS DE CAPITALIZACIÓN	121
4.5.1 Capital propio y ajeno	121
4.5.2 Costo de capital ajeno	122
4.6 PRESUPUESTOS	124
4.6.1 Presupuestos de Ingresos del Proyecto	125
4.6.2 Presupuesto de Egresos	134
4.6.3 Estado Proforma de Resultados	136
CAPÍTULO V	
ANÁLISIS FINANCIERO Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	
5.1 FLUJO DE FONDO	137
5.2 ESTADO DE SITUACIÓN	138
5.3 ANÁLISIS DE RAZONES SIMPLES	140
5.4 EL PUNTO DE EQUILIBRIO ECONÓMICO	144
5.4.1 Método de la ecuación	147
5.4.2 Método gráfico	150
5.5 EL VALOR ACTUAL NETO	151
5.6 LA TASA INTERNA DE RETORNO	153
CAPÍTULO VI	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
6.1 CONCLUSIONES	155
6.2 RECOMENDACIONES	157
BIBLIOGRAFÍA	158
ANEXOS	160
Anexo 1	160
Cuestionario	160
Anexo 2	161
a) Perfil Profesional del Tecnólogo en Administración Financiera	161

b) Perfil Profesional del Tecnólogo en Marketing	162
c) Perfil Profesional del Tecnólogo en Contabilidad Superior	163

## INTRODUCCIÓN

La Parroquia de Calderón se encuentra ubicada al nororiente de la ciudad de Quito, dentro del Distrito Metropolitano, fundada el 9 de agosto del 1898. Dentro de la población se pueden encontrar varios centros educativos que ofrecen a los estudiantes educación básica y de bachillerato, pero en la actualidad no existe ningún centro de educación superior reconocido por el CONESUP, creando por este motivo un vacío en la oferta de estudios académicos de nivel superior en el sector.

El sector de Calderón es quizás el sector que más crecimiento poblacional ha desarrollado en los últimos 10 años; en la actualidad cuenta con una población de 84.455 habitantes<sup>1</sup> y se mantiene en un incremento permanente. Se conoce que existen más de 8.000 alumnos que reciben en la actualidad educación media o bachillerato en la parroquia de Calderón, y una gran mayoría de estos alumnos sienten necesidad de superarse y de continuar sus estudios en Centros de Educación Superior en búsqueda de un mejor nivel de vida.

Se conoce que los alumnos que terminan el bachillerato en los distintos colegios del sector, tienen la necesidad de realizar sus estudios a la ciudad de Quito, para conseguir un título por la falta de un centro educativo de nivel superior que les permita seguir con sus estudios dentro de la parroquia de Calderón, cerca de sus hogares, puesto que existe un déficit de transporte en determinadas horas del día y peor de la noche, que hace lento e imposible el regreso, inclusive llegando los alumnos a trasladar su residencia a Quito durante las épocas de estudio.

Existe una gran cantidad de deserción entre los estudiantes de educación superior que habitan en la población, porque sufren un cansancio permanente al realizar largos viajes, de transporte, desde su centro de educación superior hasta sus viviendas, en las noches.

En la población de Calderón y más precisamente en el sector de Carapungo existen algunos Centros Tecnológicos que ofrecen diferentes tipos de carreras, pero no han obtenido en la actualidad la autorización legal del CONESUP para su

---

<sup>1</sup> Instituto Nacional de Estadísticas Y Censos (2001) [<http://www.inec.gov.ec/> Censo de Población y Vivienda del año 2001



funcionamiento, creando incertidumbre entre los estudiantes que podrían acceder a estos Institutos.

Es necesario, para la población de Calderón, la creación de centros educativos superiores en la parroquia, que mantengan un nivel óptimo de enseñanza, y que pretendan conseguir un prestigio basado en la calidad del servicio, capacidad de sus educandos y que ofrezcan carreras adecuadas a los requerimientos de los estudiantes, con el fin de de que puedan acceder a mejoras laborales.

## **OBJETIVOS**

### **a) Objetivo General**

Determinar la factibilidad de la creación de un Instituto Tecnológico de Educación Superior en la Parroquia de Calderón

### **b) Objetivos Específicos**

- Conocer por medio de un estudio del mercado si el Instituto Tecnológico Superior a crearse obtendrá una demanda que logre generar un beneficio económico acorde con la inversión a realizarse.
- Conocer cuales son los aspectos legales que regulan y permiten el funcionamiento de un Instituto de Educación Superior en el Ecuador.
- Establecer cuales serían las carreras más acorde para que la población estudiantil de la Parroquia de Calderón realice sus estudios Tecnológicos Superiores.

## CAPÍTULO I

### 1.1 GENERALIDADES

El proceso de enseñanza-aprendizaje, es importante en el desarrollo tanto individual como social del ser humano, este proceso cambia constante y substancialmente. Siempre el hombre aprendió y en muchísimos casos puso en práctica lo aprendido esencialmente en sus relaciones con el entorno físico y social, unida esta cualidad de aprendizaje a su creatividad, hay un permanente y cada vez más acelerado cambio en el tipo de relación, cambio en muchos casos constructivos que se engloban en lo que denominamos progreso y que directa o indirectamente, inciden en el mejoramiento de su condición de vida.

"Nadie nace sabiendo" reza un viejo refrán y a través de la larga historia que el hombre vive en la tierra el aprendizaje ha sido fundamentalmente informal, observando e imitando lo que sus semejantes más cercanos realizaban, adecuando su conducta a las pautas de comportamiento aceptadas total o predominantemente en su cultura y ocasionalmente introduciendo innovaciones en sus relaciones, las mismas que, si son exitosas, tienden a ser imitadas por los demás.

La nueva agenda educativa debe perseguir un sistema que se comprometa con el aprendizaje, aceptando que aprender incluye comprender, razonar, pensar, reflexionar, dudar, saber que hay distintos puntos de vista, relacionar con la vida diaria, intensificar y resolver problemas. Que comprenda que una enseñanza orientada al aprendizaje pasa fundamentalmente por los docentes, que requiere buenas condiciones para la enseñanza, para el aprendizaje permanente y para la capacitación continua de los docentes. De esta forma se vuelve imprescindible crear un sistema educativo donde se instaure una cultura y un sistema de evaluación y rendición de cuentas a todos los niveles, recentralizando la educación donde se considere la escuela el centro de las prioridades y del organigrama, y los niveles intermedios y superiores se distribuyan en círculos concéntricos y no el nivel más bajo.

Por otro lado esta la visión financiera del proyecto la cual promueve la satisfacción de las necesidades de los consumidores pero teniendo como objetivo la obtención de una rentabilidad económica.

### **1.1.1 La Calidad en la Educación**

El Ing. José Leñero plantea al referirse a la educación que “su objetivo es hacer mejor a los seres humanos que la reciben: mejores en la cantidad y calidad de sus conocimientos, mejores en el dominio de sus emociones, mejores en la definición y ejercicio de sus valores... pero también en la calidad de sus destrezas para aplicarlos.”

Por otro lado existe la concepción de identificar al estudiante como un cliente del sistema educativo, desde esta visión se pudiera considerar al egresado de este sistema como un producto final, por cuanto el usuario de la educación, será quien muestre su satisfacción o insatisfacción al momento de contratar sus servicios, en cuyo caso el estudiante sería la materia prima o un cliente interno.

Cabe mencionar que el procedimiento de enseñanza-aprendizaje es un proceso cuyos resultados no se pueden verificar de manera plena mediante una inspección o ensayo del “producto”, y que solamente se harán evidentes cuando estén en uso. El egresado del sistema educativo debe cumplir una serie de requisitos que debe satisfacer principalmente al consumidor final, que vendría a ser el mercado ocupacional, cada vez es más exigente y competitivo, por otro lado la calidad en la educación hay que demostrarla, tomando en cuenta que existen exigencias de formación humana, ciudadana y productiva.

Muchos de los indicadores de eficacia, eficiencia y efectividad, utilizados constantemente en la visión economicista y tecnocrático de la educación, pocas veces miden las actitudes y valores, la calidad de las personas y los ciudadanos,

Muchas veces la incidencia de propagandas suele confundirnos fácilmente, y caemos en la concepción errada de que a mayor costo mejor calidad, es indiscutible que tener computadoras con Internet, aulas de inglés, profesores con postgrado inciden en el aumento del precio final, hay que tomar en cuenta que estos elementos no

necesariamente significan calidad en la educación, y es verdad que muchas instituciones educativas costosas son una verdadera calamidad, cuando se refiere a educación, se habla de, que se aprende, para que se aprende, que se debe aprender.

“Si bien es cierto que la educación debe contribuir a la calidad de vida, no es menos cierto que no va a ser posible una educación de calidad si los educandos no cuentan con un mínimo de vida de calidad”<sup>2</sup>. Por ser la educación un proceso que concierne evidentemente a seres humanos, debería estar rodeada de una serie de políticas que ayuden a disminuir las desventajas económicas y sociales que existen en muchos estudiantes y que son elementos indiscriminatorios que reproducen la pobreza.

La educación es un elemento estratégico y determinante para aumentar la competitividad de un país. Por esta razón se ubica al conocimiento como el principal recurso productivo en una sociedad, que requiere ser fortalecido y renovado con el fin de que su entorno se encuentre al servicio de la generación de producción e inversión.

### **1.1.2 Calidad Total en la Educación**

La calidad total es un concepto, una filosofía, una estrategia, un modelo de hacer negocios y está enfocado hacia la satisfacción del cliente. La calidad total no solo se refiere al producto o servicio en sí, sino que es la mejoría permanente del aspecto organizacional; tomando la institución como una máquina gigantesca, donde cada empleado, desde el director, hasta el trabajador del más bajo nivel jerárquico están comprometidos con los mismos objetivos.

La calidad debe concretarse en el producto final, es decir en el alumno, pero como responsabilidad de los agentes educativos, de esta manera se beneficia a la institución y a la comunidad en su conjunto. La concentración de recursos en el desarrollo educativo genera inversión, ningún material es comparable en productividad a la mente del educando. Finalmente, hay que tomar en cuenta que el elemento más

---

<sup>2</sup> <http://www.feyalegria.org/images/office/>

valioso de la humanidad ya no es el dinero, ni los recursos naturales, sino la educación.

Para que la calidad total se logre a plenitud, es necesario que se rescaten los valores humanos, éticos y morales básicos de la sociedad y es aquí, donde la dirección juega un papel fundamental, empezando por la educación previa de sus empleados para conseguir una mayor predisposición y una mejor capacidad de asimilar los problemas de calidad, con mejor criterio para sugerir cambios en provecho de la calidad, con mejor capacidad de análisis y observación del proceso de enseñanza y poder enmendar errores.

La calidad total tiene como principio fundamental la mejora continua y es el resultado de la visión, la planificación, la aplicación disciplinada del trabajo y la habilidad en toda empresa.

Los fundamentos de la calidad total son los siguientes:

- El objetivo básico: la competitividad
- El trabajo bien hecho.
- La mejora continuada con la colaboración de todos: responsabilidad y compromiso individual por la calidad.
- El trabajo en equipo es fundamental para la mejora permanente
- Comunicación, información, participación y reconocimiento.
- Prevención del error y eliminación temprana del defecto.
- Fijación de objetivos de mejora.
- Seguimiento de resultados.
- Indicadores de gestión.
- Satisfacer las necesidades del cliente: calidad, precio, plazo.

### **1.1.3 La Calidad y la Educación Superior**

La calidad de la educación queda determinada por la capacidad que tienen las instituciones para preparar al individuo, destinatario de la educación de tal modo que pueda adaptarse y contribuir al crecimiento y desarrollo económico y social mediante su incorporación al mercado laboral. De aquí surgen, diversas formas de valorar la

calidad en función del progreso y de lo moderno, valores incuestionables de la sociedad actual.

De acuerdo a lo señalado por Arrien (1998), la Calidad parece estar muy asociada a los procesos y resultados del desarrollo educativo del educando, desarrollo que se manifiesta en los aprendizajes relevantes del educando como sujeto, haciendo que este crezca y se desarrolle personal y socialmente mediante actitudes, destrezas, valores y conocimientos que lo convierten en un ciudadano útil y solidario; la docencia es de calidad si logra desarrollar competencias en el educando, en la formación profesional y técnica. Las competencias se refieren a la capacidad de actuar desde lo que la persona es, con sus valores y actitudes haciendo algo con lo que sabe.

Desde una visión global e integral, la calidad de la docencia es el resultado de un conjunto de procesos que conducen a su obtención, de manera que para mejorar la calidad se debe analizar los procesos intermedios o coadyuvantes, en diversos grados de los aprendizajes y no sólo su resultado final.

#### **1.1.4 La Calidad y la Evaluación**

Un primer motivo que explica el auge actual de la evaluación es el cambio registrado en los mecanismos de administración y control de los sistemas educativos, que ha marchado paralelo a las propias transformaciones experimentadas por el sistema educacional en las últimas décadas. Los resultados de los procesos de evaluación pueden ser empleados con fines internos, de aprendizaje institucional y mejoramiento de calidad.

Un segundo fenómeno se refiere a la creciente demanda social de información sobre la educación, el conocimiento del grado de logro de los objetivos de un sistema educativo es fundamental para hacer mejor uso de los recursos disponibles y para tomar las decisiones más adecuadas, además de conocer el estado y la situación del sistema educativo, por constituirse una oferta formativa de personas que participan en los procesos productivos, por esta razón en la actualidad existe una justificada y creciente preocupación en relación con la garantía de la calidad, tanto de la educación superior como institución, como de sus programas académicos.

Desde este punto de vista surge la acreditación como un proceso por medio del cual un programa o institución educativa brinda información sobre sus operaciones y logros a un organismo externo que evalúa y juzga, de manera independiente, dicha información para poder hacer una declaración pública sobre el valor o la calidad del programa o de la institución.

La evaluación y la acreditación son procesos relacionados cuya práctica se entrecruza, ya que se acredita conforme y como consecuencia de un proceso de evaluación y seguimiento, pero, más que un diagnóstico que conduce a la acción por parte de la propia institución. La acreditación es una constancia de credibilidad por parte de la sociedad y del público demandante de los servicios educativos.

### **1.1.5 La Eficiencia y la Productividad**

Competitividad y eficiencia eran dos palabras poco conocidas en la gestión universitaria de nuestro país, dicho marco de referencia ha cambiado drásticamente y es otro el escenario que enfrentan las universidades, especialmente las estatales. Hace un par de años, la propia UNESCO llegó a la conclusión de que "en la actualidad difícilmente existe algún país capaz de financiar un sistema comprensivo de educación superior exclusivamente con recursos públicos". Incluso más, señaló que "visto el estado de la economía en varias regiones del mundo y los persistentes déficit presupuestarios a nivel local y de los Estados, parece improbable que dicha tendencia pueda revertirse en los próximos años".

Las instituciones de educación superior no sólo deben ser eficaces sino que deben buscar y alcanzar la eficiencia. La eficacia es obtener los resultados deseados, y la eficiencia se logra obteniendo el resultado deseado con el mínimo uso de recursos, es decir, optimizar recursos en beneficio de lograr los objetivos planificados. Por su parte la productividad es una medida de la eficiencia del empleo de los recursos para generar bienes y servicios, compara cuanto producimos con los recursos que utilizamos para producirlo. Pero no solo se refiere a la cantidad, sino que incorpora sobretodo el concepto de calidad. Por otro lado la educación superior es un servicio al público, y tiene como desafío una eficiencia social, entendiendo por tal la capacidad de satisfacer, sin limitaciones ni discriminaciones de tipo alguno, la creciente demanda con una educación masiva de calidad, altamente pertinente ante

los requerimientos de la sociedad como así también consciente de las carencias e inequidades que en esa sociedad se verifica (UNESCO, 1998).

## **1.2 CONCEPTO Y CLASIFICACIÓN Y OBLIGACIONES SOCIALES DE LAS EMPRESAS**

### **1.2.1 Concepto de empresa**

El negocio es considerado como toda actividad que tiene como fin la consecución de un lucro. Esta actividad abarca el ámbito universal de las actividades comerciales, industriales y de servicios. Los negocios existen con el propósito de satisfacer las necesidades de los consumidores, además de la obtención de beneficios económicos para los socios o aportadores financieros.

Los negocios son todas las empresas, cualquiera que sea su forma de organización, o las actividades a las que se dediquen. Por lo dicho anteriormente, se puede aceptar la definición de empresa de esta manera:

“Empresa es la organización legal de negocio orientada a ofrecer bienes y servicios para los consumidores”<sup>3</sup>

### **1.2.2 Clasificación de las empresas**

Las empresas las vamos a clasificar de acuerdo a diversos campos, como son:

- “Por el Patrimonio
- Por la Función Económica
- Por el Tamaño
- Por la Estructura Jurídica”<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> MOLINA, Antonio (2005). Contabilidad General Básica, Impretec, Quito – Ecuador. Pág. 7

<sup>4</sup> Ibidem



### **1.2.2.1 *Las Empresas por su Patrimonio***

Las empresas por su patrimonio se clasifican en:

- a) Empresas estatales o públicas.- Son las empresas cuyos capitales provienen del sector público o del gobierno. Por ejemplo La Empresa Nacional de Correos.
- b) Empresas privadas o particulares.- Son las empresas financiadas con el aporte de personas naturales o jurídicas ajenas del sector público. Como ejemplo tenemos a AYS Seguros
- c) Empresas mixtas.- Son las que tienen constituido su capital con el aporte del gobierno o sector público y de personas particulares o empresas privadas. Como ejemplo podemos mencionar a Andinatel S.A.
- d) Organizaciones No Gubernamentales (ONGs).- Son entidades que poseen una amplia estructura organizativa y reciben un amplio apoyo económico de diversos organismos nacionales e internacionales inclusive gobiernos que luego son ocupados en varias causas y cuestiones, no pueden ser constituidas como partidos políticos.<sup>5</sup>

### **1.2.2.2 *Las Empresas por su Función Económica***

Las empresas se clasifican por su función económica o de acuerdo con el servicio que prestan en:

- a) Empresas de servicios.- Son las empresas que prestan u ofrecen servicios. Son organizaciones simples, que no poseen una estructura de producción, tampoco tienen mercadería para la venta. Como ejemplo se puede mencionar a las Compañías televisión por cable, peluquerías, limpieza, locales de Internet, levantamiento de textos, etc.

---

<sup>5</sup> "Organizaciones no gubernamentales (ONGs)." *Microsoft® Encarta® 2006* [CD]. Microsoft Corporation, 2005.

b) Empresas comerciales.- Estas empresas venden productos que son fabricados por otras empresas. Estas empresas son intermediarias entre el productor y el consumidor, y venden los productos a un precio mayor al que compran. Deben poseer un capital exclusivo para mantener las mercaderías que ofrecen a la venta. Por ejemplo mencionaremos a Supertaxi, concesionarios de vehículos, D Prati, etc.

c) Empresas industriales.- Son las empresas que luego de procesos transforman las materias primas en productos semielaborados o productos terminados. Poseen una organización mucho más compleja, que las empresas de servicios y las comerciales, para poder atender los distintos procesos productivos que requiere.

Además necesita realizar altas inversiones para maquinarias y debe mantener existencias de materias primas y productos terminados suficientes. Podemos Mencionar como ejemplo a las fábricas textiles, ensambladoras de vehículos, fábricas de alimentos, etc.

Además podemos añadir que las empresas industriales se dividen en:

- “Primarias o extractivas: Agrícolas, mineras, pesqueras, etc.
- Secundarias o de transformación: Químicas, de montaje, procesadoras, etc.”<sup>6</sup>

### 1.2.2.3 Las Empresas por su Tamaño

“Las empresas por su tamaño se clasifican en:

- Micro empresas
- Pequeñas empresas
- Medianas empresas
- Grandes empresas”<sup>7</sup>

Existen diversos factores que determina la magnitud de las empresas, estos factores nos permiten comparar entre distintas empresas que desarrollan una misma actividad,

---

<sup>6</sup> MOLINA, Antonio (2005). Contabilidad de Costos, Impretec, Quito – Ecuador. Pág. 7

<sup>7</sup> MOLINA, Antonio (2005). Contabilidad General Básica, Impretec, Quito – Ecuador. Pág. 7

estos factores son:

- “• Capital invertido
- Volumen de las operaciones
- Personal empleado
- Capacidad de producción
- Volumen de ventas”<sup>8</sup>

Podemos clasificarlas por su tamaño, de acuerdo a las siguientes características:

a) Micro empresa: Es la empresa que tiene un capital social de hasta \$10.000 dólares, con un máximo de 10 trabajadores y un volumen de ventas no superior de 20.000 dólares al año.

b) Pequeña empresa: Es la empresa que tiene un capital social aproximado de hasta \$50.000 dólares, con un máximo de 20 trabajadores y un volumen de ventas de más o menos 200.000 dólares al año.

c) Mediana empresa: Es la empresa que tiene un capital social de entre \$50.000 dólares y \$200.000 dólares, mantiene un número de entre 20 y 100 trabajadores, y un volumen de ventas de entre 200.000 hasta 600.000 dólares al año.

d) Grande empresa: Es la empresa que tiene un capital mayor a \$200.000 dólares, mantiene un número superior de 100 trabajadores y registra ventas superiores a 600.000 dólares al año.

#### **1.2.2.4 Las Empresas por su Estructura Jurídica**

De acuerdo con la Ley de Compañías existen cinco especies de compañías de comercio, que vendría a representar esta clasificación:

- “La compañía de nombre colectivo;
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- La compañía de responsabilidad limitada;

---

<sup>8</sup> MOLINA, Antonio (2005). Contabilidad General Básica, Impretec, Quito – Ecuador. Pág. 8

- La compañía anónima; y.
- Compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas.

La ley reconoce, la compañía accidental o cuentas en participación.”<sup>9</sup>

La Ley de Compañías regula las características y condiciones que deben tener cada una de estas especies de compañías para poder funcionar. Una compañía de ninguna manera puede conformarse y funcionar de forma que este contrariando el orden público, las distintas leyes mercantiles, y deben poseer un objetivo real y lícito además de buenas costumbres.

*a) Compañía de Nombre Colectivo.-* El contrato se establece mediante la creación de escritura pública, entre dos o más personas que realizan el comercio bajo una razón social, estas personas se denominan socios. Su denominación es el nombre o apellidos de los socios principales, más un añadido que diga: “.....y Compañías”. La responsabilidad de los socios es ilimitada sobre las deudas de la empresa en forma conjunta.

Absolutamente todos los socios de la compañía están facultados para administrar la misma, pero en el acto constitutivo de la misma, se podrá designar a uno o varios de los socios para obrar, administrar y firmar por ella.

El Capital se compone de los aportes que cada uno de los socios entrega o promete entregar.

*b) Compañías en Comandita Simple.-* Se establece por escritura pública, entre uno o más socios solidaria e ilimitadamente responsables llamado socios comanditados y otros simples suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes. Su denominación es el nombre de los socios más un añadido que diga: “... y Compañía en Comandita”. Solamente los socios solidariamente responsables pueden elegir a los administradores de la

---

<sup>9</sup> Ley de Compañías , Corporación de Estudios y Publicaciones, noviembre del 2002, art. 2

compañía y la designación sólo podrá recaer en uno de ellos. Quienes administran la empresa tendrían derecho a una parte de las utilidades.

"El socio comanditario no puede llevar en vía de aporte a la compañía su capacidad, crédito o industria"<sup>10</sup>.

c) *Compañía en Comandita por acciones*.- Esta compañía es básicamente la misma que la anterior, solo que el capital se divide en acciones nominativas de igual valor. La décima parte del capital social, por lo menos, debe ser aportado por los socios comanditados. Esta forma no es utilizada en la actualidad.

"en lo no previsto en esta sección la compañía se regirá por las reglas normativas a la compañía anónima, y los derechos y obligaciones de los socios solidariamente responsables, por las pertinentes disposiciones de las compañías en nombre colectivo y en comandita simple en todo lo que les fuere aplicable"<sup>11</sup>.

d) *Compañías de Responsabilidad Limitada*.- Se establece por escritura pública entre un número de entre tres o más personas, no pudiendo exceder de quince, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y que aportan mediante participaciones. Se administra por medio de sus socios o particulares. La responsabilidad se limita al monto de las participaciones de cada socio. Se identifica por su nombre más un añadido que diga: "... Compañía Limitada". En esta compañía el capital no podrá estar representado por títulos negociables y estará dividido en partes iguales acumulativas e indivisibles.

"El capital de este tipo de compañías estará conformado por las aportaciones de los socios y no podrá ser inferior a cuatrocientos dólares. Estará dividido en participaciones de unidades monetarias de acuerdo a lo que indique la Ley".<sup>12</sup> En este tipo de compañías el capital de ninguna manera podrá estar representado por títulos

---

<sup>10</sup> Ley de Compañías, Corporación de Estudios y Publicaciones, noviembre del 2002, art. 62

<sup>11</sup> Ley de Compañías, Corporación de Estudios y Publicaciones, noviembre del 2002, art. 307

<sup>12</sup> MOLINA, Antonio (2004). Contabilidad de Costos, Impretec, Quito – Ecuador

negociables o nominativos, a la orden o al portador, y estará dividido en participaciones iguales e individuales.

e) *Compañía Anónima*.- "La compañía Anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones".<sup>13</sup> Se establece por escritura pública, con un mínimo de cinco personas. Se identifica por un nombre más un añadido que diga: "Compañía Anónima o Sociedad Anónima", indistintamente. Se administra por medio de sus accionistas y particulares.

El capital suscrito y pagado mínimos son los establecidos por resolución, de carácter general, que expide la Superintendencia de Compañías. Para la constitución del capital social, estas aportaciones pueden ser en dinero o no, y, en este último caso, constituir en bienes muebles o inmuebles que corresponda al género de comercio de la compañía únicamente.

Las acciones serán al portador\* o nominativas y se emiten únicamente cuando estén pagadas en su totalidad. Pueden ser ordinarias o preferidas. Las acciones ordinarias darán todos los derechos de accionista a los tenedores de las mismas, mientras las preferidas no tienen derecho a voto.

La junta general esta conformada por los accionistas legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía.

La representación judicial y extrajudicial de este tipo de compañías podrá estar confiada a directores, gerentes, administradores u otros agentes. Estos son responsables, entre otras cosas, de la existencia y exactitud de los libros de la compañía y entregar a los comisarios y presentar por lo menos cada año a la junta general una memoria razonada a cerca de la situación de la compañía, acompañada del balance y del inventario detallado y precios de las existencias, así como de la cuenta de pérdidas y ganancias.

---

<sup>13</sup> Ley de Compañías, Corporación de Estudios y Publicaciones, noviembre del 2002, art. 143

\* Prohibidas en el país las acciones al portador desde 1.975

*f) Compañía de Economía Mixta.*- Se establece por escritura pública. El Estado y sus instituciones pueden participar, de manera conjunta con el capital privado, tanto en el capital como en la gestión social de la compañía. Esta facultad corresponde principalmente a las empresas dedicadas al desarrollo y fomento de la agricultura, además de las distintas industrias convenientes a la economía nacional y a la satisfacción de necesidades de orden colectivo; a la prestación de nuevos servicios públicos o al mejoramiento de los ya establecidos

El Estado, las Municipalidades, los Consejos Provinciales y las distintas entidades u organismos del sector público conjuntamente con las entidades privadas, pueden participar en el capital de esta compañía, pudiendo suscribir su aporte en dinero o con la entrega de equipos, instrumentos agrícolas o industriales, bienes muebles o inmuebles, efectos públicos y negociables, además también de la concesión de prestación de un servicio público por un periodo de tiempo determinado. Se aplican para este tipo de compañía las disposiciones relativas a la compañía Anónima, siempre que no fueren contrarias a las disposiciones propias de la compañía de Economía Mixta.

En los estatutos se establecerá la manera en que se integrara el directorio, en el que deberán estar representados necesariamente tanto los accionistas del sector público, como los del sector privado, en proporción al capital aportado por uno y otro

*g) La Asociación Accidental o Cuentas en Participación.*- Este tipo de empresa está basada en el hecho de que un comerciante entrega a una o más personas determinada participación en las utilidades o pérdidas de una o más operaciones o de todo su comercio. Estas empresas pueden también tener lugar en operaciones mercantiles realizadas por personas no comerciantes. Estas personas no tendrían derechos ni obligaciones sino respecto de aquellos que se les otorguen con quienes han contratado.<sup>14</sup>

Estos participantes no tienen ningún derecho de propiedad sobre los bienes objetos de la asociación, aunque hubieren sido aportados por ellos. Sus derechos están

---

<sup>14</sup> Ley de Compañías, Corporación de Estudios y Publicaciones, noviembre del 2002,

limitados a obtener cuentas de los fondos que han aportado y de las pérdidas o ganancias habidas.

La asociación accidental se rige por las convenciones de las partes. Debe liquidarse cada año la porción de utilidades asignadas en la participación de la empresa o luego de concluida la operación convenida. Estas asociaciones están exentas de las formalidades establecidas a las compañías jurídicas establecidas por esta ley, teniendo que someterse de manera obligatoria a las demás leyes.

### **1.2.3 Obligaciones Sociales de las Empresas**

Es conocido que las empresas se benefician del medio ambiente en el que se encuentran, por esta razón tienen varias responsabilidades de carácter social con su entorno, de manera que parte de estos beneficios sean devueltos a este medio ambiente de distintas formas, entre las cuales podemos mencionar:

- a. “Atender las necesidades de sus clientes, ofreciendo artículos ó servicios de buena calidad a precios razonables
- b. Procurar ganancias para sus inversionistas
- c. Pagar cumplidamente y en las cantidades correctas los impuestos al gobierno
- d. Pagar remuneraciones legales y justas a sus trabajadores en las fechas acordadas.
- e. Cumplir oportunamente los compromisos de pago con sus acreedores
- f. Lograr y mantener buen prestigio dentro de la comunidad
- g. Ayudar a proteger el ambiente en que se desarrolla su actividad”<sup>15</sup>

Además, cabe reflexionar que el carácter concentrador y excluyente del estilo de desarrollo seguido por el país en los últimos tiempos y las políticas de ajuste que se implementaron para tratar de enfrentar la crisis, han determinado que en la actualidad muchísima gente viva en condiciones de extrema pobreza y sobreviva entre la indigencia y la miseria, además existe un gran índice de subempleo y desempleo.

---

<sup>15</sup> MOLINA, Antonio, 2005, Proyecto de Creación de un Colegio Particular en la Ciudad de Quito, Diplomado Gerencia Estratégica de Mercadeo, Quito.



Se trata de un alarmante déficit en la satisfacción de las necesidades básicas y prioritarias que, a no dudarlo, constituyen una deuda que mantienen el estado y los grupos empresariales y sociales menos afectados por la crisis para con los pobres.

Es necesario emprender en acciones deliberadas orientadas a remover los factores estructurales que generan la marginalidad social y la pobreza de la mayoría de la población.

El pago de esta deuda social implica no sólo un esfuerzo compartido de los grupos que no están en situación de pobreza y el estado sino, también, la ejecución de nuevas políticas sociales por parte de las instituciones y empresas que deben mantener a su cargo políticas y programas de desarrollo vinculado a la comunidad. Se debe actuar coordinadamente bajo un principio de desarrollo integral; se debe evitar los diagnósticos catastróficos y buscar imaginativamente respuestas viables, eficientes, concretas y estratégicas.

El pago de la deuda social es el compromiso que asume la sociedad organizada, para intentar responder a un proceso histórico de acumulación de injusticias sociales, económicas y políticas.

Para cumplir con el pago de este compromiso ineludible es necesario emprender en acciones orientadas a remover los factores estructurales que generan la marginalidad social y la pobreza de la mayoría de la población, precisamente en contraste con las acciones de carácter paternalistas aplicadas en el país que caracterizaron el tratamiento del tema social.

De los problemas involucrados en el pago de la deuda social, el de la educación llama seriamente a la reflexión por sus implicaciones en el desarrollo nacional. El problema es la falta de decisión para realzar las cualidades académicas que tienen la población, por lo cual es necesario implementar acciones orientadas a remover factores que generan la marginación, que impiden la innovación, que promueven la deserción.

## 1.3 EL ESTADO Y LA EDUCACIÓN

### 1.3.1 Reseña Histórica de la Educación Ecuatoriana

En el período colonial, el conquistador español instituyó una educación en dos direcciones: una elitista, destinada a preparar a los administradores de las posesiones de la colonia; y, otra, orientada a la cristianización de los indios. La enseñanza era impuesta manteniendo una copia de los programas europeos de carácter enciclopedista y libresco, conservando el signo de la religión cristiana. Se instruía con este modelo a los españoles ricos, de los criollos y los mestizos de la clase alta, en las universidades, en las escuelas catequistas y escuelas de artes y oficios.

En las instituciones educativas de la colonia se sostenía el proceso enseñanza aprendizaje con una tendencia alienante y autoritaria para que sea el instrumento para sostener a la corona y el medio que la iglesia debía emplear “para servir mejor a Dios”.

Desde 1830, año en que el Ecuador se conforma como República separándose de la Gran Colombia, “el país ha consagrado la obligación de “promover” y “fomentar” la educación pública”<sup>16</sup>, sin embargo no se produjeron cambios con relación al modelo educativo de la época. El hecho más significativo fue el fomento a la universalización educativa, inspirada en los movimientos que preconizaban libertad, igualdad, justicia.

En 1835, se expide el decreto del primer Orgánico de Enseñanza Pública, que establece la Dirección General de Estudios y las Subdirecciones e Inspectorías de Instrucción: el primero como organismo regulador y los segundos como instancias encargadas de cumplir y hacer cumplir las regulaciones. Pero es por esta época que la educación refleja dos tendencias políticas, que po ese entonces constituían las corrientes ideológicas dominantes. El modelo educativo clerical auspiciada por las elites conservadoras ligada a la iglesia, y la del liberalismo, buscando una concepción laica y democrática de la educación, sin embargo el rasgo enciclopedista

---

<sup>16</sup> <http://www.campus-oei.org/quipu/ecuador/ecu02.pdf>

y la condición clasista de la instrucción se mantuvo, dando a las mayorías populares el derecho únicamente a la iniciación de la lectura, escritura, números y artesanías.

Cuarenta años después, esta Dirección General pasa a denominarse Consejo General de Instrucción Pública, instancia responsable de administrar las universidades, colegios, liceos y escuelas, conforme a la doctrina de la religión católica. Los Obispos de las diferentes diócesis tienen el exclusivo derecho de designar y seleccionar rectores, directores, preceptores, examinadores, textos, etc.

“En 1884 se produce la creación del Ministerio de Instrucción Pública para la organización, administración y control de los organismos que ofrecían oportunidades de enseñanza. En este año las estadísticas indican el funcionamiento de 1207 escuelas primarias con 76.150 alumnos, atendidos por 1.605 profesores; y, 45 escuelas secundarias con 7.220 alumnos, atendidos por 516 profesores”<sup>17</sup>.

La Ley Orgánica de Instrucción Pública, de 1906, determina que la instrucción pública se da en todos los establecimientos nacionales regentados por el Estado: y que comprendería la enseñanza primaria, secundaria y superior, que se organiza y desarrolla en escuelas, colegios y universidades. Las escuelas de enseñanza primaria son de tres clases: elementales, medias y superiores. Los establecimientos de enseñanza secundaria se dividen en tres secciones: la inferior, la superior y la especial. La enseñanza superior comprende las siguientes facultades: Jurisprudencia; Medicina, Cirugía y Farmacia; Ciencias Matemáticas, Física y Naturales.

Mediante esta Ley, se crean también las Escuelas Pedagógicas, las Escuelas de Artes y Oficios, y se institucionalizan los establecimientos de enseñanza libre sostenidos por corporaciones o por personas y/o entidades particulares, creándose la educación particular.

Entre la primera y segunda guerras mundiales, se evidenció la preocupación por parte de los pedagogos nacionales encaminados hacia la educación española, italiana y alemana surgiendo la posibilidad del conocimiento científico del niño y del adolescente.

---

<sup>17</sup> <http://www.campus-oei.org/quipu/ecuador/ecu02.pdf>

La toma de decisiones está en el Consejo Superior, organismo que preside el Ministro de Educación, cuyas atribuciones van desde la expedición del Reglamento General de Estudios hasta la vigilancia para que todas las autoridades de Instrucción Pública cumplan estrictamente sus funciones específicas, con esta estructura salvo algunas variaciones de forma llegamos hasta 1938, cuando se expiden la Ley de Educación Primaria y Secundaria y la Ley de Educación Superior, que otorga a las universidades autonomía para su funcionamiento técnico y administrativo.

Para 1950 las situaciones educativas fueron cambiadas, tanto en términos cuantitativos como cualitativos: los espacios escolares son relativamente cómodos; hay planes, programas y recursos didácticos; la formación, la capacitación y el mejoramiento docentes son objetivos permanentes; y, el profesor actúa en clase de conformidad con los principios de la “escuela nueva”.

Sin embargo, persisten hechos que inquietaban como éstos: políticas educativas divorciadas de las particulares necesidades de la comunidad; escuelas unidocentes para una población dispersa; colegios que se crean al margen de las propuestas de la micro planificación; programas de estudio con contenidos disfuncionales; inestabilidad del docente en un lugar de trabajo; limitada capacidad física instalada para facilitar el acceso a los niveles educativos; altos índices de repetición y deserción; bajo rendimiento interno y escasa productividad externa.

Históricamente, el Ecuador no ha tenido un modelo educativo original, adaptado a sus particulares condiciones socio-culturales; no ha tenido un modelo educativo auténtico que instruya acorde a las necesidades del país desde antes de ser República.

Las Constituciones Políticas del Estado Ecuatoriano, a partir de 1946, han afianzado las conquistas logradas desde los inicios de la vida republicana y han incorporado nuevas ideas a tono con el desarrollo de la sociedad y del mundo. También se incorporaron nuevos preceptos constitucionales en el sistema educativo que variaron la estructura del Ministerio, con el fin de hacer más dinámico su funcionamiento, en 1966, y en 1974, por Decreto Supremo, se reestructura creándose el Ministerio de Educación Pública y Deportes. La Ley Organiza de Educación expedida en 1983 determina que el sistema educativo comprende los siguientes subsistemas: el central, el provincial y el institucional. Realizándole modificaciones a través de los últimos

años. El 15 de mayo del 2.000 que se crea la Ley Orgánica de Educación Superior, y en el capítulo V se refiere a los institutos Superiores técnicos y tecnológicos.

### **1.3.2 El Estado**

Se puede decir que en el Ecuador, en determinados momentos históricos ha existido una verdadera política educativa concreta y debidamente entendida en sentido técnico/operacional. Sin embargo, en determinados períodos de la vida nacional se formularon políticas que no lograron continuidad, que no lograron constituirse en políticas del estado para ejercer influencia renovadora perseverante para alcanzar los propósitos deseados. Consecuencia de esta falta de continuidad ha sido el crecimiento y desarrollo desordenados e irregulares del sistema educativo nacional, que se ha manifestado en la falta de logros duraderos, coherentes, organizados, que hayan garantizado el desarrollo progresivo y equitativo de los niveles pre-primario, primario, medio, superior y el mejoramiento de los servicios educativos.

El gobierno de nuestro país, ha demostrado desde hace mucho tiempo, las dificultades económicas que posee para hacer frente a las múltiples necesidades de recursos que mantienen los centros de educación superior, además la migración de distintas regiones hacia los grandes centros poblados, hace que las instituciones superiores del estado no den cabida a una gran demanda de matriculas que cada año se incrementa, especialmente en Quito, por lo que la opción, en materia de educación superior, es la creación de centros de educación particular, que cubra las necesidades futuras de promover instrucción superior a nuevas generaciones, con nuevas tendencias y criterios.

Pero la educación no solo mantiene estos problemas, sino que existen un gran grupo de egresados que no poseen un nivel adecuado de instrucción, por que no existe una política educativa de mediano y largo plazo, además de una insuficiente investigación científica y escasa vinculación con las necesidades del país, se descuidan los aspectos metodológicos y los procesos de aprendizaje, existe una desarticulación entre la educación y el aparato productivo, las demandas y necesidades sociales la ciencia y la cultura, unido a una escasa participación activa de la comunidad en los procesos de gestión educativa, insuficiente dotación de recursos para la enseñanza básica, lo que se agudiza por su ineficiente uso y

duplicación de funciones administrativos, deformación del concepto de autonomía universitaria, inadecuado financiamiento y autofinanciamiento de las universidades y uso deficiente de los recursos, concurrencia de bachilleres sin la preparación adecuada, que da lugar a desperdicio de tiempo y recursos, incapacidad del aparato productivo para dar empleo a los bachilleres, que da lugar a un incremento de la demanda de estudios universitarios, obsolescencia de la Ley de Universidades y Escuelas Politécnicas, que no permite establecer políticas comunes de orientación universitaria.

Por otro lado, la clase política ligada directamente a la económica, ha creado en el país condiciones que tienen como objetivo específico la conservación de su poder, resistiendo inclusive diversas etapas de convulsión social, y la educación no ha sido la excepción, se aprende durante nuestra vida académica una serie de reglas, es decir, de conveniencias a observarse por los agentes de la división de trabajo, según el puesto que esta destinado a ocupar: reglas morales, cívicas, profesionales, reglas que nos llevan a respetar esta división, reglas establecidas por la clase dominante.

### **1.3.3 La Educación Como Inversión**

Se puede decir que la mejor inversión que se puede hacer tanto colectiva como individualmente es la educación. Sus réditos no se hacen presentes en forma inmediata y son menos ponderables, pero sus efectos abarcan áreas mucho más amplias que el provecho económico a corto y a mediano plazo.

Se debe superar, docente y dicente, el prejuicio de que los gastos de la sociedad en educación son inversiones poco productivas. Se piensa que siendo el hombre la razón de ser y la meta de toda colectividad, mientras más se invierta en educación mejor se está cumpliendo con el objetivo social, es sabido que una de las principales funciones de la Educación es la promulgación de ideales en el educando, y aún se podría decir que esta labor constituye virtualmente la totalidad de la obra educativa. Si se tiene presente que, para la inspiración de ideales se traduzca en hechos en el proceso de la vida, será menester el desarrollo de las capacidades físicas y mentales, que habilitan al niño, al adolescente y al joven para realizar sus nobles ideales y aspiraciones.

Los ideales individuales y próximos revelan, según el valor de ellos, la formación más o menos elevada y capaz del ser humano; dan a conocer la manera como el nuevo hombre ha sido preparado para ingresar a la comunidad en que tiene que cumplir la misión que le ha señalado el destino.

El sentimiento de libertad, el respeto a nuestros semejantes, el cumplimiento del deber, la justa apreciación del derecho, el cuidado de la salud; son valores que el educador debe infundir en los educandos, para un adecuado desempeño dentro de la sociedad.

En el Ecuador, las últimas décadas del siglo pasado se dieron avances significativos en la expansión de la educación formal en cada uno de los niveles, desde el nivel superior hasta el pre primario y en cuanto a la abolición del analfabetismo los logros también fueron notables. El acceso efectivo a la educación o cobertura escolar llegó a cubrir aproximadamente al 86% de la población en edad escolar.

Está política de expansión educativa, particularmente agresiva en la época petrolera se refleja en las tasas de crecimiento de los últimos treinta años, que permitieron aumentar permanentemente, tanto el número de planteles como el de profesores y alumnos.

### **1.3.4 Niveles de Educación en el País**

El sistema educativo ecuatoriano se rige de acuerdo con los principios de unidad, continuidad, secuencia, flexibilidad y permanencia; en la perspectiva de una orientación democrática, humanística, investigativa, científica y técnica, acorde con las necesidades del país, está estructurado de manera que es único y comprende al sistema escolarizado: hispano e indígena y al no escolarizado: hispano e indígena también.

#### **1.3.4.1 El Subsistema Escolarizado Hispano e Indígena**

Comprende la educación que se imparte en los diferentes establecimientos que se encuentran determinados en la ley además de los establecidos en los reglamentos generales y especiales.

El subsistema escolarizado abarca:

- “Educación regular: hispana e indígena
- Educación compensatoria: hispana e indígena; y,
- Educación especial: hispana e indígena.”<sup>18</sup>

En el sistema escolarizado tanto hispano como indígena se podrá determinar modalidades educativas según las características culturales, sociales y las demás de la población.

#### **1.3.4.2 La Educación Regular**

Se desarrolla en un proceso continuo, a través de los siguientes niveles:

- “a) Pre-primario;
- b) Primario;
- c) Medio, integrado por los ciclos: básico, diversificado y de especialización; y,
- d) Superior, regido por las leyes especiales sobre la materia.”<sup>19</sup>

La Educación Regular esta sometida a las disposiciones reglamentarias sobre límite de edad, secuencia y duración de niveles y cursos.

#### **1.3.4.3 La Educación Compensatoria**

Tiene como finalidad esencial la de restablecer la igualdad de oportunidades para todos aquellos quienes no ingresaron a los niveles de educación regular o no tuvieron la oportunidad de concluirlos; permite que puedan ingresar al sistema regular, en cualquier época de su vida, de acuerdo con sus necesidades y aspiraciones.

“La educación compensatoria comprende

---

<sup>18</sup> Reglamento General de la Ley de Educación, Corporación de Estudios y Publicaciones, art. 12, reforma 15-nov-88

<sup>19</sup> Reglamento General de la Ley de Educación, Corporación de Estudios y Publicaciones, art. 13



- a) Nivel de educación básica popular:
- Alfabetización;
  - Post-alfabetización;
  - Ciclo básico;
- b) Nivel diversificado popular; y,
- c) Formación profesional a nivel artesanal
- d) “En el ámbito de la Educación Popular Permanente podrá funcionar Unidades Educativas de Producción, las que se regirán por el reglamento que para el efecto expedirá el Ministerio de Educación y Cultura.”<sup>20</sup>

“La educación especial atiende a las personas excepcionales tanto en los establecimientos de educación especial como en los integrados al sistema regular, dependiendo de las características y necesidades educativas especiales de los alumnos”<sup>21</sup>

Las instituciones que ofrecen educación especial deberán contar necesariamente con recursos suficientes para que puedan atender a las personas discapacitadas severas o profundas, y los que posean alumnos integrados también deberán necesariamente contar con recursos para apoyar la educación en el sistema regular.

#### **1.3.4.4 Subsistema no Escolarizado Hispano e Indígena**

Comprende la educación que favorece la realización de estudios impartidos fuera de establecimientos educativos sin el requisito previo de un currículo académico. Ofrece al individuo una oportunidad de formarse y desarrollarse en cualquier época de su vida.

---

<sup>20</sup> Reglamento General de la Ley de Educación, Corporación de estudios y Publicaciones, art. 15, reforma 24-abril-91

<sup>21</sup> Reglamento General de la Ley de Educación, Corporación de estudios y Publicaciones, art. 16, reforma 4-feb-94

## **1.4 LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN EL PAÍS**

Son parte del Sistema Nacional de Educación Superior Ecuatoriano las universidades y escuelas politécnicas creadas según la Ley, pudiendo ser públicas financiadas por el estado, particulares cofinanciadas por el estado y las particulares autofinanciadas; y, los institutos superiores técnicos y tecnológicos que hayan sido autorizados por el Ministerio de Educación y Cultura y los que se crearen de acuerdo con la Ley.

“La Asamblea de la Universidad ecuatoriana es un organismo representativo y consultivo que sugiere al CONESUP políticas y lineamientos para las universidades y escuelas politécnicas. Tendrá potestad resolutoria en aquellos asuntos que el CONESUP le someta a su decisión.”<sup>22</sup>

El Consejo Nacional de Educación Superior cuyas siglas son CONESUP, es una entidad autónoma de derecho público, cuyas resoluciones son de cumplimiento obligatorio, posee personería jurídica y esta domiciliado en Quito,

### **1.4.1 Las Universidades y Escuelas Politécnicas**

Las Universidades y Escuelas Politécnicas son comunidades de autoridades, profesores, estudiantes, empleados y trabajadores que tienen como finalidad la búsqueda de la verdad y el desarrollo de la ciencia y la cultura, mediante la docencia y la investigación.

Las Universidades y Escuelas Politécnicas son instituciones constituidas como personas jurídicas, autónomas, con plenas facultades para organizarse dentro de los lineamientos de la Constitución, de la Ley de Educación Superior y los reglamentos adjuntos; para impartir enseñanza y desarrollar investigaciones con plena libertad académica, científica y administrativa; para participar en los planes de desarrollo del país; para otorgar, reconocer y revalidar, en forma privativa títulos académicos y títulos profesionales, lejos de toda forma de violencia, intolerancia y discriminación, además de adoptar políticas que promuevan y garanticen una participación equitativa de la mujeres en todos sus niveles e instancias.

---

<sup>22</sup> Ley Orgánica de Educación Superior, Corporación de estudios y Publicaciones, art. 9

Las Universidades y Escuelas Politécnicas dirigen su actividad a la realización de los ideales de la nacionalidad, la justicia social, la democracia, la paz y la defensa de los derechos humanos.

Son objetivos de las Universidades y Escuelas Politécnicas según el artículo 3 de la Ley Orgánica de Educación Superior los siguientes:

- Formar, capacitar, especializar y actualizar a estudiantes y profesionales en diversas especialidades, modalidades y niveles.
- Preparar profesionales y crear líderes con pensamiento crítico y conciencia social.
- Ofrecer una formación científica y humanística del más alto nivel académico.
- Propiciar que sus establecimientos sean centros de investigación científica y tecnológica
- Desarrollar sus actividades de investigación científica en armonía con las leyes sobre ciencia, tecnología y propiedad intelectual.
- Desarrollar actividades orientadas a vincular el trabajo académico con los sectores sociales y comunitarios.
- Preservar y Fortalecer la interculturalidad, la educación bilingüe, la solidaridad y la paz
- Sistematizar, fortalecer, desarrollar y divulgar los conocimientos y prácticas de las culturas vivas del Ecuador.

#### **1.4.2 Educación Superior Técnica y Tecnológica**

Son establecimientos orientados a desarrollar su labor educativa encaminada a la formación en conocimientos técnicos y al fortalecimiento sistemático de habilidades y destrezas, los establecimientos particulares son aquellos que poseen una personería jurídica propia.

Entregan títulos de nivel técnico o tecnológico en cada rama de acuerdo a la normativa del CONESUP, y podrán realizar convenios con otros centros de educación superior nacional o internacional, de los cual es necesario informar al CONESUP que es la entidad que regula, planifica y coordina el Sistema Nacional de Educación Superior al que están adheridos estos institutos.

## 1.5 LOS INSTITUTOS TECNOLÓGICOS

“Los institutos superiores técnicos y tecnológicos son establecimientos que orientan su labor educativa a la formación en conocimientos técnicos o al fortalecimiento sistemático de habilidades y destrezas.”<sup>23</sup> Pueden establecerse y luego ser admitidos al sistema de institutos superiores igual a los creados, en carreras humanísticas, religiosas, pedagógicas y otras especialidades de posbachillerato.

Los institutos superiores tecnológicos públicos son instituciones de educación superior que dependen administrativa y financieramente del MINISTERIO DE EDUCACION Y CULTURA, formando parte del Sistema Nacional de Educación Superior y académicamente dependen del CONESUP.

Los institutos superiores tecnológicos particulares son instituciones de educación superior que poseen personería jurídica propia. Debiendo estar garantizada su capacidad de autogestión administrativa y financiera de acuerdo con la ley y su reglamento complementario, sin embargo los institutos que son confinados por el estado pueden seguir recibiendo fondos públicos.

Los institutos tecnológicos tienen como misión propia la búsqueda de la verdad, procurar el desarrollo de las distintas culturas existentes, tanto las universales como las ancestrales propias de la región ecuatoriana, además de la ciencia y la tecnología, promovida por medio de la docencia, la investigación y la vinculación con la colectividad.

Es importante actualizar y adecuar constantemente las actividades docentes e investigativas para poder responder a los requerimientos que el país plantea para su desarrollo acorde con los diferentes actores que desarrollan su actividad en las instituciones académicas superiores.

---

<sup>23</sup> Ley Orgánica de Educación Superior, Corporación de estudios y Publicaciones, art. 21

### **1.5.1 Estudiantes**

La concepción o el rol del estudiantes se ha modificado a través de las diferentes corrientes psicoeducativas, ha pasado de ser una persona pasiva y receptiva en el proceso de aprendizaje a ser una persona activa e implicada, es decir que construye conocimiento convirtiéndose en el protagonista de su aprendizaje e la medida que construye su conocimiento estableciendo conexiones entre la nueva información y los conocimientos previos que posee. Desde esta visión se crean conceptos que facilitan a que el estudiante procese la información y que le de significado a esta, es decir, aprender a aprender o a aprender a pensar.

La educación superior ha estado realizando cambios o reformas, pero estas reformas no podrán ser efectivas mientras no se ajusten a nuevas formas de pensamiento centradas en el estudiante que aprende y en su aprendizaje. Aunque es conocido que muchos estudiantes buscan respuestas dogmáticas a los problemas y se niegan a tomar una postura crítica frente a la información y explicaciones que se les da.

Por otro lado, para poder constituirse como estudiante de las Universidades o Escuelas Politécnicas en el país se requiere poseer un título de bachiller y cada una de las instituciones superiores reglamentará su procedimiento de ingreso, de acuerdo con la especialización de los bachilleres, su necesidad de nivelación, la organización y distribución de los recursos académicos y los requerimientos profesional del país. Las distintas normas disciplinarias a las que se sujetan los estudiantes para la aprobación de una carrera constan en los respectivos estatutos y reglamentos.

De acuerdo a la legislación nacional los centros de educación superior deben mantener un Departamento de Bienestar Estudiantil, destinado a promover la orientación vocacional de los alumnos; el respeto de los valores ético y la integridad física, psicológica y sexual de los estudiantes. Este Departamento tiene también a su cargo la promoción y manejo de becas, crédito educativo y los demás servicios internos.

### **1.5.2 Personal Académico**

Según la legislación ecuatoriana enmarcada en la Ley de Orgánica de Educación Superior los docentes tienen la cátedra como ejercicio principal pudiendo combinarse con la investigación, dirección, gestión institucional y actividades de vinculación de la colectividad. Deben poseer título académico, en los institutos que entreguen títulos técnicos o tecnológicos, solo en casos de excepción se podrá designar como profesores a quienes tengan título de igual nivel, previo un concurso de mérito y oposición, además de los requisitos señalados en los estatutos.

Para su designación como para su ejercicio docente e investigativo, no se determinarán limitaciones que impliquen discriminaciones raciales, de género, económicas, políticas o de cualquier índole. Los docentes podrán ser titulares, invitados y accidentales, los titulares podrán ser principales, agregados y auxiliares, pudiendo haber también profesores asociados y honorarios. Siendo evaluados anualmente en su trabajo y desempeño académico, además tienen la oportunidad de preparar textos, asistir a pasantías, cursos académicos o de perfeccionamiento durante un semestre cada cuatro años, manteniendo su remuneración y siendo exonerados de sus obligaciones docentes. Luego de 6 años de labores docentes podrá solicitar un año para realizar investigación, manteniendo su remuneración y emolumentos.

De acuerdo con la pedagogía el profesor al generar la acción educativa debe tener como fin facilitar y mejorar el aprendizaje a los estudiantes, teniendo en cuenta que el aprendizaje es un proceso activo, constructivo y contextual, ya lo dijo Beltrán en 1996 que “La ayuda del profesor debe estar centrada en el aprendizaje y más concretamente en los procesos que secuencialmente recorre el estudiante al aprender” y su aplicación se da con la interacción social.

Para identificar los factores que inciden e inducen en la calidad en el proceso docente, se hace necesario revisar la conceptualización de la actividad docente desde diferentes enfoques. Cada enfoque, modelo, paradigma o forma de pensamiento representa las dimensiones o factores que configuran el proceso docente y las relaciones directas o indirectas que potencialmente pueden darse entre tales dimensiones. A continuación se presenta una serie de fundamentos teóricos que son

importantes conocer para que los docentes puedan guiarse y decidir cual de estos puede llegar a ofrecer mejores resultados.

### 1.5.2.1 Fundamentos teóricos

En los tiempos actuales es importante adoptar círculos abiertos para poder acceder al mundo de la información y lograr desempeños profesionales requeridos durante la vida profesional, significativa capacidad de raciocinio, criterio, análisis.

**Paradigma.** Según lo expresado por Morales, paradigma constituyen las ideas o creencias sobre la vida, la ciencia, la educación como sustentos teóricos consideradas verdaderas, generalizadas y compartidas por una comunidad mientras no sean sustituidos por otros sustentos, de otra manera “Consiste en un esquema básico de interpretación de la realidad, que comprende supuestos teóricos generales, leyes y técnicas que son adoptados por una comunidad de científicos”.<sup>24</sup> Entre los paradigmas más importantes podemos citar al conductual, al cognitivo y al ecológico.

a) *El Paradigma Conductual.*- Iniciado por John B. Watson, concibe el proceso de enseñanza-aprendizaje como un proceso **mecanicista**, en donde se prima el proceso medido en términos de la eficiencia que se tiene en alcanzar un producto dentro del entorno competitivo. Es importante determinarse dentro de un currículo cerrado y obligatorio, que se asocia con un objetivo operativo donde se determinara el cambio de conducta del alumno que será observado, medido y cuantificado. En este paradigma se le atribuye al alumno cualidades similares a una maquina que asimila, reforzada en los contenidos estimula la homogenización de las conductas postergando la formación de modelos de pensamiento que ayuden al hombre a comprender y comprenderse.

b) *El Paradigma Constructivista.*- Las teorías que nutren el paradigma cognitivo constituyen el constructivismo y esta fundamentado en la inteligencia, la creatividad, el pensamiento crítico y reflexivo puesto que considera la mente la que dirige el

---

<sup>24</sup> Fundamentado en conceptos como los de Thomas Kunh, 1962

conocimiento, el modelo curricular es definitivamente abierto y flexible, se elabora un currículo base y el profesor mediante su intuición crítica, creadora y contextualizada elabora el diseño curricular de institución y del aula.

El constructivismo tiene en claro que todo aprendizaje constructivo supone una construcción que se realiza a través de un proceso mental sobre la interacción en un medio físico, social o cultural que finaliza con la adquisición de un conocimiento nuevo, podemos entender que los conocimientos previos que el alumno o alumna posea serán claves para la construcción de este nuevo conocimiento. Por tanto, la idea central reside en que la elaboración del conocimiento constituye una modelización más que una descripción de la realidad. En otras palabras, “el aprendizaje se forma construyendo nuestros propios conocimientos desde nuestras propias experiencias (Ormrod, J. E., Educational Psychology: Developing Learners, Fourth Edition. 2003, p.

Esta construcción que se realiza todos los días y en casi todos los contextos de la vida, depende sobre todo de dos aspectos:

- De la representación inicial que se tiene de la nueva información y,
- De la actividad externa o interna que se desarrolla al respecto.

Existen autores que han planteado la imposibilidad de obtener consecuencias pedagógicas claras del constructivismo por no ser ésta estrictamente una teoría para la enseñanza; sin embargo, lo cierto es que no es posible comprender las líneas actuales que impulsan la enseñanza moderna sin recurrir a las aportaciones del constructivismo. En varios países se ha realizado reformas educativas basadas, desde el punto de vista didáctico, en ideas de tipo constructivista, aunque en un sentido muy amplio. Este paradigma está centrado en la persona, en sus experiencias previas de las que realiza nuevas construcciones mentales, considera que la construcción se produce:

1. Cuando el sujeto interactúa con el objeto del conocimiento (Piaget)
2. Cuando esto lo realiza en interacción con otros (Vigotsky)
3. Cuando es significativo para el sujeto (Ausubel)



Dentro de la institución el docente deberá tener un conocimiento pleno del modelo y para poder llevar a la práctica este modelo una estrategia adecuada es "El método de proyectos", ya que permite interactuar en situaciones concretas y significativas y estimula el "saber", el "saber hacer" y el "saber ser", es decir, lo conceptual, lo procedimental y lo actitudinal. En este Modelo el rol del docente cambia. Es moderador, coordinador, facilitador, mediador y también un participante más. El constructivismo supone también un clima afectivo, armónico, de mutua confianza, ayudando a que los alumnos y alumnas se vinculen positivamente con el conocimiento y por sobre todo con su proceso de adquisición.

El profesor como mediador del aprendizaje debe:

- 2 Conocer los intereses de alumnos y alumnas y sus diferencias individuales (Inteligencias Múltiples)
- 3 Conocer las necesidades evolutivas de cada uno de ellos.
- 4 Conocer los estímulos de sus contextos: familiares, comunitarios, educativos y otros.
- 5 Contextualizar las actividades.

Vygotsky ha contribuido en que ya el aprendizaje no se considere como una actividad individual, sino más bien social. Se valora la importancia de la interacción social en el aprendizaje. Se ha comprobado que el estudiante aprende más eficazmente cuando lo hace en forma cooperativa. Si bien también la enseñanza debe individualizarse en el sentido de permitir a cada alumno trabajar con independencia y a su propio ritmo.

Algunos de los beneficios de este proceso social son: 1.) Los estudiantes pueden trabajar para clarificar y para ordenar sus ideas y también pueden contar sus conclusiones a otros estudiantes. 2.) Eso les da oportunidades de elaborar lo que aprendieron. 3.) Lo que aprenden puede someterse a la crítica de los otros alumnos 4.) Lo que les permite descubrir defectos e inconsistencias (Ormrod, J. E., *Educational Psychology: Developing Learners*, Fourth Edition. 2003, p. 232).

Los teóricos cognitivos como Jean Piaget y David Ausubel, entre otros, plantearon que aprender era la consecuencia de desequilibrios en la comprensión de un

estudiante y que el ambiente tenía una importancia fundamental en este proceso. El Constructivismo en sí mismo tiene muchas variaciones, tales como Aprendizaje Generativo, Aprendizaje Cognoscitivo, Aprendizaje basado en Problemas, Aprendizaje por Descubrimiento, Aprendizaje Contextualizado y Construcción del Conocimiento. Independientemente de estas variaciones, el Constructivismo promueve la exploración libre de un estudiante dentro de un marco o de una estructura dada.

*c) Paradigma Ecológico.-* Describe a partir de estudios etnográficos, las demandas del entorno y las respuestas de los agentes a las mismas, así como los diferentes modos de adaptación, prioriza el estudio del escenario de la conducta escolar y social. Observando la interacción entre individuo y ambiente apoyando la asimilación y conceptualización de los estímulos ambientales. El proceso de enseñanza – aprendizaje no es situacional sino que se centra en la vida por lo que se fundamenta en el existencialismo. El currículo es abierto y flexible fortalecido por el grupo de trabajo, se produce una negociación siempre.

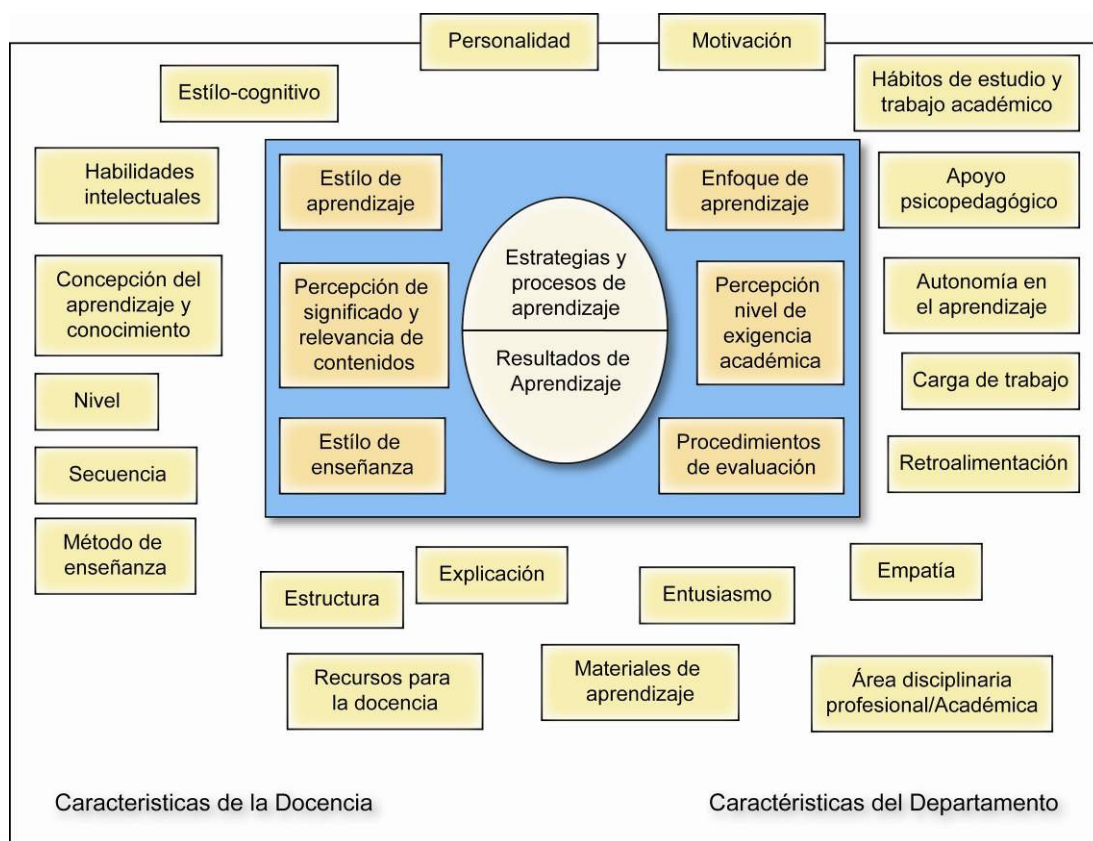
**Modelo.** Morales dice que es un esquema o patrón representativo de una teoría psicológica o educativa, son la concreción o materialización de un enfoque, una corriente o un paradigma centrado en aspectos curriculares de la educación y representan las propuestas curriculares existentes que responden a demandas sociales más que descubrimientos científicos.

De esta forma se identifican varios modelos como:

*a) Modelo Heurístico de enseñanza – aprendizaje de Entwistle (1987):* Este modelo pone énfasis en la relación de tres componentes al interior de la actividad docente:

- El estudiante con sus estilos y estrategias de aprendizaje, rasgos de personalidad y componentes motivacionales;
- El docente con su estilo de enseñanza y sus características personales, y
- El contexto académico, con un perfil propio del quehacer disciplinario, una atmósfera social particular, definiciones de política de enseñanza, de evaluación del rendimiento, entre otras.

**Figura N° 1: Modelo Heurístico de Enseñanza –Aprendizaje**

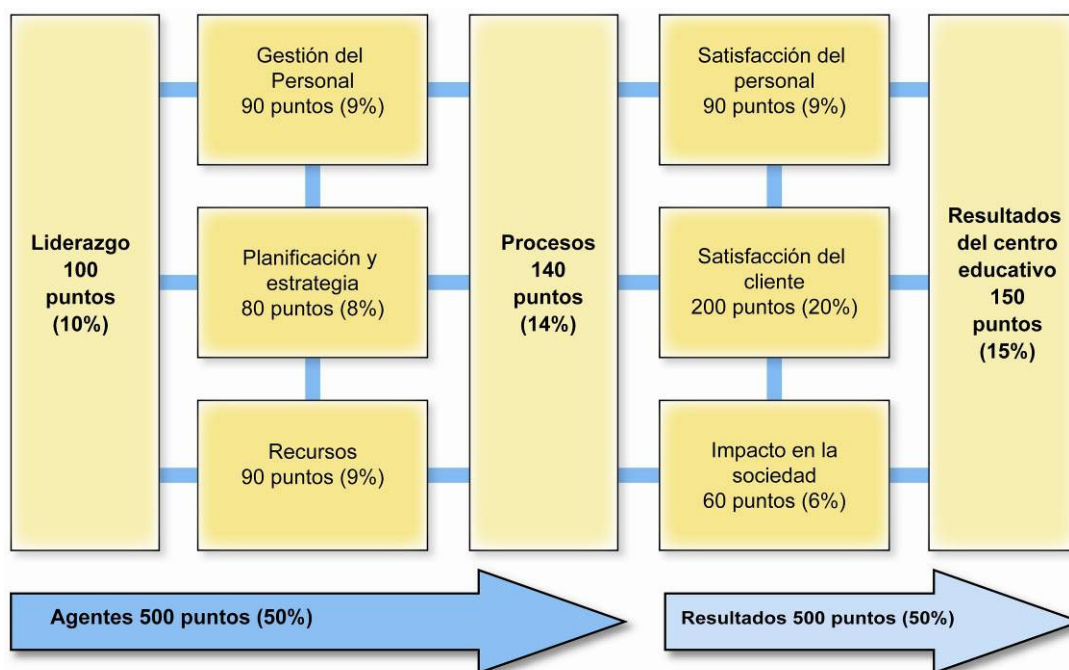


**Fuente: [www.monografias.com](http://www.monografias.com) Calidad y productividad en la docencia de la educación superior**

Este modelo está centrado en el proceso enseñanza-aprendizaje y en sus dos actores principales; estudiantes y docentes, subrayando el rol de las percepciones y motivaciones que poseen ambos al participar e interactuar en dicho proceso. Ambos actores desde sus perspectivas, atribuyen significados y valor a los contenidos a aprender, a los requerimientos y exigencias académicas, que los hace desplegar estrategias particulares de enseñanza y de aprendizaje y procedimientos de evaluación de esos aprendizajes.

*b) Modelo Europeo de Gestión de Calidad en Educación:* El modelo EFQM es un modelo normativo, cuyo concepto es la autoevaluación basada en un análisis detallado del funcionamiento del sistema de gestión de la organización usando como guía los criterios del modelo.

**Figura N° 2:** Modelo Europeo de Gestión de Calidad en Educación



**Fuente:** [www.monografias.com](http://www.monografias.com) Calidad y productividad en la docencia de la educación superior

El modelo está compuesto por nueve criterios, los que son, a la vez, de gestión y de autoevaluación de la gestión y se agrupan en dos categorías: los criterios agentes, que reflejan el cómo de la gestión, y los criterios resultados que permiten conocer y valorar lo que obtiene el centro (institución de educación) como efecto de su actividad. Lo esencial del Modelo Europeo de Gestión de Calidad, adaptado a los centros educativos busca la satisfacción de los usuarios del servicio de la educación, de los profesores y del personal no docente, y el impacto en la sociedad se consiguen mediante un liderazgo que impulse la planificación y la estrategia del centro educativo, la gestión de su personal, de sus recursos y sus procesos hacia la consecución de la mejora permanente de sus resultados.

El modelo identifica una serie de características en los elementos clave de las organizaciones y propone que se comparen con ellas, analicen los puntos fuertes y las áreas de mejora y elaboren su planificación, asumiendo como objetivos la superación de sus deficiencias. Para mayor incentivo presenta un sistema de puntuación, que facilita la comparación interna en períodos sucesivos y, también con

otras organizaciones. Asimismo, combina de forma ponderada el interés por las personas con la importancia de los recursos, de los procesos y de los resultados.

De acuerdo a este enfoque, la efectividad de la labor docente de un profesor no es independiente de la consideración que de él posean sus compañeros y la dirección; la eficiencia del aprendizaje de los alumnos está condicionada por el clima escolar de que goce la institución de educación; ambas circunstancias están afectadas por el liderazgo de la dirección y por la eficacia de la acción directiva y éstos, a su vez, son estimulados por los buenos resultados y por el reconocimiento y apoyo de la comunidad educativa. De ahí la necesidad de situar las acciones de mejora de la calidad en una perspectiva de gestión suficientemente amplia. Pero, además, la aplicación del modelo va asociada a la implementación de un proceso de autoevaluación que permite valorar el progreso de la organización y establecer planes de mejora. Otros modelos son:

- Modelo Academicista: Escuela centrada en las disciplinas y aprendizajes formales, que provienen de la epistemología.
- Modelo Tecnológico: Escuela centrada en la eficiencia que tiene como fuente la epistemología.
- Modelo Crítico: Escuela centrada en el cambio social que proviene de la sociología.
- Modelo Humanista-Expresivo: Escuela centrada en el niño y su fuente principal es la psicología.
- Otros modelos son:

**Enfoque.** Son construcciones teóricas que han sido desarrolladas por psicólogos, sociólogos o investigadores educativos representativos a partir de las cuales se hacen interpretaciones y se formulan criterios, lineamientos, políticas y estrategias pedagógicas.

*a) Enfoque Sistémico:* De acuerdo con la teoría de sistemas se plantea que las organizaciones son sistemas abiertos, que a su vez son subsistemas de la sociedad en que están insertos. Dentro de esto encontramos el subsistema académico donde ubicamos el componente personal que esta integrado por los estudiantes, docentes,

directivos, empleados y sociedad. Además existe un componente no personal que esta integrado por los objetivos, contenidos, métodos, medición y evaluación. Hay que tener en cuenta que estos componente están relacionados entre sí y con su entorno por medio de los objetivos que constituyen su función social a pesar de que pueden parecer aislados. El modelo planteado permite superar la consideración aislada de las características específicas de los distintos elementos o componentes y centrar la atención en las relaciones entre los elementos de la educación superior de instituciones concretas, integrados en un sistema. Se trataría de identificar las relaciones entre los componentes de contexto, input, proceso, producto y propósitos del sistema y valorarlas en función de un conjunto de reglas bien establecido, derivado de un principio general; la calidad de la educación viene definida por un conjunto de relaciones de coherencia entre los componentes de un modelo sistémico de educación superior o de plan de estudios conducente a un título.

**Figura N° 3:** Modelo de Calidad de Educación Superior



**Fuente:** [www.monografias.com](http://www.monografias.com) Calidad y productividad en la docencia de la educación superior

Según esta teoría, el objetivo del sistema es la formación de profesionales que respondan a las necesidades y expectativas económicas y sociales, en tanto que la calidad de la educación superior se identifica con un complejo constructo explicativo de valoraciones, apoyado en la consideración conjunta de tres dimensiones interrelacionadas: funcionalidad, eficacia y eficiencia, expresión, a su vez, de un conjunto integrado de relaciones de coherencia entre los componentes básicos de la educación o de una institución concebidos como un sistema.

**Corriente.** Gonzalo Morales expresa que corriente es la “Línea de pensamiento pedagógico, con carácter Innovador, que se encuentra en proceso de investigación, sistematización y validación. Las corrientes son tendencias fuertes de la educación, que no tienen todavía la estructuración de un modelo, ni la fundamentación de un enfoque ni la amplitud de un paradigma”

### **1.5.3 Empleados y Trabajadores**

Serán contratados según el procedimiento que conste en el reglamento de la institución, se garantiza la estabilidad, ascenso, remuneración y protección social de acuerdo con la ley. Estarán sujetos a la Ley de Servicio civil y carrera administrativa o a los códigos de trabajo o civil y al Escalafón administrativo, de acuerdo con las características de cada institución.

Los empleados y trabajadores serán evaluados en su desempeño anualmente su promoción se dará de acuerdo con estos resultados, y deberá constar en el reglamento de evaluación administrativa que cada centro posea los criterios de esta.

### **1.5.4 Gobierno**

El gobierno de los institutos Tecnológicos Superiores se ejecutan a través de los siguientes órganos y autoridades.

1. “La Junta General;
2. El Consejo Directivo que tendrá funciones exclusivamente académicas;
3. El Rector;
4. El Vicerrector o Vicerrectores;
5. La Comisión o Unidad de Evaluación Interna;

6. La Comisión o Unidad de Vinculación con la Comunidad;
7. En los institutos particulares y particulares cofinanciados, habrá un Consejo Gubernativo que tendrá funciones exclusivamente administrativas; y,
8. Para su gobierno los institutos superiores definirán los demás órganos colegiados de carácter académico y administrativo, así como las unidades de apoyo. Su organización, integración, deberes y atribuciones constarán en sus respectivos estatutos y reglamentos internos, en concordancia con su misión y las disposiciones establecidas en la Ley Orgánica de Educación Superior y sus reglamentos.”<sup>25</sup>

El órgano máximo de los institutos privados será la Junta General, integrada por el rector que la presidirá, los promotores y los profesores que reúnan los requisitos exigidos y mantengan un estatus legal.

El Consejo Directivo estará integrado por el rector, quién lo preside y el vicerrector académico, quienes serán elegidos por la Junta General.

Los Rectores o vicerrectores deberán ser ecuatorianos, estar en goce de sus derechos de ciudadanía, tener título profesional superior terminal, título o grado de cuarto nivel, acreditar un prestigio profesional y haber ejercido la docencia en una institución del Sistema Nacional de Educación Superior al menos por diez años como profesor titular.

La Comisión de Vinculación con la Comunidad deberá estar conformada por tres profesores principales, y funcionará de manera obligatoria, sus funciones serán normadas por el estatuto institucional de acuerdo con la ley y sus reglamentos.

La Comisión de Evaluación Interna estará integrada por tres docentes que posean cuarto nivel y que acrediten haber sido autoridad académica en el Sistema Nacional de Educación Superior, serán designados por el CONEA y funcionarán de forma obligatoria normadas por el estatuto institucional de acuerdo con la ley y sus reglamentos.

---

<sup>25</sup> Reglamento General de los Institutos Superiores Técnicos y Tecnológicos, Corporación de estudios y Publicaciones, art. 44



El Consejo Gubernativo deberá existir de manera obligatoria y será responsable de la planificación y gestión institucional y estará integrado por el rector, vicerrector administrativo y promotores.

### **1.5.5 Instituciones Gubernamentales**

#### **1.5.5.1 Consejo Nacional de Educación Superior (CONESUP)**

Es una entidad autónoma, de derecho público y posee personería jurídica, y es un organismo planificador, regulador y coordinador del Sistema Nacional de Educación Superior, sus resoluciones son de cumplimiento obligatorio y se encuentra domiciliada en la ciudad de Quito.

Este organismo, entre otras situaciones, supervisa y conoce los diferentes convenios con el fin de que, programas académicos específicos de universidades extranjeras funcionen en el país en universidades y escuelas politécnicas establecidas legalmente en el país.

#### **1.5.5.2 Consejo Nacional de Evaluación y Acreditación (CONEA)**

Deberá dirigir, planificar y coordinar el Sistema nacional de Evaluación y Acreditación de Educación Superior que tiene entre sus objetivos el asegurar la calidad de las diferentes instituciones educativas, informar a la sociedad en nivel de desempeño institucional, viabilizar la rendición de cuentas del CONESUP y de los centros educativos, garantizar la equivalencia de grados y títulos dentro y fuera del país y contribuir a los procesos de creación de universidades, escuelas politécnicas e institutos superiores técnicos y tecnológicos, tendiendo al fomento de procesos de mejoramiento de la calidad académica para lo cual se integrarán procesos de autoevaluación institucional, evaluación externa y acreditación.

El asesoramiento y sistematización de la evaluación y acreditación estará a cargo del Comité Técnico de Evaluación y Acreditación, La planificación y ejecución de la autoevaluación estará a cargo de cada uno de los centros de educación superior en coordinación con el Consejo Nacional de Evaluación y Acreditación.

## **CAPÍTULO II**

### **DIAGNOSTICO DEL INSTITUTO TECNOLOGICO SUPERIOR**

#### **2.1 LA VISIÓN INSTITUCIONAL**

El Instituto Superior Tecnológico Asturias será en el futuro una institución de un elevado nivel académico, que se constituirá en un prestigioso plantel que formará profesionales creativos y solidarios que contribuyan al desarrollo de la sociedad.

#### **2.2 LA MISIÓN INSTITUCIONAL**

Formar profesionales con sólida personalidad, provistos de valores, actitudes positivas y conocimientos, capaces de aplicar destrezas y habilidades que les permitirá acceder con éxito al campo ocupacional y fácilmente a otros niveles de educación

#### **2.3 BASE LEGAL DE CONSTITUCIÓN DEL INSTITUTO**

Los institutos tecnológicos superiores forman parte del Sistema Nacional de Educación Superior Ecuatoriana. Y serán creados por resolución expedida por el CONESUP, habiendo que presentar para poder crear un instituto tecnológico superior privado un proyecto por parte de promotores para su aprobación. El proyecto deberá poseer varios elementos, de acuerdo al CONESUP y a la Ley Orgánica de Educación Superior en su artículo 17 los requisitos son:

Investigación de mercado ocupacional y de la demanda social de las carreras propuestas, que de preferencia deben ser nuevas;

- Estadística que justifique el número de bachilleres aspirantes que aseguren el establecimiento de las carreras y el número de promociones de las mismas.
- Perfiles profesionales y campo ocupacional, acordes con lo señalado por el CONESUP para posprogramas académicos.
- Propuesta académica institucional con diseños macros, mezo y micros curriculares respectivos para cada carrera

- Personal docente con título universitario o politécnico certificados. Acompañado por los currículos correspondientes;
- Descripción de las características de la infraestructura física y académica propia y adecuada;
- Presupuesto y fuentes de financiamiento que garanticen su financiamiento para al menos un quinquenio;
- Los promotores acompañarán a los proyectos de creación el compromiso de colaboración de los directivos, docentes e investigadores que participaran irrevocablemente en el proyecto;
- Proyecto de estatuto en el que conste la estructura orgánico funcional;
- Presupuesto anual por programas, operativo y de inversiones y fuentes de financiamiento para garantizar su funcionamiento;
- Estudio económico-financiero, proyecto a cinco años, tomando en cuenta los recursos propios asignaciones, derechos, tasas y aranceles previstos;
- Plan estratégico y de gestión para el desarrollo institucional;
- Plan institucional anual, con detalle de proyectos a ejecutarse.
- Detalle de las instituciones similares existentes en el lugar y provincia en la que establecerá su domicilio el centro de educación superior a crearse, indicando las carreras que ofrecen;
- Planificación curricular de cada una de las carreras a ofrecer.

Por otro lado hay que tomar en cuenta que el Instituto necesariamente debe definir varios elementos como:

### **2.3.1 Promotores de la creación**

El plan estratégico integral del Instituto Superior Tecnológico Asturias es de responsabilidad de sus promotores, así como la presentación del proyecto de creación para que resuelva el CONESUP, en el caso de los institutos particulares.

Los promotores participan con voz y voto en la Junta General e integren el Consejo Gubernativo o Administrativo del instituto. Su inversión y patrimonio tendrá las garantías establecidas en la Constitución Política para la inversión privada.

Para el presente proyecto se contaría con seis promotores que serían los encargados de aportar los valores necesarios para poner en funcionamiento la institución de acuerdo a los requerimientos de inversión, y que se observarán luego en el estudio financiero de este proyecto.

### **2.3.2 Organización Jurídica**

Luego del estudio de las características de las empresas jurídicas y de las condiciones de nuestra sociedad de capital, se ha llegado a la conclusión de que la forma jurídica de empresa más conveniente es la de compañía de responsabilidad limitada para este tipo de empresas. Por lo tanto se conformará jurídicamente la empresa que administrará el Instituto Superior Tecnológico.

Para poder conformarse jurídicamente una empresa, la Ley de Compañías expresa:

Art. 1.- “Contrato de compañía es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades”<sup>26</sup>

Como requisitos para la conformación de la empresa se tiene:

La razón social o nombre de la empresa que para nuestro caso será de Sociedad Educativa Miguel Ángel Asturias Cía. Ltda.

El capital de la empresa estaría conformado por las aportaciones de seis promotores de la siguiente manera:

- Aportación Promotor A      10.000,00 dólares
- Aportación Promotor B      10.000,00 dólares
- Aportación Promotor C      10.000,00 dólares
- Aportación Promotor D      10.000,00 dólares
- Aportación Promotor E      10.000,00 dólares
- Aportación Promotor F      10.000,00 dólares

---

<sup>26</sup> Ley de Compañías, Corporación de Estudios y Publicaciones, noviembre del 2002,

Además se debe seguir los siguientes pasos para constituir la empresa Sociedad Educativa Miguel Ángel Asturias Cía. Ltda. que administraría el Instituto Superior Tecnológico Asturias:

- Elaboración y presentación de la minuta de escritura pública que contenga el contrato constitutivo, el estatuto social y la integración del capital ante la Superintendencia de Compañías.
- Abrir en el banco una cuenta de integración, como depósito de plazo mayor.
- Presentar la solicitud de aprobación de la constitución, dirigida al Superintendente de Compañías,
- Protocolización de la resolución aprobatoria
- Publicación en un diario de la ciudad del extracto de la escritura y la razón de aprobación
- Inscripciones en el Registro Mercantil
- Inscripción en el Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías
- Inscripción del Registro Único de Contribuyentes.

### **2.3.3 Tipo de Institución**

El Instituto Superior Tecnológico Asturias es una institución particular laica y mixta

## **2.4 ANÁLISIS Y PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA DE LA EMPRESA**

### **2.4.1 Base conceptual**

El plan estratégico de la organización o “La estrategia organizacional es la movilización de todos los recursos en el ámbito global de la organización, para alcanzar objetivos a largo plazo. La estrategia representa el comportamiento global de la organización frente al ambiente, y la respuesta organizacional a las condiciones ambientales que rodean toda organización.”<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> CHIAVENATO, Idalberto (2004). Administración en los Nuevos Tiempos, Mc Graw Hill, Colombia, p 323

Se debe saber que las estrategias deben ser implementadas a través de tácticas organizacionales, y éstas a través de planes operacionales, posibilitando la integración de todos los esfuerzos en un solo sistema de acciones y la filtración y descomposición gradual de los objetivos estratégicos en múltiples objetivos tácticos y operacionales. Las estrategias son a nivel institucional, las tácticas a nivel intermedio, mientras que los planes operacionales se dan a nivel operacional.

La Estrategia “es la manera como se llega a establecer ciertos procedimientos para enfrentar obstáculos de índole político, económico y financiero.”<sup>28</sup>

Toda organización que desee mantener un nivel adecuado de competitividad a largo plazo, debe utilizar unos procedimientos de análisis y decisiones formales, encuadrados en el marco del proceso de planificación estratégica. Que es el proceso de sistematizar y coordinar todos los esfuerzos de las unidades que integran la organización encaminados a maximizar la eficiencia global, considerando los niveles de competitividad.

La competitividad se crea a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos representativos que configuran la dinámica de conducta organizativa. Existe la competitividad interna y la competitividad externa.

La competitividad interna se refiere a la capacidad de organización para lograr el máximo rendimiento de los recursos disponibles, como personal, capital, materiales, ideas, etc., y los procesos de transformación. La competitividad externa está orientada a la elaboración de los logros de la organización en el contexto del mercado, o el sector a que pertenece. Como el sistema de referencia o modelo es ajeno a la empresa, ésta debe considerar variables exógenas, como el grado de innovación, el dinamismo de la industria, la estabilidad económica, para estimar su competitividad a largo plazo.

Por otro lado plantear las estrategias por medio del Balanced Score Card requiere crear estrategias en base a cuatro perspectivas:

---

<sup>28</sup> CALDAS, Marco. CALDAS Jairo, (2003) Preparación y Evaluación de Proyectos, 4ta Edición, Quito

1. Financieras
2. Clientes
3. Procesos internos
4. Innovación

Norton y Kaplan plantearon inicialmente el BSC por medio de la configuración de un mapa conceptual, establecido entre relaciones de objetivos, más no de indicadores, donde las perspectivas se encuentran entrelazadas en forma equilibrada, siendo este un recurso esquemático para representar un conjunto de significados conceptuales incluidos en una estructura de proposiciones.

Principalmente tenemos que es necesario analizar y desarrollar las nociones de visión y estrategia, tener en cuenta la creación de valor para los accionistas, satisfacer las expectativas de los clientes, identificar los objetivos como indicadores estratégicos vinculados a los procesos internos, determinar los principales objetivos e indicadores que serán la base del desarrollo de la institución.

#### *2.4.1.1 Los objetivos e indicadores estratégicos:*

Se deben combinar con factores que tendrán influencia sobre los resultados, los denominados inductores de resultados. Además es importante que el personal de la institución se identifique y comprenda los objetivos estratégicos planteados, también se debe determinar cuales serían los factores críticos que podrían generar valor económico futuro.

En definitiva el BSC significa darle calidad a la institución en cuanto a la eficiencia y eficacia, dentro del concepto de cadena de valor, eliminando actividades que no contribuyen en dicha cadena, generando tanto valor para el cliente como para el inversionista.

#### **2.4.2 La Organización Educativa**

El alumno es el cliente del docente que recibe los servicios educativos para su desarrollo. La institución y los docentes son los proveedores. Cada uno en la organización, debe dedicarse al mejoramiento común, continuo, personal y colectivamente. Debe buscarse un ambiente de aprendizaje en colaboración y

asignarse recursos, tiempo, dinero y potenciales para su capacitación permanente. Los alumnos no deben concentrarse en las notas sino en el aprendizaje.

La organización es un sistema y el trabajo que las personas realizan como un proceso continuo. Cada sistema está conformado por procesos. Las mejoras en la calidad de estos procesos determinan la calidad en los productos resultantes. El mejoramiento continuo de los procesos de aprendizaje reemplaza a "enseñar y evaluar".

El éxito de la calidad es responsabilidad de la dirección. Esta debe preocuparse que la calidad total se internalice en la cultura de la organización y en crear constancia de propósitos para el mejoramiento del producto y del servicio. Alumnos y docentes alcanzan su máximo potencial a través del mejoramiento continuo de sus labores.

### **2.4.3 Factibilidad del proyecto**

Se requiere analizar la factibilidad de crear un Instituto Tecnológico Superior en el área de Calderón, al norte de la ciudad de Quito. Para iniciar las actividades de esta institución se deberá realizar toda la investigación requerida para tomar una decisión.

Para realizar la investigación se tomará en cuenta la infraestructura requerida, el medio ambiente, la organización, servicios de apoyo, recursos, etc.

## **2.5 EL ANÁLISIS F. O. D. A.**

“Es una herramienta de planeación estratégica que busca diagnosticar las fortalezas y debilidades internas, así como las oportunidades y amenazas externas.”<sup>29</sup> En este análisis el administrador debe identificar y evaluar las fortalezas y debilidades que posee la organización y contrastarlas con las oportunidades y amenazas del medio externo, con el fin de formular estrategias, aprovechando las fortalezas y oportunidades y corrigiendo las debilidades y minimizando las amenazas tomando como principal aspecto el servicio que ofrece la empresa. Mediante un análisis, en este sentido, nos permite detectar los siguientes elementos:

---

<sup>29</sup> CHIAVENATO, Idalberto (2004). Administración en los Nuevos Tiempos, Mc Graw Hill, Colombia, p. 337



## **2.5.1 Ambiente Interno**

### **a) Fortalezas**

- Infraestructura adecuada y funcional
- Plan organizacional
- Vías de acceso en adecuado estado
- Respeto y buenas relaciones personales
- Personal docente y administrativo contratado de acuerdo a políticas institucionales
- Espacio físico suficiente

### **b) Debilidades**

- Falta de recursos económicos
- Planificación y presupuesto
- Profesores con residencia distante

## **2.5.2 Ambiente Externo**

### **a) Oportunidades**

- Inexistencia de competencia en el sector
- Servicios públicos cercanos
- Medio geográfico urbano
- Pocos competidores sustitutos

### **b) Amenazas**

- Creación de posibles competidores en el futuro
- Migración poblacional
- Deserción estudiantil
- Cambios sociales, culturales y políticos
- Demora en autorización de funcionamiento

**Cuadro 2.1**

<b>MATRIZ FODA</b>			
<b>AMBIENTE INTERNO</b>		<b>AMBIENTE EXTERNO</b>	
Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
Infraestructura adecuada y funcional	Falta de recursos económicos	Inexistencia de competencia	Creación de competidores
Plan Organizacional	Planificación y presupuesto sin terminar	Servicios públicos cercanos	Migración poblacional
Vías de acceso en adecuado estado	Profesores con residencia distante	Medio geográfico urbano	Deserción estudiantil
Respeto y buenas relaciones personales	Imposibilidad de realizar publicidad	Pocos competidores sustitutos	Cambios sociales, culturales y políticos
Personal docente y administrativo			Demora autorización de funcionamiento
Espacio físico			

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

### **2.5.3 Análisis Estratégico de la Empresa**

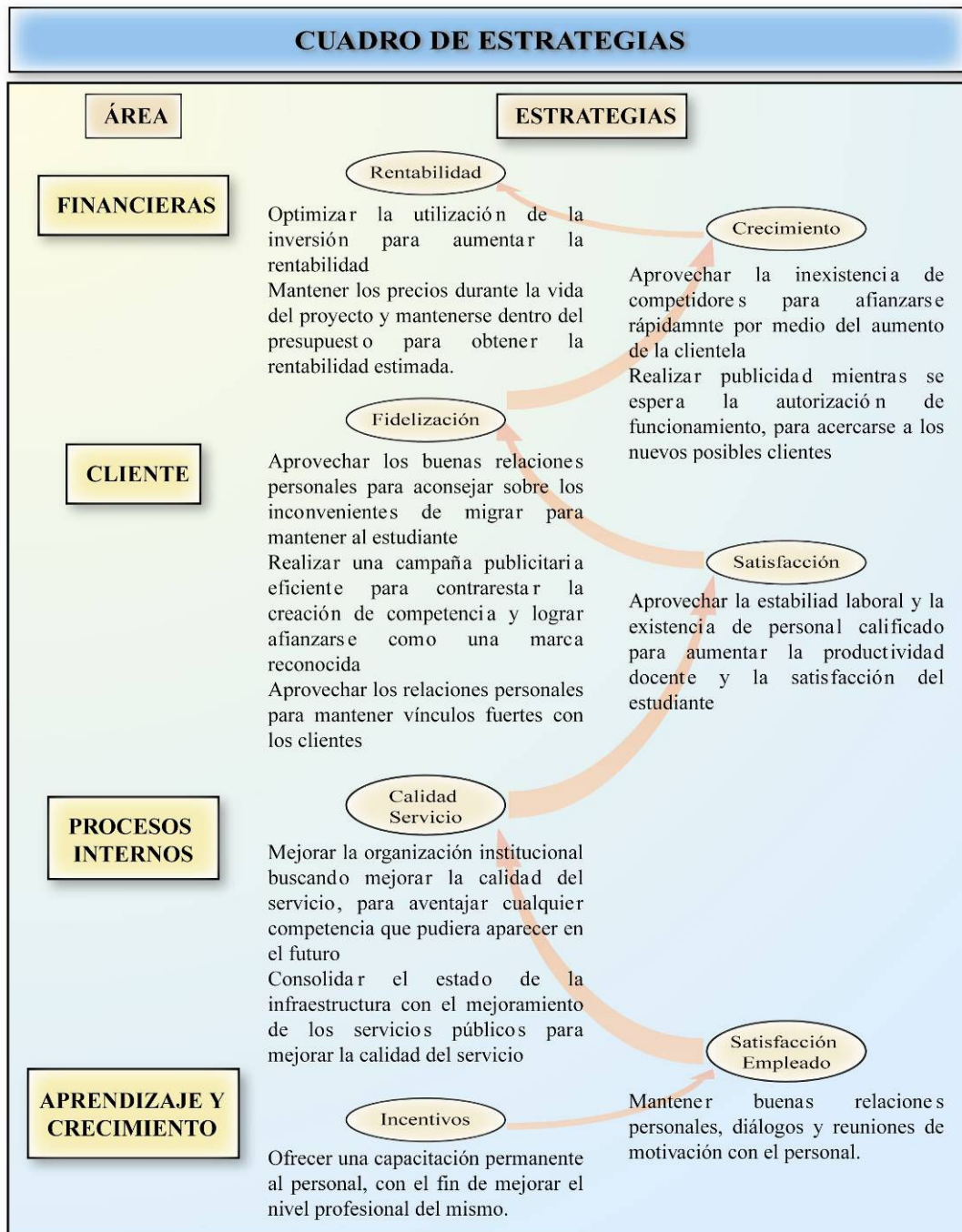
La matriz FODA / DOFA nos permite formular cuatro tipos de estrategias FO, DO, FA, DA. Por medio de una comparación de las fortalezas y debilidades con los factores externos que son las oportunidades y amenazas. Para ayudarse se debe plantear una serie de preguntas como: ¿Cómo podemos impulsar la fortaleza X para aprovechar la oportunidad A? ¿Como podemos eliminar la debilidad Z explotando la oportunidad C? o ¿Como puedo eliminar mi debilidad W para evitar la amenaza D?

**Cuadro 2.2**

<b>MATRIZ FODA / DOFA</b>		
	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	<p>Infraestructura Organización Respeto Personal calificado Estabilidad laboral Espacio adecuado</p>	<p>Falta de publicidad Falta de experiencia Planificación y presupuesto retardado Profesores con residencia distante</p>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<p>Consolidar el estado de la infraestructura con el mejoramiento de los servicios públicos para mejorar la calidad del servicio</p> <p>Mejorar la organización institucional buscando mejorar la calidad del servicio, para aventajar cualquier competencia que pudiera aparecer en el futuro</p> <p>Optimizar la utilización de la inversión par aumentar la rentabilidad</p>	<p>Aprovechar la inexistencia de competidores para afianzarse rapidamnte por medio del aumento de la clientela</p> <p>Mantener los precios durante todo el proyecto, manteniendose dentro del presupuesto para obtener la rentabilidad estimada.</p> <p>Ofrecer una capacitación permanete al personal, con el fin de mejorar el nivel profesional del mismo.</p>
<b>AMENAZAS</b>	<p>Aprovechar la estabilidad laboral y la existencia de personal calificado para aumentar la productividad docente y la satisfacción del estudiante</p> <p>Aprovechar los buenas relaciones personales para aconsejar sobre los inconvenientes de migrar para mantener al estudiante</p> <p>Aprovechar los relaciones personales para mantener vinvulos fuertes con los clientes</p> <p>Mantener buenas relaciones personales, dialogos y reuniones de motivación con el personal.</p>	<p>Realizar publicidad mientras se espera la autorización de funcionamiento , para acercarse a los nuevos posibles clientes</p> <p>Realizar una campaña publicitaria eficiente para contrarrestar la creación de competencia y lograr afianzarse como una marca reconocida</p>
<p>Inexistencia de competencia en el sector Servicios públicos Medio geográfico Pocos competidores sustitutos</p>		

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

**Cuadro 2.3**



**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

En la elaboración de un mapa estratégico se crea una cadena de relaciones Causa – Efecto, que se observa de abajo hacia arriba, se inicia ofreciendo incentivos al trabajador, por medio de una capacitación profesional, para generar satisfacción al empleado, de este modo, se esta incrementado la calidad del servicio y por ende la

satisfacción del cliente, ayudando a desarrollar una mayor fidelidad para nuestro servicio, lo que consecuentemente desemboca en un crecimiento, que genera mayor rentabilidad en la institución. A continuación se plantean algunos indicadores que nos permitirían medir y controlar el cumplimiento de las estrategias.

**Cuadro 2.4**

<b>CUADRO DE INDICADORES PROPUESTOS</b>		
<b>ÁREA</b>	<b>ESTRATEGIAS</b>	<b>INDICADORES</b>
<b>FINANCIERAS</b>	<p>Optimizar la utilización de la inversión para aumentar la rentabilidad</p> <p>Mantener los precios durante la vida del proyecto y mantenerse dentro del presupuesto para obtener la rentabilidad estimada.</p> <p>Aprovechar la inexistencia de competidores para afianzarse rápidamente por medio del aumento de la clientela</p> <p>Realizar publicidad mientras se espera la autorización de funcionamiento, para acercarse a los nuevos posibles clientes</p>	<p>% de ingresos por estudiantes</p> <p>% de ingresos por carreras</p> <p>Cálculo neto de pérdidas y ganancias</p> <p>Rentabilidad por estudiante</p> <p>Rentabilidad por nivel de estudios</p> <p>Eficiencia de la utilización de Activos fijos</p> <p>Nivel de reutilización de activos</p> <p>Nivel de cumplimiento del presupuesto</p>
<b>CLIENTE</b>	<p>Aprovechar las buenas relaciones personales para aconsejar sobre los inconvenientes de migrar para mantener al estudiante</p> <p>Realizar una campaña publicitaria eficiente para contrarrestar la creación de competencia y lograr afianzarse como una marca reconocida</p> <p>Aprovechar las relaciones personales para mantener vínculos fuertes con los clientes</p> <p>Aprovechar la estabilidad laboral y la existencia de personal calificado para aumentar la productividad docente y la satisfacción del estudiante</p>	<p>% de lealtad del estudiantes</p> <p># de recomendaciones de clientes a otros clientes potenciales</p> <p>% de estudiantes via acción publicidad</p> <p>Tiempo medio de retención de estudiantes</p> <p>% de quejas</p> <p>% de nuevos estudiantes</p>
<b>PROCESOS INTERNOS</b>	<p>Mejorar la organización institucional buscando mejorar la calidad del servicio, para aventajar cualquier competencia que pudiera aparecer en el futuro</p> <p>Consolidar el estado de la infraestructura con el mejoramiento de los servicios públicos para mejorar la calidad del servicio</p>	<p>% de procesos sometidos a control estadístico</p> <p>% de nuevos servicios que cumplen especificaciones funcionales</p> <p># de veces que se modifica un diseño de producto</p> <p>Análisis de tiempos de inactividad</p> <p>Tiempos de respuesta</p> <p>% de utilización de servicios públicos</p> <p># de incidentes en la utilización de servicios públicos</p>
<b>APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO</b>	<p>Mantener buenas relaciones personales, diálogos y reuniones de motivación con el personal.</p> <p>Ofrecer una capacitación permanente al personal, con el fin de mejorar el nivel profesional del mismo.</p>	<p>Niveles de dependencia</p> <p>Grado de satisfacción de los empleados</p> <p>Nivel de productividad</p> <p>Nivel de satisfacción con la capacitación otorgada</p> <p># de horas destinadas a capacitación y formación</p> <p>% de valoración del ambiente laboral</p> <p># de reconocimientos laborales por año</p> <p># de sugerencias positivas aportadas</p> <p>Nivel de cumplimiento de planificación académica</p>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

## **2.6 UBICACIÓN GEOGRÁFICA**

La ubicación geográfica del proyecto define claramente cual será el sitio designado para ubicar el Instituto Superior Tecnológico, por esta razón se ha realizado un análisis tomando en cuenta que la macro localización del proyecto estará en el sector de Calderón el cual se encuentra en la provincia de Pichincha, al norte del Distrito Metropolitano de Quito.

Análisis de los siguientes factores:

Se ha considerado tres sitios ubicados dentro del sector de Calderón, los cuales son:

- Centro Parroquial
- Barrio Landázuri
- Barrio Carapungo

### **a) Talento humano**

Se necesitará personal calificado tanto en el campo administrativo como docente, que tenga un costo relativamente bajo, que posea un conocimiento de las actividades relacionadas con la educación superior y que viva en la zona aledaña, en lo posible, para evitar dificultades en el transporte.

Se conoce que existen muchos profesionales con títulos superiores que desarrollan actividades profesionales docentes y que habitan en la parroquia de Calderón y en sus alrededores, aunque por otro lado, según el CONESUP, es necesario poseer el compromiso del personal docente que participará en la institución con anterioridad al trámite de la autorización. Por este motivo la ubicación del lugar de residencia del personal docente con relación a la ubicación del instituto no tiene relevancia para la decisión de la ubicación del proyecto.

### **b) Insumos, Material Didáctico**

La ubicación geográfica que se determine para el presente proyecto debería permitir adquirir insumos y materiales didácticos en la misma zona, sin que sufran una variación brusca de precios. Pero la mayoría del material requerido tanto como

insumo administrativo como el material didáctico deberá ser adquirido en la Ciudad de Quito, por cuanto en la parroquia de Calderón no existen almacenes especializados que posean una gran variedad de artículos, sin embargo algunos de estos insumos y materiales podrían ser adquiridos en las papelerías y almacenes que existen en el sector y que se encuentran en muchos y diversos lugares. Además cualquier producto que se requiera en cualquier instante se lo puede adquirir por teléfono, por el sistema de entrega a domicilio, lo que facilita la negociación.

#### **c) Instalaciones telefónicas y eléctricas**

Las instalaciones del instituto deberán contar con varias líneas telefónicas que permitan una comunicación fluida dentro y fuera de sus instalaciones, así como para mantener acceso a Internet.

En vista de que el proyecto requiere del funcionamiento de equipos electrónicos, de computación y además de que las instalaciones deben ser iluminadas, en el caso de que las clases sean nocturnas, el Instituto deberá encontrarse ubicado en un sitio que cuente con un servicio de calidad. Por otro lado, existe un buen servicio eléctrico y telefónico dentro de la parroquia similar al que existe en la ciudad de Quito, sin embargo es conocido que dentro del centro poblado de Calderón y Carapungo existe una menor cantidad de líneas telefónicas disponibles, lo que podría significar un problema en el futuro en caso de requerir un número mayor de líneas.

#### **d) Vías de acceso**

Se ha tomado en cuenta las distintas vías que poseen las tres alternativas seleccionadas para realizar una mejor valoración.

El Centro parroquial posee vías en buen estado, permitiendo el ingreso y desalojo rápido del personal docente y del alumnado, mantiene una buena iluminación, la calle Carapungo es una vía conectada directamente con la Panamericana en su parte sur, con servicio de transporte, congestionada de tráfico en horas del día y de la noche.

Las vías que posee barrio Landázuri son de buena calidad, la calle principal es la calle Carapungo conectada con la Panamericana Norte y mantiene poca circulación,

además posee un ingreso directo con el centro poblado de Calderón, posee servicio de transporte puesto que es la calle de ingreso a la Parroquia de Calderón.

El Barrio Carapungo tiene una avenida principal que se une a la vía Panamericana Norte por su parte sur, y se une con distintos barrios en sus alrededores. El ingreso principal al barrio esta congestionado de tráfico en la mayor parte del tiempo, aunque posee varias líneas de transporte que unen Carapungo con Quito. Mantiene un enlace directo con la población de Calderón por la vía a Mariana de Jesús y por la Panamericana Norte, pero no existe un servicio de transporte directo aislándolo de cierta forma del resto de barrios.

#### **e) El Medio**

El clima del sector es templado durante el día con pocas precipitaciones en la noche,

Altitud: Desde los 2600 metros sobre el nivel del mar con una temperatura promedio en la noche: 10-14° C.

Es necesario, además tener en cuenta las facilidades que el sector tendrá para una expansión o crecimiento, contaminación ambiental, ambiente laboral y social.

#### **f) El sector**

El sector de Calderón, se encuentra en indiscutible desarrollo, tanto en el campo habitacional como empresarial, puesto que existen un sinnúmero de empresas tanto industriales como comerciales de distintos niveles que se ubican en sus alrededores. Existen distintos centros médicos tanto privados como públicos, diversas farmacias, bancos y cooperativas, etc.

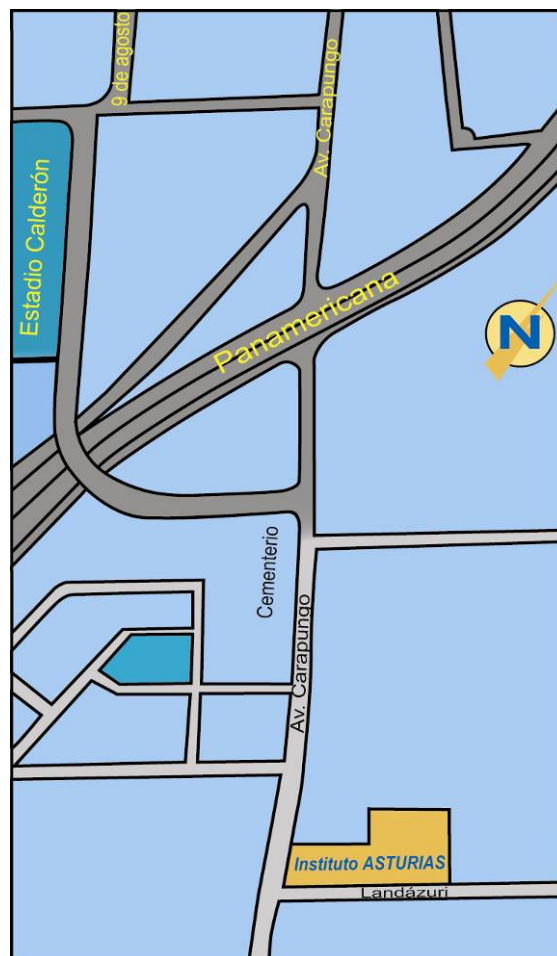
Todo el sector de la parroquia de Calderón posee relativamente las mismas características, sin embargo un hecho que podría ser tomado en cuenta para decidir la ubicación del instituto sería que en el Barrio Landázuri existe la posibilidad de adquirir un terreno a un costo menor donde podrían ser construidas unas adecuadas instalaciones de acuerdo a las necesidades del instituto.



### g) Conclusiones para la Ubicación Geográfica

Por lo antes expuesto se concluye que, teniendo en cuenta la facilidad de transporte interno y hacia la ciudad de Quito, la cercanía al centro poblado, los servicios públicos de buena calidad y en crecimiento, el medio ambiente residencial, la economía de transporte, facilidad de horarios, el valor del terreno donde podrían ser construidas instalaciones adecuadas, se ha concluido que el Instituto Superior Tecnológico Asturias funcionará en la parroquia Calderón en el Barrio Landázuri al norte del Distrito Metropolitano de Quito, su ubicación específica sería en la intersección de la calle Landázuri y la Av. Carapungo, para mayor exactitud se ha realizado un mapa de ubicación que señala en forma exacta donde estaría ubicado el instituto en el futuro.

#### 2.6.1 Mapa de Ubicación



Elaborado por: Pablo Molina, 2006

## 2.6.2 Descripción de la Infraestructura Física

El Instituto Superior Tecnológico Asturias contaría con un inmueble funcional tanto para sus labores pedagógicas como administrativas. Este inmueble se hallaría ubicado en la parroquia de Calderón, Cantón Quito, en la calle Carapungo 462 en intersección con la calle Landázuri, el cual funcionaría en horario nocturno. Las Características, tanto del inmueble como del resto de su infraestructura son:

**a) Terreno:** Con una área de aproximadamente 2.000 metros cuadrados; que estaría utilizado por el edificio de aulas y oficinas en 400 metros cuadrados y el resto de áreas recreacionales.

**b) Edificio:** Con una construcción para 12 aulas de clases, laboratorio de computación, rectorado, secretaría, archivo, biblioteca, videoteca y una cafetería así como un salón de uso múltiple en aproximadamente 1.200 metros cuadrados de superficie.

**c) Aulas:** Para iniciar las operaciones pedagógicas se contaría con cuatro aulas que se equiparían con treinta puestos cada una, teniendo capacidad para aumentar cinco más en caso de ser necesario, así como escritorios y pizarras de marcador.

**d) Laboratorio de informática:** El Laboratorio de informática contaría en el momento de iniciar las actividades con 12 computadores, con software relacionado con los programas de estudio, que se incrementarían según las necesidades pedagógicas del Instituto Superior

**e) Biblioteca:** Se contaría con una bibliografía básica de cultura general, con algunos textos especializados para las carreras propuestas. Este fondo bibliográfico sería incrementado en el futuro.

**f) Videoteca:** Contaría para el inicio de las labores académicas con reproductores de video de distintos formatos, un televisor de 32”, retroproyector, varios videos sobre temas relacionados con las carreras y las materias propuestas.

**g) Servicios higiénicos:** Amplios y ubicados en cada planta, con abastecimiento permanente de agua potable mediante bomba eléctrica.

**h) Cafetería:** Estaría equipada con refrigerador para bebidas, freidora de papas y carne, máquina cafetera, dispensador de bebidas, mesas y asientos para clientes y otros implementos para necesarios para el funcionamiento de la misma.

## **2.7 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA**

### **2.7.1 Bases Conceptuales**

“La estructura organizacional es la manera de dividir, organizar y coordinar las actividades de la organización”<sup>30</sup> esta estructura vendría a ser el esqueleto que sostiene la organización y la articula.

Existen varios niveles jerárquicos en la organización que va desde el nivel alto o institucional que sería donde desarrollan sus actividades los presidentes, directores, etc. Luego esta el nivel intermedio donde se encuentran los distintos gerentes de áreas, más abajo esta el nivel operacional que es el nivel de los supervisores, y por último esta el nivel ejecutivo que es el nivel de los funcionario y obreros.

### **2.7.2 Organigrama estructural**

Dentro de la organización existe la jerarquía administrativa, cuyo papel es de garantizar que las personas ejecuten las tareas y deberes asignados de manera eficiente y eficaz de acuerdo a la función dentro de la organización, También existe una cadena de jerarquía que es la línea de autoridad que indica quién se subordina a quién, es decir que cada empleado debe reportar o estar subordinado a un solo jefe y que estas líneas de autoridad deben estar claramente definidas en todos los niveles.

El número de empleados que deben reportar a un jefe o administrador en una organización determina si su estructura es jerarquizada o aplanada. Una estructura jerarquizada posee una amplitud estrecha y posee muchos niveles jerárquicos además tiene una conformación vertical, mientras que la estructura aplanada tiene una amplitud extensa y dispersa con pocos niveles jerárquicos y su conformación es horizontal. Presentado en el siguiente organigrama estructural teniendo en cuenta que

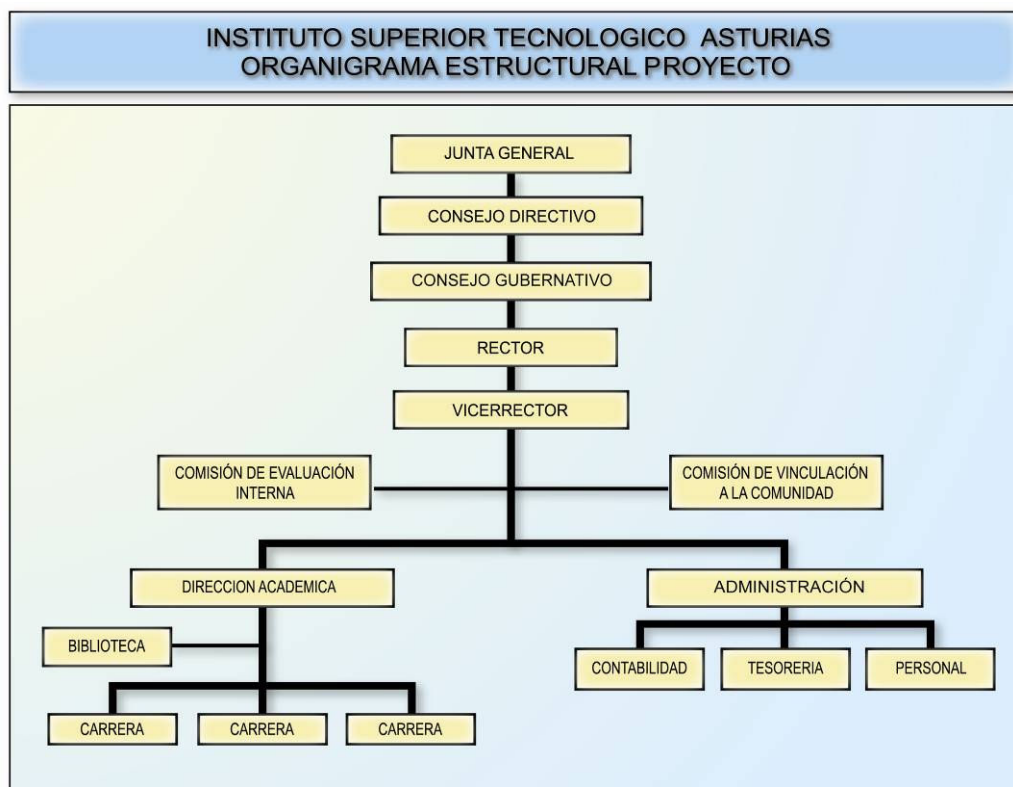
---

<sup>30</sup> CHIAVENATO, Idalberto (2004). Administración en los Nuevos Tiempos, Mc Graw Hill, Colombia, p 367

la estructura del instituto tiende a ser jerarquizada por la existencia de muchos niveles administrativos, lo que ocasiona que la amplitud de control sea más estrecha, ayudando a desarrollar un trabajo más creativo y con tareas más diversificadas, aunque con mayor orientación en los inicios, además ocasiona que la carga de supervisión sea menor para cada nivel, promoviendo un mayor contacto con los subordinados. Por otro lado existe una mayor oportunidad de ascenso puesto que existe un mayor número de niveles jerárquicos a ser cubiertos.

Para la realización del organigrama estructural del Instituto Superior Tecnológico, se ha tomado como base fundamental las regulaciones delimitaciones y consideraciones que hace la Ley de Educación Superior sobre las funciones, atribuciones y obligaciones de cada uno de los niveles de la institución y su orden jerárquico, los distintos cargos del organigrama fueron revisados en el capítulo anterior en el punto 1.5.4 concerniente al gobierno. Teniendo en cuenta todos estos antecedentes el organigrama estructural ha quedado planteado de la siguiente forma.

**Cuadro 2.5**



Elaborada por: Pablo Molina, 2006

### **2.7.3 Política de Personal**

La institución mantendrá siempre una preocupación especial por fomentar un clima óptimo en las relaciones con su personal, fundamentado en la filosofía Institucional de permanente respeto, desarrollo y atención a la persona

#### **a) Selección de Personal**

Se seleccionará la persona de acuerdo al cargo, de manera que sea posible tanto su propio desarrollo como el de la institución.

Se concordará en lo posible los elementos esenciales de los cargos con las características de las personas: es decir, con sus actitudes, inclinaciones, aficiones, preparación académica y destreza o posibilidad de adquirirla

Se deben tratar de encontrar los candidatos para los cargos y vacantes preferentemente de entre los colaboradores de la institución. La antigüedad debe ser considerada cuando quien la tiene, también reúne las condiciones de otros candidatos con menos tiempo de vinculación a la Institución

En la selección de personal debe evitarse toda aceleración del proceso selectivo, ya que la urgencia para proveer un cargo vacante puede incidir desfavorable en la calidad de la selección y es preferible no cubrir un cargo vacante a cubrirlo deficientemente.

#### **b) Desarrollo de Personal**

Es responsabilidad de los colaboradores velar por la capacitación, con el fin de aumentar su propia contribución a la productividad y competitividad de la Institución y para su propio desarrollo. Los jefes facilitarán y orientarán este proceso.

Se debe mantener o en lo posible mejorar las condiciones de la Institución para que haya conocimiento, aceptación y convicción, tanto en los jefes como en los subordinados, el porque y para que del desarrollo.

Existirá un buen conocimiento de los jefes, en relación con las personas y los cargos, para generar así convicciones y actitudes que produzcan eficacias en el trabajo.

Como consecuencia se mejorarán las condiciones de desarrollo y rendimiento individual, mediante las ayudas y experiencias que permitan a cada uno adecuarse con el cargo y la situación que impulse más su propio desarrollo.

### **c) Trato de personal**

La institución deberá favorecer dentro de ella la creación de un ambiente que contribuya a aumentar la seguridad y la estima entre el personal, además de mantener buenas relaciones los directivos con sus colaboradores administrativos y docentes.

Los principios y normas que orientan las políticas de personal no pueden producir el ambiente deseado por la empresa sin la colaboración de las personas. Es por ello que las personas que tiene a cargo colaboradores, acepten con convicción los principios y normas, solo así se producirá el estilo necesario para establecer el ambiente que la Institución desea

Deben rechazarse todas aquellas actitudes de supervisión que puedan ser amenazantes o producir inseguridad o desestima de las personas; así como aquellas que impidan la adquisición de conocimientos y el acceso a mayores responsabilidades. Sin embargo, no puede ni debe confundirse lo anterior con estilos débiles de supervisión, con blanduras o sentimentalismos, pues estos no propician buenos desempeños, ni adecuado desarrollo de las personas en la Institución

Debe ser preocupación constante de los Directores, producir oportuna y justificadamente acciones que aumenten el buen concepto que de si mismos puedan tener sus colaboradores.

### **d) Política de Puerta abierta**

Cuando se manifiesten problemas, inquietudes o sugerencias, los colaboradores deberán dirigirse a la persona que pueda solucionarlo, sin necesidad de intermediarios.

Consecuentemente las personas a quien se acude deberán utilizar las vías más convenientes y adecuadas, para generar nuevas propuestas acorde con los objetivos establecidos por la institución, para darle curso a la solución del problema planteado.

## **e) Comunicaciones**

Los Directivos deben comunicarse frecuentemente en forma directa y franca con sus subalternos, con el fin de que éstos conozcan los planes generales de la Institución, los programas de su área y las razones de las decisiones que los afectan; y también para que el jefe permanezca debidamente enterado de las inquietudes, aspiraciones o sugerencias del personal a su cargo.

Las comunicaciones en la Institución deben ser abiertas, francas y sobre todo precisas y concretas.

### **2.7.4 Trabajo en equipo**

Aprender a trabajar de forma efectiva como equipo requiere su tiempo, dado que se han de adquirir habilidades y capacidades especiales necesarias para el desempeño armónico de su labor.

Los componentes del equipo deben ser capaces de: gestionar su tiempo para llevar a cabo su trabajo diario además de participar en las actividades del equipo; alternar fácilmente entre varios procesos de pensamiento para tomar decisiones y resolver problemas, y comprender el proceso de toma de decisiones comunicándose eficazmente para negociar las diferencias individuales.

Uno de los objetivos del trabajo en equipo es lograr mejorar la calidad de servicio continuamente, que es un proceso estructurado para reducir los defectos en productos, servicios o procesos, utilizándose también para mejorar los resultados que no se consideran deficientes pero que, sin embargo, ofrecen una oportunidad de mejora.

Un proyecto de mejora de la calidad consiste en un problema (u oportunidad de mejora) que se define y para cuya resolución se establece un programa. Como todo programa, debe contar con unos recursos (materiales, humanos y de formación) y unos plazos de trabajo.

Además tenemos que las características del servicio determinan el nivel de satisfacción del cliente. Estas características no incluyen solamente las características

de los servicios principales que se ofrecen, sino también las características de los servicios que les rodean.

La satisfacción de las necesidades y expectativas del cliente constituye el elemento más importante de la gestión de la calidad y la base del éxito de una empresa. Por este motivo es imprescindible tener perfectamente definido para cada empresa el concepto de satisfacción de sus clientes desarrollando sistemas de medición de satisfacción del cliente y creando modelos de respuesta inmediata ante la posible insatisfacción. Por este motivo la estructura de la organización debe ser congruente con los procesos asumidos dentro de la planificación que se lleva a cabo.



## CAPITULO III

### PLAN DE MARKETING

#### 3.1 ESTRATEGIAS DE MARKETING

##### 3.1.1 Marketing

Tal como afirmara Vázquez y Trespalacios en el año 1994 cuando se refirió al marketing. “El objetivo es tratar de conocer las necesidades genéricas del consumidor o carencias básicas propias de la naturaleza y condición humana, analizar los deseos o formas en que cada individuo desea satisfacer una necesidad determinada, estimular la conversión de los deseos en demanda buscando fórmulas creativas para potenciar la voluntad de compra y evitar las restricciones del poder adquisitivo”.

El marketing básicamente realiza dos funciones básicas: ajusta los flujos de producción y consumo y organiza las relaciones de intercambio en la sociedad. El encuentro eficiente entre la oferta y la demanda exige la organización del material del intercambio, del transporte de bienes desde el lugar de producción hasta el lugar de consumo y la organización de la comunicación, es decir, la transportación de información que deben preceder, acompañar y seguir al intercambio, con el fin de asegurar un encuentro eficiente entre la oferta y la demanda.

Por otro lado en los últimos años se ha desarrollado el concepto de Marketing Estratégico, que completa y precede al Marketing Operacional.

El concepto clásico de marketing es insuficiente y debe ser cambiado con el fin de que toda la organización se encuentre orientada al mercado y no solo un departamento. En las organizaciones, desde esta perspectiva, podemos distinguir dos grupos de funciones:

- Marketing estratégico.
- Marketing operacional.

### 3.1.2 El Marketing Estratégico

Para ser competitivo se requiere el análisis de las oportunidades y las amenazas del mercado, así como el posicionamiento competitivo de la organización en los diferentes mercados y segmentos. El marketing estratégico parte del análisis de las necesidades de los individuos y de las organizaciones. Define Lambin (1990, pág.8) la función del marketing estratégico como: “Seguir la evolución del mercado de referencia e identificar los diferentes productos-mercados y segmentos actuales o potenciales, sobre la base de un análisis de la diversidad de las necesidades a encontrar”.

Dentro de la empresa, el atractivo de un servicio depende de su capacidad para atraer mejor que sus competidores la demanda de los clientes. Esta competitividad existirá en la medida que la empresa posea una ventaja competitiva por la presencia de una diferenciación valorada por los consumidores o por ventaja en costes. En el mismo sentido define el marketing estratégico Luque (1997, pág. 10), como: “Cables, orientados hacia grupos de consumidores determinados, teniendo en cuenta la competencia y procurando alcanzar una ventaja competitiva defendible a largo plazo.”

La función de marketing estratégico orienta a la empresa hacia oportunidades económicas atractivas en función de sus capacidades, recursos y el entorno competitivo y como un potencial de crecimiento y rentabilidad. La gestión del marketing estratégico se sitúa en el medio y largo plazo, definiendo los objetivos, elaborando una estrategia de desarrollo y manteniendo una estructura equilibrada de la cartera de productos.

El marketing estratégico interviene activamente en la orientación y formulación de la estrategia de la empresa. Facilita información sobre la evolución de la demanda, la segmentación del mercado, las posiciones competitivas y la existencia de oportunidades y amenazas. Igualmente, analiza las capacidades y recursos para adaptar la empresa al entorno y situarla en una posición de ventaja competitiva sostenible.

Las distintas funciones del marketing estratégico son:

### **a) Delimitar el mercado relevante.**

La formulación de una estrategia parte de la definición que se tiene de la propia empresa, se debe conocer con certeza el servicio que presta y el mercado al que sirve. La puesta en marcha de una estrategia supone desde el principio la definición de la misión de la empresa que describe su papel y su función en una orientación al mercado. El ámbito de actividad debe ser definido en relación a una necesidad genérica, en términos de solución aportada al consumidor y no en términos técnicos, para evitar el riesgo de centrarse en el producto.

### **b) La Segmentación del mercado.**

La evolución de los mercados y el incremento de la competencia por el núcleo del mercado requiere de las empresas un detallado análisis de los diferentes grupos poblacionales, sus características distintivas y sus deseos específicos. Los consumidores, al incrementar su economía, buscan ofertas diferenciadas y de acuerdo a sus requerimientos concretos.

La segmentación trata de agrupar a los consumidores en conjuntos lo más homogéneos posibles en cuanto a su respuesta a una oferta comercial, y diferenciados con relación a otros grupos de consumidores. La segmentación de mercados utiliza múltiples criterios geográficos, demográficas, psicológicas, socioeconómicas y mercadológicas.

### **c) Análisis de la competencia.**

En el ambiente competitivo actual adquiere gran relevancia la información sobre los competidores y el análisis de las distintas fuerzas competitivas. El análisis de la competencia supone la identificación de los competidores actuales y potenciales, sus características, estructura y evolución. Además se debe estudiar los objetivos de los competidores y determinar los puntos fuertes y débiles de estos. Pero para poder explotar mejor una ventaja competitiva en su mercado de referencia la organización depende no solamente de la competencia directa, sino también de los competidores potenciales, los productos sustitutivos, los clientes y los proveedores que la institución posea.

**d) Necesidades de proporcionar ventajas a terceros.**

La entrada en ciertos mercados se encuentra restringida por distintos grupos de presión. Kotler denomina megamarketing a la aplicación estratégicamente coordinada de capacidades económicas, psicológicas, políticas y de relaciones públicas con el fin de ganarse la cooperación de ciertos grupos para operar en un mercado concreto.

**e) Alianzas estratégicas.**

La intensificación de la competencia fuerza a las empresas al establecimiento de redes de empresas, alianzas estratégicas y distintos mecanismos de cooperación. Las alianzas entre empresas son una de las opciones estratégicas existentes para alcanzar los objetivos organizativos, tanto en el ámbito de la entrada en nuevos mercados o negocios, como en la mejora de la competitividad.

**f) Análisis del entorno genérico.**

Los cambios de las variables del entorno condicionan las actividades de la institución que precisan obtener información del entorno con el objetivo de conocer las interrelaciones de las variables, su influencia sobre el mercado de la organización, para aprovechar las oportunidades o tendencias positivas y evitar las posibles amenazas.

**g) Análisis interno.**

El análisis de los puntos fuertes y débiles de las distintas áreas de la institución en relación a otras instituciones. Los puntos fuertes permiten mantener la ventaja competitiva. Los débiles suponen una amenaza para la estrategia empresarial.

El análisis de las condiciones internas comienza con los objetivos generales de la empresa y la cultura organizacional, esto es, el conjunto de valores, creencias y actitudes compartidos por las personas que integran la organización. La definición de una estrategia y su puesta en práctica precisa un profundo conocimiento de los recursos y capacidades de la propia empresa y sus ventajas distintivas así como las

áreas y factores que requieren una importante mejora para mantener la ventaja competitiva.

#### **h) Formulación de estrategias orientadas al mercado.**

La información y los conocimientos facilitados por los análisis anteriores conducen a clasificar los diferentes servicios en función de los atractivos del mercado y de la posición competitiva de la empresa. Partiendo de los objetivos será necesario analizar las diferentes estrategias de marketing específicas para cada unidad de actividad estratégica. Para lo cual se realiza un análisis de los servicios que facilite a la empresa asignar los recursos entre los diferentes servicios en los que pretende actuar.

El procedimiento estudia la posición estratégica de cada actividad en función del atractivo intrínseco de los segmentos del mercado de referencia donde se ejercen las actividades y la fuerza competitiva de la empresa.

#### **3.1.3 El Marketing operativo**

Le compete el diseño y ejecución del plan de marketing, para de acuerdo con la estrategia formulada, diseñar, poner en práctica y controlar la oferta que se realiza al mercado. La planificación estratégica requiere su puesta en práctica mediante acciones activas de la gestión de marketing.

La gestión operativa del marketing se plantea en un horizonte temporal del medio y corto plazo y supone una actividad eminentemente táctica. Tal como manifiesta Luque (1997, pág. 10): “El marketing operativo se refiere a las actividades de organización de estrategias de venta y de comunicación para dar a conocer a los posibles compradores las particulares características de los productos ofrecidos. Se trata de una gestión voluntarista de conquista de mercados a corto y medio plazo, más parecida a la clásica gestión comercial sobre la base de las cuatro”. El marketing operativo gestiona las decisiones y puesta en práctica del programa de marketing-mix y se concreta en decisiones relativas al producto, precio, distribución y comunicación.

### **3.1.3.1 Elaboración de las políticas comerciales.**

Partiendo de los objetivos estratégicos formulados se establecen los objetivos comerciales específicos que sirven de guía al marketing operativo. Los diferentes objetivos empresariales se encuentran íntimamente relacionados y jerárquicamente ordenados.

El establecimiento de los objetivos comerciales que se pretenden alcanzar con las operaciones comerciales de la empresa debe estar claramente definido. Por otra parte, lo que verdaderamente interesa al consumidor no es el producto en sí, sino el beneficio que le reporta y los problemas que le resuelve.

El producto desde el punto de vista del marketing para nuestro caso es la educación, que más bien resultaría ser un servicio. El consumidor instintivamente incorpora atributos al producto que suelen visualizar en forma física aunque también son psicológicos y sociológicos. Los consumidores suelen atribuir personalidades a los productos.

Las principales decisiones en el proceso de diseño y selección del canal de distribución se relacionan con la longitud del canal, el número de intermediarios a utilizar, el tipo específico de intermediario y las responsabilidades de cada integrante del canal. El refuerzo de la oferta se centra en dar a conocer, informar y convencer al mercado de las características de la oferta.

Para vender, no es suficiente ofrecer un producto a un precio atractivo a través de un canal de distribución bien estructurado, además, es preciso dar a conocer la oferta, poner de manifiesto sus cualidades distintivas frente al grupo de compradores al que se dirige y estimular la demanda a través de acciones promocionales adecuadas.

Las principales actividades incluidas en esta política de promoción son la publicidad, la promoción de ventas, las relaciones públicas y la venta personal. La publicidad es una comunicación pagada por la empresa que se presenta como información emanada de un anunciador y concebida para apoyar directa o indirectamente las actividades de la empresa.

La publicidad informa y persuade al mercado potencial sobre las bondades del producto, la marca o la empresa mediante la inserción de mensajes comerciales controlados por la propia empresa, en medios de comunicación a los que se remunera.

### **3.1.4 Antecedentes del Proyecto**

El Instituto Superior Tecnológico, para iniciar sus labores docentes debe obtener la debida autorización del CONESUP. Siendo una empresa encaminada a brindar el servicio de educación tecnológica a la población ubicada al norte de la ciudad de Quito y más específicamente al sector comprendido en la parroquia de Calderón y sus barrios además de la población de Carapungo y demás barrios urbanos cercanos.

Los usuarios de este servicio serán los jóvenes y adultos bachilleres mayores de 18 años, que residan dentro del sector establecido, que pertenezcan económicamente a un extracto social medio y que estén dispuestos a pagar el valor del servicio.

## **3.2 ESTRATEGIAS DE MARKETING**

Las estrategias de marketing, para la creación de un Instituto Superior Tecnológico Asturias en el sector de Calderón, son importantes para conocer cuales serán los riesgos y oportunidades que tendrá el proyecto y en base del conocimiento de estos factores procurar el mejor rendimiento económico del mismo.

Las relaciones de cooperación en la búsqueda de mejores resultados para la empresa, serán la sinergia que ofrecerá una planificación ordenada y orientada por sus planes estratégicos integrales, en donde el plan estratégico de mercadeo, el plan estratégico de ventas y el plan estratégico de servicios cumplan disciplinadamente sus objetivos y todos estén de acuerdo con las estrategias de la empresa.

En este plan estratégico de mercadeo debemos orientar las decisiones en base de tres interrogantes:

1. ¿En dónde estamos?
2. ¿A dónde queremos ir?
3. ¿Cómo vamos a hacer?

Para contestar la primera pregunta se planificara un diagnostico de la situación actual de marketing y se elaborará un plan de marketing de proyección de la empresa. En cuanto a la segunda pregunta, debemos estudiar el campo escogido como destino del mercado mediante un análisis del consumidor, del cliente, de la competencia, tamaño del mercado y la segmentación.

Para la tercera pregunta se deberá emplear diferentes herramientas estratégicas que permitan cumplir con el propósito de llegar a las metas propuestas.

### **3.3 ANÁLISIS DE MERCADO**

#### **3.3.1 Demanda**

Con la intención de poder conocer la demanda de servicios educativos superiores, que justifiquen la presencia de un Instituto Tecnológico Superior en el sector de Calderón utilizaremos las estadísticas existentes en distintos organismos.

Por medio de análisis estadístico se establecerá la cantidad de bachilleres que se estima podrían ingresar a estudiar educación superior en el nivel tecnológico en un Instituto Tecnológico Particular ubicado en la población de Calderón, para lo cual es importante tener en cuenta que la zona de Calderón es el sector que más crecimiento poblacional ha mantenido en los últimos 10 años, sin embargo por las últimas estadísticas oficiales se conoce que en el año 2001 contaba con una población de 84.818 habitantes<sup>31</sup>, representando una población mayor inclusive de algunas provincias del Ecuador.

##### **3.3.1.1 Datos Estadísticos**

De acuerdo con el último censo de población realizado el año 2001, el Ecuador poseía 12.156.608 habitantes y ese mismo año la población de Pichincha poseía 2.388.817 habitantes, distribuidos entre su población rural y población urbana de la siguiente manera:

---

<sup>31</sup> Instituto Nacional de Estadísticas Y Censos (2001) [<http://www.inec.gov.ec/> Censo de Población y Vivienda del año 2001



**Cuadro 3.1**

<b>HABITANTES DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA / 2001</b>		
	<b>HABITANTES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
POBLACIÓN URBANA	1.714.315	71.76%
POBLACIÓN RURAL	674.502	28.24%
<b>TOTAL</b>	<b>2.388.817</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente:** República del Ecuador, INEC, Censo de Población y Vivienda del año 2001

Se debe tener en cuenta que en el año 2001 la población de Calderón es de 84.818 habitantes de los cuales 41.500 son hombres y 43.318 mujeres, a Calderón le corresponde el 14.15% de la población rural de Pichincha y el 3,55% de la población total de la provincia.

En el siguiente cuadro tomaremos la población de Pichincha, para calcular su porcentaje y luego mediante este porcentaje deducir de la población total de Calderón la población por niveles de instrucción de la parroquia de Calderón.

### 3.3.1.2 Estimación de habitantes de nivel secundario en Calderón año 2001

**Cuadro 3.2**

<b>POBLACIÓN DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA/ CALDERÓN</b>			
<b>POBLACIÓN POR NIVELES DE INSTRUCCIÓN / AÑO 2001</b>			
	<b>PICHINCHA</b>		<b>CALDERÓN</b>
<b>NIVELES</b>	<b>ABSOLUTO</b>	<b>PORCENTUAL</b>	<b>ABSOLUTO</b>
<b>MENORES DE 5 AÑOS</b>	252,563.00	10.57%	8,967.57
<b>NINGUNA</b>	91,433.00	3.83%	3,246.45
<b>CENTRO ALFABETIZA</b>	7,024.00	0.29%	249.40
<b>PRIMARIA</b>	910,300.00	38.11%	32,321.36
<b>SECUNDARIA</b>	636,089.00	26.63%	22,585.15
<b>SUPERIOR</b>	341,479.00	14.29%	12,124.65
<b>NO RESPONDE</b>	149,929.00	6.28%	5,323.42
<b>TOTAL</b>	<b>2,388,817.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>84,818.00</b>

**Fuente: República del Ecuador, INEC, Censo de Población y Vivienda del año 2001**

En el cuadro 3.2 se conoce que en el año 2001 la provincia de Pichincha tenía una población de 2,388,817 habitantes de los cuales 636,089 tenían instrucción secundaria lo que equivale el 26.63% de la población total de Pichincha en el año 2001, tomamos este porcentaje para deducir de la población total de Calderón en el año 2001 que la cantidad de personas que se estima que poseerían instrucción secundaria en Calderón en el año 2001 sería de 22,585 habitantes; es decir, bachilleres del sector de Calderón que podrían acceder a un tipo de educación superior en el año 2001, si:

2.388,817 son los habitantes de la provincia de Pichincha año 2001

636,089 habitantes de la provincia de Pichincha con instrucción secundaria al año 2001.

$$2.388,817 = 100\%$$

$$636,089 = X$$

X = porcentaje de habitantes que poseen instrucción secundaria en el año 2001 en la provincia de Pichincha

Entonces:

El porcentaje de habitantes con instrucción secundaria es de 26,63% calculados mediante una regla de tres simple, de la siguiente forma:

$$X = \frac{636,089 * 100}{2.388,817} = 26.63\%$$

Con este porcentaje de 26.63% deduciremos la cantidad de habitantes de Calderón que se estima que poseerían instrucción secundaria.

84.818 \* 26.63% = **22,585** habitantes de la población de Calderón se estima que poseerían instrucción secundaria en el año 2001, lo que significa que esta población estaría en posibilidades de ingresar a estudiar instrucción superior.

### 3.3.1.3 Proyección de la Demanda

Con el fin de poder realizar una proyección de la demanda de mercado del instituto tecnológico que determine la cantidad de alumnos que estarían en condiciones de ingresar al instituto en los próximos cinco años, se ha realizado el cuadro 3.3.

**Cuadro 3.3**

<b>POBLACIÓN HISTÓRICA DE ECUADOR/PICHINCHA</b>		
<b>AÑO 2001</b>		
<b>AÑO</b>	<b>ECUADOR</b>	<b>PICHINCHA</b>
<b>1950</b>	3,202,757	386,520
<b>1962</b>	4,564,080	587,835
<b>1974</b>	6,521,710	988,306
<b>1982</b>	8,138,974	1,382,125
<b>1990</b>	9,697,979	1,756,228
<b>2001</b>	12,156,608	2,388,817

**Fuente:** República del Ecuador, Instituto Nacional de Estadísticas Y Censos, Censo de Población y Vivienda del año 2001

Con los datos del cuadro 3.3 y usando la técnica de proyección mediante la fórmula del monto, obtenemos un coeficiente que nos servirá para proyectar la demanda futura de alumnos. Para facilitar la observación de este cálculo se elabora una tabla Cuadro 3.4 en donde en la primera columna se ubica los años de los datos obtenidos, a continuación se coloca la población de Pichincha de acuerdo con los años respectivos, y por medio de la fórmula  $i=(Cn/Co)-1$ , (obtenida como despeje de “i” de la fórmula  $Cn=Co(1+i)^n$ , teniendo en cuenta que  $n = 1$ , es decir un año) se ubica en la tercera columna (i) la cantidad resultante de la operación, luego se realiza la

sumatoria ( $\Sigma$ ) de “i”, para luego sacar un promedio de esta sumatoria ( $i_{(\text{promedio})}$ ) dividiendo la sumatoria obtenida para el número de datos menos uno ( $n-1$ ).

**Cuadro 3.4**

<b>MÉTODO FÓRMULA DEL MONTO</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>POBLACIÓN HISTÓRICA DE PICHINCHA</b>	<b>i</b>
<b>1950</b>	386520	
<b>1962</b>	587835	0.520840
<b>1974</b>	988306	0.681264
<b>1982</b>	1382125	0.398479
<b>1990</b>	1756228	0.270672
<b>2001</b>	2388817	0.360198
<b>n= 6</b>	<b><math>\Sigma =</math></b>	<b>2.231453</b>
	<b><math>i_{(\text{promedio})} =</math></b>	<b>0.446291</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

**Formulas:**  $C_n = C_0(1+i)^n$        $i = (C_n/C_0) - 1$       *Formulas para  $n = 1$*

Desarrollo de la fórmula  $i = (C_n/C_0) - 1$  en los datos de años y población rural histórica de Pichincha del cuadro 3.4

$$i = (C_n/C_0) - 1$$

$$i_{1962} = (587835/386520) - 1 = \mathbf{0.520840}$$

$$i_{1974} = (988306/587835) - 1 = \mathbf{0.681264}$$

$$i_{1982} = (1382125/988306) - 1 = \mathbf{0.398479}$$

$$i_{1990} = (1756228/1382125) - 1 = \mathbf{0.270672}$$

$$i_{2001} = (2388817/1756228) - 1 = \mathbf{0.360198}$$

$$\Sigma = 2.231453$$

$$i_{(\text{promedio})} = \Sigma/n-1 = 2.231453/5 = i_{(\text{promedio})} = 0.446291$$

Para poder realizar la proyección de los datos es importante elaborar una tabla Cuadro 3.5, que consta de cuatro columnas, en la primera se indica el orden de los datos es decir **n** la segunda consta, al igual que en la anterior los años, pero en este caso los proyectados, en la cuarta columna se ubica un coeficiente anual y que debe ser multiplicado para el número de posición en la tabla **n**, por cuanto los datos que se usaron para obtener “i” están conseguidos con una separación de años significativa, que crea una distorsión en el resultado. En la tercera columna se ubica el resultado de la fórmula  $C_n = C_o(1+i)^{n_{(\text{anual})}}$ , teniendo en cuenta que  $n_{(\text{anual})}$  es igual **X** que es igual a  $(n*1/10.2)$

Porque  $C_n = C_o(1+i)^n$

**En donde**

**C<sub>o</sub>** es igual a la población de Calderón que se estima con nivel de instrucción secundario en el año 2001.

**i** es igual al  $i_{(\text{promedio})}$  obtenido en el cuadro 3.4 que equivale a 0.446291, y.

**n** es igual a un  $n_{(\text{anual})}$  que se obtiene de multiplicar un coeficiente anual para **n**

Para obtener el coeficiente anual primero es necesario encontrar el número de años promedio se obtiene de dividir la cantidad de años en que se generaron los datos (variación de tiempo,  $\Delta t$ ) para el número de datos obtenidos menos uno.

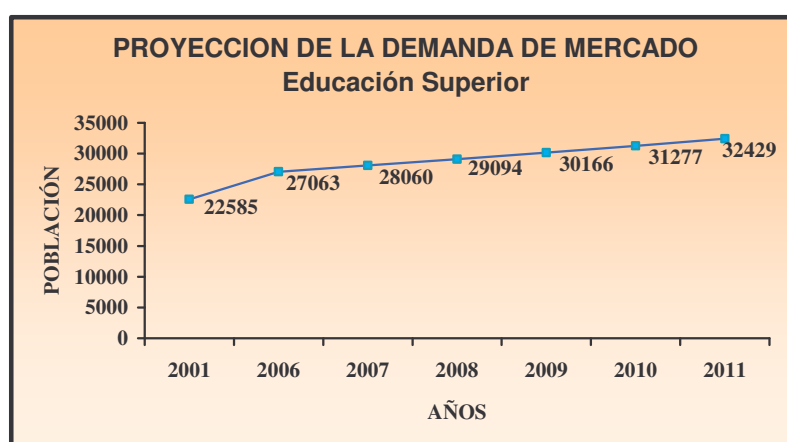
$$\text{Años promedio} = \frac{\text{año final} - \text{año inicial}}{n-1} = \frac{2001-1950}{6-1} = \frac{51}{5} = 10.2$$

$$\text{Coeficiente}_{(\text{anual})} = \frac{1}{10.2}$$

**Coeficiente**  $_{(\text{anual})} = 0.098039216$ ; este dato debe ser multiplicado por **n** para obtener el  $n_{(\text{anual})}$  que se requiere para calcular **C<sub>n</sub>** dentro de la fórmula  $C_n = C_o(1+i)^n$ .

**Cuadro 3.5**

<b>PROYECCIONES DE LA DEMANDA DE MERCADO</b>			
<b>n</b>	<b>AÑOS</b>	<b>POBLACIÓN PROYECTADA</b>	<b>X1 (n*1/10.2)</b>
5	2006	27,063	0.4902
6	2007	28,060	0.5882
7	2008	29,094	0.6863
8	2009	30,166	0.7843
9	2010	31,277	0.8824
10	2011	32,429	0.9804



Elaborado por: Pablo Molina, 2006

$$Cn_{2006}=22,585 (1+0.446291)^{0.4902} = 27,063$$

$$Cn_{2007}=22,585 (1+0.446291)^{0.5882} = 28,060$$

$$Cn_{2008}=22,585 (1+0.446291)^{0.6863} = 29,094$$

$$Cn_{2009}=22,585 (1+0.446291)^{0.7843} = 30,166$$

$$Cn_{2010}=22,585 (1+0.446291)^{0.8824} = 31,277$$

$$Cn_{2011}=22,585 (1+0.446291)^{0.9804} = 32,429$$

Como podemos observar en el cuadro 3.5, se estima que existe una cantidad de población de Calderón que estaría en condiciones de ingresar a estudiar en un nivel

superior por cuanto ha terminado su bachillerato. Esta proyección estima que para los siguientes cinco años existiría un incremento de bachilleres, lo que significa que el mercado crecerá de manera constante. En el año 2006 esta estima en 27.063 graduados de bachillerato, el año 2007 en 28.060 bachilleres, en el año 2008 esta estimada en 29.094 bachilleres, en el año 2009 la población se encuentra estimada en 30.166 bachilleres, en el 2010 en 31.277, y en el año 2011 en 32.429 personas graduadas de bachilleres.

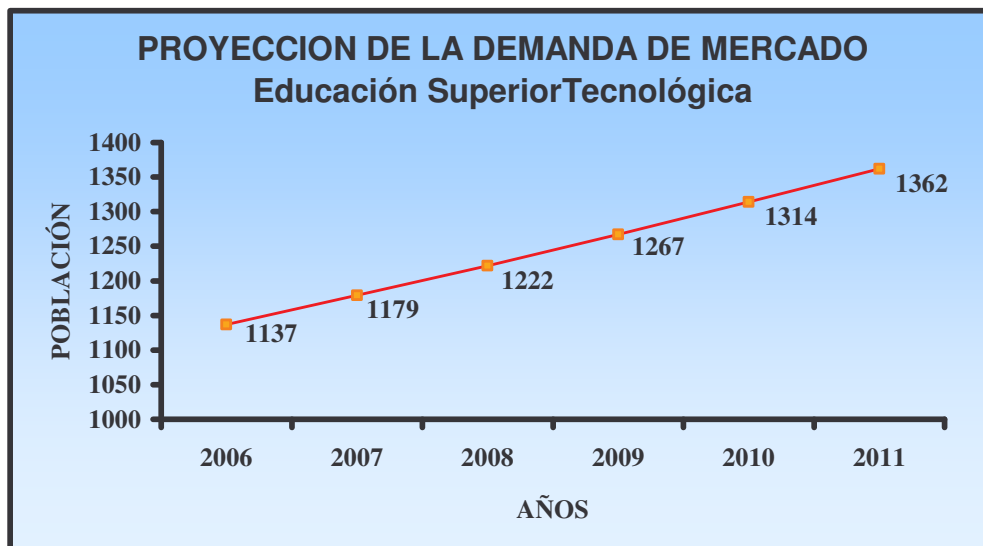
Pero, por otro lado La Secretaria Técnica Administrativa del CONESUP en su Informe sobre el Estado de la Educación Superior 2001 – 2002, expresa que de los alumnos que se matriculan en la Educación Superior el 4,20% ingresan a estudiar en nivel tecnológico.<sup>32</sup> Por este motivo se ha elaborado el cuadro 3.6 donde a la población proyectada, en el cuadro 3.5, para los cinco años futuros, se le ha aplicado el 4,20% con el fin de obtener una estimación del mercado al que podrían acceder los Institutos Tecnológicos Superiores en la población de Calderón.

**Cuadro 3.6**

<b>PROYECCIONES DE LA DEMANDA DE MERCADO</b>			
<b>n</b>	<b>AÑOS</b>	<b>POBLACIÓN PROYECTADA</b>	<b>PP * 4.20%</b>
5	<b>2006</b>	27,063	<b>1,137</b>
6	<b>2007</b>	28,060	<b>1,179</b>
7	<b>2008</b>	29,094	<b>1,222</b>
8	<b>2009</b>	30,166	<b>1,267</b>
9	<b>2010</b>	31,277	<b>1,314</b>
10	<b>2011</b>	32,429	<b>1,362</b>

---

<sup>32</sup> Datos obtenido de ALMEIDA Susana, RAMOS Yuric, Propuesta para la creación de un Instituto de Educación Superior Especializado en la Formación de Emprendedores en la Ciudad de Quito, ISEM, Quito 2004, PUCE, FCAC.



Elaborado por: Pablo Molina, 2006

$$\text{Población Proyectada}_5 * 4,20 = 27.063 * 4.20 = \mathbf{1.137}$$

$$\text{Población Proyectada}_6 * 4,20 = 28.060 * 4.20 = \mathbf{1.179}$$

$$\text{Población Proyectada}_7 * 4,20 = 29.094 * 4.20 = \mathbf{1.222}$$

$$\text{Población Proyectada}_8 * 4,20 = 30.166 * 4.20 = \mathbf{1.267}$$

$$\text{Población Proyectada}_9 * 4,20 = 31.277 * 4.20 = \mathbf{1.314}$$

$$\text{Población Proyectada}_{10} * 4,20 = 32.429 * 4.20 = \mathbf{1.362}$$

De este cuadro 3.6 se puede apreciar que existiría un incremento progresivo de la población de Calderón que se estima podría matricularse en nivel tecnológico, lo que significa que existiría una demanda del mercado de servicios académicos para educación superior en nivel tecnológico para los próximos años, y aunque el incremento en cinco años esta estimada en 183 personas que podría matricularse en nivel tecnológico, es también cierto que el Instituto Tecnológico deberá ampliar su segmento de mercado y no centrarse solo a la población de Calderón y Carapungo sino también al barrio de Carcelén y sus alrededores.

Existen otros factores que también influyen en la apreciación de la demanda de servicios educativos como podrían ser los políticos, climáticos, psicológicos,



sociales. Encontrando de suma importancia al desempleo, la dolarización y sobre todo la migración, que vendría a ser también el efecto de muchos de otros factores, por la incidencia que ha tenido en los movimientos poblacionales tanto a nivel nacional como internacional, pudiendo crear una distorsión en el crecimiento poblacional por que muchísimas personas en el Ecuador han decidido emigrar en busca de mejores oportunidades.

#### **3.3.1.4 Demanda de Servicios**

Para conocer una posible demanda de servicios de parte del Instituto Tecnológico Superior Asturias es importante tener la opinión de los posibles clientes y consumidores, estos datos sobre los servicios educativos, que serían requeridos por la población, es posible conocer por medio de una encuesta que además justifique la presencia de un Instituto Superior Tecnológico en la parroquia de Calderón.

La encuesta a diferencia de otras técnicas permite que el encuestado no necesariamente se vea comprometido con el criterio que brinda, impide realizar aclaraciones y estimular directamente a la persona que responde los criterios se recolectan por escrito mediante un cuestionario elaborado por el investigador.

Tanto la encuesta como el cuestionario pertenecen, dentro de los métodos de la investigación socioeducativa, a los métodos empíricos, que “constituyen un conjunto de acciones prácticas que realiza el sujeto investigador”<sup>33</sup>.

El cuestionario es utilizado para recolectar información a escala masiva por medio de la elaboración de preguntas previamente elaboradas, que deben ser claras y fáciles de responder. “Permite obtener valoraciones, opiniones, conocimientos y criterios alrededor de las variables de la actividad científica investigativa o sus indicadores.”<sup>34</sup>

El presente cuestionario pretende conocer diversos criterios para la creación de un Instituto Tecnológico Superior de Educación Privada en el Sector de Calderón,

---

<sup>33</sup> FRAGA, Rafael, HERRERA Caridad, FRAGA Sahily, Investigación Socioeducativa,(2005),Quito, Pág. 25

<sup>34</sup> Ibidem

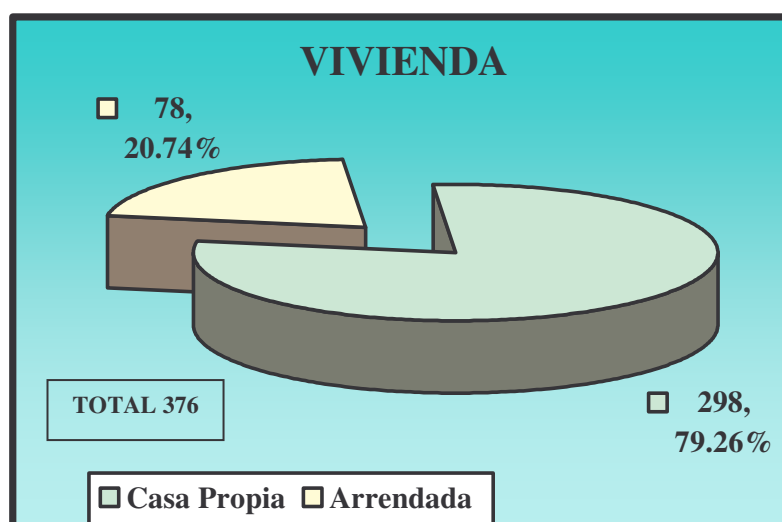
además de las distintas preferencias académicas de los posibles usuarios, para que los alumnos realicen sus estudios superiores. Y por medio de este análisis metodológico estadístico obtener conclusiones valederas que permitan continuar con la investigación.

Este cuestionario (Anexo 1) tendrá un tamaño del universo a 27.063 personas porque es la cantidad de individuos que poseen educación secundaria en la parroquia de Calderón y que en primera instancia podrían ingresar al Instituto, el nivel deseado de confianza es del 95 %, el error máximo será del 5%, con un porcentaje estimado de la muestra del 50%, de acuerdo a estos valores el tamaño de la muestra a realizarse deberá ser de 376.

### 3.3.1.5 Resultados del Encuesta

1.- Cuadro 3.7

VIVIENDA			
INDICADORES	F	%	% A
CASA PROPIA	298	79.26	79.26
ARRENDADA	78	20.74	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>376</b>	<b>100</b>	

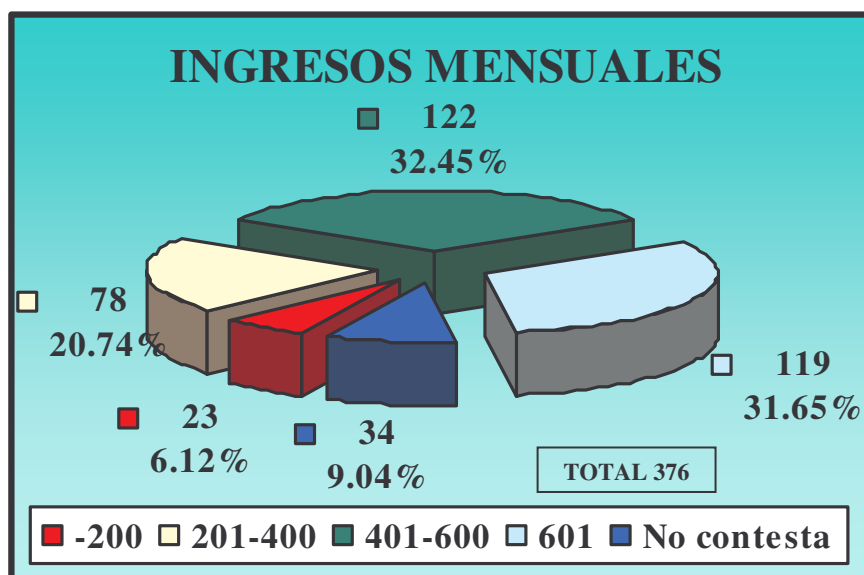


Elaborado por: Pablo Molina, 2006

- La encuesta fue aplicada a personas residentes en la parroquia de Calderón.
- Las personas consultadas tienen vivienda propia el 79.26% mientras que el resto, 20.74% viven en arrendamientos.

**2.- Cuadro 3.8**

INGRESOS MENSUALES			
INDICADORES	F	%	% A
-200	23	6.12	6.12
201-400	78	20.74	26.86
401-600	122	32.45	59.31
601	119	31.65	90.96
NO CONTESTA	34	9.04	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>376</b>	<b>100</b>	

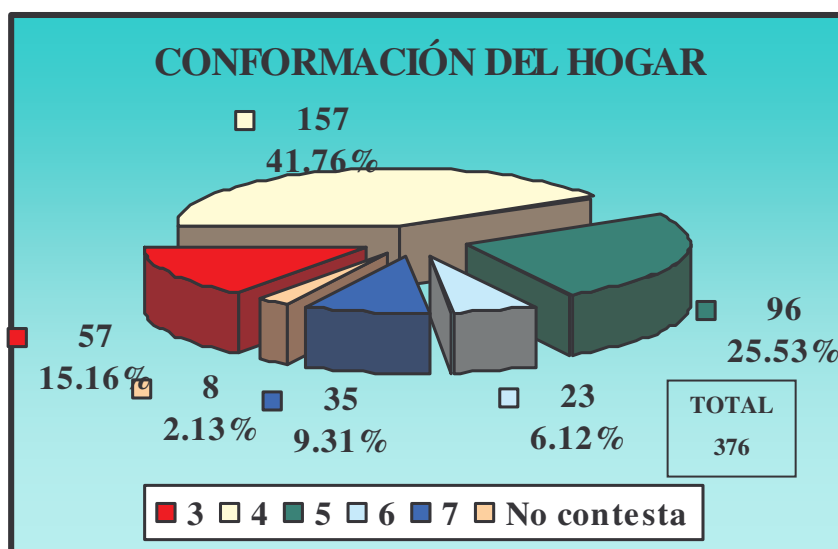


Elaborado por: Pablo Molina, 2006

- Las mismas personas, han manifestado en el 64.10% que sus ingresos mensuales son superiores a los \$ 400,00 dólares

### 3.- Cuadro 3.9

CONFORMACIÓN DEL HOGAR			
INDICADORES	F	%	% A
3	57	15.16	15.16
4	157	41.76	56.91
5	96	25.53	82.45
6	23	6.12	88.56
7	35	9.31	97.87
NO CONTESTA	8	2.13	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>376</b>	<b>100.00</b>	

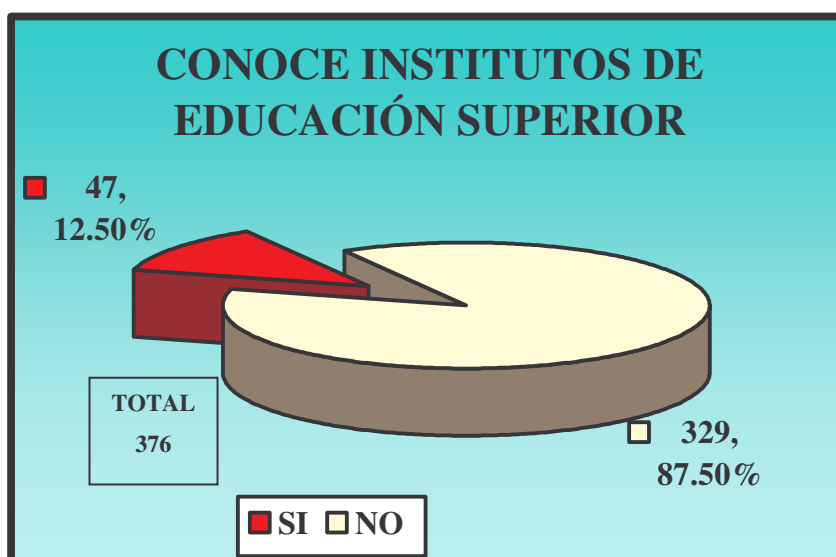


Elaborado por: Pablo Molina, 2006

- Los hogares de las personas consultadas tienen hasta 4 hijos en el 41.76%
- Los hogares con 3 hijos tienen un porcentaje del 15.16%

4.- Cuadro 3.10

CONOCE INSTITUTOS DE EDUCACIÓN SUPERIOR			
INDICADORES	F	%	%A
SI	47	12.50	12.50
NO	329	87.50	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>376</b>	<b>100</b>	

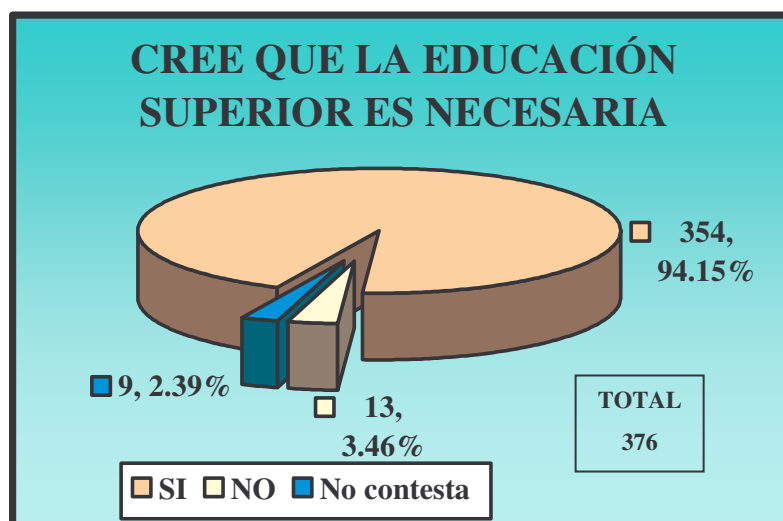


Elaborado por: Pablo Molina, 2006

- Al preguntárseles, si conocen Institutos de Educación Superior que operan en el sector, el 87.50% manifiestan que No, y solamente el 12.50 % manifiestan que Si

5.- Cuadro 3.11

CREE QUE LA EDUCACIÓN SUPERIOR ES NECESARIA			
INDICADORES	F	%	%A
SI	354	94.15	94.15
NO	13	3.46	97.61
NO CONTESTA	9	2.39	100
<b>TOTAL</b>	<b>376</b>	<b>100</b>	

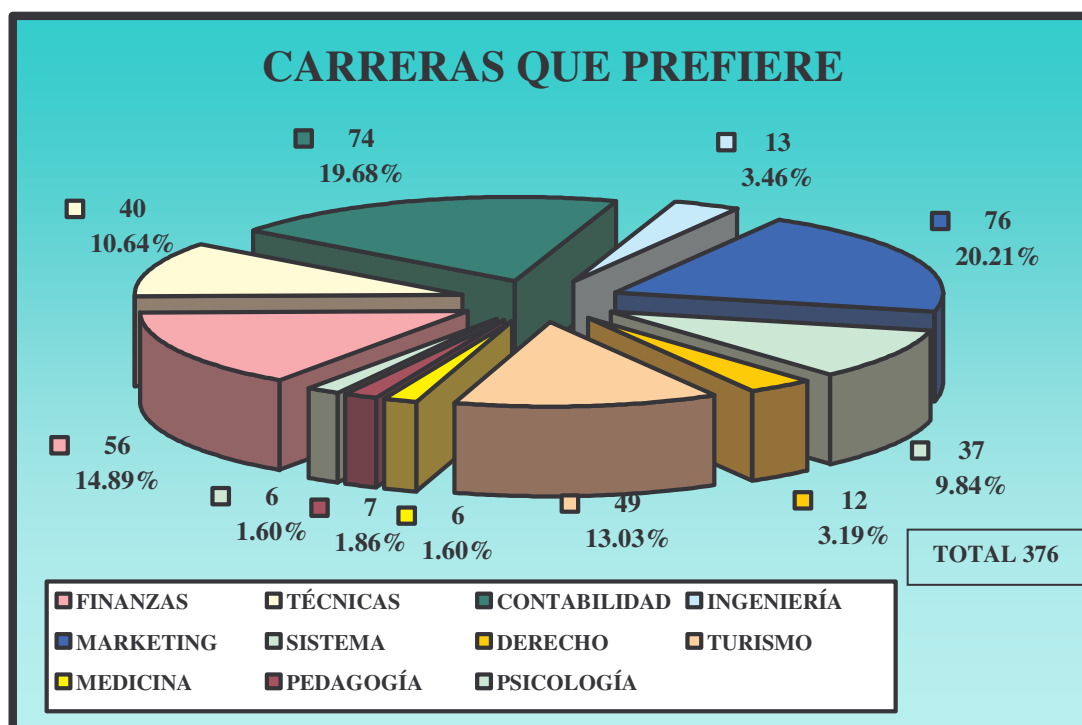


Elaborado por: Pablo Molina, 2006

- Si cree que la educación superior es necesaria, la respuesta es:
  - Que si 94.15%
  - Que no 3.46%
  - No contesta 2,39%

6.- Cuadro 3.12

CARRERAS QUE PREFIERE			
INDICADORES	F	%	%A
FINANZAS	56	14.89	14.89
TÉCNICAS	40	10.64	25.53
CONTABILIDAD	74	19.68	45.21
INGENIERÍA	13	3.46	48.67
MARKETING	76	20.21	68.88
SISTEMA	37	9.84	78.72
DERECHO	12	3.19	81.91
TURISMO	49	13.03	94.95
MEDICINA	6	1.60	96.54
PEDAGOGÍA	7	1.86	98.40
PSICOLOGÍA	6	1.60	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>376</b>	<b>100.00</b>	

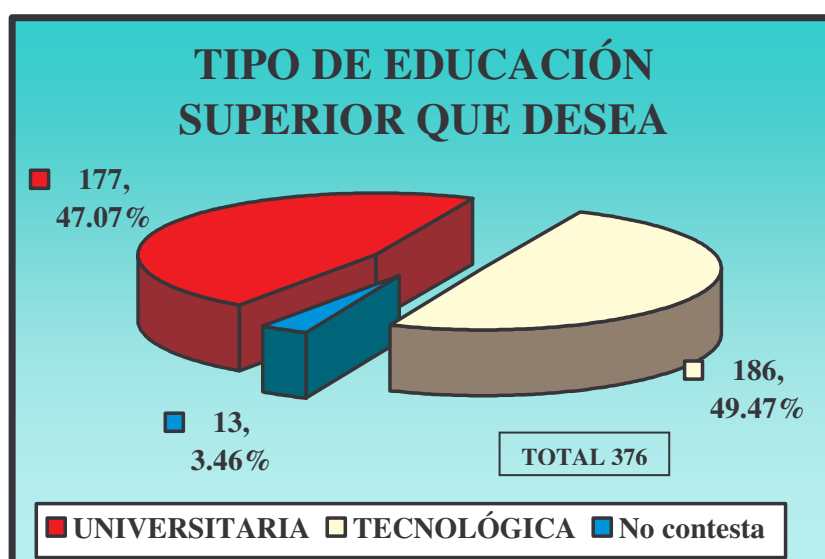


Elaborado por: Pablo Molina, 2006

- En cuanto a las carreras de educación superior preferidas se encuentran
  - Marketing 20.21%
  - Contabilidad 19.68%
  - Finanzas 14.89%
  - Turismo 13.03%
  - Técnicas 10.64%
  - Sistemas 9.84%

7.- Cuadro 3.13

TIPO DE EDUCACIÓN QUE DESEA			
INDICADORES	F	%	% A
UNIVERSITARIA	177	47.07	47.07
TECNOLÓGICA	186	49.47	96.54
NO CONTESTA	13	3.46	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>376</b>	<b>100.00</b>	



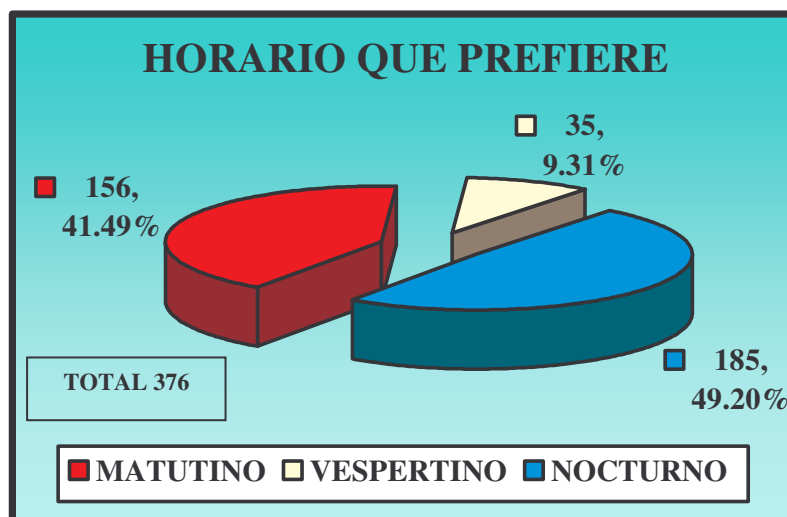
Elaborado por: Pablo Molina, 2006

- A la pregunta de qué tipo de educación superior prefiere, la respuesta fue:
  - Universitaria 47.07%
  - Tecnológica 49.47%
  - No contesta 3.46%



## 8.- Cuadro 3.14

HORARIO			
INDICADORES	F	%	% A
MATUTINO	156	41.49	41.49
VESPERTINO	35	9.31	50.80
NOCTURNO	185	49.20	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>376</b>	<b>100.00</b>	

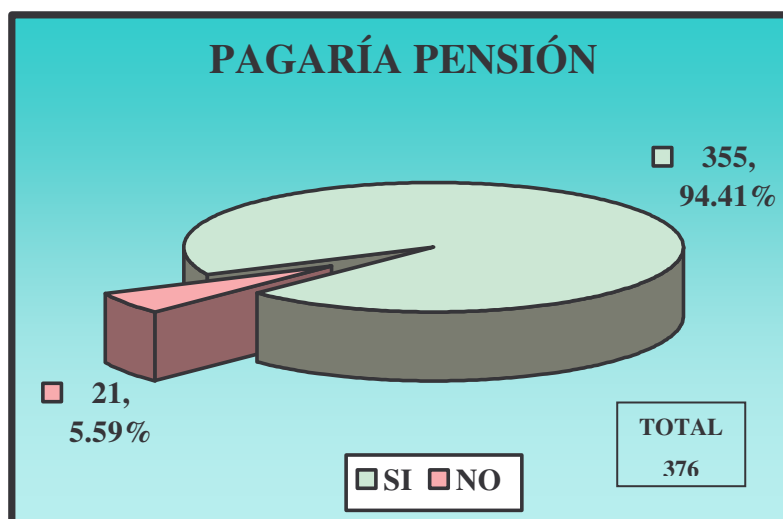


Elaborado por: Pablo Molina, 2006

- En cuanto a los horarios de clases más convenientes, han respondido así:
  - a. Matutino 41.49%
  - b. Vespertino 9.31%
  - c. Nocturno 49.20%

9.- Cuadro 3. 15

PAGARÍA PENSIÓN			
INDICADORES	F	%	%A
SI	355	94.41	94.41
NO	21	5.59	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>376</b>	<b>100.00</b>	



Elaborado por: Pablo Molina, 2006

- En cuanto a si estarían dispuestos a pagar una pensión por el servicio educativo, han respondido
  - a. Que sí 94.41%
  - b. Que no 5.59%

### **3.3.1.6 Conclusiones de la Encuesta**

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada a la población de Calderón y Carapungo se concluye que es necesaria la creación de un Instituto Tecnológico Superior, además se ha concluido que el instituto debería ofertar como carreras tecnológicas: Contabilidad, Sistemas de Computación, Turismo, Finanzas y Marketing. De estas carreras se piensan implementar primeramente por asuntos de infraestructura y mercadeo: Contabilidad, Finanzas y Marketing. Se debe tener en cuenta que las personas encuestadas, tienen conocimiento de educación superior y de su importancia en el mejoramiento de la calidad de vida, por este motivo se obtiene como conclusión que para los residentes del sector es preferible la educación superior tecnológica a otras formas de educación superior, y aunque entre las preferencias de los encuestados esta en primer lugar la nocturna y muy cerca la matutina, se empezaría las actividades académicas en un horario nocturno de clases, desde las 18h00, de lunes a viernes.

### **3.3.2 El consumidor**

El consumidor de nuestro servicio académico es la persona que recibirá la instrucción académica, es decir, el estudiante que ha superado el bachillerato y que habita o trabaja en el sector de Calderón y que esta dispuesto a pagar una pensión por la instrucción que reciba por parte del Instituto Tecnológico.

Es importante realizar un perfil claro de los estudiantes incluyendo variables demográficas como: edad, nivel de ingresos, educación y psicográficas como: necesidades, expectativas, motivos, intereses, actitudes, actividades, opinión, valores.

En el perfil demográfico se establece que el consumidor puede ser una persona con ocupación estudiante, comerciante, empleado o funcionario público o privado, con educación media, de ambos sexos, que sean solteros o casados, pertenecientes a un nivel social de clase media con ingresos familiares superiores a \$ 500,00 mensuales.

Mientras que el perfil psicográfico se caracteriza porque manifiesta la necesidad de educación en un buen nivel, en estatus social adecuado, en seguridad, confianza, precios cómodos, locales limpios, respeto, ayuda, prestigio, buenos servicios básicos.

Los motivos racionales por lo que las personas estarían dispuestas a ingresar al instituto, sería que los precios están acordes a los servicios prestados, además el beneficio que reciben esta en proporción con lo que pagan por este servicio. Mientras que también existirían motivos emocionales como seguridad, aulas amplias, horarios que permiten trabajar, cercanía a sus hogares, laboratorios completos, así como la demostración de que se busca una superación académica para mejores éxitos. Además esta la motivación psicológica que puede estar influenciada por la publicidad originada, por sentir una satisfacción personal con el servicio, o por considerar que utilizar este servicio obtiene un alto grado de notoriedad social en el sector.

### **3.3.3 La competencia**

En la actualidad no existe una competencia directa potencial en el sector de Calderón, puesto que no existe un instituto ni particular ni público en el sector que sea aprobado por el CONESUP, tampoco existe en la Parroquia de Calderón un instituto que sea aprobado y que ofrezca carreras similares a las propuestas en este proyecto. Por otro lado como producto sustitutivo, existen determinados institutos, no aprobados por el CONESUP, que ofrecen carreras como: Informática, Sistemas, Secretariado bilingüe, Enfermería.

Se conoce que en la ciudad de Quito existen varios institutos que ofrecen carreras similares y que en el caso de la carrera de marketing llegan a 17 siendo de entre 5 y 4 para las carreras de Administración Financiera y Contabilidad Superior respectivamente, además se reconoce que podría ser un producto sustitutivo de las universidades que operan en el sector norte de la ciudad de Quito.

### **3.3.4 La segmentación**

El mercado se ha segmentado en dos grupos para este proyecto, de acuerdo con varios criterios que son: el geográfico, el sociodemográfico, psicológicos, conductuales.

**Cuadro 3.16**

<b>PRIMER SEGMENTO DE MERCADO</b>	
<b>Jóvenes solteros y casados sin hijos dependientes</b>	
<b>GEOGRÁFICOS</b>	
CIUDAD	Quito
ZONA	Calderón – Carapungo - Carcelén
<b>SOCIODEMOGRÁFICO</b>	
EDAD	De 18 a 24 años
GENERO	Masculino y femenino
CICLO DE VIDA FAMILIAR	Solteros, dependientes de sus padres. Casados sin hijos.
CLASE SOCIAL	Media baja – media clásica
ESCOLARIDAD	Bachilleres
OCUPACIÓN	Estudiantes
<b>PSICOLOGICOS</b>	
PERSONALIDAD	Responsables, amistosos, disciplinados
ESTILO DE VIDA	Viven en familia con sus padres o perciben ingresos de ellos. Inician vida conyugal cerca de sus padres.
<b>CONDUCTUALES</b>	
BENEFICIOS DESEADOS	Buscan alcanzar un nivel de estudios que les permita trabajar en un corto o mediano plazo y mejorar su nivel de vida además que desean independizarse económicamente de sus padres.

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

**Cuadro 3.17**

<b>SEGUNDO SEGMENTO DE MERCADO</b>	
<b>Solteros adultos y Casados con hijos independientes</b>	
<b>GEOGRÁFICOS</b>	
CIUDAD	Quito
ZONA	Calderón – Carapungo - Carcelén
<b>SOCIODEMOGRÁFICO</b>	
EDAD	De 22 a 40 años
GENERO	Masculino y femenino
CICLO DE VIDA FAMILIAR	Solteros adultos o casados con hijos
CLASE SOCIAL	Media clásica – media alta
ESCOLARIDAD	Bachilleres – estudios superiores – estudios superiores sin terminar
OCUPACIÓN	Empleados
<b>PSICOLOGICOS</b>	
PERSONALIDAD	Responsables, disciplinados, prácticos, hogareños
ESTILO DE VIDA	Viven independientemente o con sus familias, poseen varios bienes.
<b>CONDUCTUALES</b>	
BENEFICIOS DESEADOS	Buscan una satisfacción que puede ser superarse en sus carreras, profesiones o en su vida personal, además sienten necesidad de ampliar su conocimiento.

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

### **3.4 ESTRATEGIA COMPETITIVA**

#### **3.4.1 Ventaja competitiva**

Es necesario tener en cuenta que pese a no existir una competencia directa dentro del sector, es importante desarrollar ventajas que permitan en un futuro mantenerse por delante de esta posible competencia. Aunque cabe mencionar que ninguna ventaja competitiva es sostenible en el tiempo, siempre tiende a disminuir los efectos y a desaparecer por causas como la aplicación de las mismas políticas por parte de la competencia o por la aparición de nuevas técnicas o teorías, por consiguiente es necesario que, mediante el conocimiento que se tenga del cliente y las posibilidades del instituto, estas ventajas sean innovadas permanentemente.

Se plantea como estrategia competitiva de este proyecto, la proyección de una imagen sencilla y clara, que permita una rápida identificación del instituto, pero que establezca una excelencia docente y operativa, a un precio razonable y accesible. Con personal docente especializado con amplia experiencia.

En un futuro podría plantearse la necesidad de innovar las ventajas competitivas por medio de diferentes acciones como:

- Mejorar los espacios y complementar determinados laboratorios sin incrementar el precio de servicio.
- Procurar de organismos internacionales de educación una calificación de excelencia.
- Acordar con otras instituciones de educación superior, con excelente prestigio, acuerdo y convenios para ofrecer mejoras en educación.
- Buscar un acercamiento con la comunidad, por medio de distintas propuestas académicas y sociales.

#### **3.4.2 Posicionamiento**

El posicionamiento del instituto dentro del mercado se dará por medio de atributos y el ofrecimiento de beneficios a los estudiantes que sean razonablemente realizables. Se desea producir y desarrollar en la mente de los clientes la imagen de un servicio

excelente, que avalice una formación que este acorde a los requerimientos del mercado ocupacional con altos estándares de rendimiento.

Para esto se ofrece:

- Aulas amplias con buena iluminación.
- Docentes experimentados
- Programas de estudios actualizados
- Laboratorios de Computación y audiovisuales implementados
- Precios razonables.

Por otro lado al hablar de diferenciación de producto Susana Almeida Noboa y Yuric Ramos Torres en el 2004 dicen “Este se da cuando las empresas establecidas tienen posicionamiento de marca y lealtad hacia la misma por parte de sus clientes”<sup>35</sup>. Y cabe destacar que como resultado de la investigación de mercado que ellos realizaron mencionan “que para el sector que estamos analizando, ningún Instituto Tecnológico cuanta con posicionamiento de marca y lealtad.”<sup>36</sup> y claramente define que entre las razones para que este fenómeno se de esta la pobre y nula estrategia de promoción y publicidad, además de la poca diferenciación y estrategias orientadas al mercado, lo que se resume que la barrera de entrada para institutos que ofrezcan nuevos productos es baja.

### **3.4.3 Producto**

La educación es un servicio que busca satisfacer las necesidades intelectuales de la sociedad, por este motivo se ha escogido a la educación de nivel tecnológico superior como nuestro producto que iniciaría en la etapa de introducción en el mercado, por lo que se puede identificar algunas estrategias a aplicar en la etapa de introducción:

---

<sup>35</sup> ALMEIDA Susana, RAMOS Yuric, Tesis, Propuesta para la creación de un Instituto de Educación Superior Especializado en la Formación de Emprendedores en la Ciudad de Quito, ISEM, Quito 2004, PUCE, FCAC, Pág. 86

<sup>36</sup> Ibidem



**Cuadro 3.18**

<b>ESTRATEGIA</b>	<b>TIEMPO</b>
Trámites para lograr la autorización de ley	Ocho meses antes de la matriculación
Fuertes acciones de publicidad.	Cuatro meses antes de la matriculación
Organización administrativa previa	Tres meses antes de matriculación
Determinar precios competitivos y promociones	Al iniciar matriculas
Captación de mercado	Permanentemente

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

Por otro lado el Instituto Superior Tecnológico Asturias tiene varios elementos de marca que hacen posible la formulación el servicio:

Nombre: Instituto Superior Tecnológico “Asturias”

Logotipo: Símbolo, un libro azul abierto en el centro, atravesado por una pluma inclinada en azul ubicado sobre una rama de laurel en color azul.

Texto superior en amarillo “Asturias” y texto inferior “Instituto Superior Tecnológico” en azul.



**Gráfico elaborado por: Pablo Molina, 2006**

Lema: Excelencia y Liderazgo

Vocero de Marca: Premio Nóbel de Literatura Miguel Ángel Asturias

Halo de marca: Educación con responsabilidad y alegría

Servicios: Instrucción Educativa Superior:

Tecnología en Administración Financiera,

Tecnología en Marketing,

Tecnología en Contabilidad Superior

De acuerdo con los lineamientos y parámetros establecidos por el CONESUP para la elaboración de redes curriculares en los establecimientos de educación superior tecnológica, se ha diseñado la distribución de materias con las respectivas cargas horarias para cada una de las carreras que tendría a disposición el Instituto Tecnológico Superior Asturias, para los seis semestres que dura la carrera completa.

**Cuadro 3.21**

RED CURRICULAR TECNOLOGÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA						
EJES	PRIMER SEMESTRE	SEGUNDO SEMESTRE	TERCER SEMESTRE	CUARTO SEMESTRE	QUINTO SEMESTRE	SEXTO SEMESTRE
<b>HUMANA</b>	Comunicación Oral, Escrita e Investigación 4			Ética Empresa Herramientas Gerenciales 3	Comportamiento Profesional y Ambiental 3	Análisis Geop. Socioeconóm. del entorno 3
<b>BÁSICA</b>	Inglés I 3	Inglés II 3	Inglés III 3	Inglés IV 3		
	Matemática Aplicada 4	Matemática Financiera 5	Estadística Administrativa 5	Presupuesto 5	Análisis Financiero 5	
	Contabilidad General 5	Contabilidad de Costos 4				
		Computación Aplicada 4				
<b>PROFESIONAL</b>	Fundamentos Administración 5	Fundamentos Mercadotecnia 4	Desarrollo del Talento Humano 4			Auditoría 5
	P. Legislación Laboral y Mercantil 4	Legislación Tributaria 5	Organización y Sistemas 4		Administración Financiera I 5	Gestión Proceso Diseño Empresarial 4
			Microeconomía 5	Macroeconomía 5	Sistema Banc. y Finan 4	Administración Financiera II 4
				Proyectos Empresariales 5	Planificación Estratégica 5	Proyectos Empresariales II 5
<b>OPTATIVA</b>				Optativa I 4		Optativa II 4
<b>L. OPCION</b>			L. Opción I 3		L. Opción II 3	
<b>TOTAL</b>	6 Asignaturas 25	6 Asignaturas 25	6 Asignaturas 25	6 Asignaturas 25	6 Asignaturas 25	6 Asignaturas 25

RED CURRICULAR TECNOLOGÍA EN MERCADOTECNIA						
EJES	PRIMER SEMESTRE	SEGUNDO SEMESTRE	TERCER SEMESTRE	CUARTO SEMESTRE	QUINTO SEMESTRE	SEXTO SEMESTRE
HUMANA	Comunicación Oral, Escrita e Investigación 4			Ética Empresarial y Herramientas Gerenciales 3	Comportamiento Profesional y Ambiental 3	Análisis Geopolítico y Socioeconómico del Entorno 3
BÁSICA	Inglés I 3	Inglés II 3	Inglés III 3	Inglés IV 3		
	Matemática Aplicada 4	Matemática Financiera 4	Estadística Administrativa 5	Presupuesto 5	Análisis Financiero 5	
	Contabilidad General 5	Contabilidad de Costos 5				
PROFESIONAL		Computación Aplicada 4				
	Fundamentos de Administración 5	Fundamentos de Mercadotecnia 4	Desarrollo del Talento Humano 4		Planificación Estratégica 5	Gestión de Procesos, Diseño Empresarial 4
	P. Legislación Laboral y Mercantil 4	Legislación Tributaria 5	Redacción Publicitaria 5	Investigación de Mercados y Comportamiento 5	Diseño Publicitario 5	Gerencia de Servicios y Ventas 4
			Publicidad I 5		Publicidad II 4	Marketing Estratégico 5
				Proyectos de Marketing I 5		Proyectos de Marketing II 5
OP TATIVA				Optativa I 4		Optativa II 4
L. OPCION			L. Opción I 3		L. Opción II 3	
TOTAL	6 Asignaturas 25	6 Asignaturas 25	6 Asignaturas 25	6 Asignaturas 25	6 Asignaturas 25	6 Asignaturas 25

RED CURRICULAR TECNOLOGÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA						
EJES	PRIMER SEMESTRE	SEGUNDO SEMESTRE	TERCER SEMESTRE	CUARTO SEMESTRE	QUINTO SEMESTRE	SEXTO SEMESTRE
HUMANA	Comunicación Oral, Escrita e Investigación 4			Ética Empresarial y Herramientas Gerenciales 3	Comportamiento Profesional y Ambiental 3	Análisis Geopolítico y Socioeconómico del Entorno 3
BÁSICA	Inglés I 3	Inglés II 3	Inglés III 3	Inglés IV 3		
	Matemática Aplicada 4	Matemática Financiera 5	Estadística Administrativa 4	Presupuesto 5	Análisis Financiero 5	
	Contabilidad General 5	Contabilidad de Costos 5	Contabilidad Administrativa 5			
PROFESIONAL		Computación Aplicada 4				
	P. Legislación Laboral y Mercantil 4	Legislación Tributaria 4	Microeconomía 4	Macroeconomía 5	Planificación Estratégica 5	Gestión de Procesos, Diseño Empresarial 4
	Fundamentos de Administración 5	Desarrollo del Talento Humano 4	Auditoría 5	Auditoría II 5	Auditoría III 5	Auditoría IV 5
					Sistema Bancario y Financiero 4	Finanzas 4
				Proyectos de Contabilidad y Auditoría 5		Proyectos de Contabilidad y Auditoría II 5
OP TATIVA				Optativa I 4		Optativa II 4
L. OPCION			L. Opción I 3		L. Opción II 3	
TOTAL	6 Asignaturas 25	6 Asignaturas 25	6 Asignaturas 25	6 Asignaturas 25	6 Asignaturas 25	6 Asignaturas 25

Elaborado por: Pablo Molina, 2006

### 3.4.4 Precio

Lambin define al precio “como una relación que indica la cantidad de dinero necesario para adquirir una cantidad dada de un bien o un servicio” pero en el precio están implicados varios elementos que son de suma importancia, por esto, la gestión de los precios parte del conocimiento de los costes del producto, la sensibilidad de la demanda respecto a variaciones de los precios, la estrategia global y comercial de la empresa y los precios de los competidores. Las decisiones con respecto al precio precisan un conocimiento profundo de los distintos grupos poblacionales y su sensibilidad al precio.

Para fijar el precio es importante proponer acciones para formular estrategias de precios.

Por este motivo nuestro proyecto tendrá como base para fijar el precio los siguientes parámetros:

- a) El precio debe equiparar los costos de ingresos, como se demostrará más adelante en el estudio financiero, según determinación de costos, considerando el número de alumnos posibles
- b) Tener en cuenta como referencia los precios de mercado y de la competencia más próxima.

Se ha propuesto en el proyecto una matrícula de 100,00 dólares además de una pensión 240,00 dólares (doscientos cuarenta 00/100 dólares semestrales) que se considera que podrá cubrir los costos del proyecto más una pequeña ganancia a manera de utilidad, este pago de la pensión se podrá cubrir de dos maneras:

1. De forma total al inicio de las actividades, y
2. En seis pagos mensuales sin intereses ni recargos.

## **CAPITULO IV**

### **PLAN DE LA ORGANIZACIÓN FINANCIERA Y ECONOMICA**

#### **4.1 GENERALIDADES**

##### **4.1.1 Presupuestos**

El presupuesto es principalmente una herramienta que ayuda a planificar la organización, se basa en el pasado y en la previsión de las condiciones esperadas en el futuro, funcionando como un pronóstico de los factores que intervendrán en las distintas actividades, el estudio de los presupuestos encamina de mejor manera la toma de decisiones en la empresa.

Se puede elaborar un presupuesto de corto plazo que se da en lapsos menores a un año o largo plazo que se dan en lapsos anuales o mayores a un año, en el caso de este proyecto se realizara presupuestos anuales para los próximos cinco años. Como característica los presupuestos pueden ser fijos o flexibles, y cualquiera de estas formas depende de la estabilidad de la economía, de la complejidad del negocio, de la confiabilidad de los datos, estableciendo que un presupuesto pueda ser revisado y ajustado varias veces en un periodo o pueda mantenerse por varios años manteniendo su precisión.

#### **4.2 REQUERIMIENTOS DE PERSONAL**

En toda organización, para su funcionamiento se requiere contar con diferentes recursos, todos importantes, pero quizás el recurso más importante es el recurso humano, conocido también como talento humano, por lo complejo de las relaciones que este tiene con la empresa, y más si tenemos en cuenta que en una empresa de servicios educativos, los trabajadores y en especial los docentes están en contacto directo la mayor cantidad de tiempo con quienes serían sus clientes, los estudiantes.

##### **4.2.1 Personal directivo**

Para el presente proyecto el personal directivo de la institución que percibirá remuneración esta constituido únicamente por el rector, que cumplirá con las

funciones que de acuerdo a la ley se encuentre obligado. Su salario será de \$ 400,00 dólares más las remuneraciones de ley.

#### **4.2.2 Personal administrativo**

El personal administrativo que se contratara para iniciar las actividades y con el cual se contara para realizar el presupuesto de esta área será de una persona que realice las funciones de secretaria y de contadora, su salario será de \$220,00 dólares más las remuneraciones de ley

#### **4.2.3 Personal docente**

El personal docente que se contratará para el inicio de las actividades será de acuerdo a las cargas horarias que se requieran para el primer nivel y conforme se sigan abriendo los niveles de instrucción, el personal académico se ira incrementando. Hay que tener en cuenta que de acuerdo con el análisis de la demanda realizado con anterioridad se obtendrá la autorización correspondiente para iniciar con tres carreras tecnológicas, que serán de Administración Financiera, Marketing y Contabilidad Superior, cada carrera contara con 25 horas semanales de instrucción.

Cabe indicar que en el cuadro 3.21 se han elaborado los gráficos que corresponden a la red curricular propuesta para las tres carreras planteadas con las materias y horas, con el fin de justificar le personal docente necesario.

#### **4.2.4 Personal de servicios**

La institución requiere de un conserje que realice las labores de limpieza y ordenamiento de las distintas áreas, y se tiene pensado que su salario sería de 170,00 dólares más las remuneraciones previstas por la ley

#### 4.2.5 Presupuesto de egresos por personal

El presupuesto de mano de obra o de recursos humanos es de suma importancia por cuanto constituyen la parte dinámica de la empresa, que posee la inteligencia que da vida a la institución, que posee conocimientos y habilidades necesarios para generar iniciativa, satisfacción, productividad, competitividad y reputación, para su cálculo debe tomarse en cuenta diversas regulaciones que hace la ley para el efecto, además del número de trabajadores, la tarifa de sueldos y salarios. Dentro del Instituto Superior Tecnológico Asturias se ha dividido al personal en dos grupos, el primero sería el personal administrativo y de apoyo integrado por un rector, una secretaria y un conserje, por otro lado, el personal docente que estaría constituido por los profesores de la institución.

Para el presupuesto del personal administrativo del Instituto Tecnológico Superior Asturias que se presenta en cuadro 4.1, se ha desarrollado tomando en cuenta el salario mensual y anual además del décimo tercer, décimo cuarto sueldo, vacaciones, fondos de reserva y los cálculos de anuales del IESS dando como resultado el total anual del presupuesto personal administrativo.

**Cuadro 4.1**

<b>PRESUPUESTO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>									
<b>ANUAL</b>									
SALARIO AREA	No.	SALAR	SALAR	DMO.	DMO.	IESS	FONDO	VACAC.	TOTAL
		MES	ANUAL	CUART	TERC.	PATRO.	RESER	4.17%	ANUAL
<b>PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>						<b>12.15%</b>			
<b>RECTOR</b>	<b>1</b>	400.00	4,800.00	160.00	400.00	583.20	400.00	200.00	<b>6,543.20</b>
<b>SECRETARÍA</b>	<b>1</b>	220.00	2,640.00	160.00	220.00	320.76	220.00	110.00	<b>3,670.76</b>
<b>CONCERJE</b>	<b>1</b>	170.00	2,040.00	160.00	170.00	247.86	170.00	85.00	<b>2,872.86</b>
<b>TOTAL SALARIO</b>	<b>3</b>	<b>790.00</b>	<b>9,480.00</b>	<b>480.00</b>	<b>790.00</b>	<b>1,151.82</b>	<b>790.00</b>	<b>395.00</b>	<b>13,086.82</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

En el cuadro 4.2 se detalla el presupuesto del personal docente tomando en cuenta que se dictan 25 horas de clases semanales dando un total de 100 horas al mes, durante seis meses de cada periodo, el valor por hora estimado en 6,00 dólares, y el

calculo semestral del IESS patronal que para contratos por hora se estima en 21,5%, y el pago de Fondos de Reserva anual dando un total de pagos presupuestado de personal docente semestral.

**Cuadro 4.2**

<b>PRESUPUESTO DE PERSONAL DOCENTE</b>										
<b>SEMESTRAL</b>										
<b>DOCENTES</b>	<b>SEMESTRE</b>									
	<b>1ER</b>	<b>2DO</b>	<b>3ER</b>	<b>4TO</b>	<b>5TO</b>	<b>6TO</b>	<b>7MO</b>	<b>8VO</b>	<b>9NO</b>	<b>10MO</b>
<b>HORAS TRABAJ. MES</b>	100.00	200.00	300.00	400.00	500.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
<b>VALOR POR HORA</b>	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00
<b>MESES TRABAJADOS</b>	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00
<b>TOTAL SEMESTRAL</b>	3,600.00	7,200.00	10,800.00	14,400.00	18,000.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00
<b>IESS PATRONAL</b>	774.00	1,548.00	2,322.00	3,096.00	3,870.00	4,644.00	4,644.00	4,644.00	4,644.00	4,644.00
<b>FONDOS DE RESERVA</b>	0.00	0.00	900.00	1,200.00	1,500.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>4,374.00</b>	<b>8,748.00</b>	<b>14,022.00</b>	<b>18,696.00</b>	<b>23,370.00</b>	<b>28,044.00</b>	<b>28,044.00</b>	<b>28,044.00</b>	<b>28,044.00</b>	<b>28,044.00</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

En el cuadro 4.3 se detalla los egresos anuales que se estima realizar por Mano de Obra tomando en cuenta los cinco años del proyecto.

**Cuadro 4.3**

<b>DETALLE ANUAL DE PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA</b>				
<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
25,418.82	45,804.82	65,500.82	69,174.82	69,174.82

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

### **4.3 REQUERIMIENTOS MATERIALES**

El activo es el monto total de las propiedades o derechos que tiene la empresa, Los activos fijos esta compuesto por valores con vencimiento mayores a un año y constituyen inversiones, se consumen lentamente por el uso o tiempo y su recuperación se consigue por medio de la depreciación o amortización.



Para el proyecto del Instituto tecnológico se requiere la adquisición de varios activos fijos tangibles que se encuentran detallados en los siguientes cuadros, estos incluyen el IVA.

**Cuadro 4.4**

<b>MUEBLES Y ENSERES DE AULAS</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
PUPITRES	150.00	25.00	3,750.00
ESCRITORIOS	6.00	45.00	270.00
SILLAS	6.00	15.00	90.00
PIZARRAS	6.00	28.00	168.00
		<b>TOTAL</b>	<b>4,278.00</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

**Cuadro 4.5**

<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
COMPUTADORES	10.00	450.00	4,500.00
MESAS DE COMPUTO	10.00	25.00	250.00
SILLAS DE COMPUTO	10.00	15.00	150.00
PIZARRA DE COMPUTO	1.00	32.00	32.00
		<b>TOTAL</b>	<b>4,932.00</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

**Cuadro 4.6**

<b>MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
COMPUTADOR	1.00	600.00	600.00
ESCRITORIO	2.00	80.00	160.00
SILLAS	2.00	40.00	80.00
SILLONES	2.00	80.00	160.00
TELÉFONO	1.00	50.00	50.00
		<b>TOTAL</b>	<b>1,050.00</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

**Cuadro 4.7**

<b>MUEBLES Y ENSERES DE BIBLIOTECA</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
ARCHIVADORES	3.00	100.00	300.00
MESAS	6.00	25.00	150.00
SILLAS	24.00	25.00	600.00
SILLONES	2.00	50.00	100.00
LIBROS	150.00	10.00	1,500.00
REPISAS	3.00	50.00	150.00
		<b>TOTAL</b>	<b>2,800.00</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

**Cuadro 4.8**

<b>DETALLE DE ACTIVOS FIJOS PRESUPUESTADOS</b>	
<b>R U B R O S</b>	<b>INVERSIÓN</b>
	<b>INICIAL</b>
TERRENO (1000 m a \$ 15,00)	15,000.00
EDIFICIO (175m2 de construcción)	35,000.00
MUEBLES Y EQUIPOS DE COMPUTO	4,932.00
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	1,050.00
MUEBLES Y ENSERES DE AULAS	4,278.00
MUEBLES Y ENSERES DE BIBLIOTECA	2,800.00
<b>TOTAL</b>	<b>63,060.00</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

#### 4.3.1 Cálculo de las Depreciaciones

La depreciación es un gasto operacional en una empresa, que se da por el desgaste natural o desuso de los activos fijos tangibles. El cálculo de la depreciación de los activos fijos adquiridos estimados se detalla a continuación:

**Cuadro 4.9**

<b>DETALLE DE DEPRECIACIONES</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>	<b>VIDA</b>	<b>% DEPREC</b>	<b>DEPREC</b>	<b>VALOR A</b>
	<b>DEL BIEN</b>	<b>UTIL</b>	<b>ANUAL</b>	<b>ANUAL</b>	<b>DEPRECIAR</b>
EDIFICIO	35,000.00	20	5.00%	1,750.00	35,000.00
MUEBLES Y EQ. DE COMPUTO	4,932.00	3	33.33%	1,644.00	4,932.00
MUEBLES Y EN. DE OFICINA	1,050.00	10	10.00%	105.00	1,050.00
MUEBLES Y EN. DE AULAS	4,278.00	5	20.00%	855.60	4,278.00
MUEBLES Y EN. DE BIBLIOTECA	2,800.00	5	20.00%	560.00	2,800.00
<b>TOTAL</b>	<b>48,060.0</b>			<b>4,914.6</b>	<b>48,060.00</b>

Elaborado por: Pablo Molina, 2006

Cuadro 4.10

<b>EDIFICIO</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>CARGO ANUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR</b>
	<b>DEPRECIACION</b>	<b>ACUMULADA</b>	<b>LIBROS</b>
0	0.00	0.00	35,000.00
1	1,750.00	1,750.00	33,250.00
2	1,750.00	3,500.00	31,500.00
3	1,750.00	5,250.00	29,750.00
4	1,750.00	7,000.00	28,000.00
5	1,750.00	8,750.00	26,250.00

Elaborado por: Pablo Molina, 2006

Cuadro 4.11

<b>MUEBLES Y ENSERES DE AULA</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>CARGO ANUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR</b>
	<b>DEPRECIACION</b>	<b>ACUMULADA</b>	<b>LIBROS</b>
0	0.00	0.00	4,278.00
1	855.60	855.60	3,422.40
2	855.60	1,711.20	2,566.80
3	855.60	2,566.80	1,711.20
4	855.60	3,422.40	855.60
5	855.60	4,278.00	0.00

Elaborado por: Pablo Molina, 2006

**Cuadro 4.12**

<b>MUEBLES Y EQUIPOS DE COMPUTO</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>CARGO ANUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR</b>
	<b>DEPRECIACION</b>	<b>ACUMULADA</b>	<b>LIBROS</b>
0	0.00	0.00	4,932.00
1	1,644.00	1,644.00	3,288.00
2	1,644.00	3,288.00	1,644.00
3	1,644.00	4,932.00	0.00

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

**Cuadro 4.13**

<b>MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>CARGO ANUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR</b>
	<b>DEPRECIACION</b>	<b>ACUMULADA</b>	<b>LIBROS</b>
0	0.00	0.00	1,050.00
1	105.00	105.00	945.00
2	105.00	210.00	840.00
3	105.00	315.00	735.00
4	105.00	420.00	630.00
5	105.00	525.00	525.00

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

**Cuadro 4.14**

<b>MUEBLES Y ENSERES DE BIBLIOTECA</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>CARGO ANUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR</b>
	<b>DEPRECIACION</b>	<b>ACUMULADA</b>	<b>LIBROS</b>
0	0.00	0.00	2,800.00
1	560.00	560.00	2,240.00
2	560.00	1,120.00	1,680.00
3	560.00	1,680.00	1,120.00
4	560.00	2,240.00	560.00
5	560.00	2,800.00	0.00

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

#### **4.3.2 Amortizaciones de Activos Diferidos**

La amortización es un gasto que se da en las empresas, son generados por activos fijos intangibles y se distribuyen en diferentes periodos. A continuación se encuentra elaborado los cuadros de amortizaciones presupuestadas de activos diferidos para un lapso de 2 años

**Cuadro 4.15**

<b>AMORTIZACIÓN ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>	<b>VIDA</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>VALOR A</b>
		<b>AÑOS</b>	<b>ANUAL</b>	<b>DEPRECIAR</b>
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	500.00	2	250.00	500.00
GASTOS DE INSTALACIÓN	100.00	2	50.00	100.00
CAPACIT. DE PERSONAL	100.00	2	50.00	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>700.00</b>		<b>350.00</b>	<b>700.00</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

**Cuadro 4.16**

<b>GASTOS DE ORGANIZACIÓN</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>CARGO ANUAL</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>VALOR</b>
	<b>AMORTIZACION</b>	<b>ACUMULADA</b>	<b>LIBROS</b>
0	0.00	0.00	500.00
1	250.00	250.00	250.00
2	250.00	250.00	0.00

Elaborado por: Pablo Molina, 2006

**Cuadro 4.17**

<b>GASTOS DE INSTALACIÓN</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>CARGO ANUAL</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>VALOR</b>
	<b>AMORTIZACION</b>	<b>ACUMULADA</b>	<b>LIBROS</b>
0	0.00	0.00	100.00
1	50.00	50.00	50.00
2	50.00	50.00	0.00

Elaborado por: Pablo Molina, 2006

**Cuadro 4.18**

<b>CAPACITACIÓN DE PERSONAL</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>CARGO ANUAL</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>VALOR</b>
	<b>AMORTIZACION</b>	<b>ACUMULADA</b>	<b>LIBROS</b>
0	0.00	0.00	100.00
1	50.00	50.00	50.00
2	50.00	50.00	0.00

Elaborado por: Pablo Molina, 2006

## 4.4 EL CAPITAL DE TRABAJO

### 4.4.1 Consideraciones generales

El capital de trabajo se refiere a la inversión de la empresa en activos circulantes, es importante mantener positivo este valor, con el fin de mantener una liquidez que proporcione un margen de seguridad. El presupuesto del capital de trabajo se ha establecido considerando los egresos que corresponderán al primer mes de pagos. Para el funcionamiento del Instituto Superior Tecnológico Asturias se requerirán valores que permitan el funcionamiento durante un periodo en el que no se reciban ingresos por parte de las operaciones propias de la institución. A continuación se presentará un cuadro con un presupuesto de los principales gastos generales que se realizarían en este periodo que se estima en el primer mes de actividad.

**Cuadro 4.19**

<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>		
PAGO DE SUELDO PERSONAL		790.00
PAGO DE SUELDO DOCENTES		729.00
<b><i>OBLIGACIONES PATRONALES</i></b>		
APORTE IESS	289.49	
DECIMO TERCER SUELDO	65.83	
DÉCIMO CUARTO SUELDO	40.00	
VACACIONES	32.92	428.24
<b><i>SERVICIOS PÚBLICOS</i></b>		
PAGO DE AGUA	20.00	
PAGO DE LUZ	30.00	
PAGO DE TELÉFONO	30.00	80.00



<b>UTILES</b>		
OFICINA	100.00	
ASEO Y LIMPIEZA	50.00	150.00
PROPAGANDA		300.00
PROMOCIÓN		100.00
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>2,577.24</b>
IMPREVISTOS 10%		257.72
	<b>TOTAL</b>	<b>2,834.96</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

## **4.5 REQUISITOS DE CAPITALIZACIÓN**

### **4.5.1 Capital propio y ajeno**

El capital propio es la cantidad de capital que dispone una empresa sin recurrir al financiamiento ajeno, se ha establecido que el capital propio para el Instituto sería el aportado por los seis promotores y que suma 60.000,00 dólares. Mientras que el capital ajeno es aquel financiamiento que proviene de personas ajenas y que en el caso del instituto deberá recurrir a un préstamo bancario. En el siguiente cuadro se encuentra elaborada una estimación de fuentes de financiamiento y usos de recursos económicos del proyecto.

**Cuadro 4.20**

<b>FUENTES Y USOS DEL PROYECTO</b>			
<b>R U B R O S</b>	<b>USO DE FONDOS</b>	<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b>	
		<b>PROPIO</b>	<b>AJENO</b>
		<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>63,060.00</b>
TERRENO	15,000.00	15,000.00	
EDIFICIO	35,000.00	35,000.00	
MUEBLES Y EQUIPOS DE COMPUTO	4,932.00	4,932.00	
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	1,050.00	1,050.00	
MUEBLES Y ENSERES DE AULAS	4,278.00	4,018.00	260.00
MUEBLES Y ENSERES DE BIBLIOTECA	2,800.00	0.00	2,800.00
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>700.00</b>	<b>0.00</b>	<b>700.00</b>
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	500.00	0.00	500.00
GASTOS DE INSTALACIÓN	100.00	0.00	100.00
CAPACITACIÓN A PERSONAL	100.00	0.00	100.00
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>2,834.96</b>	<b>0.00</b>	<b>2,834.96</b>
CAJA Y BANCOS	2,834.96	0.00	2,834.96
<b>T O T A L</b>	<b>66,594.96</b>	<b>60,000.00</b>	<b>6,594.96</b>

Elaborado por: Pablo Molina, 2006

#### 4.5.2 Costo de capital ajeno

El financiamiento que se realiza por medio de capital ajeno, toma el nombre de préstamos que pueden ser a corto, mediano y largo plazo de acuerdo a la capacidad de pago que posea la empresa, en nuestro caso sería de mediano plazo porque se requiere un préstamo para ser cancelado durante tres años, por cuanto el préstamo que se requiere no es demasiado cuantioso; los préstamos son amortizados, es decir, se hacen pagos regulares mensualmente, trimestralmente, semestralmente, o anualmente y que se aplica al pago de intereses a una tasa acordada con anterioridad

y reducen el principal del préstamo pendiente. Se puede realizar pagos decrecientes o pagos iguales. En el Instituto Superior Tecnológico Asturias se ha estimado que será necesario realizar un préstamo bancario de 6.594.96 con una tasa de interés del 14% capitalizable semestralmente, a continuación se presenta la tabla del cálculo de la amortización del préstamo en los tres años.

**Cuadro 4.21**

<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN</b>					
	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERÉS AL</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>CUOTA</b>	
<b>PERÍODOS</b>	<b>PRESTADO</b>	<b>FINAL DEL</b>		<b>PAGO</b>	<b>SALDO</b>
		<b>PERÍODO</b>			
2007/01	6,594.96	461.65	1,099.16	1,560.81	5,495.80
2007/06	5,495.80	384.71	1,099.16	1,483.87	4,396.64
2008/01	4,396.64	307.76	1,099.16	1,406.92	3,297.48
2008/06	3,297.48	230.82	1,099.16	1,329.98	2,198.32
2009/01	2,198.32	153.88	1,099.16	1,253.04	1,099.16
2009/06	1,099.16	76.94	1,099.16	1,176.10	0.00
<b>TOTAL</b>		<b>1,615.76</b>	<b>6,594.96</b>	<b>8,210.72</b>	

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

## 4.6 PRESUPUESTOS

Cuadro 4.22

<b>BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL PRESUPUESTADO</b>		
<b>ACTIVOS</b>		
ACTIVO CIRCULANTE		
CAJA BANCOS	2,834.96	2,834.96
ACTIVO FIJO		
TERRENO	15,000.00	
EDIFICIO	35,000.00	
MUEBLES Y EQUIPOS DE COMPUTO	4,932.00	
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	1,050.00	
MUEBLES Y ENSERES DE AULAS	4,278.00	
MUEBLES Y ENSERES DE BIBLIOTECA	2,800.00	63,060.00
ACTIVOS DIFERIDOS		
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	500.00	
GASTOS DE INSTALACIÓN	100.00	
CAPACITACIÓN DE PERSONAL	100.00	700.00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>66,594.96</b>
<b>PASIVOS</b>		
PASIVO LARGO PLAZO		
PRESTAMO	6,594.96	6,594.96
<b>PATRIMONIO</b>		
APORTACION SOCIO A	10,000.00	
APORTACION SOCIO B	10,000.00	
APORTACION SOCIO C	10,000.00	
APORTACION SOCIO D	10,000.00	
APORTACION SOCIO E	10,000.00	
APORTACION SOCIO F	10,000.00	60,000.00
UTILIDADES DEL EJERCICIO		0.00
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		<b>66,594.96</b>

Elaborado por: Pablo Molina, 2006

#### 4.6.1 Presupuestos de Ingresos del Proyecto

En la siguiente serie de cuadros se detallan por años los ingresos que se estima recibir por la entrega de servicios académicos en el Instituto Superior Tecnológico, para este efecto se estima que en el primer semestre se matricularan 30 alumnos, y conforme estos alumnos siguen superando niveles, se espera un deserción estudiantil del 26,67% en los seis niveles que corresponden al estudio total de la tecnología.

**Cuadro 4.23**

<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS</b>					
<b>PRIMER AÑO</b>					
<b>Primer Semestre</b>					
Primer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	30	100.00	3000.00	
Pensiones	Alumnos	30	240.00	7200.00	<b>10200.00</b>
<b>Segundo Semestre</b>					
Primer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	30	100.00	3000.00	
Pensiones	Alumnos	30	240.00	7200.00	
<b>Segundo Nivel</b>					
Matrículas:	Alumnos	30	100.00	3000.00	
Pensiones	Alumnos	30	240.00	7200.00	<b>20400.00</b>
<b>Total Primer Año</b>					<b>30600.00</b>

<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS</b>					
<b>SEGUNDO AÑO</b>					
<i>Tercer Semestre</i>					
Primer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	30	100.00	3000.00	
Pensiones	Alumnos	30	240.00	7200.00	
Segundo Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	
Tercer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	<b>29240.00</b>
<i>Cuarto Semestre</i>					
Primer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	30	100.00	3000.00	
Pensiones	Alumnos	30	240.00	7200.00	
Segundo Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	
Tercer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	

Cuarto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	26	100.00	2600.00	
Pensiones	Alumnos	26	240.00	6240.00	<b>38080.00</b>
<b>Total Segundo Año</b>					<b>67320.00</b>
<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS</b>					
<b>TERCER AÑO</b>					
Quinto Semestre					
Primer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	30	100.00	3000.00	
Pensiones	Alumnos	30	240.00	7200.00	
Segundo Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	
Tercer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	
Cuarto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	26	100.00	2600.00	
Pensiones	Alumnos	26	240.00	6240.00	
Quinto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	24	100.00	2400.00	
Pensiones	Alumnos	24	240.00	5760.00	<b>46240.00</b>

<b>Sexto Semestre</b>					
Primer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	30	100.00	3000.00	
Pensiones	Alumnos	30	240.00	7200.00	
Segundo Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	
Tercer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	
Cuarto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	26	100.00	2600.00	
Pensiones	Alumnos	26	240.00	6240.00	
Quinto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	24	100.00	2400.00	
Pensiones	Alumnos	24	240.00	5760.00	
Sexto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	22	100.00	2200.00	
Pensiones	Alumnos	22	240.00	5280.00	<b>53720.00</b>
<b>Total Tercer Año</b>					<b>99960.00</b>



PRESUPUESTO DE INGRESOS					
CUARTO AÑO					
<i>Séptimo Semestre</i>					
Primer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	30	100.00	3000.00	
Pensiones	Alumnos	30	240.00	7200.00	
Segundo Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	
Tercer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	
Cuarto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	26	100.00	2600.00	
Pensiones	Alumnos	26	240.00	6240.00	
Quinto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	24	100.00	2400.00	
Pensiones	Alumnos	24	240.00	5760.00	
Sexto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	22	100.00	2200.00	
Pensiones	Alumnos	22	240.00	5280.00	<b>53720.00</b>

<i>Octavo Semestre</i>					
Primer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	30	100.00	3000.00	
Pensiones	Alumnos	30	240.00	7200.00	
Segundo Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	
Tercer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	
Cuarto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	26	100.00	2600.00	
Pensiones	Alumnos	26	240.00	6240.00	
Quinto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	24	100.00	2400.00	
Pensiones	Alumnos	24	240.00	5760.00	
Sexto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	22	100.00	2200.00	
Pensiones	Alumnos	22	240.00	5280.00	<b>53720.00</b>
<b>Total Cuarto Año</b>					<b>107440.00</b>

<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS</b>					
<b>QUINTO AÑO</b>					
<i>Noveno Semestre</i>					
Primer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	30	100.00	3000.00	
Pensiones	Alumnos	30	240.00	7200.00	
Segundo Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	
Tercer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	
Cuarto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	26	100.00	2600.00	
Pensiones	Alumnos	26	240.00	6240.00	
Quinto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	24	100.00	2400.00	
Pensiones	Alumnos	24	240.00	5760.00	
Sexto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	22	100.00	2200.00	
Pensiones	Alumnos	22	240.00	5280.00	<b>53720.00</b>

<i>Décimo Semestre</i>					
Primer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	30	100.00	3000.00	
Pensiones	Alumnos	30	240.00	7200.00	
Segundo Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	
Tercer Nivel					
Matrículas:	Alumnos	28	100.00	2800.00	
Pensiones	Alumnos	28	240.00	6720.00	
Cuarto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	26	100.00	2600.00	
Pensiones	Alumnos	26	240.00	6240.00	
Quinto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	24	100.00	2400.00	
Pensiones	Alumnos	24	240.00	5760.00	
Sexto Nivel					
Matrículas:	Alumnos	22	100.00	2200.00	
Pensiones	Alumnos	22	240.00	5280.00	<b>53720.00</b>
<b>Total Quinto Año</b>					<b>107440.00</b>

Elaborado por: Pablo Molina, 2006

A continuación se elaboro un cuadro 4.24 que detalla los diferentes ingresos que se estima obtener por semestre de acuerdo a las matriculas y pensiones por los diferentes niveles.

**Cuadro 4.24**

NIVEL	RESUMEN DE INGRESOS PROYECTADOS									
	1 SMTRE	2 SMTRE	3 SMTRE	4 SMTRE	5 SMTRE	6 SMTRE	7 SMTRE	8 SMTRE	9 SMTRE	10 SMTRE
<b>PRIMER</b>										
MATRICULAS	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00
PENSIONES	7200.00	7200.00	7200.00	7200.00	7200.00	7200.00	7200.00	7200.00	7200.00	7200.00
<b>TOTAL</b>	10200.00	10200.00	10200.00	10200.00	10200.00	10200.00	10200.00	10200.00	10200.00	10200.00
<b>SEGUNDO</b>										
MATRÍCULAS	0.00	3000.00	2800.00	2800.00	2800.00	2800.00	2800.00	2800.00	2800.00	2800.00
PENSIONES	0.00	7200.00	6720.00	6720.00	6720.00	6720.00	6720.00	6720.00	6720.00	6720.00
<b>TOTAL</b>	0.00	10200.00	9520.00	9520.00	9520.00	9520.00	9520.00	9520.00	9520.00	9520.00
<b>TERCER</b>										
MATRÍCULAS	0.00	0.00	2800.00	2800.00	2800.00	2800.00	2800.00	2800.00	2800.00	2800.00
PENSIONES	0.00	0.00	6720.00	6720.00	6720.00	6720.00	6720.00	6720.00	6720.00	6720.00
<b>TOTAL</b>	0.00	0.00	9520.00	9520.00	9520.00	9520.00	9520.00	9520.00	9520.00	9520.00
<b>CUARTO</b>										
MATRÍCULAS	0	0	0	2600.00	2600.00	2600.00	2600.00	2600.00	2600.00	2600.00
PENSIONES	0	0	0	6240.00	6240.00	6240.00	6240.00	6240.00	6240.00	6240.00
<b>TOTAL</b>	0	0	0	8840.00	8840.00	8840.00	8840.00	8840.00	8840.00	8840.00
<b>QUINTO</b>										
MATRÍCULAS	0	0	0	0	2400.00	2400.00	2400.00	2400.00	2400.00	2400.00
PENSIONES	0	0	0	0	5760.00	5760.00	5760.00	5760.00	5760.00	5760.00
<b>TOTAL</b>	0	0	0	0	8160.00	8160.00	8160.00	8160.00	8160.00	8160.00
<b>SEXTO</b>										
MATRÍCULAS	0	0	0	0	0	2200.00	2200.00	2200.00	2200.00	2200.00
PENSIONES	0	0	0	0	0	5280.00	5280.00	5280.00	5280.00	5280.00
<b>TOTAL</b>	0	0	0	0	0	7480.00	7480.00	7480.00	7480.00	7480.00
<b>TOTALES</b>	10200.00	20400.00	29240.00	38080.00	46240.00	53720.00	53720.00	53720.00	53720.00	53720.00

Elaborado por: Pablo Molina, 2006

En el siguiente cuadro 4.25 se elabora un resumen de ingresos estimados por años, de acuerdo a los niveles de estudios y además de otros ingresos que se estima se pueden obtener por diferentes rubros acordes con el funcionamiento del Instituto Superior Tecnológico Asturias, como son los derechos.

**Cuadro 4.25**

<b>RESUMEN DE INGRESOS POR AÑOS</b>					
	<b>AÑOS</b>				
	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>PRIMER NIVEL</b>	20,400.00	20,400.00	20,400.00	20,400.00	20,400.00
<b>SEGUNDO NIVEL</b>	10,200.00	19,040.00	19,040.00	19,040.00	19,040.00
<b>TERCER NIVEL</b>	0.00	19,040.00	19,040.00	19,040.00	19,040.00
<b>CUARTO NIVEL</b>	0.00	8,840.00	17,680.00	17,680.00	17,680.00
<b>QUINTO NIVEL</b>	0.00	0.00	16,320.00	16,320.00	16,320.00
<b>SEXTO NIVEL</b>	0.00	0.00	7,480.00	14,960.00	14,960.00
<b>OTROS INGRESOS</b>	1,000.00	1,500.00	2,000.00	2,500.00	3,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>31,600.00</b>	<b>68,820.00</b>	<b>101,960.00</b>	<b>109,940.00</b>	<b>110,440.00</b>
<b>TOTAL ALUMNOS</b>	<b>90</b>	<b>198</b>	<b>266</b>	<b>316</b>	<b>316</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

#### **4.6.2 Presupuesto de Egresos**

Dentro de un proyecto se pueden distinguir cuatro funciones básicas producción, administración, ventas y financiamiento, cada una de estas funciones generan desembolsos propios de las operaciones que realizan estas erogaciones reciben el nombre de costo, según la sea a la función a la pertenecen.

El siguiente cuadro detalla los costos o egresos que se estima que el proyecto podría tener de acuerdo con el funcionamiento planteado en los próximos cinco años, de acuerdo con los distintos tipos de gasto que se generan en el Instituto Tecnológico Superior Asturias.

Cuadro 4.26

<b>PRESUPUESTO DE EGRESOS PARA LA VIDA UTIL DEL PROYECTO</b>					
(en dólares)					
<b>RUBROS</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
	<b>COSTO DE PRODUCIR SER</b>	<b>17,981.60</b>	<b>37,577.60</b>	<b>56,273.60</b>	<b>59,303.60</b>
PERSONAL DOCENTE	13,122.00	32,718.00	51,414.00	56,088.00	56,088.00
DEP. MUEBLES Y E. COMPUTO	1,644.00	1,644.00	1,644.00		
DEP. MUEBLES Y E. AULA	855.60	855.60	855.60	855.60	855.60
DEP. EDIFICIO	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00
UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
DEP. MUEBLES Y E. BIBLIOTECA	560.00	560.00	560.00	560.00	560.00
<b>GASTO DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>13,721.82</b>	<b>13,725.02</b>	<b>13,378.35</b>	<b>13,381.81</b>	<b>13,385.41</b>
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	13,086.82	13,086.82	13,086.82	13,086.82	13,086.82
AGUA, LUZ, TELÉFONO	80.00	83.20	86.53	89.99	93.59
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	250.00	250.00	0.00	0.00	0.00
DEP. MUEBLES Y E OFICINA	105.00	105.00	105.00	105.00	105.00
ÚTILES DE OFICINA	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
GASTOS DE INSTALACIÓN	50.00	50.00			
CAPACITACIÓN DE PERSONAL	50.00	50.00			
<b>GASTO DE VENTAS</b>	<b>400.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>
PROPAGANDA	300.00	100.00	100.00	100.00	100.00
PROMOCIÓN	100.00				
<b>GASTO FINANCIERO</b>	<b>846.35</b>	<b>538.59</b>	<b>230.82</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO	846.35	538.59	230.82		
<b>T O T A L</b>	<b>32,949.77</b>	<b>51,941.21</b>	<b>69,982.77</b>	<b>72,785.41</b>	<b>72,789.01</b>

Elaborado por: Pablo Molina, 2006

### 4.6.3 Estado Proforma de Resultados

Este estado relaciona todos los aspectos de los resultados contables y financieros, es decir, constituye el resultado del proyecto.

El siguiente cuadro representa los estados de resultados que corresponden a los cinco años de duración del proyecto tomando en cuenta los ingresos y egresos proyectados que se estiman en el Instituto Tecnológico.

**Cuadro 4.27**

<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PRESUPUESTADO</b>					
(en dólares)					
<b>RUBROS</b>	<b>AÑOS</b>				
	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>30,600.00</b>	<b>67,320.00</b>	<b>99,960.00</b>	<b>107,440.00</b>	<b>107,440.00</b>
OTROS INGRESOS	1,000.00	1,500.00	2,000.00	2,500.00	3,000.00
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>31,600.00</b>	<b>68,820.00</b>	<b>101,960.00</b>	<b>109,940.00</b>	<b>110,440.00</b>
COSTO DE PRODUCIR EL SERVICIO	17,981.60	37,577.60	56,273.60	59,303.60	59,303.60
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>13,618.40</b>	<b>31,242.40</b>	<b>45,686.40</b>	<b>50,636.40</b>	<b>51,136.40</b>
GASTO DE ADMINISTRACIÓN	13,721.82	13,725.02	13,378.35	13,381.81	13,385.41
GASTO DE VENTAS	400.00	100.00	100.00	100.00	100.00
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>-503.42</b>	<b>17,417.38</b>	<b>32,208.05</b>	<b>37,154.59</b>	<b>37,650.99</b>
GASTO FINANCIERO	846.35	538.59	230.82	0.00	0.00
<b>UTILIDAD NETA ANTES DE REP. UTILID</b>	<b>-1,349.77</b>	<b>16,878.79</b>	<b>31,977.23</b>	<b>37,154.59</b>	<b>37,650.99</b>
REPARTO DE UTILIDADES (15%)	0.00	2,531.82	4,796.58	5,573.19	5,647.65
<b>UTILIDAD NETA ANTES DE IMP</b>	<b>-1,349.77</b>	<b>14,346.97</b>	<b>27,180.64</b>	<b>31,581.40</b>	<b>32,003.34</b>
IMPUESTOS (25%)	0.00	3,586.74	6,795.16	7,895.35	8,000.84
<b>AMORTIZACIÓN DE PERDIDA</b>		<b>-337.44</b>	<b>-337.44</b>	<b>-337.44</b>	<b>-337.44</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-1,349.77</b>	<b>10,422.79</b>	<b>20,048.04</b>	<b>23,348.61</b>	<b>23,665.06</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**



## CAPÍTULO V

### ANÁLISIS FINANCIERO Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

#### 5.1 FLUJO DE FONDO

La información que genera el flujo de caja sirve para medir la rentabilidad, los recursos, la capacidad de pago del proyecto y proyecta una visión amplia del mismo.

**Cuadro 5.1**

<b>FLUJO DE FONDOS</b>							
RUBROS	AÑOS	2006	2007	2008	2009	2010	2011
INGRESOS REGULARES			30,600.00	67,320.00	99,960.00	107,440.00	107,440.00
OTROS INGRESOS			1,000.00	1,500.00	2,000.00	2,500.00	3,000.00
FLUJO DE INGRESOS			31,600.00	68,820.00	101,960.00	109,940.00	110,440.00
COSTOS DE PRODUCIR SERVICIO			17,981.60	37,577.60	56,273.60	59,303.60	59,303.60
GASTOS ADMINISTRACIÓN			13,721.82	13,725.02	13,378.35	13,381.81	13,385.41
GASTOS DE VENTAS			400.00	100.00	100.00	100.00	100.00
GASTOS FINANCIEROS			846.35	538.59	230.82	0.00	0.00
FLUJO DE EGRESOS			32,949.77	51,941.21	69,982.77	72,785.41	72,789.01
<b>FLUJO NETO</b>			<b>-1,349.77</b>	<b>16,878.79</b>	<b>31,977.23</b>	<b>37,154.59</b>	<b>37,650.99</b>
REPARTO DE UTILIDADES 15%			0.00	2,531.82	4,796.58	5,573.19	5,647.65
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>			<b>-1,349.77</b>	<b>14,346.97</b>	<b>27,180.64</b>	<b>31,581.40</b>	<b>32,003.34</b>
IMPUESTO 25% A LA RENTA			0.00	3,586.74	6,795.16	7,895.35	8,000.84
AMORTIZACIÓN DE PERDIDA			0.00	-337.44	-337.44	-337.44	-337.44
<b>UTILIDAD NETA (PERDIDA)</b>			<b>-1,349.77</b>	<b>10,422.79</b>	<b>20,048.04</b>	<b>23,348.61</b>	<b>23,665.06</b>
DEPRECIACIONES ACT. FIJOS TANGIBLES			4,914.60	4,914.60	4,914.60	3,270.60	3,270.60
AMORTIZACIÓN ACT. FIJOS INTANGIBLES			350.00	350.00	0.00	0.00	0.00
AMORTIZACION DE PERDIDA			0.00	337.44	337.44	337.44	337.44
OBLIGACIONES PATRONALES			870.32	3,760.32	3,760.32	3,760.32	3,760.32
INVERSION TERRENO		-15,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	15,000.00
INVERSION EDIFICIO		-35,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	26,250.00
INVERSIÓN MUEBLES Y EQUIPOS DE COMPUTO		-4,932.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVERSIÓN MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA		-1,050.00	0.00	0.00	0.00	0.00	525.00
INVERSIÓN MUEBLES Y ENSERES DE AULAS		-4,278.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO		-2,834.96	0.00	0.00	0.00	0.00	2,834.96
SALDO INICIAL			2,834.96	5,421.78	23,008.61	49,870.69	80,587.66
INVERSIÓN MUEBLES Y ENSERES DE BIBLIOTECA		-2,800.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PAGO PRÉSTAMO			-2,198.32	-2,198.32	-2,198.32	0.00	0.00
		<b>-65,894.96</b>	<b>5,421.78</b>	<b>23,008.61</b>	<b>49,870.69</b>	<b>80,587.66</b>	<b>156,231.05</b>

Elaborado por: Pablo Molina, 2006

## 5.2 ESTADO DE SITUACIÓN

**Cuadro 5.2**

<b>ESTADO DE SITUACIÓN</b>			
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007</b>			
<b>ACTIVO</b>			
CIRCULANTE			5,421.78
CAJA BANCOS		5,421.78	
FIJO			58.495,40
FIJO TANGIBLE			58.145,40
TERRENOS	15.000,00	15.000,00	
EDIFICIOS	35.000,00		
DEPRECIACIÓN ACUM EDIFICIOS	1.750,00	33.250,00	
MUEBLES Y EQUIPOS DE COMPUTO	4.932,00		
DEPRECIACIÓN ACUMU DE M Y E COMPUTO	1.644,00	3.288,00	
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	1.050,00		
DEPRECIACIÓN ACUM DE M Y E OFICINA	105,00	945,00	
MUEBLES Y ENSERES DE AULAS	4.278,00		
DEPRECIACIÓN ACUM DE M Y E ALAS	855,60	3.422,40	
MUEBLES Y ENSERES DE BIBLIOTECA	2.800,00		
DEPRECIACIÓN ACUM DE M Y E BIBLIOTECA	560,00	2.240,00	
FIJO INTANGIBLE			350,00
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	500,00		
AMORT. ACUM. G. DE ORGANIZACIÓN	250,00	250,00	
GASTOS DE INSTALACIÓN	100,00		
AMORT. ACUM. G. DE INSTALACIÓN	50,00	50,00	
CAPACITACIÓN DE PERSONAL	100,00		
AMORT. ACUM. C. DE PERSONAL	50,00	50,00	
<b>TOTAL ACTIVO</b>			<b>63,917.18</b>

<b>PASIVOS</b>			
PASIVOS CIRCULANTE			870.32
OBLIGACIONES PATRONALES		870.32	
DECIMO TERCER SUELDO	65.83		
DÉCIMO CUARTO SUELDO	120.00		
APORTES IESS	289.49		
VACACIONES	395.00		
LARGO PLAZO			4,396.64
PRESTAMO BANCARIO		4,396.64	
<b>TOTAL PASIVO</b>			<b>5,266.96</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
CAPITAL SOCIAL			60.000,00
APORTACION SOCIO A		10.000,00	
APORTACION SOCIO B		10.000,00	
APORTACION SOCIO C		10.000,00	
APORTACION SOCIO D		10.000,00	
APORTACION SOCIO E		10.000,00	
APORTACION SOCIO F		10.000,00	
UTILIDADES / PERDIDAS DEL EJERCICIO		-1,349.77	<b>-1,349.77</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>			<b>58,650.23</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>			<b>63,917.18</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

### **5.3 ANÁLISIS DE RAZONES SIMPLES**

Este método de análisis financiero consiste en realizar comparaciones entre cuentas o grupos de cuentas del balance general y estado de pérdidas y ganancias correspondientes a un mismo periodo, este análisis es clasificado de acuerdo a características comunes que ayudan a realizar un juicio más completo, en este caso el periodo de análisis será el primero, es decir, el periodo comprendido durante el año

2007, para esto debemos tomar los datos que se encuentran en el cuadro 5.2 y el cuadro 4.27 en lo referente al año 2007, puesto que contienen la información requerida.

**Cuadro 5.3**

<b>ANALISIS DE RAZONES</b>	
<b>A.- RAZONES DE LIQUIDEZ: Es la capacidad de cubrir obligaciones que posee la empresa con acreedores en el corto plazo</b>	
<b>1.- CAPITAL DE TRABAJO NETO</b>	
	“Es capital de trabajo propio de la empresa y mide el grado de protección de los acreedores a corto plazo” <sup>37</sup>
<b>FORMULA</b>	
<b>CAPITAL DE TRABAJO NETO = ACTIVO CIRCULANTE-PASIVO CIRCULANTE</b>	
	<b>5,421.78 -870.32 = 4,551.47</b>
	<b>Interpretación:</b> Pagadas las deudas de corto plazo, queda un activo circulante propio de \$ 4,551.47
<b>2.- RAZON DE CIRCULANTE</b>	
	“Mide la relación a corto plazo del capital propio con el capital ajeno.” <sup>38</sup>

<sup>37</sup> MOLINA, Antonio (2003). Análisis e Interpretación de los Estados Financieros, Impretec, Quito Ecuador. Pág. 56

<sup>38</sup> Ibidem, Pág. 56

FORMULA

$$\text{INDICE DE CIRCULANTE} = \text{ACTIVO CIRCULANTE} / \text{PASIVO CIRCULANTE}$$

$$\frac{5,421.78}{870.32} = 6.23$$

**Interpretación:** Por cada dólar de deuda la empresa dispone de \$ 6.23 dólares para pagar

3.- PRUEBA ÀCIDA O SEVERA

Al carecer de un inventario el resultado de este índice es igual al anterior

**B.- RAZONES DE SOLVENCIA:** Esta razón mide la proporción que existe entre el capital propio y el capital ajeno

4.- INDICE DE CAPITAL AJENO

“Mide el porcentaje de los activos de la empresa que corresponde a los acreedores”<sup>39</sup>

FORMULA

$$\text{INDICE DE CAPITAL AJENO} = \text{PASIVO TOTAL} / \text{ACTIVO TOTAL}$$

$$\frac{5,266.96}{63,917.18} = 0.0824$$

**8.24%**

**Interpretación:** El pasivo total equivale al 8.24% del activo total

<sup>39</sup> Ibidem, Pág. 58

## 5.- INDICE DE CAPITAL PROPIO

“Mide el porcentaje de activos de la empresa que corresponden a sus dueños”,<sup>40</sup>

### FORMULA

INDICE DE CAPITAL PROPIO = PATRIMONIO TOTAL/ACTIVO TOTAL

$$\frac{58,650.23}{63,917.18} = 0.91760$$

**91.76%**

**Interpretación:** El 91.76% de los activos totales corresponden a capital propio

## 6.- INDICE DE PASIVO A CAPITAL

“Mide la representación del porcentaje de las deudas con respecto al patrimonio de la empresa”,<sup>41</sup>

### FORMULA

INDICE DE PASIVO A CAPITAL = PASIVO TOTAL/PATRIMONIO TOTAL

$$\frac{5,266.96}{58,650.23} = 0.0898$$

**8.98%**

**Interpretación:** Las deudas totales de la empresa representan el 8.98% del patrimonio

---

<sup>40</sup> Ibidem, Pág. 58

<sup>41</sup> Ibidem, Pág. 59

## 7.- INDICE DE ACTIVO FIJO A PATRIMONIO

“Mide el porcentaje de las inversiones en bienes de capital con relación al patrimonio”<sup>42</sup>

### FORMULA

INDICE DE ACTIVO FIJO-PATRIMONIO =  $\frac{\text{ACT. FIJO NETO}}{\text{PATRIMONIO TOTAL}}$

$$\frac{58,495.40}{58,650.23} = 0.9974$$

**99.74%**

**Interpretación:** Representa que el 99.74% del patrimonio esta invertido en el activo fijo

## 8.- COBERTURA DE INTERESES

”Mide la capacidad de la empresa para efectuar los pagos de interés con sus propias utilidades”<sup>43</sup>

### FORMULA

COBERTURA DE INTERESES =  $\frac{\text{UTILIDAD. D. DE IMPUESTOS} + \text{INTERESES}}{\text{INTERESES}}$

$$\frac{-1.349.77 + 846.35}{846.35} = -0.5948$$

**-59.484%**

**Interpretación:** Las pérdidas netas no permiten cubrir el pago de los intereses.

<sup>42</sup> Ibidem, Pág. 59

<sup>43</sup> Ibidem, Pág. 60

**C.- RAZONES DE EFICIENCIA: Esta razón mide la efectividad que posee la empresa en el uso de los recursos**

**9.- ROTACIÓN DE LA INVERSIÓN**

“indica el número de veces que la inversión ha girado en las ventas durante una año”<sup>44</sup>

**FORMULA**

**ROTACIÓN DE LA INVERSIÓN = VENTAS ANUALES/ACTIVOS TOTALES**

$$\frac{30,600.00}{63,917.18} = 0.48$$

63,917.18

**Interpretación:** Las ventas anuales han girado en el año 0.48 veces con relación a los activos totales

**10.- ROTACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO**

“Indica el número de veces que el capital de trabajo ha girado en las ventas anualmente”<sup>45</sup>

**FORMULA**

**ROTACIÓN CAPITAL DE TRABAJO = VENTAS ANUALES/CAPITAL DE TRABAJO**

$$\frac{30,600.00}{5,421.78} = 5.64$$

5,421.78

**Interpretación:** Las ventas anuales han girado 5.64 veces con relación al capital de trabajo

---

<sup>44</sup> Ibidem, Pág. 61

<sup>45</sup> Ibidem, Pág. 61



11.- ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS		
	“Indica el número de veces que el activo fijo neto a girado en las ventas en el año” <sup>46</sup>	
FORMULA		
ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS = VENTAS ANUALES/ACTIVO FIJO NETO		
	$\frac{30,600.00}{58,495.40} = 0.52$	
	<b>Interpretación:</b> Las ventas anuales representan 0,52 veces el activo fijo neto	
<b>D.- RAZONES DE RENDIMIENTO: Mide la habilidad de la empresa y de la gerencia en conseguir utilidades.</b>		
12.- RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN		
	“Nos indica el porcentaje de utilidad de la empresa que equivale a la inversión total” <sup>47</sup>	
FORMULA		
RENDIMIENTO DE INVERSIÓN = $\frac{\text{UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$		
	$\frac{-1,349.77}{63.917.18} = -0.0211$	<b>-2.11%</b>

<sup>46</sup> Ibidem, Pág.62

<sup>47</sup> Ibidem, Pág. 63

	<b>Interpretación:</b> Este índice representa una pérdida igual al 2.11% de los activos fijos totales en el primer año	
13. RENDIMIENTO DE CAPITAL PROPIO		
	“Es la utilidad que obtiene la empresa en relación con el capital contable o patrimonio” <sup>48</sup>	
FORMULA		
$\text{RENDIMIENTO DE CAPITAL PROPIO} = \frac{\text{UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS}}{\text{PATRIMONIO}}$		
	$\frac{-1,349.77}{58,650.23} = -0.0230$	-2.30%
	<b>Interpretación:</b> Representa una perdida igual al 2.3% del capital propio	
<p><b>Nota:</b> En general, por ser el primer año la empresa presenta un rendimiento negativo y no se pueden obtener otros índices por falta de información comparativa</p>		

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

## 5.4 EL PUNTO DE EQUILIBRIO ECONÓMICO

El punto de equilibrio económico es el punto donde la actividad económica de una empresa iguala los ingresos totales con los egresos totales; es decir, es el punto donde no existe pérdida ni ganancia en la actividad de la empresa.

Este análisis es importante por cuanto sirve para conocer cual es el limite de ingresos con los que puede trabajar una empresa, además de controlar la composición de los

<sup>48</sup> Ibidem, Pág. 64

costos fijos y variables, reducir los egresos y mejorar los niveles de ventas para incrementar las utilidades.

#### 5.4.1 Método de la ecuación

Para realizar el cálculo del punto de equilibrio económico es necesario clasificar los costos en fijos y variables. Para el año 2.001, es decir, para el quinto año del proyecto, la clasificación de los costos es la siguiente:

**Cuadro 5.3**

<b>ASIGNACIÓN DE COSTOS AÑO 2011</b>			
		<b>ASIGNACIÓN DE COSTOS</b>	
<b>RUBROS</b>	<b>2011</b>	<b>FIJOS</b>	<b>VARIABLES</b>
<b>1. COSTO DE PRODUCIR EL SERVICIO</b>	<b>59,303.60</b>	<b>17,187.60</b>	<b>42,116.00</b>
PERSONAL DOCENTE	56,088.00	14,022.00	42,066.00
DEP. MUEBLES Y ENSERES DE AULA	855.60	855.60	
DEP. EDIFICIO	1,750.00	1,750.00	
ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	50.00		50.00
DEP. MUEBLES Y ENSERES DE BIBLIOTECA	560.00	560.00	
<b>2. GASTO DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>13,385.41</b>	<b>13,191.82</b>	<b>193.59</b>
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	13,086.82	13,086.82	
AGUA, LUZ, TELÉFONO	93.59		93.59
DEP. MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	105.00	105.00	
ÚTILES DE OFICINA	100.00		100.00
<b>3. GASTO DE VENTAS</b>	<b>100.00</b>	<b>0.00</b>	<b>100.00</b>
PROPAGANDA	100.00		100.00
<b>4. GASTO FINANCIERO</b>		<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>T O T A L</b>	<b>72,789.01</b>	<b>30,379.42</b>	<b>42,409.59</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

Por otro lado tenemos que conocer los ingresos estimados que percibe el proyecto en el mismo año y que se resumen a continuación.

**Cuadro 5.4**

<b>INGRESOS AÑO 2011</b>	
VENTAS	107,440
OTROS INGRESOS	3,000
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>110,440</b>
<b>TOTAL ALUMNOS</b>	<b>316</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

La formula del punto de equilibrio económico es:

$$PEq = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{I}}^{49}$$

El punto de equilibrio es igual al Costo Fijo dividido para uno menos el Costo Variable dividido para los Ingresos.

Despejando la formula con los datos de los cuadros 5.3 y 5.4 tenemos que:

$$PEq = \frac{30.379.42}{1 - \frac{42.409.59}{110.440}}$$

$$PEq = \$49,317.70 \text{ dólares}$$

Para conocer el punto de equilibrio en alumnos matriculados, se emplea la siguiente ecuación:

$$\text{VENTAS} = \text{COSTOS VARIABLES} + \text{COSTOS FIJOS} + \text{UTILIDAD}$$

Siendo que:

Ventas unitarias = ventas totales / total de alumnos

Ventas unitarias = 107.440 / 316 = \$ **349.49 dólares**

---

<sup>49</sup> CALDAS, Marco. CALDAS Jairo, (2003) Preparación y Evaluación de Proyectos, 4ta Edición, Quito

$$\text{Costo variable} = \frac{\text{Costo variable}}{\text{Alumnos}} \quad X = \frac{42.409.59}{316} = \$ 134.21 \text{ dólares}$$

$$\text{Costo variable unitario} = 134.21 \text{ dólares} \quad \text{Costo fijo} = 30,379.42 \text{ dólares}$$

Resolviendo la ecuación tenemos:

$$349.49 X = 134.21 X + 30.379.42$$

$$349.49 X - 134.21 X = 30.379.42$$

$$215.29 X = 30.379.42$$

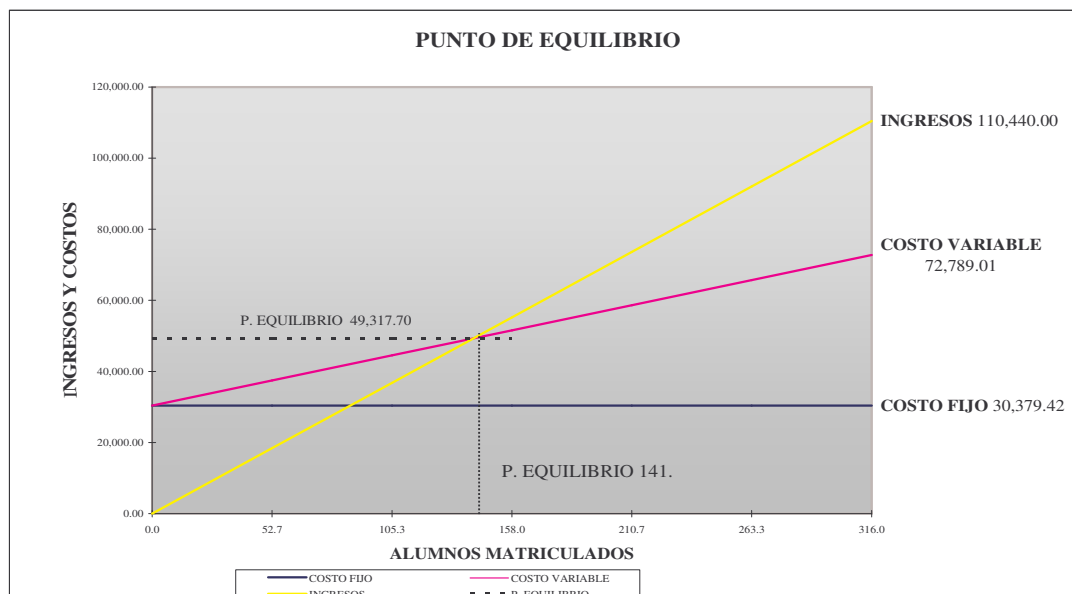
$$X = \frac{30.79.21}{215.29} \quad X = 141.11$$

Que darían un punto de equilibrio de 141 alumnos matriculados

### 5.4.2 Método gráfico

Es la representación gráfica de las relaciones existentes entre los ingresos y los costos fijos y variables de un determinado estado de ingresos y egresos.

Gráfico 5.1



Elaborado por: Pablo Molina, 2006

## 5.5 EL VALOR ACTUAL NETO

Para calcular el Valor Actual Neto VAN, que es la sumatoria de los valores actualizados del flujo neto de caja a una tasa mínima atractiva de rendimiento del capital (TMARC), se debe calcular primeramente el flujo neto de caja del proyecto, para luego proceder a actualizarlo a una tasa, en este caso se ha escogido el 10%, por que se quiere un interés mayor a la tasa de interés pasiva, para obtener un pequeño margen de utilidad, por medio de la aplicación de esta formula.

$$VAN = \frac{\sum Y_t - C_t}{(1+i)^n} - I_o \quad ^{50}$$

O lo que es lo mismo:

$$VAN = -I_o + BN_1 (1+i)^{-1} + BN_1 (1+i)^{-2} + BN_1 (1+i)^{-3} + BN_1 (1+i)^{-4} + BN_1 (1+i)^{-5} \quad ^{51}$$

En donde:

**Yt = Ingresos totales desde el año 1 hasta el año 5**

**Ct = Costos totales desde el año 1 hasta el año 5**

**BNt = Beneficio neto del año t**

**i = tasa de interés de actualización**

**Io = Inversión en el año 0**

De esta forma se desarrolla la fórmula.

$$\text{Flujo Neto de Caja} = -65.892.21 + 5,421.78 + 23,008.61 + 49,870.69 + 80,587.66 + 156,231.05 = \mathbf{247,875.07}$$

$$VAN = -65.892.21 + 5,421.78 (1+0.10)^{-1} + 23,008.61 (1+0.10)^{-2} + 49,870.69 (1+0.10)^{-3} + 80,587.66 (1+0.10)^{-4} + 156,231.05 (1+0.10)^{-5} =$$

---

<sup>50</sup> CALDAS, Marco. CALDAS Jairo, (2003) Preparación y Evaluación de Proyectos, 4ta Edición, Quito

<sup>51</sup> Ibidem

$$\text{VAN} = -65.892.21 + 4,928.89 + 19,015.38 + 37,468.59 + 55,042.46 + 97,007.19 =$$

$$\text{VAN} = 147.567.56$$

**Cuadro 5.5**

<b>VALOR ACTUAL NETO DEL FLUJO DE CAJA PRESUPUESTADO</b>								
<b>AÑOS</b>	<b>UTILID</b>	<b>DEPREC</b>	<b>RECUPER</b>	<b>PRÉSTAMO</b>	<b>SALDO</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FLUJO</b>	
		<b>AMORT</b>	<b>INVERSIÓN</b>		<b>INICIAL</b>	<b>DE CAJA</b>	<b>.N. C.</b>	
							<b>ACT. 10%</b>	
<b>2006</b>						(65,894.96)	(65,894.96)	
<b>2007</b>	(1,349.77)	6,134.92		(2,198.32)	2,834.96	5,421.78	4,928.89	
<b>2008</b>	10,422.79	9,362.36		(2,198.32)	5,421.78	23,008.61	19,015.38	
<b>2009</b>	20,048.04	9,012.36		(2,198.32)	23,008.61	49,870.69	37,468.59	
<b>2010</b>	23,348.61	7,368.36			49,870.69	80,587.66	55,042.46	
<b>2011</b>	23,665.06	7,368.36	44,609.96		80,587.66	156,231.05	97,007.19	
<b>TOTAL</b>					(6,594.96)	161,723.72	<b>249,224.85</b>	<b>147,567.56</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

El valor actual neto de caja proyectado de la presente investigación es de 147,567.56, luego de aplicarle una tasa de descuento del 10%, que supera la tasa de interés pasiva bancaria promedio y que representa un soporte financiero positivo para la empresa.

## **5.6 LA TASA INTERNA DE RETORNO**

La Tasa Interna de Retorno, que es la tasa de interés que iguala el valor actualizado del flujo de ingresos con el valor actualizado del flujo de costo, es decir, hace que el VAN sea igual a cero, y está representado por medio de la siguiente ecuación.

$$\text{TIR} = \frac{\sum Y_t - C_t}{(1+i)^t} - I_0 = 0 \quad 52$$

O lo que es lo mismo:

$$\text{TIR} = \frac{\text{BNt}}{(1+i)^t} - I_0 = 0 \quad 53$$

En donde: **Yt = Ingresos totales desde el año 1 hasta el año 5**

**Ct = Costos totales desde el año 1 hasta el año 5**

**BNt = Beneficio neto del año t**

**i = tasa de interés de actualización**

**I<sub>0</sub> = Inversión en el año 0**

Para obtener el TIR se realizan dos actualizaciones tratando de obtener necesariamente dos valores presentes netos, el uno que sea positivo y el otro que sea negativo, para que el resultado sea encontrado al interior de este intervalo, en nuestro caso se ha utilizado en el primer caso una tasa del 19% con un VPN positivo y para el otro caso una tasa del 21% con un VPN negativo, para luego realizar la interpolación por medio de la fórmula.

$$\text{TIR (interpolado)} = t_m + (t_M - t_m) \frac{\text{VAN } t_m}{\text{VAN } t_m - \text{VAN } t_M} \quad 54$$

---

<sup>52</sup> CALDAS, Marco. CALDAS Jairo, (2003) Preparación y Evaluación de Proyectos, 4ta Edición, Quito

<sup>53</sup> Ibidem

<sup>54</sup> CALDAS, Marco. CALDAS Jairo, (2003) Preparación y Evaluación de Proyectos, 4ta Edición, Quito



**Cuadro 5.6**

<b>CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO TIR</b>				
<b>AÑOS</b>	<b>AÑOS DE</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>F.N.C ACTUAL.</b>	<b>F.N.C. ACTUAL.</b>
	<b>FUNCION</b>	<b>DE CAJA</b>	<b>49%</b>	<b>50%</b>
<b>2006</b>	0	(65,894.96)	(65,894.96)	(65,894.96)
<b>2007</b>	1	5,421.78	3,638.78	3,614.52
<b>2008</b>	2	23,008.61	10,363.77	10,226.05
<b>2009</b>	3	49,870.69	15,076.02	14,776.50
<b>2010</b>	4	80,587.66	16,350.22	15,918.55
<b>2011</b>	5	156,231.05	21,273.36	20,573.64
	<b>∑ =</b>	<b>249,224.85</b>	<b>807.19</b>	<b>-785.70</b>

**Elaborado por: Pablo Molina, 2006**

Reemplazamos los datos del cuadro en la fórmula

$$\text{TIR (interpolado)} = 49 + (50 - 49) \frac{807.19}{807.19 - 785.70}$$

$$\text{TIR (interpolado)} = 49.51 \%$$

Una tasa interna de retorno proyectada del 49.51% implica un porcentaje bastante aceptable de retorno para la inversión en lo que durará el proyecto, asegurando una rentabilidad que hace factible la creación del instituto desde el punto de vista financiero

## CAPÍTULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1 CONCLUSIONES

La educación ecuatoriana ha recibido poco apoyo por parte del gobierno, salvo contados intentos por mejorar, la realidad es que más han primado los intereses individuales que los nacionales, como en muchas otras actividades nacionales, dejando de lado el mejoramiento del aprendizaje, impidiendo que los egresados logren alcanzar con sus expectativas y demuestren que pueden cumplir las exigencias humanas, ciudadanas y productivas que se imponen. Aunque se debe tener en cuenta que es difícil que un estado sea capaz de financiar un sistema comprensivo de educación superior con fondos propios, por esta razón la educación superior recibe su impulso de inversiones privadas.

La educación debe concentrarse principalmente en el alumno, y la organización de la institución educativa debe estar ligada a este objetivo, teniendo en cuenta que la educación es el recurso más importante que existe para aumentar la productividad del país. Por esta razón es importante que la institución proponga estándares que permitan ser competitivos y mejorar la educación de manera continua.

El sector de educación superior que menor impulso ha recibido tanto a nivel privado como público es la educación tecnológica, siendo que puede llegar a tener un gran desarrollo porque permite acceder a un título en un tiempo menor, posibilitando por medio de la especialización acceder al campo laboral.

Por otro lado, la creación de un instituto de educación tecnológica superior en la parroquia de Calderón cubre la necesidad que tienen los bachilleres para poder estudiar una carrera en un tiempo relativamente corto y cerca de su residencia, esquivando los problemas de transporte, los tiempos de espera y el cansancio que provoca un viaje largo desde la ciudad de Quito especialmente en la noche donde la delincuencia agrava la situación.

También la creación de esta institución con una oferta de carreras acorde con el desarrollo del sector y aprobada por el CONESUP, ayudara a mejorar el nivel

académico y económico de la comunidad, al acceder al tipo de estudios que la institución ofrece.

Además se debe tener en cuenta la información y datos proporcionados por esta investigación, que mediante procesos estadísticos y un cuestionario, se concluye principalmente que la creación de un instituto tecnológico en la población de Calderón es factible por cuanto la población considera que la formación de esta institución de educación superior es necesaria, también se concluye que la demanda de educación tecnológica superior para el sector de Calderón esta asegurada y demuestra un crecimiento en el futuro para los próximos cinco años, según esta investigación, además las carreras preferidas por la población para realizar sus estudios superiores en este sector son de Contabilidad Superior, Finanzas y Marketing, lo que considero que ayudaría a fomentar el crecimiento del sector desde el punto de vista económico.

Otro punto de importancia es el hecho que los tramites necesario para la aprobación de un instituto de esta naturaleza por el CONESUP, son realizables, sin embargo el tiempo que se requiere para esta tramitación, puede variar, e inclusive alargarse por muchos meses, por lo que es necesario buscar asesoramiento para aminorar los tiempos necesarios para realizar los tramites legales, aunque las instituciones del estado deberían dar una mayor apertura para la creación de nuevas empresas educativas, creando mayor competencia con el fin de elevar la calidad de la educación.

El crecimiento sostenido que ha demostrado la población de Calderón y sus alrededores, la falta de un instituto tecnológico en el sector, la posibilidad organizativa de la institución, el hecho de que luego del estudio económico y financiero realizado para cinco años, se obtiene como resultado un *TIR* de 49,51% que significa que existirían una tasa cercana al 50% de retorno de la inversión además un *VAN* de 147,567.56 dólares que significa que si actualizaríamos al día de hoy el flujo de caja de cada año a una tasa del 10% obtendríamos este valor, y se ha determinado en la investigación por medio de los diferentes estudios, además de que existe un *punto de equilibrio económico* presupuestado en 49,317.70 dólares de ingresos, que corresponden a 141 alumnos, que significa que se necesitan de 141

alumnos para igualar los ingresos y los costos que representa mantener esta institución, cualquier número de alumnos superior equivale a utilidad. Además, hay que tener en cuenta que, según el estudio de mercado realizado en la presente investigación, la demanda del servicio estaría cubierta. Todo esto hace posible la creación del Instituto Tecnológico en el sector de Calderón.

## **6.2 RECOMENDACIONES**

Realizar una actualización de los datos periódicamente y elaborar otros en cuanto ha las estadísticas, para lograr que la estimación de los resultados sean lo más cercana a la realidad. Puesto que muchas veces existen dificultades que impiden desarrollar una investigación. Sobre este tema el CONESUP debería mantener un banco de datos.

Dentro de la parte administrativa y docente de una institución educativa y en especial de la educación superior debe existir siempre una tendencia innovadora, que encamine la educación hacia nuevos horizontes, siempre teniendo como centro de importancia al alumno o estudiante.

El estado debería dar mayor importancia a la educación tecnológica, por ser esta una educación especializada y de rápida culminación, entregando profesionales capacitados en determinadas áreas.

La correcta utilización de los recursos, con el fin de que se pueda obtener mejores resultados y mayores logros, tanto financieros como académicos, porque estos repercuten en el crecimiento de la institución.

## BIBLIOGRAFÍA

**ALMEIDA Susana, RAMOS Yuric**, Propuesta para la creación de un Instituto de Educación Superior Especializado en la Formación de Emprendedores en la Ciudad de Quito, ISEM, Quito 2004, PUCE, FCAC

**CALDAS, Marco. CALDAS Jairo** Preparación y Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición, Quito –Ecuador, 2003.

**CHIAVENATO, Idalberto**, Administración en los Nuevos Tiempos, Mc Graw Hill, Colombia, 2004

**FRAGA, Rafael, HERRERA Caridad, FRAGA Sahily**, Investigación Socioeducativa, Quito, 2005.

**JOHNSON, R. W. MELICHER, R. W**, Administración Financiera, CECSA, Cuarta edición, México, 1989

**MOLINA, Antonio**. Contabilidad General Básica, Impretec, Segunda Edición, Quito – Ecuador, 2005.

**MOLINA, Antonio**. Contabilidad de Costos, Impretec, Tercera edición, Quito – Ecuador, 2005.

**MOLINA, Antonio**, Proyecto de Creación de un Colegio Particular en la Ciudad de Quito, Diplomado Gerencia Estratégica de Mercadeo, Quito, 2005

**MOLINA, Antonio**, Análisis e Interpretación de los Estados Financieros, Impretec, Primera Edición, Quito Ecuador, 2003.

**VAN HORNE, James C**; Fundamentos de Administración Financiera, Prentice Hall, Segunda Edición, México, 1988

**Reglamento General de la Ley de Educación**, Corporación de Estudios y Publicaciones.

**Ley de Compañías**, Corporación de Estudios y Publicaciones, Quito – Ecuador, 2002.

**Ley Orgánica de Educación Superior**, Corporación de estudios y Publicaciones. Quito - Ecuador

**Reglamento General de los Institutos Superiores Técnicos y Tecnológicos**, Corporación de estudios y Publicaciones, Quito – Ecuador.

**Instituto Nacional de Estadísticas Y Censos 2001** <http://www.inec.gov.ec/> Censo de Población y Vivienda del año 2001

<http://www.iesalc.unesco.org.ve/programas/Privada/Informe>, 2006

<http://www.feyalegria.org/images/office>,2006

<http://www.campus-oei.org/quipu/ecuador>,2006

<http://www.monografias.com/trabajos16/gestion-calidad-educativa>,2006

## ANEXOS

### Anexo 1

Cuestionario

Lugar de residencia actual sector .....

Casa Propia ..... Arrendada ..... Vehículo

.....

Nivel de ingresos mensuales familiares:

Menos de 200 ..... entre 401 y 600 .....

entre 201 y 400 ..... más de 600 .....

Número de personas que conforman su familia .....

Tiene referencia o conoce algún Instituto de Educación Superior en el Sector que reside

No .....

Si ..... Nombre.....

Considera que la Educación Superior es necesaria

Si ..... No .....

¿Qué carreras de estudios superiores preferiría?

.....

.....

.....

¿Qué tipo de educación superior prefiriere o recomendaría a sus familiares y amigos?

Superior Universitaria (5 años) .....

Tecnológica Superior (3 años) .....

¿Qué horario considera usted que sería el más adecuado de un Instituto Tecnológico para gente que trabaja?

Matutino ..... Vespertino ..... Nocturno

.....

Estaría en posibilidades usted, sus familiares o amigos de pagar una pensión por una Carrera Profesional en un Instituto de Educación Superior Particular en el Sector de Calderón.

Si ..... No .....

¿Cuál sería el valor de la pensión semestral que podría pagar usted, sus familiares o

amigos en un Instituto Superior Particular? .....

## **Anexo 2**

### **a) Perfil Profesional del Tecnólogo en Administración Financiera**

El profesional formado a través de la Tecnología en Administración Financiera debe poseer las siguientes características y competencias:

1. Formación humanística y ética en el campo profesional
2. Sólidos conocimientos para la determinación de la visión, misión, objetivos y políticas de una institución en el campo de las finanzas empresariales.
3. Experto en el conocimiento de las ciencias de la administración financiera, de sus principios, fundamentos y normas.
4. Pensamiento crítico, creativo y abierto para encontrar soluciones a los problemas que se le presenten en su ejercicio profesional.
5. Capacidad para entender las nuevas y actuales tendencias de los procesos administrativos financieros para aplicarlos, rediseñarlos y mejorarlos.
6. Espíritu emprendedor que le permita generar su plaza ocupacional o sus propios proyectos empresariales.
7. Capacidad para aplicar conceptos y disposiciones legales del área financiera, mercantil, tributaria, laboral y del mercado de valores en el sector empresarial.

### **Campo Ocupacional del Tecnólogo en Administración Financiera**

#### **Ocupación**

- Gerente General
- Gerente de área
- Subgerente
- Gerente financiero
- Director financiero
- Jefe financiero
- Jefes de departamento



- Asistentes de gerencia
- Contralor
- Comisario
- Consultor
- Asesor

## **Áreas**

Empresas privadas y de economía mixta, grandes, medianas, pequeñas.

Producción finanzas en empresas agrícolas, agroindustriales, hidrocarburos, seguros, educativas, metal mecánicas, transporte, comunicación, etc.

### **b) Perfil Profesional del Tecnólogo en Marketing**

El profesional formado a través de la Tecnología en Marketing debe poseer las siguientes características y competencias:

1. Formación humanística y ética en el campo profesional
2. Sólidos conocimientos para determinar con claridad la visión, la misión, los objetivos y las políticas de una institución en el campo de la técnica de mercadeo
3. Adaptable a los constantes cambios y a la creatividad que imponen las tecnologías y pensamientos renovadores de los tiempos contemporáneos.
4. Pensamientos críticos, creativos y abiertos para encontrar soluciones a los problemas que se le presenten en el ejercicio profesional
5. Capacidad para entender las nuevas tendencias de los procesos de la administración de mercados, para aplicarlos, rediseñarlos y mejorarlos constantemente; y.
6. Capacidad para aplicar conceptos y disposiciones legales del área de marketing, tributaria, financiera y laboral del sector empresarial.

### **Campo Ocupacional del Tecnólogo en Mercadeo**

El campo ocupacional del tecnólogo en mercadeo está identificado en las empresas privadas, sean grandes, medianas o pequeñas, en las áreas de comercialización y

ventas. Estas empresas pueden estar dedicadas a las siguientes actividades: comerciales, industriales o de servicios y los cargos que pueden desempeñar son:

- Gerente general
- Gerente de áreas
- Subgerente
- Jefes departamentales
- Asistentes de gerencia
- Consultor
- Asesor
- Gerente de comercialización
- Gerente de publicidad
- Gerente de ventas

### **c) Perfil Profesional del Tecnólogo en Contabilidad Superior**

El profesional formado a través de la Tecnología en Contabilidad Superior debe poseer las siguientes características y competencias:

1. Formación humanística y ética en el campo profesional
2. Sólidos conocimientos de la técnica contable, de la teoría financiera, de la auditoría administrativa, de todos sus principios, fundamentos y normas.
3. Dispuesto a los cambios y a la creatividad que imponen las nuevas tecnologías y los nuevos pensamientos contemporáneos.
4. Experto en el conocimiento de las ciencias contables, para encontrar soluciones a los problemas que se le presenten en el ejercicio profesional
5. Crítico, creativo y abierto para crear espacios profesionales y hasta sus propios proyectos empresariales
6. Conocimientos y capacidad para aplicar conceptos y disposiciones legales, mercantiles, tributarias y laborales relacionadas con el área contable.

### **Campo Ocupacional del Tecnólogo en Contabilidad Superior**

El grupo ocupacional del Tecnólogo en Contabilidad Superior está identificado en las empresas públicas o privadas. En las empresas privadas sean grandes, medianas o

pequeñas, dedicadas a cualquier actividad. Los cargos para los cuales son idóneos son:

**Sector Público:**

- Auditor general
- Auditor superior
- Auditor
- Director financiero
- Analista
- Contador general
- Contador de costos
- Tesorero
- Asesor

**Sector Privado**

- Auditor general
- Auditor senior
- Auditor junior
- Contralor
- Comisario
- Contador general
- Contador de costos
- Contador financiero
- Asesor