

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**PROYECTO DE GRADUACION PARA LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE  
INGENIERO COMERCIAL**

***TEMA:***

***“INVESTIGACION SOCIOECONOMICA A LOS ALUMNOS DE LA ESPE-  
SEDE LATACUNGA A FIN DE IMPLEMENTAR LA MATRICULA  
DIFERENCIADA EN LA ESPE-L”***

**AUTOR:**

**GALO ARTURO PANTOJA BUSTOS**

**DIRECTOR: DR. JORGE VASQUEZ**

**CODIRECTOR: ING. MARLON TINAJERO**

**LATACUNGA, ABRIL DEL 2004**

## **INTRODUCCION**

Actualmente la situación económica de nuestro país es deprimente, no todas las personas tienen la oportunidad de estudiar, esto se debe a la falta de recursos económicos en las familias.

La ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO SEDE LATACUNGA, como una institución pública de prestigio, ante esta situación, ha creado la posibilidad de aplicar la matrícula diferenciada como una alternativa para que los jóvenes de bajos recursos económicos puedan acceder a la institución.

El diseño del proyecto de matrícula diferenciada, está realizado en base a una investigación socioeconómica de la ESPE-L, que permitió identificar la situación social y económica que viven estos estudiantes.

Con el desarrollo de la investigación socioeconómica se determinó que la escuela actualmente dispone de un 80 % de alumnos que se encuentran ubicados en un nivel socioeconómico medio alto, contra el 20 % de alumnos que se encuentran ubicados en un nivel medio bajo.

Para la aplicación de este proyecto se establecieron cinco categorías para la matrícula diferenciada con sus respectivos costos del crédito, tipificadas como A, B, C, D, E; considerando los estratos socioeconómicos como muy bajo, bajo, medio, alto y muy alto respectivamente.

# INDICE

	Pags.
<b>INTRODUCCION</b>	
<b><u>CAPITULO I ASPECTOS GENERALES</u></b>	
1.1 Bases Teóricas	1
1.2 Antecedentes de la Escuela Politécnica del Ejército Latacunga	2
1.2.1 Reseña Histórica	3
1.2.2. Filosofía Universitaria	9
1.2.2.1. Misión	10
1.2.2.2. Visión	10
1.2.2.3. Objetivos Institucionales	11
1.2.2.4. Estructura de la Organización	13
a.- Organigrama Estructural	14
b.- Organigrama Funcional	15
1.2.2.5. Análisis FODA	16
1.2.2.6. Estrategias	18
1.3. Objetivos del Proyecto	20
1.3.1. Objetivo General	20
1.3.2. Objetivos Específicos	20
<b><u>CAPITULO II MARCO TEORICO</u></b>	
2.1. Antecedentes de la Investigación	21
2.2. La Educación en el Ecuador	23
2.3. Problemática Educativa Actual	24
2.4. El Ayer y hoy de la Educación Superior	28
2.5. Definición de Términos Fundamentales	29
2.5.1. Matrícula Diferenciada	29
2.5.2. Democratización de la Enseñanza	30
2.5.3. Eficiencia Interna	30
2.5.4. Universidad de Servicio Público	31
2.5.5. Costo Privado de la Educación	31
<b><u>CAPITULO III ESTUDIO SOCIOECONOMICO</u></b>	
3.1. Proceso del Estudio Socioeconómico	32

3.1.1.	Objetivos	32
3.1.1.1.	Objetivo General	32
3.1.1.2.	Objetivos Específicos	32
3.1.2.	Metodología	33
3.1.2.1.	Determinación del Método de Obtención de Información	33
3.1.3	Diseño de la Encuesta	34
3.1.4.	Determinación de la población	34
3.1.4.1	Tamaño de la Muestra	35
3.2.	Codificación	37
3.3.	Tabulación y Análisis de los Resultados del Estudio	41
3.4.	Preparación del Informe de Investigación	41
3.5.	Determinación de la Situación Socioeconómica de los alumnos de la ESPE-L	45

#### **CAPÍTULO IV ANALISIS DE DATOS HISTORICOS**

4.1.	Evolución de las Carreras que ofrece la ESPE-L	47
4.2.	El número de créditos por semestre de cada una de las Facultades de la ESPE-LTGA.	48
4.3.	Análisis estadístico de los precios del crédito	51
4.4.	Análisis estadístico del número de alumnos matriculados por Facultad	53
4.5	Análisis del número de alumnos desertados por situaciones económicas	56

#### **CAPITULO V CATEGORIAS DE LA MATRICULA DIFERENCIADA**

5.1.	Categorías de la Matrícula Diferenciada	57
5.2.	Procedimiento para el cálculo del crédito por categorías	61
5.3.	Beneficiarios de la Matrícula Diferenciada	61
5.4.	Costo del crédito para la Matrícula Diferenciada	62
5.5.	Categoría “A”	62

5.5.1.	Proceso para identificar a los alumnos que se encuentran dentro de la categoría “A”	62
5.5.2.	Diagrama de flujo de los procesos que seguirán los alumnos que se encuentran en la categoría “A”	64
5.5.3.	Políticas de cobranzas a las alumnos que se encuentran dentro de la categoría “A”	65
5.6.	Categoría “B”	65
5.6.1.	Proceso para identificar a los alumnos que se encuentran dentro de la categoría “B”	65
5.6.2.	Diagrama de Flujo de los Procesos que seguirán los alumnos que se encuentran en la categoría “B”	67
5.6.3.	Políticas de cobranzas a las alumnos que se encuentran dentro de la categoría “B”.	68
5.7.	Categoría “C”	68
5.7.1.	Proceso para identificar a los alumnos que se encuentran dentro de la categoría “C”	68
5.7.2.	Diagrama de flujo de los procesos que seguirán los alumnos que se encuentran en la categoría “C”	70
5.7.3.	Políticas de cobranzas a las alumnos que se encuentran dentro de la categoría “C”	71
5.8.	Categoría “D”	71
5.8.1.	Proceso para identificar a los alumnos que se encuentran dentro de la categoría “D”	71
5.8.2.	Diagrama de Flujo de los procesos que seguirán los alumnos que se encuentran en la Categoría “D”	73
5.8.3.	Políticas de cobranzas a las alumnos que se encuentran dentro de la categoría “D”	74

5.9.	Categoría “E”	74
5.9.1.	Proceso para Identificar a los Alumnos que se encuentran dentro de la Categoría “E”	74
5.9.2	Diagrama de flujo de los procesos que seguirán los alumnos que se encuentran en la categoría “E”	76
5.9.3.	Políticas de cobranzas a las alumnos que se encuentran dentro de la categoría “E”	77
5.10	Realización de un convenio con el S.R.I., Bancos de la Localidad, Registro de la Propiedad previo a la verificación de los datos que el alumno declara en la investigación socioeconómica	78

## **CAPITULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

6.1.	Conclusiones	81
6.2.	Recomendaciones	84
	Bibliografía	85

### **ANEXOS.**

Anexo 1	(Encuesta)
Anexo 2	(Tabulación y análisis de los resultados)
Anexo 3	(Cuadros y gráficos del informe de investigación)
Anexo 4	(Análisis estadístico No de alumnos matriculados por Facultad)
Anexo 5	(Ficha Socioeconómica)

## CAPITULO I

### ASPECTOS GENERALES

#### 1.1. Bases Teóricas

“Actualmente el financiamiento de la educación superior ya no es exclusivamente estatal y los gobiernos encuentran dificultades para justificar desembolsos dirigidos únicamente a unas pocas universidades o en beneficio sólo de una parte de los alumnos. El desordenado desarrollo de mercados privados para la educación universitaria plantea, a su vez, nuevos problemas que los países de la región no han podido resolver satisfactoriamente.

Autoridades, expertos y diversos informes nacionales e internacionales apuntan hacia claros síntomas de mal funcionamiento de los sistemas nacionales de enseñanza superior, al menos en cuatro ámbitos fundamentales:

- Escasa o muy desigual calidad y baja adaptación de los procesos y "productos" docentes;
- reducida equidad de acceso, tratamiento y resultados;
- problemas de eficiencia interna en la gestión de las instituciones públicas y sus recursos; y
- ausencia de políticas que permitan corregir los anteriores defectos y crear un contexto que incentive la calidad, la equidad y la eficiencia de su operación.”<sup>1</sup>

A estas situaciones se adhiere la deplorable situación económica que viven las familias de nuestro país, razones que influyen directamente en aquellos

---

<sup>1</sup> <http://www.usal.edu.com>

estudiantes que buscan una formación superior en universidades de prestigio, pero que por situaciones económicas estos pierden la oportunidad de preparación en dichas universidades.

Con el desarrollo de este proyecto de investigación se pretende democratizar la educación a fin de que todas las personas de diferentes clases sociales tengan las mismas oportunidades de ingreso a nuestra institución.

## **1.2 Antecedentes de la Escuela Politécnica del Ejército Sede Latacunga.**

“Las Fuerzas Armadas es una entidad militar que goza de un amplio prestigio institucional por su rol preponderante en el desarrollo social, se rigen por la Ley Orgánica y Ley de Personal de las Fuerzas Armadas, el Ministerio de Defensa Nacional, el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas y las Comandancias Generales de Fuerza: sus directivos son los responsables de la aplicación de las Leyes y Reglamentos

Las Fuerzas Armadas al ser una institución que vela por el orden y la seguridad Nacional, también actúa en la educación, mediante la formación de profesionales en las instituciones de Educación Superior como es la Escuela Politécnica del Ejército (ESPE)”.<sup>2</sup>

“La Escuela Politécnica del Ejército Sede Latacunga es un establecimiento público de educación superior, creado en junio de 1984, dispone de una oferta académica de excelente futuro laboral y económico tales como Ingeniería en Sistemas e Informática  
Ingeniería Automotriz

---

<sup>2</sup> Plan De desarrollo Integral Politécnico Pág. 10

Ingeniería en Electrónica especialidad Instrumentación

Ingeniería Electromecánica.

Ingeniería Comercial

Ingeniería en Mercadotecnia

Ingeniería en Finanzas Empresariales y Auditoría

Idiomas

Carreras que están respaldadas por docentes de gran experiencia profesional y pedagógica”.<sup>3</sup>

### **1.2.1. Reseña Histórica**<sup>4</sup>

El edificio que actualmente ocupa la Escuela Politécnica del Ejército Sede Latacunga tiene un sobresaliente origen en las páginas de la Historia de Latacunga, en tal virtud haré una síntesis de cada una de sus épocas de existencia.

Para tal situación partiré de la **Fabrica de Pólvora**, fueron los españoles en los primeros años de la conquista quienes encontraron en la tierra del volcán abundante materia básica: salitre azufre, carbón, para elaborar este elemento, el español Pedro Domínguez fue el primero en fabricar pólvora en la segunda mitad del siglo XVI; y luego a partir de 1587 por contrato de la Real Audiencia de Quito.

Don Pedro Rodríguez instaló “**LA FABRICA**” (así denominábase) seguro de tener éxito en la empresa por lo fácil de conseguir materia

---

<sup>3</sup> Tríptico de presentación de la ESPE-L

<sup>4</sup> Plan de Desarrollo Integral Politécnico Pág. 12 – 23 Resumen

prima, se procesaba la pólvora para luego enviar a lugares lejanos como Chile, Paraguay, el Virreinato de Lima y otros.

Debido a la calidad y abundancia del material para la fabricación de la pólvora, los nativos laticungueños se motivan y proceden a la fabricación de la pólvora.

El corregidor de Latacunga Baltasar Carriedo “Alias Mazorra”, luego de un año de laborar en el Asiento, dispuso la construcción de un nuevo edificio para la fábrica de pólvora en el mismo sitio donde estaba el anterior, la obra concluyó a finales de 1786.

La Fábrica quedó sin producir en el año de 1867. El 24 de mayo de 1889, se procedió a la demolición total de la vieja “fábrica”, levantándose la Escuela de Artes y Oficios.

En el Barrio El Cuartel, sitio en el que funcionó la fábrica de pólvora, por disposición del Presidente de la República Dr. Antonio Flores Jijón, se levanta el edificio denominado de “**Artes y Oficios**” sobrio y austero; sorprende su majestuosa cúpula poligonal con ocho ventanas circulares, salas, columnas dóricas, escaleras de caracol, capilla con tres naves y azoteas caprichosas. Mediante Decreto Legislativo del 8 de agosto de 1888, fue creada la escuela de Artes y oficios

A partir de 1915 una parte del edificio es ocupado por la **Escuela de los Hermanos Cristianos**, hasta el año de 1925 ya que les donaron la casona en donde funciona hasta la fecha la Escuela “La Salle”.

Según Decreto Supremo del 18 de octubre de 1927, se le anexa al **Colegio Vicente León**

El 01 de mayo de 1928 se piensa en instalar la **Fábrica de Cerámica**, Los trabajos se inician con las exigencias de adaptar la casa a la nueva industria, pasando en ensayos tres años y doce días, desperdiciando miserablemente más de S/. 70.000 sucres.

En el mismo lapso de tiempo (1939- 1933) parte del edificio es ocupado por la **Escuela Aeronáutica**, siendo su Director el Comandante Cosme Renella. Simultáneamente el **Batallón de Ingenieros “Montufar”**, teniendo como comandante al Sargento Mayor Agustín Neira.

El 2 de agosto de 1936 se establece el **Grupo de Artillería “Bolívar”** hasta 1940. En 1936 por Decreto Supremo del Sr. Ing. Federico Páez, paso la edificación a pertenecer al Ministerio de Defensa Nacional. Con la denominación de **Cuartel Leonidas Plaza Gutiérrez**, en ese mismo año hasta 1940 ocupa el edificio el Batallón de Artillería “Bolívar”, tiempo en cual permaneció como oficial en el grado de capitán el héroe Galo Molina.

En 1944 el **Batallón “Quinto Guayas”** ocupa el edificio hasta 1947, entrenando en conscripción a las levadas pertenecientes a la provincia de Guayas.

En el año de 1950, el Presidente Galo Plaza Lasso inaugura la **Escuela de Práctica de Agricultura “Simon Rodríguez”**, más tarde Colegio,

institución que ocupa el edificio hasta 1956. A partir de ese año hasta 1958 es ocupado por la **Batería Antiaérea de 37 mm “Tarqui”**.

Desde 1958 hasta 1960 ocupa el edificio una **Compañía del “Cayambe”**, en 1960 se inaugura la **Escuela de Transmisiones** en el edificio Cuartel. A partir de 1960 hasta 1963, el Jardín Sur es ocupado por el **Colegio Bilingüe**.

Con Acuerdo Ministerial No 177, de Noviembre de 1962, como resultado del Convenio suscrito en junio del mismo año, entre el Ministerio de Defensa del Ecuador y la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID), tomando el nombre de un ilustre Latacungueño Gral. Alberto Enríquez Gallo se crea el **Centro Militar de Aprendizaje Industrial (CEMAI)**, terminando su vida de CEMAI en 1984 y dando paso al Instituto Superior de las Fuerzas Armadas **ITSFFAA**.

Las Fuerzas Armadas, contribuyendo decididamente en el desarrollo del país, la Jefatura de Educación del Ejército, interpretando este postulado con acierto ha creído conveniente cumplir con la ayuda en el aspecto educativo, formando eficientemente a la juventud en carreras que constituyen una necesidad imperiosa para la Patria.

Por estas y otras razones que son de trascendencia para el país, la ESPE aceptó este reto en el campo educativo y preparó un proyecto que fue la base y el sustento para la creación del **INSTITUTO TECNOLÓGICO DE LAS FUERZAS ARMADAS**.

Acto Seguido y con el informe de las visitas realizadas a los planteles educativos: “Simón Rodríguez”, “Ramón Barba Naranjo” y CEMAI , se dispuso que el local más óptimo era el del Centro Militar de Aprendizaje Industrial con este criterio, más el diseño de planes y programas presentados por el Departamento de Enseñanza de la ESPE, se entregó el proyecto al Ministerio de Defensa Nacional, el mismo que mediante Resolución No 047 del 3 de julio de 1984 crea el mencionado Instituto Tecnológico de Nivel Medio-Superior a fin de educar a futuros profesionales Tecnólogos, tanto a personal militar como a civil para aportar al fortalecimiento técnico- científico del país.

Aquí, el joven bachiller tenía la oportunidad de elegir entre cuatro profesiones: Mecánica Automotriz, Control Automático, Telecomunicaciones y Electro-Mecánica, además el diploma de Tecnólogo Programador en el área de Informática.

En Orden Ministerial publicada en 1988 y con autonomía total de la Fuerza Terrestre, toma el nombre de **Instituto Tecnológico Superior del Ejército ITSE** y se consolida la formación en área de sistemas hasta obtener el título de Tecnólogo Analista de Sistemas, manteniendo las tecnologías en: Mecánica Automotriz, Control Automático, Telecomunicaciones y Electromecánica. Por la gran acogida de la juventud, los excelentes resultados obtenidos atendiendo a la ciudadanía de la Región Central del País y ante el constante cambio que se opera en

las áreas: científica, tecnológica y productiva del país; se decide elevar de categoría a **Escuela Superior Politécnica del Ejército Sede Latacunga.**

Fue el Señor Comandante General de la Fuerza Terrestre GRAD. Miguel Iturralde Jaramillo, quien solicita mediante oficio No 97042-DEFT-B-1b, del 18 de marzo de 1997, al señor Ministro de Defensa Nacional GRAD. Ramiro Ricaurte, la creación de la sede en Latacunga de la Escuela Politécnica del Ejército.

Mediante Resolución del Honorable Consejo Politécnico de la Escuela Politécnica del Ejército, puesta en ejecución por orden de rectorado N° 970030-ESPE-b, de fecha 26 de marzo de 1997, la ESPE legaliza, ratifica y convalida todas las acciones académico-administrativas y los documentos correspondientes suscritos y otorgados tanto por el ITSFFAA, como por el ITSE.

Además el Honorable Consejo Politécnico de la ESPE, a través de la resolución puesta en ejecución mediante la orden de rectorado No 97114-ESPE-b de fecha 08 de noviembre de 1997, aprueba la creación de las Ingenierías de Ejecución en las áreas: Electrónica e Instrumentación, Mecánica Automotriz y Electromecánica, siendo los pioneros en la formación de este tipo de profesionales, implementándose a la vez las Ingenierías en: Sistemas y Comercial; y posteriormente a otorgar títulos profesionales a nivel superior.

El presupuesto para el funcionamiento de la ESPE-L, contará con las partidas económicas asignadas en el presupuesto general del estado, los aportes del Ministerio de defensa Nacional y las donaciones y rentas provenientes de cualquier otra ley.

Es así que hoy por hoy, se levanta airosa y pujante nuestra escuela, que hombro a hombro con los jóvenes estudiantes vamos construyendo la nueva sociedad que tanto anhela el País, proyectándonos firmemente hacia el futuro y ratificando el compromiso adquirido de ser la reserva moral y valuarte de desarrollo nacional.

Además, como producto de esa proyección, cabe resaltar que en la Escuela Politécnica del Ejército Sede Latacunga se encuentra ya establecidas y hechas realidad las Carreras de Ingeniería en Ciencias en Mecánica Automotriz, Electrónica e Instrumentación y Electromecánica. Actualmente la ESPE-Sede Latacunga cuenta con una flamante infraestructura y varios servicios que están a disposición del estudiantado tales como: laboratorios, talleres, auditorios, sala de internet, biblioteca, policlínico, comedor, snack bar, centro de producción, áreas verdes, canchas deportivas, sauna turco hidromasaje, gimnasio, baterías sanitarias.

### **1.2.2 Filosofía Universitaria**<sup>5</sup>

La ESPE-SEDE LATACUNGA, se encuentra sustentada dentro de un marco filosófico que permite atraer a la juventud al mundo del

---

<sup>5</sup> Plan de Desarrollo Integral Politécnico Pag. 44 Resumen

conocimiento al que todo ser humano tiene derecho, dentro de sus principios tenemos:

- La obligación de entregar a la sociedad profesionales con sólida formación científica técnica y moral.
- La búsqueda permanente de la excelencia académica y científica.
- La formación consciente, participativa y crítica con libertad académica y rigor científico, que comprenda y respete los derechos fundamentales de cada ser humano y de la colectividad
- La orientación humanística y democrática ajena al proselitismo político.
- La formación ética de toda sociedad y el correspondiente aporte a la sociedad.

#### **1.2.2.1 Misión<sup>6</sup>**

Constituye la misión específica, las actividades que piensa desarrollar la organización y cuál es la dirección que seguirá en el futuro. Define quienes somos, que hacemos y hacia dónde nos dirigimos

#### **Misión de la ESPE SEDE LATACUNGA<sup>7</sup>**

“Formar profesionales de excelencia técnica, científica, y humanística con capacidad de liderazgo, autogestión y comprometidos con el desarrollo del país”

#### **1.2.2.2 Visión<sup>8</sup>**

Es el proceso de expresión amplia y suficiente de dónde la institución espera estar dentro de tres ó cinco años, si las

---

<sup>6</sup> Dirección y Administración de Empresas Thomson Strckland Pag. 23

<sup>7</sup> Plan de Desarrollo Integral Politécnico Pag. 47 Resumen

<sup>8</sup> Plan de Desarrollo Integral Politécnico Pag. 46 Resumen

acciones planeadas alrededor de los factores claves del éxito simple alcanzan sus objetivos.

### **Visión de la ESPE SEDE LATACUNGA**

Posicionarse como la mejor universidad politécnica en el ámbito nacional, reconocida internacionalmente en la formación de profesionales e investigadores de excelencia, sustentados en principios y valores; capaces de participar en la transformación del país

#### **1.2.2.3 Objetivos Institucionales<sup>9</sup>**

##### **a. Servicio a la Sociedad**

Ofertar a la sociedad profesionales universitarios de excelencia, capaces de afrontar los retos del nuevo milenio, integrarse exitosamente al sector socio-productivo; ser cogestionarios y autogestionarios y resolver problemas de la realidad y,

Vincular a la institución con el medio externo a través de la venta de servicios de calidad.

##### **b. Eficiencia y Eficacia Administrativa**

Disponer de una estructura organizacional, orientada por los principios institucionales y procedimientos de evaluación .

---

<sup>9</sup> Plan de Desarrollo Integral Politécnico Pag. 48-49 Resumen

c. **Excelencia a través de la calidad.**

Elevar el nivel de vida de las personas a través del desarrollo de la cultura de la calidad, para llegar a la excelencia.

d. **Vincular la Docencia – Investigación –Extensión**

Vincular la docencia, investigación y extensión como base del mejoramiento de la calidad de la educación universitaria y la formación integral de sus estudiantes.

**Docencia**

Articular la docencia a la función universitaria, como una práctica organizada y sistemática donde concurren variables contextuales y ambientales de aprendizaje, institucionales, que interactúen para alcanzar la formación universitaria del estudiante.

**Investigación**

La investigación científica y tecnológica es el factor clave del proceso de transformación y desarrollo de nuestra sociedad en procura de la solución y satisfacción de las demandas más prioritarias que requiere el contexto regional, nacional y latinoamericano.

**Extensión**

Utilizar el contacto vivo de la comunidad para difundir el conocimiento, a través de la ciencia, la técnica y la cultura:

proponiendo a alcanzar la coparticipación en la transformación de la sociedad.

**e. Formación y Capacitación.**

La formación y capacitación del talento humano es una condición y estrategia prioritaria, por ello es importante desarrollar programas de formación, capacitación y actualización de conocimientos profesional y docente en los niveles de pregrado y postgrado.

**f. Desarrollo del Ambiente Físico**

Propender el desarrollo de la infraestructura, la innovación de equipamiento y la optimización de recursos físicos con potencialidad educativa.

**g.** Impulsar la gestión de los directivos hacia el desarrollo universitario a través de la interacción con los sectores internos y externos.

**1.2.2.4 Estructura de la Organización**

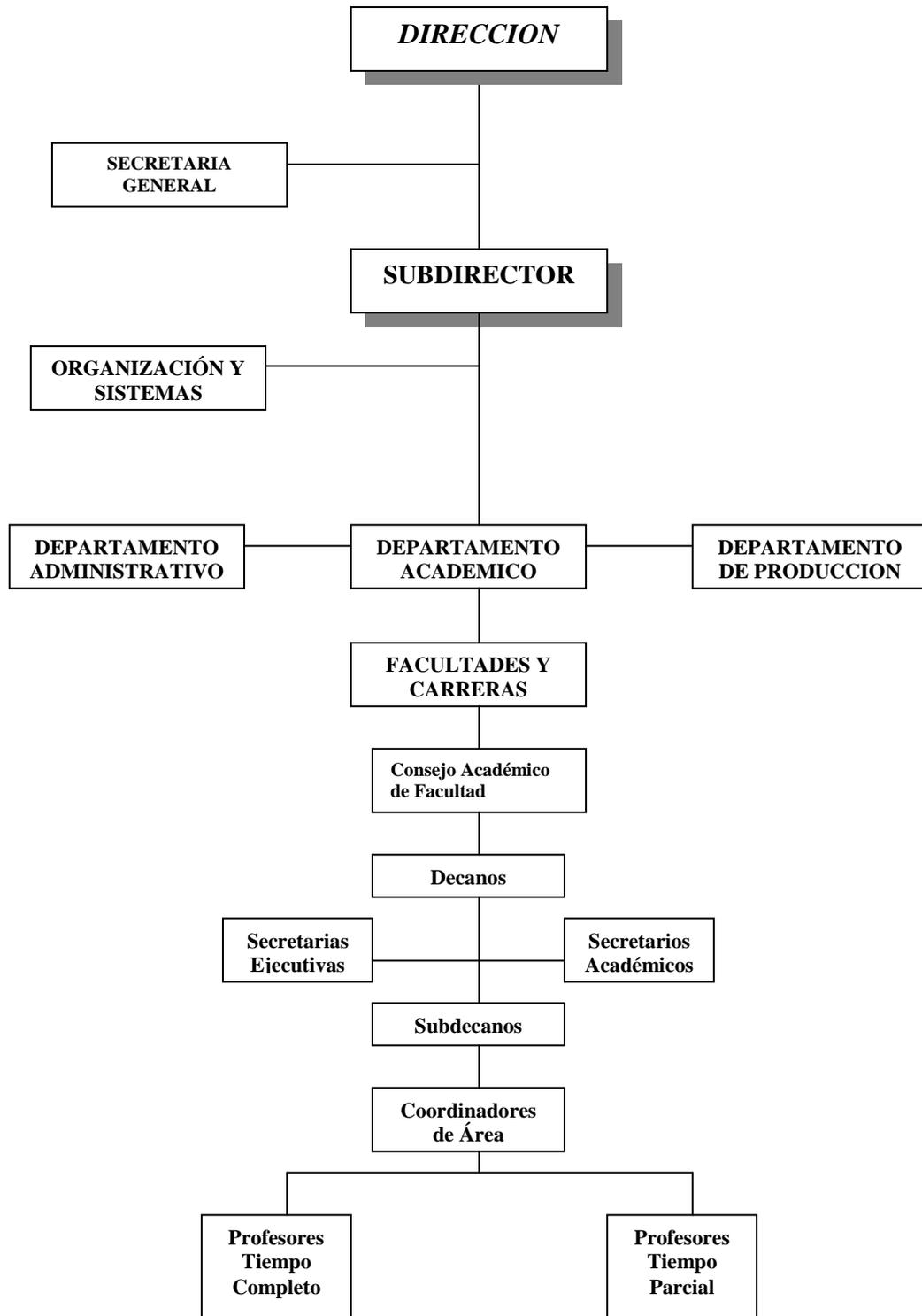
Los siguientes organigramas demuestran como está estructurada la ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO SEDE LATACUNGA

**a. Organigrama Estructural de la ESPE-L**



**Fuente:** Orgánico Estructural de la ESPE-L

**b. Organigrama Funcional de la ESPE-L**



**Fuente:** Orgánico Funcional de la ESPE-L

#### **1.2.2.5. Análisis FODA<sup>10</sup>**

El Análisis FODA permite a la organización definir estrategias para aprovechar sus fortalezas, revisar y prevenir el efecto de sus debilidades, anticiparse y prepararse para aprovechar las oportunidades y prevenir oportunamente el efecto de las amenazas.

##### **Fortalezas**

- Experiencia de 20 años en la formación de profesionales
- Excelencia y liderazgo en educación técnica superior
- Profesores capacitados en pedagogía
- Alto porcentaje de personal docente a tiempo completo
- Vinculación teórica-práctica
- Organización administrativa y académica en carreras, facultades e institutos.
- Máximos directivos con conocimientos administrativos y pedagógicos
- Control académico administrativo
- Laboratorios con niveles tecnológicos adecuados

##### **Oportunidades**

- Alto prestigio de las instituciones militares
- La ESPE es una universidad del ejército legalmente reconocida por el CONESUP

---

<sup>10</sup> Plan de Desarrollo Integral Politécnica Pag 40 –43 Resumen

- Ayuda de autoridades nacionales y seccionales
- Legislación de pasantías para realizar en empresas de todo el país.
- Nueva Ley de Universidades.
- Demanda de carreras profesionales terminales
- Asignación de presupuesto para las universidades por el Estado.
- Ubicación de la institución en el centro del país.

#### **Debilidades.**

- Falta vincular docencia, investigación – extensión
- Falta de motivación a los docentes
- Modelo pedagógico tradicional
- Bajo porcentaje de docentes con formación de post-grado
- Incipiente desarrollo científico tecnológico por falta de capacitación.
- Cambios permanentes de las máximas autoridades
- Falta de recursos materiales y económicos
- Altos costos de matrículas en la zona central

#### **Amenazas.**

- Disminución presupuestaria por pago a la deuda externa.
- Falta de intercambio con los medios de producción y servicios.
- Degradación socio cultural

- Inestabilidad económica que vive del país.
- Escasas fuentes de trabajo
- La rápida desactualización de los equipos de cómputo
- Falta incrementar proyectos que contribuyan a mejorar los niveles de vida.

#### **1.2.2.6. Estrategias**

##### **Área Funcional Académica**

- Mantener el prestigio institucional a través de la filosofía de operaciones y valores institucionales.
- Obtener la acreditación institucional
- Disponer la información universitaria confiable
- Fortalecer la excelencia académica y liderazgo en educación superior, aprovechando la experiencia institucional en la formación de profesionales
- Ampliar la oferta educativa en armonía con las demandas socio productivas y necesidades de actualización.
- Formar profesionales acorde con las necesidades del entorno.
- Participar en forma activa en el sistema nacional de ciencia y tecnología.

##### **Área Funcional Administrativa**

- Planificar acciones universitarias
- Actualizar la normatividad interna

- Ampliar la gestión Universitaria
- Vincular la institución con el sector socio-productivo.

### **Área Funcional Física**

- Optimizar los procesos de la institución
- Actualizar e implementar los laboratorios acorde con el avance científico tecnológico
- Optimizar los ambientes
- Realizar un estudio técnico-económico del nuevo campus universitario politécnico
- Conservar los edificios, locales y residencias

### **Área Funcional Financiera**

- Presupuestar los gastos corrientes y de inversión institucional
- Lograr niveles de eficiencia y eficacia en la administración del presupuesto
- Elaborar proyectos de autogestión
- Dar mayores oportunidades de estudio a los alumnos de bajos recursos económicos.

### **1.3. Objetivos del Proyecto**

#### **1.3.1. Objetivo General**

Realizar una investigación de la realidad socioeconómica de los alumnos de la ESPE-L, a fin de implementar la matrícula diferenciada, generando con esto mayores oportunidades de ingreso de alumnos a la institución.

#### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- Conocer la problemática actual de la educación superior en el Ecuador y definir la terminología a utilizarse para el desarrollo de este tema.
- Investigar la realidad socioeconómica de los alumnos de la ESPE-SEDE “LATACUNGA” para determinar la situación actual que el alumno posee.
- Analizar los datos históricos referentes al número de alumnos y los precios del crédito, para establecer el número de deserciones por situaciones económicas.
- Establecer categorías o niveles de la matrícula diferenciada en los alumnos de la ESPE-L, para realizar el cobro en base a los mismos y también establecer convenios con el Servicio de Rentas Internas, Bancos de la localidad, y Registro de la propiedad a fin de verificar el patrimonio que dispone la familia del alumno y declaración del impuesto a la renta que éstos presentan

## CAPITULO II.

### MARCO TEORICO

#### 2.1. Antecedentes de la Investigación

Si bien es cierto que el gobierno destina un porcentaje de su presupuesto a la educación, esto no significa que toda la población escolar esté satisfecha educativamente, ya que muchos padres de familia no pueden cancelar el costo elevado que supone una educación superior para sus hijos.

Existen diversas causas las cuales impiden el ingreso de ciertas personas a nuestra institución, una de ellas es la situación económica que viven las familias en el país.

La Escuela politécnica del Ejército Sede Latacunga como una Institución pública de educación superior, a través del estudio e implementación de la matrícula diferenciada, pretende democratizar la educación, en vista de que la diferencia de clases genera la típica desigualdad de oportunidades.

“Puede resultar fácil para los gobiernos, establecer formalmente una igualdad de oportunidades en el acceso a los estudios; pero la verdadera igualdad se produce cuando se posibilita terminar las carreras emprendidas”.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> HNO. MARIANO MORANTE MONTES. La Pensión Diferenciada Alternativa para la Universidad Técnica Particular de Loja (Resumen)

Las familias que se encuentran ubicadas en una clase social baja, por lo general no se enteran de los servicios de becas, por la falta de difusión de los organismos competentes, situación que genera que éstas personas no aprovechen las ayudas que brindan las instituciones.

Actualmente los alumnos financian su educación a través de la obtención de créditos otorgados por el Banco General Rumiñahui, la Cooperativa 29 de Octubre, DINERS CLUB, y el INSTITUTO ECUATORIANO DE CREDITO EDUCATIVO (IECE); situación que genera un alto endeudamiento en las familias de los alumnos por el pago de intereses; a fin de evitar esta situación, la ESPE-L brindaba facilidades de pago de matrículas con el siguiente procedimiento: el 50 % del valor al momento que el alumno se matricula y el otro 50 % es financiado a dos o tres meses sin intereses, en función del justificativo que esté presente en la solicitud.

Con la implementación de la matrícula diferenciada se pretende dar la oportunidad de estudiar a mucha gente capaz y de bajos recursos económicos, a fin de que cursen sus estudios en la institución.

Por esta razón, se propone la implementación de la matrícula diferenciada como una alternativa más viable y justa, basada en la realidad socioeconómica de los alumnos.

## 2.2. La Educación en el Ecuador

“La educación es un derecho irrenunciable de las personas, deber inexcusable del estado, la sociedad y la familia; área prioritaria de la inversión pública, requisito del desarrollo nacional, y garantía de la equidad social. Es responsabilidad del estado definir y ejecutar políticas que permitan alcanzar estos propósitos.”<sup>12</sup>

“La educación en el Ecuador y en toda América Latina experimentó una expansión notable en la década del 1950 al 1960, con logros importantes como son la reducción del analfabetismo adulto; la incorporación creciente de niños y jóvenes al sistema escolar, particularmente de los sectores pobres de la sociedad; la expansión de la matrícula de educación inicial y superior; una mayor equidad en el acceso y retención por parte de grupos tradicionalmente marginados de la educación tales como las mujeres, los grupos indígenas y la población con necesidades especiales; el creciente reconocimiento de la diversidad étnica, cultural y lingüística y su correspondiente expresión en términos educativos.

La evaluación nacional de los compromisos adquiridos por el país en el marco de la iniciativa mundial de educación para Todos (Jomtien, Tailandia, 1990), mostró escasos avances en las seis metas planteadas para la década de 1990 en relación a la educación básica, a saber: la expansión de los programas destinados a la primera infancia, la

---

12. Constitución Política del Ecuador SEC.8ª. De la Educación Art. 66

universalización de la educación primaria, la reducción del analfabetismo adulto a la mitad de la tasa vigente en 1990, la ampliación de los servicios de educación básica para jóvenes y adultos, y la ampliación de las oportunidades de información de la población en relación a ámbitos claves para mejorar la calidad de la vida. La enseñanza y el aprendizaje en el sistema educativo, desde el pre-escolar hasta la universidad, son desde hace tiempo motivo de diagnóstico, insatisfacción y crítica pública, y sujetos a reformas intermitentes y superficiales.

A lo largo del año 2002, y sobre todo en los últimos meses, la educación volvió a ser colocada en el escenario nacional y en la agenda electoral, fundamentalmente en torno al Contrato Social por la Educación, un movimiento ciudadano que se propone asegurar diez años de educación básica de calidad para todas y todos los ecuatorianos, y el cual ha contado con la adhesión de amplios sectores de la sociedad.”<sup>13</sup>

### **2.3. Problemática Educativa Actual**

“Debemos comenzar afirmando que la educación no es un factor aislado dentro de una realidad social, es un fiel indicador de los valores y antivalores hacia los que se orientan los pueblos; es el subsistema que refleja la problemática estructural de una sociedad.

---

<sup>13</sup> Debateduccion@gruposyahoo.com

La crisis de la educación nacional, según la conceptualización del mismo Ministerio de Educación, obedece, básicamente a un proceso permanente de difuncionalidad entre la educación y el desarrollo socio-económico y cultural de país.

Desde el punto de vista interno, el bajo rendimiento del sistema educativo se explica por las inadecuadas condiciones físicas, la mala calificación del docente, un componente curricular anacrónico, la insuficiente extensión del servicio educativo, la improvisación de los recursos humanos, etc.”<sup>14</sup>

“La difícil situación económica, social y política que ha atravesado el país en los últimos años, marcada entre otros por una agudización de la pobreza y un fenómeno masivo de migración, ha contribuido a deprimir aun más el cuadro educativo, provocando incluso la reversión de algunos logros históricos. Esto es particularmente grave en un momento en que la información y el conocimiento pasan a ser reconocidos como los puntales de la nueva “sociedad del aprendizaje”, y el *aprendizaje a lo largo de toda la vida* se instala como un paradigma y un principio orientador para replantear los sistemas de educación y aprendizaje en todo el mundo.

---

<sup>14</sup> HNO. MARIANO MORANTE MONTES. La Pensión Diferenciada Alternativa para la Universidad Técnica Particular de Loja (Resumen)

No obstante, en este trayecto fueron quedando pendientes y acumulándose muchos problemas, no sólo cualitativos sino también cuantitativos, que hacen a la equidad, a la pertinencia y a la calidad de la oferta educativa, a los contenidos, procesos y resultados de aprendizaje tanto de los alumnos como de los propios maestros.

Las sucesivas reformas (administrativas, curriculares, pedagógicas) ensayadas en el país desde fines de la década de 1980 y a lo largo de la década de 1990 no han tenido los resultados esperados en términos de mejoramiento de la calidad de la educación, habiendo contribuido más bien a reforzar el endeudamiento externo, la fragmentación de la política educativa y el debilitamiento del Ministerio de Educación, Cultura, Deportes y Recreación (MEC) con la instalación de unidades ejecutoras ubicadas fuera de éste, a cargo de los llamados “proyectos internacionales”, financiados con préstamos del Banco Mundial y del BID.”<sup>15</sup>

Otra situación referente a la problemática de la educación se detalla en un extracto de los gastos que realizan los hogares a nivel nacional proporcionado por el INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS (INEC) en el cual podemos notar que las familias del Ecuador en el sector urbano destinan el 6.5 % de sus recursos a la educación, mientras que en el sector rural corresponde al 3.2 %, si hacemos referencia a un empleado del sector público cuyos ingresos

---

<sup>15</sup> [Debateduccion@gruposyahoo.com](mailto:Debateduccion@gruposyahoo.com)

líquidos mensuales son de USD. 250 correspondería a USD. 16.25 para la educación, monto que no es suficiente para obtener una educación eficiente y completa.

**ESTRUCTURA DEL GASTO TOTAL DE LOS HOGARES A NIVEL NACIONAL Y POR ÁREA, SEGÚN QUINTILES DE HOGARES  
OCTUBRE DE 1998 - SEPTIEMBRE DE 1999**

URBANO							RURAL						
GASTO	QUINTILES						GASTO	QUINTILES					
	TOTAL	1	2	3	4	5		TOTAL	1	2	3	4	5
Alimentos	41,3%	50,7%	51,4%	48,6%	41,5%	30,7%	Alimentos	55,4%	57,1%	59,8%	58,8%	57,0%	48,9%
Vestido	3,2%	2,1%	2,3%	2,9%	3,5%	3,9%	Vestido	2,8%	2,6%	2,4%	2,9%	2,7%	3,2%
Vivienda	16,0%	15,2%	15,1%	15,3%	14,8%	17,8%	Vivienda	10,6%	10,8%	10,3%	9,6%	10,1%	11,6%
Muebles y enseres	5,4%	4,7%	4,6%	4,9%	5,3%	6,3%	Muebles y enseres	4,9%	4,2%	3,9%	4,5%	4,8%	6,0%
Salud	7,4%	7,6%	7,5%	7,4%	8,4%	6,6%	Salud	8,6%	10,0%	9,1%	8,8%	8,5%	7,8%
Transporte	12,0%	7,8%	7,0%	8,0%	11,2%	17,8%	Transporte	8,7%	7,5%	6,5%	6,5%	7,9%	12,4%
Educación	6,5%	6,0%	5,4%	5,8%	6,7%	7,1%	Educación	3,2%	3,4%	3,7%	3,4%	3,3%	2,8%
Otros gastos	8,2%	5,9%	6,7%	7,0%	8,6%	9,8%	Otros gastos	5,8%	4,5%	4,3%	5,6%	5,7%	7,3%

Fuente: <http://www.inec.gov.ec>

Autor: Galo Pantoja

El presente cuadro refleja la realidad nacional en lo referente al gasto, y observamos que la crisis ha hecho que el ciudadano ecuatoriano priorice sus gastos, así tenemos que el rubro alimentos es la mitad del gasto, seguido en importancia por la vivienda, el transporte, la salud, la educación, los muebles y enseres y el vestido.

Similar comportamiento experimenta el área urbana y rural, con una salvedad de esta última, de tener mayores porcentajes en todos los quintiles dedicados a los alimentos y baja en volumen de los demás rubros de gasto.

#### **2.4. El ayer y hoy de la Educación Superior**

Desde que la educación formal logró consistencia en el Ecuador colonial, surge el vivo deseo de que los jóvenes, con mayores capacidades intelectuales, sigan sus estudios en centros superiores.

“Las universidades coloniales no tenían el alcance de las universidades clásicas de nuestros días; eran simplemente facultades, institutos superiores de cultura, centros avanzados del saber, que se dedicaban a la enseñanza de filosofía y teología a conferir títulos en dichas especialidades”.<sup>16</sup>

“En 1988 según el último censo universitario del Consejo Nacional de Universidades y Escuelas Politécnicas CONUEP, actualmente Consejo Nacional de Educación Superior “CONESUP”, habían 20 universidades y 3 politécnicas, 16 del estado y 7 particulares, entre el 10 y el 15 % de la población tenía algún grado de instrucción universitaria.

Las universidades ecuatorianas han aumentado en número, así como en la cantidad de alumnos, de profesores y de carreras que ofrecen. Esto se debió al crecimiento de las ciudades, los cambios en la economía y el libre ingreso en las universidades estatales que han, generado una negativa masificación.

Aunque el número de establecimientos y profesores ha crecido, los recursos van disminuyendo. Esta y otros factores han determinado que

---

<sup>16</sup> HNO. MARIANO MORANTE MONTES. La Pensión Diferenciada Alternativa para la Universidad Técnica Particular de Loja (Resumen)

el crecimiento universitario haya sido solo en cantidad pero no en calidad, así por ejemplo lo que sucede en otros países, la gran mayoría de profesores no trabajan a tiempo completo, pues realizan además otras actividades lo cual va en desmero del nivel académico.

El aporte de la universidad al desarrollo económico del país ha sido limitado, pues la mayoría de las carreras universitarias preparan profesionales en el sector de servicios de la economía y no para la producción; además la investigación científica y tecnológica no tiene mayor trascendencia debido a la falta de recursos y de calidad académica, falta también desarrollar la extensión universitaria, que consiste en los servicios que profesores y estudiantes pueden prestar directa e indirectamente a la sociedad y a la comunidad en general”.<sup>17</sup>

“En la actualidad aunque los recursos para la educación son limitados en el Ecuador existe 5 escuelas politécnicas públicas y 2 privadas, 22 universidades públicas y 28 privadas, las mismas que están ubicadas a lo largo y ancho de nuestro país, y se encuentran al servicio de la población en general.”<sup>18</sup>

## **2.5. Definición de términos fundamentales**<sup>19</sup>

### **2.5.1. Matrícula Diferenciada**

Constituye el pago mensual que el alumno debe cancelar semestralmente, en función de el ingreso percápita familiar,

---

<sup>17</sup> Datos Básicos de la Realidad Nacional Agustín Grijalva Jiménez Pag. 130-132 Resumen

<sup>18</sup> <http://www.conesup.net>.

<sup>19</sup> HNO. MARIANO MORANTE MONTES. La Pensión Diferenciada Alternativa para la Universidad Técnica Particular de Loja (Resumen)

entendiéndose por este, al ingreso económico del hogar y el número de miembros de que se compone el núcleo familiar, y otros determinantes externos de riqueza, que demuestran las manifestaciones de poder económico de una familia o individuo, los mismos que se expresan en: la calidad de la vivienda, el tipo de colegio de graduación, el lugar de residencia, el número de vehículos, el tipo de alimentación, la profesión del padre y de la madre, el negocio entre los más importantes.

### **2.5.2. Democratización de la Enseñanza**

Constituye la situación por la cual el alumno debe poseer las mismas oportunidades, educación de calidad y los mismos beneficios educativos, para que todos puedan acceder a una educación que les garantice el libre juego de oportunidades. Presencia proporcional de los niveles socioeconómicos.

### **2.5.3. Eficiencia Interna**

Es uno de los indicadores que nos manifiesta la calidad de la educación, constatado a través de las siguientes variables: deserción, promoción, retención, repitencia y mortalidad académica.

#### **Deserción:**

Es la relación entre el total de alumnos matriculados en el primer nivel y los que se matricularon en el último nivel en cada facultad.

#### **Promoción**

Es la relación que se establece entre los alumnos que aprobaron el nivel y el total de estudiantes matriculados en las respectivas facultades.

**Retención**

Constituye la diferencia existente entre el total de alumnos matriculados en el primer nivel y el número de alumnos desertores.

**Repitencia.**

Es la relación establecida entre los alumnos que repiten el nivel sobre el número de estudiantes que se matricularon en dicho nivel.

**Mortalidad académica.**

La relación establecida entre los alumnos que pierden y el número total de los matriculados en el respectivo nivel.

**2.5.4. Universidad de Servicio Público**

Institución que desea responder a las diversas opciones educativas que nuestra realidad social reclama, de acuerdo con las libertades esenciales de los ciudadanos, garantizadas en la constitución: cumple con la función de servicio

**2.5.5. Costo privado de la Educación**

Constituye la inversión que debe hacer una familia para matrículas, uniformes, transporte, útiles escolares, exigencias de graduación, alimentación adecuada, etc., para que el estudiante pueda tener unas garantías mínimas de un rendimiento escolar satisfactorio.

## **CAPITULO III:**

### **ESTUDIO SOCIOECONOMICO**

#### **3.1. Proceso del Estudio socioeconómico**

##### **3.1.1. Objetivos**

###### **3.1.1.1. Objetivo General**

Realizar el estudio socioeconómico a todos los alumnos de la ESPE-LTGA , a través de la aplicación de una encuesta dirigida a éstos, a fin de conocer la situación económica familiar y establecer categorías socioeconómicas para implementar la matrícula diferenciada.

###### **3.1.1.2. Objetivos Específicos**

- Determinar el método de obtención de información a fin de seguir un proceso eficiente en la obtención de los datos.
- Diseñar la encuesta a ser aplicada a los alumnos de la ESPE-LTGA, para la obtención de la información.
- Definir la población a la cual se va a aplicar la encuesta.
- Codificar y tabular los datos obtenidos en la investigación.

### 3.1.2. **Metodología**

Por tratarse de una investigación socioeconómica en la cual vamos a realizar el estudio de diferentes casos y a establecer categorías socioeconómicas de los alumnos de la ESPE-L, utilizaremos el método de investigación inductivo, porque nos permite la recopilación de datos del universo a estudiar a fin de establecer procedimientos y realizar las recomendaciones necesarias en base al estudio realizado.

#### **Método Inductivo**<sup>20</sup>

Es un proceso analítico-sintético, mediante el cual se parte del estudio de casos, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general que los rige.

#### 3.1.2.1. **Determinación del método de Obtención de información.**

El estudio socioeconómico se realizará a través de una investigación descriptiva, utilizando la encuesta como técnica la recopilación de información.

#### **Investigación Descriptiva**<sup>21</sup>

Es la que estudia, analiza o describe la realidad presente, actual, en cuanto a hechos, personas, situaciones, etc.

---

<sup>20</sup> Nociones de Metodología de Investigación Científica Tercera edición Prof. Francisco Leiva Zea Pag. 14 Copia

<sup>21</sup> Nociones de Metodología de Investigación Científica Tercera edición Prof. Francisco Leiva Zea Pag. 11 Copia

### 3.1.3. Diseño de la Encuesta

La encuesta se encuentra diseñada con 13 preguntas, las mismas que serán codificadas, tabuladas y valoradas para la determinación de resultados.

Cabe indicar que dicha encuesta será administrada a la población universitaria en una sola jornada, para evitar cualquier factor de influencia.

( Anexo No 1)

### 3.1.4. Determinación de la Población

La población de nuestra investigación está compuesta por los alumnos de las diferentes carreras, facultades e institutos de la ESPE-L y que actualmente se encuentran matriculados Tabla N° 1

*Tabla No 1*

#### **ALUMNOS MATRICULADOS EN EL SEMESTRE SEP03 - FEB04**

<b>CODIGO</b>	<b>FACULTAD</b>	<b>No MATRICULADOS</b>
CBA.	C.B. AUTOMOTRIZ	181
IET	INGENIERIA ELECTRONICA	149
ICC	C.A. COMERCIAL	148
CBE	C.B. ELECTRÓNICA	127
IMA	EJEC. AUTOMOTRIZ	115
IMT	INGENIERIA AUTOMOTRIZ	93
CBM	CB. ELECTROMECHANICA	86
ICF	C.A. FINANZAS	78
SIS	SISTEMAS	70
ELT	ING. ELECTROMECHANICA	52
ELM	EJE ELECTROMECHANICA	44
IEI	EJE. ELECTRÓNICA	44
CFI	C.B. FINANZAS	34
CCO	C.B. COMERCIAL	28
CBS	C.B. SISTEMAS	19
I.ID	INSTITUTO DE IDIOMAS	86
<b>TOTAL</b>		<b>1354</b>

Fuente: Secretarías Académicas de la ESPE-L

Elaborado: Galo Pantoja

### 3.1.4.1. Tamaño de la Muestra..

Para determinar el tamaño de la muestra se procedió a realizar una prueba piloto a 20 alumnos en base a una muestra aleatoria, considerando el nivel de ingreso de los padres o representantes de los estudiantes, cuyos resultados se pueden observar en la tabla No 2

**¿ Cuales son los ingresos mensuales de sus padres?**

*Tabla No 2*

#### **Respuestas de la prueba Piloto**

<b>x</b>	<b><math>\bar{X}</math></b>	<b><math>x - \bar{X}</math></b>	<b><math>(x - \bar{X})^2</math></b>
400	708,94	-308,94	95443,9236
400	708,94	-308,94	95443,9236
1300	708,94	591,06	349351,924
500	708,94	-208,94	43655,9236
700	708,94	-8,94	79,9236
900	708,94	191,06	36503,9236
800	708,94	91,06	8291,9236
800	708,94	91,06	8291,9236
470	708,94	-238,94	57092,3236
370	708,94	-338,94	114880,324
1800	708,94	1091,06	1190411,92
570	708,94	-138,94	19304,3236
680	708,94	-28,94	837,5236
1200	708,94	491,06	241139,924
450	708,94	-258,94	67049,9236
480	708,94	-228,94	52413,5236
550	708,94	-158,94	25261,9236
350	708,94	-358,94	128837,924
750	708,94	41,06	1685,9236

NO CONOCE

$$\Sigma = 13470$$

$$\Sigma = 2535978,95$$

$$\bar{X} = \Sigma x / N$$

$$\sigma^2 = \frac{\Sigma (x - \bar{X})^2}{N-1}$$

$$\bar{X} = 13470 / 19$$

**N-1**

$\bar{X} = 708.94$
--------------------

$$\sigma^2 = \frac{2535978,95}{18}$$

$\sigma^2 = 140887,719$
-------------------------

Elaborado por: Galo Pantoja

De los resultados se obtuvo la varianza que es igual a la desviación estándar elevada al cuadrado.

$$\sigma^2=140887.719$$

Dato que es utilizado para encontrar el tamaño de la muestra

### **Fórmula para el cálculo de la muestra**

$$n = \frac{Z^2 * \sigma^2 * N}{e^2(N-1) + Z^2 * \sigma^2}$$

En donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población

Z= valor estandarizado para un nivel de confianza del 95 %

e = error muestral

### **Datos**

$\sigma$ = 375,35 dólares

e = 25 dólares

$\beta$ = 95 % Nivel de confianza

Z = 1,96

$$n = \frac{Z^2 * \sigma^2 * N}{e^2(N-1) + Z^2 * \sigma^2}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 * 140887,719 * (1354)}{(25)^2 (1353) + (1,96)^2 (140887,719)}$$

$$n = \frac{732831189,8}{625 * 1353 + 524456,99}$$

$$n = \frac{732831189,8}{1370081,99}$$

n= 535 ( alumnos )

El número de encuestas por facultad se encuentra detallado en la tabla No 3

*Tabla No 3*

**DETALLE DE LOS ALUMNOS DE LA ESPE-L A LOS QUE SE LES APLICARÁ LA ENCUESTA SOCIECONÓMICA.**

<b>FACULTAD</b>	<b>No MATRICULADOS</b>	<b>%</b>	<b>No Alumnos Encuestados</b>
C.B. AUTOMOTRIZ	181	0,13	71
INGENIERIA ELECTRONICA	149	0,11	59
C.A. COMERCIAL	148	0,11	59
C.B. ELECTRONICA	127	0,09	49
EJEC. AUTOMOTRIZ	115	0,08	43
INGENIERIA AUTOMOTRIZ	93	0,07	38
CB. ELECTROMECHANICA	86	0,06	33
C.A. FINANZAS	78	0,06	33
SISTEMAS	70	0,05	28
ING. ELECTROMECHANICA	52	0,04	22
EJE ELECTROMECHANICA	44	0,03	17
EJE. ELECTRONICA	44	0,03	17
C.B. FINANZAS	34	0,03	17
C.B. COMERCIAL	28	0,02	11
C.B. SISTEMAS	19	0,01	5
INSTITUTO DE IDIOMAS	86	0,06	33
<b>TOTAL</b>	<b>1354</b>	<b>1,00</b>	<b>535</b>

Fuente: Secretarías Académicas de la ESPE-L  
Elaborado por: Galo Pantoja

### **3.2. Codificación**

Se asignó un código a las preguntas y las opciones a responderse se encuentran numeradas.

**Id** : Corresponde la numeración de cada una de las encuestas

**Facultad**: Constituyen los segmentos encuestados Tabla No 4

**Tabla No 4**

**SEGMENTOS A LOS QUE SE LE APLICO  
LA ENCUESTA SOCIOECONÓMICA**

<b>FACULTAD</b>	<b>Cod.</b>
CIENCIAS BASICAS.	1
INGENIERIA ELECTRONICA	2
C.A. ING. COMERCIAL	3
ING. EJEC. AUTOMOTRIZ	4
INGENIERIA AUTOMOTRIZ	5
ING. ELECTROMECHANICA	6
EJE ELECTROMECHANICA	7
ING. EJEC. ELECTRONICA	8
INSTITUTO IDIOMAS	9
C.A. ING. EN FINANZAS	10
ING. EN FINANZAS	11

Elaborado: Galo Pantoja

**Estadoci.** Pregunta N° 2 estado civil de los alumnos Tabla No 5

**Tabla No 5**

<b>ESTADO CIVIL DEL ESTUDIANTE</b>	<b>Cod.</b>
SOLTERO	1
CASADO	2
U. LIBRE	3
DIVORCIADO	4
VIUDO	5

Fuente: Encuesta Socioeconómica INEC

Elaborado: Galo Pantoja

**Colegtip.** Pregunta N° 3, corresponde al colegio de procedencia de los alumnos. Tabla N° 6

**Tabla No 6**

<b>COLEGIO DE PROCEDENCIA</b>	<b>Cod.</b>
PUBLICO	1
PRIVADO	2
FISCOMISIONAL	3

Fuente: Encuesta Socioeconómica INEC

Elaborado: Galo Pantoja

**Financia.** Pregunta No 4, financiamiento que reciben los estudiantes para realizar sus estudios Tabla N° 7.

*Tabla No 7*

<b>FINANCIAMIENTO DE LOS ESTUDIOS</b>	<b>Cod.</b>
INGRESOS DE SUS PADRES	1
CREDITO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS O COOPERATIVAS	2
IECE	3
OTROS ( DESCRIBA)	4

Fuente: Encuesta Socioeconómica INEC  
Elaborado: Galo Pantoja

**Ciudad.** Pregunta No 5, la ciudad de procedencia especificando si es urbano o rural.

**Ocupación.** Pregunta N° 6. constituye la ocupación de los padres o representantes. Tabla N° 8

*Tabla No 8*

<b>OCUPACION DE LOS PADRES</b>	<b>Cod.</b>
PATRONO O SOCIO ACTUAL DE LA EMPRESA	1
EMPLEADO ASALARIADO	2
TRABAJADOR SIN RELACION DE DEPENDENCIA	3
PENSIONISTA	4

Fuente: Encuesta Socioeconómica INEC  
Elaborado: Galo Pantoja

**Vivienda.** Pregunta N° 7 tipo de vivienda. Tabla No 9

*Tabla No 9*

<b>VIVIENDA QUE DISPONEN LOS PADRES</b>	<b>Cod.</b>
CASA O VILLA	1
DEPARTAMENTO	2
CUARTO O CASA DE INQUILINATO	3
MEDIAGUA	4

Fuente: Encuesta Socioeconómica INEC  
Elaborado: Galo Pantoja

**Tipovivi.** Pregunta N° 8 tipo de construcción Tabla N° 10

*Tabla No 10*

TIPO DE CONSTRUCCION DE LA VIVIENDA DE LOS PADRES	Cod.
LADRILLO	1
BLOQUE	2
PREFABRICADA	3
ADOBE/BAHAREQUE	4
OTRAS	5

Fuente: Encuesta Socioeconómica INEC  
Elaborado: Galo Pantoja

**Vehículo.** Pregunta N° 9 vehículos de la familia. Tabla N° 11

*Tabla No 11*

NUMERO Y TIPO DE VEHICULOS DE LA FAMILIA		Cod.
NUMERO	AUTOMOVIL	1
	CAMIONETA	2
	CAMION / BUSES	3
	OTROS	4

Elaborado: Galo Pantoja

**Negocio.** Pregunta N° 10, en esta pregunta el estudiante responderá afirmativa o negativamente si dispone de negocio y especificará el tipo.

**Vivestud.** Pregunta No 11 residencia actual del estudiante Tabla N° 12

*Tabla No 12*

VIVIENDA EN LA QUE RESIDE EL ESTUDIANTE		
CUARTO	ARRENDADO	PROPIO
DEPARTAMENTO	ARRENDADO	PROPIO
CASA	ARRENDADO	PROPIO

Elaborado: Galo Pantoja

**Trabajau.** Pregunta N° 12, el estudiante debe describir afirmativamente o negativamente si tiene ocupación laboral o no, en caso de que este trabajo deberá especificar cual es el ingreso mensual.

**Ingresen.** Pregunta No 13, en esta interrogante el estudiante debe describir cuales son los ingresos familiares.

### **3.3. Tabulación y análisis de los resultados del Estudio**

La tabulación y análisis de los resultados del estudio se realizaron en el Sistema Estadístico SPSS V. 10 para Windows, cuyos resultados se describen en el Anexo N° 2

### **3.4 Preparación del Informe de Investigación.**

#### **( Anexo No 3)**

Los resultados del estudio socioeconómico se los describe de la siguiente manera.

#### **Estado civil:**

El 94 % de los encuestados responde que es soltero, porcentaje que equivale a 503 alumnos; el 5.2 % es casado, equivale a 28 alumnos; el 4% tienen unión libre y corresponde a 2 alumnos, en dos encuestas no se responde lo que equivale al 2 %.

#### **Colegio de Procedencia**

El 69.7 % equivalente a 373 alumnos responde que estudió en un colegio público; el 23,6 % igual a 126 alumnos estudiaron en un colegio privado; y el 6.4 %, equivalente a 34 alumnos responde que estudiaron en un colegio fiscomisional

#### **Financiamiento de los estudios**

El 81.1 % de alumnos son financiados por sus padres porcentaje que es equivalente a 434 alumnos; el 7.9 % igual a 42 estudiantes es financiado a través de Instituciones financieras o cooperativas y el 5.4 % de la población equivalente a 29 alumnos es financiado por el Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo (IECE); el 5.0 % igual a 27 estudiantes corresponde el financiamiento de otros; dentro de aquel se considera a los hermanos, parientes que invierten en la educación de los estudiantes.

### **Ciudad de Residencia de los padres del estudiante.**

Los resultados de las encuestas nos indican que 260 alumnos equivalente al 48.6 % son de la ciudad de Latacunga, 78 alumnos son de la ciudad de Ambato y representan el 14.6% , 74 alumnos que corresponde al 13,8% son de Quito, el 5% equivalente a 27 alumnos corresponde a Salcedo, 24 alumnos son de la ciudad de Pujilí y representan el 4.5 % , estas son las ciudades de mayor significancia y representan el 86.5% de la muestra, el 13.5 % corresponde a porcentajes menores cuya procedencia es de las ciudades de Ibarra, Sto. Domingo de los Colorados, Otavalo, La Maná, Puyo, Esmeraldas, Sangolquí, Galápagos, Macará, Quevedo, Lago Agrio, Manta, Loja, Riobamba, Guaranda, Napo y Tulcán. Además el 78.9 % equivalente a 422 de los padres de los alumnos encuestados viven en barrios ubicados en el sector urbano, tomando en cuenta dentro de este

rango a barrios residenciales, barrios urbanos, el 20.7 % equivalente a 111 alumnos viven en barrios ubicados en el sector rural.

### **Ocupación actual de los padres o representantes del alumno.**

El 45.2% que representan 242 alumnos son empleados o asalariados, considerándose dentro de esta categoría a los empleados que tienen relación de dependencia laboral pública y/o privada; el 29.9 % igual a 160 alumnos son trabajadores sin ingresos económicos fijos tales como los Comerciantes formales e informales; el 20.4 % equivalente a 109 alumnos son patronos o socios actuales de empresas, considerados dentro de esta categoría a las personas que cumplen funciones a nivel directivo como gerentes, jefes o accionistas de alguna empresa y, el 3% es decir 16 alumnos son pensionistas o jubilados que reciben alguna pensión del estado.

### **Tipo de vivienda que disponen sus padres.**

- **CASA O VILLA:** el 35% equivalente a 187 alumnos son construidas de ladrillo, 42.1 % que representan 225 son construidas de bloque, el 0,6% es decir 3 son prefabricadas, el 0,4 % corresponde a 2 son de adobe/bahareque; es decir que el 78,5 % equivalente a 420 alumnos disponen de casa o villa.
- **DEPARTAMENTO:** el 3.4 % 18 son de ladrillo, el 6,9 % 37 son de bloque el 0.2 % 1 es de adobe/bahareque; es decir que el 10,5% 56 alumnos disponen de departamento.

- **CUARTO O CASA DE INQUILINATO** 1,1% 6 son de ladrillo, 4,7 % 25 son de bloque y el 0,2 % 1 son de adobe/bahareque obteniendo un 6 % 32 alumnos disponen de casa de inquilinato
- **MEDIAGUA**, 0,7 % 4 son de ladrillo, 3,2 % 17 son de bloque, 0,6 % 3 son prefabricadas y el 0,2 % 1 es de adobe/bahareque, obteniendo un total de 4,7% 25 alumnos disponen de mediagua.

### **Su familia dispone de algún negocio**

Afirmativamente responden el 40,2 %, que es equivalente a 215 alumnos; el 59,3 % equivalente a 317 no disponen de negocio.

Los tipos de negocio que disponen los padres de los alumnos están identificados entre almacenes varios, tiendas, ferreterías, comerciantes de diferentes tipos, restaurantes, despensas, farmacias, ganadería, transporte, mecánicas, lubricadoras, etc.

### **Vehículos de la Familia**

El 65, 7 % equivalente a 350 alumnos responde que si disponen de vehículo, y el 34,3 % que representan 183 alumnos indican que no disponen de vehículos. En esta pregunta se tomó en cuenta la cantidad de vehículos y el tipo, clasificado en: automóvil, camioneta y otros dentro de éstos se encuentra lo que es buses, camiones y equipo pesado.

### **Vivienda en la que el alumno reside**

104 alumnos residentes en Latacunga arrendando *cuartos* corresponde al 19,4 %. Si relacionamos con el lugar de residencia de la familia, nos

damos cuenta que este porcentaje corresponde a los alumnos que proceden de otras ciudades como: Quito, Ibarra, Santo domingo de los Colorados, Riobamba, Guaranda. etc.

Alumnos que viven en la ciudad de Latacunga arrendando **departamento** el 9,7 % 52 alumnos, y el 2,1 % 11 alumnos disponen de departamento propio.

Los alumnos que residen en **casa** propia el 65,2 % correspondiendo a 349, que en su gran mayoría son estudiantes de la ciudad de Latacunga, sus cantones y Ambato.

### **Ingresos mensuales de los padres o representantes de los alumnos**

Existe un mínimo de ingresos de 100 dólares y un máximo de 7000 dólares, obteniendo un promedio de ingresos de 707,7 dólares mensuales y el valor de mayor repitencia o la moda es de \$ 500 dólares.

### **3.5. Determinación de la situación socioeconómica de los alumnos de la ESPE-L**

- Los ingresos mensuales de los padres nos dan un promedio equivalente a USD. 707,7 ingresos que duplican el valor de la canasta básica que es de USD. 352.
- El 89 % de los alumnos indican que sus padres de familia disponen de casa o departamento y el 11 % restante, de casa o cuarto de inquilinato y mediaguas, con construcción de ladrillo y bloque.

El 80 % de estas se encuentran ubicadas en el sector urbano considerando dentro de este sector a barrios residenciales y centrales, lo que significa que el valor de la plusvalía es alto, y por ende los egresos por arrendamiento por parte de la familia se encuentra descartado.

- La disponibilidad de vehículos de la familia es el 65,7 % equivalente a 350 alumnos cuya familia posee vehículos, mientras que el 34.3 % que representa a 183 alumnos, no disponen, la tenencia de vehículos por parte de la familia representa un activo fijo.
- Con respecto al financiamiento de los estudios, el 81,1 % manifiesta que son financiados por los ingresos de los padres, lo que significa que si existe circulante en la gran mayoría de los padres de familia de los alumnos de la ESPE-L

Con el análisis realizado en los párrafos anteriores, concluyo que la situación socioeconómica de los alumnos de la ESPE-LTGA. se encuentra ubicada en un nivel alto, cuyo número sobrepasa los niveles socioeconómicos bajos, análisis que será una herramienta fundamental para establecer las categorías para la matrícula diferenciada.

## **CAPÍTULO IV:**

### **ANÁLISIS DE DATOS HISTÓRICOS**

#### **4.1. Evolución de las carreras que ofrece la ESPE-LATAACUNGA**

Las carreras de la ESPE-L tienen antecedentes históricos muy importantes que hacen de este instituto de educación superior una institución de prestigio en nuestro país, así lo demuestra la cantidad de alumnos de las diversas ciudades del Ecuador, que se encuentran matriculados en la ESPE-L .

En el año de 1984 el INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE LAS FUERZAS ARMADAS (ITSFFAA), ofrece carreras a nivel tecnológico tales como: Tecnólogos en Mecánica Automotriz, Control Automático, Telecomunicaciones y Electromecánica, además el diplomado en Tecnólogo Programador en el área de Informática.

En 1988 el ITSFFAA toma el nombre de INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DEL EJERCITO “ITSE”, y continúa ofertando las mismas carreras, solo que se consolida la formación en el área de sistemas y a cambio del Diplomado en Tecnólogo Programador en el Área de Informática, se obtenía el título de Tecnólogo Analista de Sistemas.

En 1997 se aprueba la creación de la ESPE-SEDE LATAACUNGA y en noviembre del mismo año la creación de la Ingenierías de Ejecución en las áreas de Electrónica e Instrumentación, Mecánica Automotriz y Electromecánica, siendo los pioneros en la creación de este tipo de formación profesional, implementándose a la vez las ingenierías en: Sistemas y Comercial; pasando a otorgar títulos profesionales a nivel superior.

#### **4.2. El número de Créditos por semestre de cada una de las Facultades de la ESPE-LTGA.**

En las mallas curriculares de cada una de las facultades de la ESPE-LTGA. existe un número de créditos que deben ser aprobadas por el alumno y que algunas de ellas tienen concatenación, en tal virtud el número total de créditos establecido para cada semestre se describe de acuerdo a la última malla curricular vigente.

##### **Facultad de Ingeniería Comercial**

Primer Nivel 26 créditos

Segundo Nivel 28 créditos

Tercer Nivel 28 créditos

Cuarto Nivel 28 créditos

Quinto Nivel 24 créditos

Sexto Nivel 26 créditos

Séptimo Nivel 26 créditos

Octavo Nivel 26 créditos

Noveno Nivel 26 créditos

Décimo Nivel 26 créditos

##### **Facultad de Ingeniería en Finanzas y Auditoría**

Primer Nivel 26 créditos

Segundo Nivel 28 créditos

Tercer Nivel 28 créditos

Cuarto Nivel 28 créditos

Quinto Nivel 28 créditos

Sexto Nivel 26 créditos

Séptimo Nivel 26 créditos

Octavo Nivel 26 créditos

Noveno Nivel 26 créditos

Décimo Nivel 26 créditos

**Facultad de Ingeniería De Ejecución En Mecánica Automotriz**

Prepolitécnico 34 créditos

Primer Nivel 34 créditos

Segundo Nivel 35 créditos

Tercer Nivel 34 créditos

Cuarto Nivel 33 créditos

Quinto Nivel 33 créditos

Sexto Nivel 35 créditos

Séptimo Nivel 34 créditos

**Carrera de Ingeniería Automotriz**

Prepolitécnico 40 créditos

Primer Nivel 37 créditos

Segundo Nivel 36 créditos

Tercer Nivel 38 créditos

Cuarto Nivel 37 créditos

Quinto Nivel 38 créditos

Sexto Nivel 39 créditos

Séptimo Nivel 38 créditos

Octavo Nivel 37 créditos

Noveno Nivel 39 Créditos

**Facultad de Ingeniería De Ejec. en Electrónica e Instrumentación**

Prepolitécnico 40 créditos

Primer Nivel 35 créditos

Segundo Nivel 34 créditos

Tercer Nivel 34 créditos

Cuarto Nivel 32 créditos

Quinto Nivel 31 créditos

Sexto Nivel 37 créditos

Séptimo Nivel 31 créditos

Octavo Nivel 33 créditos

### **Carrera de Ingeniería Electrónica Especialidad Instrumentación**

Prepolitécnico 40 créditos

Primer Nivel 37 créditos

Segundo Nivel 36 créditos

Tercer Nivel 33 créditos

Cuarto Nivel 39 créditos

Quinto Nivel 43 créditos

Sexto Nivel 39 créditos

Séptimo Nivel 32 créditos

Octavo Nivel 26 créditos

Noveno Nivel 31 Créditos

### **Facultad de Ingeniería De Ejec. en Electromecánica**

Prepolitécnico 36 créditos

Primer Nivel 33 créditos

Segundo Nivel 34 créditos

Tercer Nivel 34 créditos

Cuarto Nivel 35 créditos

Quinto Nivel 35 créditos

Sexto Nivel 33 créditos

Séptimo Nivel 32 créditos

### **Carrera de Ingeniería Electromecánica**

Prepolitécnico 30 créditos

Primer Nivel 30 créditos

Segundo Nivel 30 créditos

Tercer Nivel 28 créditos

Cuarto Nivel 30 créditos

Quinto Nivel 28 créditos

Sexto Nivel 28 créditos  
 Séptimo Nivel 29 créditos  
 Octavo Nivel 26 créditos  
 Noveno Nivel 27 créditos  
 Optativas 9 créditos

**Instituto de Idiomas**

Instituto 8 créditos  
 Facultad 6 créditos

**4.3. Análisis estadístico de los precios del crédito.**

Para realizar el análisis de los precios del crédito hemos tomado datos históricos a partir del semestre marzo – agosto 2001 hasta el semestre septiembre 2003 – febrero 2004, ante esta situación cabe mencionar que el valor del crédito para prepolitécnico es uno y el valor del crédito desde el primer ciclo en adelante es otro. Tabla No 13

*Tabla No 13*

**INCREMENTO PORCENTUAL DEL PRECIO DEL CREDITO**

SEMESTRE	PRECIOS DEL CREDITO EN USD.		PORCENTAJE INCR. PREPO	PORCENTAJE INCR. I CICLO
	PREPOLITECNICO	I CICLO		
MAR2001-AGO-2001	9,00	10,50		
SEP2001-FEB-2002	11,00	13,00	0,22	0,24
MAR2002-AGO2002	12,50	14,00	0,14	0,08
SEP2002-FEB-2003	14,60	16,20	0,17	0,16
MAR2003-AGO2003	15,39	17,10	0,05	0,06
SEP2003-FEB2004	15,39	17,10	0,00	0,00
<b>PROMEDIO</b>			0.12	0.11

Fuente: Pagaduría de la ESPE-L  
 Elaborado: Galo Pantoja

- De acuerdo a la tabla N° 13 podemos observar que en el semestre sep2001 –feb2002, el incremento para el prepolitécnico es de USD. 2,00 equivalente a 0.22%, y para el primer ciclo en adelante el incremento es de USD. 2,50 que significa el 0.24 %.
- Para el semestre mar-ago2002 el incremento para prepolitécnico es de USD. 1,50, equivalente al 0.14%, mientras que para el primer ciclo el incremento es de USD. 1,00 equivalente al 0,08%.
- Para el semestre sep-feb2003 el incremento del precio del crédito para el prepolitécnico es de USD. 2,10 equivalente al 0,17 %, en relación al primer ciclo el incremento es de USD. 2,20 equivalente al 0,16 %.
- Para el semestre mar– ago2003 el incremento del precio del crédito para el prepolitécnico es de USD. 0,79 equivalente al 0.05 %, mientras que para el primer ciclo es de USD. 0,90 equivalente al 0,06 % de incremento.
- Del semestre mar – ago2003 al actual ( sep2003-feb2004) el precio del crédito se ha mantenido constante, es decir no ha existido ningún incremento.

En conclusión, el incremento promedio de los precios del crédito tanto para el prepolitécnico como para el primer ciclo en adelante es el siguiente:

Incremento promedio para prepolitécnico: 0.12%

Incremento promedio para primer ciclo en adelante : 0.11%

#### **4.4. Análisis estadístico del número de alumnos matriculados por facultad.**

Para realizar este análisis estadístico de los alumnos de la ESPE-L, se ha tomado en cuenta datos históricos que van desde el semestre mar-ago2001 hasta el semestre sep2003 – feb2004, en el que se puede apreciar los siguientes resultados: *Anexo No 4*

- La Facultad de Ing. Comercial durante el periodo de los tres años que se realiza el análisis, se mantiene con un promedio de 157 alumnos por semestre, que representan el 11.6 % del total de alumnos de la ESPE-L.
- La Facultad de Ingeniería en Finanzas en el mismo periodo mantiene un promedio de 55 alumnos por semestre, que representan el 4,06 % del total de alumnos de la Escuela
- Ciencias Básicas automotriz dispone de un promedio de 118 alumnos por semestre lo que significa el 8.7 % del total de alumnos de la ESPE-L.
- El promedio de alumnos de Ciencias Básicas Electrónica es 82 alumnos por semestre a razón del total de alumnos de la ESPE-LTGA. representa el 6.05 % .
- Ciencias Básicas Electromecánica con un promedio de 49 alumnos por semestre, representan el 3.61 % del total de alumnos matriculados en la ESPE-L.

- Ciencias Básicas Sistemas dispone de un promedio de 18 alumnos por semestre lo que significa el 1.32 % del total de alumnos matriculados en la ESPE-L.
- Ciencias Básicas Comercial con un promedio de 39 alumnos por semestre, representan el 2,89 % del total de alumnos matriculados en la ESPE-L.
- La Facultad de Ing. de Ejecución Mecánica Automotriz durante el periodo de los tres años, se mantiene con un promedio de 171 alumnos por semestre, que representan el 12.62 % del total de alumnos de la ESPE-L.
- La Facultad de Ing. de Ejecución en Electromecánica en el mismo periodo mantiene un promedio de 74 alumnos por semestre, que representan el 5.46 % del total de alumnos de la Escuela
- La Facultad de Ing. de Ejecución en Electrónica tiene un promedio de 95 alumnos lo que significa el 7.01% del total de alumnos de la ESPE-LTGA.
- La Facultad de Ingeniería en Sistemas con un promedio de 97 alumnos por semestre, representan el 7,16 % del total de alumnos matriculados en la ESPE-L.
- Ciencias Básicas Finanzas desde el semestre sep2002-feb2003 hasta el semestre sep2003-feb2004 tiene un promedio de 39 alumnos por semestre lo que significa el 2.88% del total de alumnos de la Escuela.

- La Carrera de Ingeniería Automotriz con dos semestres de funcionamiento dispone de un promedio de 76 alumnos por semestre, lo que significa el 5,61 % del total de alumnos de la ESPE-L
- La Carrera de Ingeniería Electromecánica con dos semestres de funcionamiento dispone de un promedio de 47 alumnos por semestre, lo que significa el 3,47 % del total de alumnos de la ESPE-L
- La Carrera de Ingeniería Electrónica con dos semestres de funcionamiento dispone de un promedio de 127 alumnos por semestre, lo que significa el 9.37 % del total de alumnos de la ESPE-L
- El Instituto de Idiomas presenta un promedio de 167 alumnos, considerando a este como un número aceptable estudiantes por semestre, lo que significa que el Instituto de Idiomas tiene una buena acogida en la ciudad de Latacunga.

Con este análisis se demuestra que las facultades con mayor concurrencia son la Facultad Mecánica Automotriz, seguida por la Facultad de Ingeniería Comercial, las cuales en los seis semestres analizados mantienen un aceptable grado de equilibrio en lo que se refiere al número de alumnos matriculados en la ESPE-L.

En Ciencias Básicas Sistemas, se recomienda se realice un análisis exhaustivo en vista de que es la raíz para el fortalecimiento de las facultades ya que dispone de apenas una promedio en los seis semestres analizados de 18 alumnos, tomando en cuenta que en el semestre mar- ago2003 solo han existido 7 alumnos.

#### **4.5. Análisis del número de alumnos desertados por situaciones económicas**

El sistema escolástico de la escuela no proporciona los datos referentes al número de repitentes, retirados, aprobados etc.

Tomando en cuenta el aumento del valor del crédito en los diferentes semestres se aprecia que el incremento porcentual de 11 % y 12 % para Prepolitécnico y Primer nivel en adelante respectivamente, está en proporción con las políticas de aumento de sueldo a los trabajadores que el estado ha tomado al respecto; en tal virtud la diferencia de alumnos existente de semestre a semestre son relativamente pequeñas, por lo que dentro de ésta se considera a los alumnos que se encuentran en situación de reprobados, abandonos, egresados, graduados.

Según indagaciones realizadas a los alumnos de las diferentes facultades de la Escuela, manifiestan que los alumnos retirados por situaciones socioeconómicas son en un número mínimo, que más existen alumnos que abandonan la universidad por situaciones de calificaciones.

## CAPÍTULO V:

### CATEGORIAS DE LA MATRICULA DIFERENCIADA

#### 5.1. Categorías de la Matrícula Diferenciada

Consideramos categorías de la matrícula diferenciada a los diferentes niveles socioeconómicos en los cuales el alumno ha sido ubicado.

En tal virtud el estudio socioeconómico ha permitido conocer de mejor forma la realidad socioeconómica de los estudiantes y se han planteado alternativas de solución para aquellos alumnos que no han podido ingresar a la institución.

Ante esta situación se ha diseñado una ficha socioeconómica que consta de 5 ítems, la misma que será llenada por el alumno y evaluada por el jefe de Bienestar Estudiantil “*Anexo 5*”, de acuerdo al siguiente proceso:

Cada una de las preguntas del cuestionario ha sido valorada de la siguiente manera:

#### Pregunta 1

**Ocupad:** Ocupación de los padres; consta de cuatro ítems valorados en la siguiente escala 2, 3, 4, 5 puntos

#### Pregunta 2

**Finestud:** Financiamiento de los estudios; consta de cuatro ítems valorados en escalas de 2, 3, 4, 5 puntos

#### Pregunta 3

**Patrimonio:** Patrimonio de la familia subdividida en:

**Casas.** Número de casas, consta de tres ítems en la escala de 0, 3, 5 puntos.

**Terrenos,** consta de 3 ítems valorados en la escala 0, 3, 5 puntos

**Vehículos.** Número de Vehículos, consta de 4 ítems valorados en la escala de 0, 3, 4, 5 puntos

**Negocio/empresa.** Constituye el tipo de negocio o empresa, consta de cuatro ítems valorados en la escala de 0, 2, 3, 5 puntos.

Las preguntas número 3, 4, 5, 6 constituye el patrimonio que dispone la familia del estudiante.

#### **Pregunta 4**

**Ingrefam:** Ingresos de la familia se encuentran subdivididos en los siguientes rubros: Ingresos por trabajo, rentas, remesas del extranjero, consta de cinco escalas valoradas de la siguiente manera: 30, 40, 50, 60 y 70 puntos.

#### **Pregunta 5**

##### **Gastos.-**

Se encuentran desglosados en: educación, arriendos, alimentación, servicios básicos, misceláneos, y las escalas utilizadas son las siguientes:

Ingresos familiares **menores** (<) a los gastos se le asigna un valor de -30 puntos, considerándose dentro de este puntaje a las familias que viven endeudadas.

Ingresos familiares **igual** (=) a los gastos se reduce 15 puntos considerándose dentro de este puntaje a las familias en equilibrio.

Ingresos **mayores** (>) a los gastos - 0 puntos, constituyen las familias solventes

Una vez que el alumno legaliza el formulario se establece las categorías de la matrícula diferenciada de la siguiente manera:

Categoría A Alumnos de un estrato social muy bajo

Categoría B Alumnos de un estrato social bajo

Categoría C Alumnos de un estrato social medio

Categoría D Alumnos de un estrato social alto

Categoría E Alumnos de un estrato social muy alto

Los alumnos serán destinados a cada una de las categorías tomando en cuenta la valoración del formulario socioeconómico; cuyas puntuaciones se encuentran establecidas por el 30 % que conforman *los signos externos de riqueza*, y el 70 % los ingresos de la familia, dando mayor prioridad a éstos últimos, en vista de que estos recursos constituyen una fuente primordial para el financiamiento de la educación de los alumnos de la ESPE-L

### **Signos Externos de Riqueza.**<sup>22</sup>

Constituyen las diversas manifestaciones de poder económico de una familia o individuo, expresadas en: ocupación, como financian la educación, vivienda y su ubicación, vehículos, negocios, entre otros.

Tomando en cuenta los porcentajes obtenidos en relación a los ingresos de los padres en el estudio socioeconómico; se estableció los siguientes rangos para cada una de las categorías:

Categoría A de 0 a 20 puntos

---

<sup>22</sup> HNO. MARIANO MORANTE MONTES. La Pensión Diferenciada Alternativa para la Universidad Técnica Particular de Loja (Resumen)

Categoría B de 21 a 40 puntos

Categoría C de 41 a 50 puntos

Categoría D de 51 a 60 puntos

Categoría E de 61 a + puntos

Previo a la legalización del formulario socioeconómico el estudiante deberá presentar la siguiente documentación de respaldo de acuerdo al ***Instructivo No 1***

**INSTRUCTIVO No 1**  
**DOCUMENTACIÓN A PRESENTARSE**

<b>DEL ALUMNO</b>	<b>DE LOS PADRES</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Record Académico</li><li>2. Hoja de Créditos</li><li>3. Copia cédula de Identidad</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Copia de la Cédula de identidad.</li><li>2. Certificado de Trabajo actualizado del padre o madre</li><li>3. Certificado de Ingresos (rol de pagos) del padre o madre</li><li>4. Certificado de afiliación al IESS del padre o madre</li><li>5. Copia del último pago del impuesto predial</li><li>6. Si dispone de negocio copia de la declaración del impuestos</li><li>7. En caso de no disponer de casa propia, presentará el Contrato de Arrendamiento de la vivienda donde reside.</li><li>8. Copia de la matrícula de los vehículos si los tuviere</li></ol>

Además si se comprueba que los datos declarados en el formulario muestran lo contrario o existe fraude o alteración alguna, el representante del alumno se someterá a los jueces competentes y el alumno será expulsado de la ESPE-L y perderá el valor total cancelado por aranceles de matrícula.

## **5.2. Procedimiento para el cálculo del crédito por categorías**

Los costos del crédito para las diferentes categorías se encuentran establecidos en base al costo actual del crédito que es de USD 20.70, de acuerdo a la última orden de rectorado No 2004-008-ESPE-a-3 de fecha 10 de febrero del 2004, tomando en cuenta los niveles de ingresos económicos arrojados en el estudio socioeconómico realizado en la escuela, cuyos porcentajes son establecidos en función del rango de ingresos de \$ 481 a 680 dólares, rango que demuestra la mayor repitencia de casos

## **5.3. Beneficiarios de la Matrícula Diferenciada**

Serán beneficiarios aquellos alumnos que tomen 20 créditos en adelante.

Los que se encuentran por debajo de este rango, pagarán el valor normal establecido por el Rectorado de la ESPE Matriz, número que se estableció en base las diferentes mallas curriculares.

Tendrán derecho a estos beneficios los alumnos que se matricularen del primer ciclo en adelante en las diferentes Facultades, Carreras o Instituto de Idiomas.

Para los alumnos de los prepolitécnicos no existirá matrícula diferenciada.

Además cabe indicar que los alumnos que repitieren en una o más materias no tendrán derecho a la matrícula diferenciada y pagarán los aranceles normales del valor del crédito

#### 5.4. Costo del crédito para la Matrícula Diferenciada.

Nº Créditos	Valor en USD.				
	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D	Categoría E
(-) de 20	20,7	20,7	20,7	26.8	30,4
20	9,3	14,5	20,7	26.8	30,4
22	9,3	14,5	20,7	26.8	30,4
24	9,3	14,5	20,7	26.8	30,4
26	9,3	14,5	20,7	26.8	30,4
20	9,3	14,5	20,7	26.8	30,4
30	9,3	14,5	20,7	26.8	30,4
30 a más	9,3	14,5	20,7	26.8	30,4

Elaborado por: Galo Pantoja

En la anterior tabla se detalla el valor de los aranceles del crédito, a estos valores se le sumará USD. 50 por concepto de pago de matrícula.

#### 5.5. Categoría A

##### 5.5.1. Proceso para identificar a los alumnos que se encuentran dentro de la Categoría A.

Dentro de esta categoría se ubicarán a los alumnos considerados de un estrato socioeconómico muy bajo; que reúnan de cero a veinte puntos en el formulario socioeconómico y cuyos datos declarados en este sean verificados con la documentación presentada por el alumno.

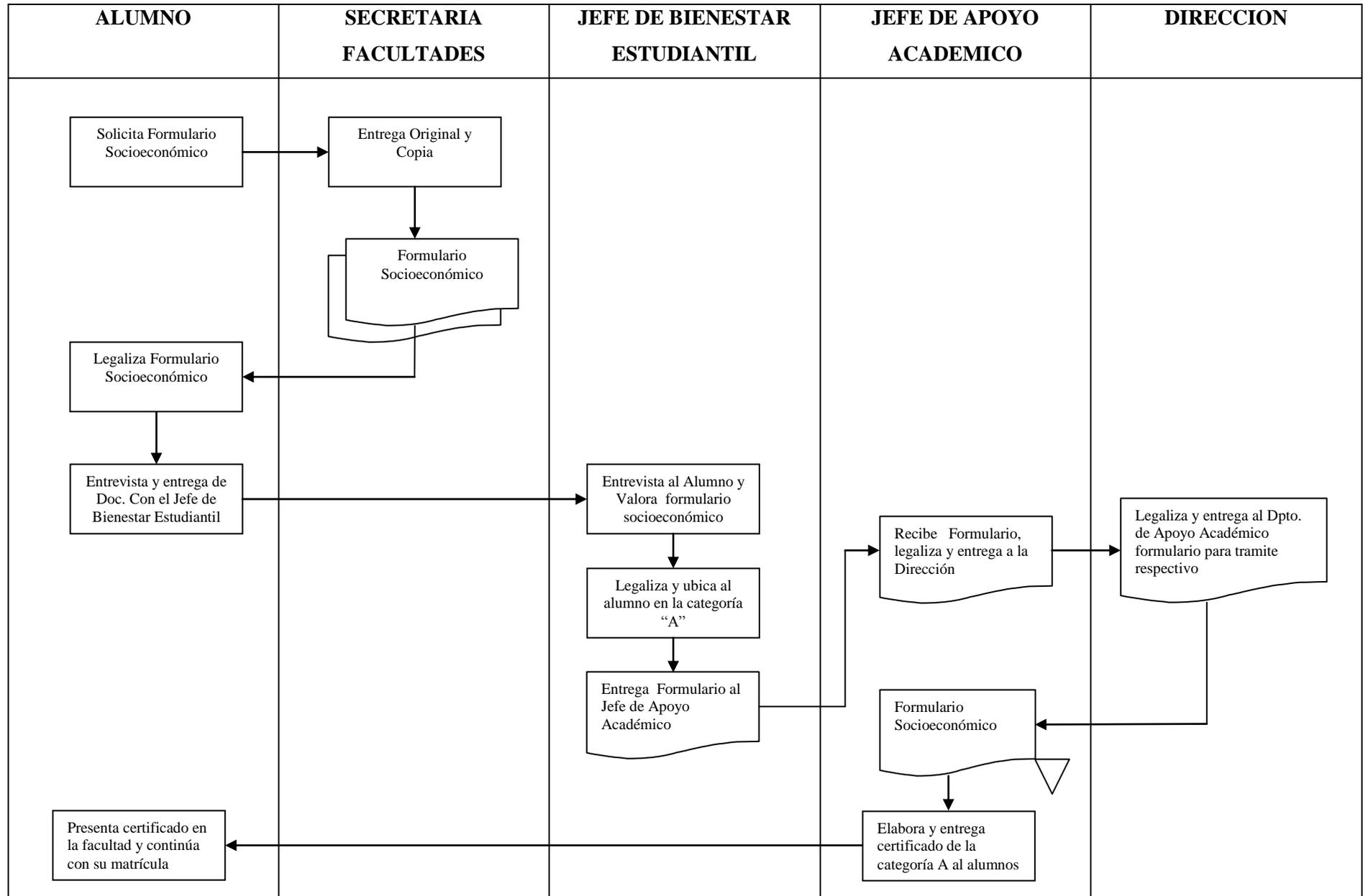
La matrícula diferenciada en la categoría “A” es igual a:

- MD = Signos externos de riqueza + Los Ingresos – Gastos
- Escala de 0 a 20 puntos
- La categoría “A” constituye el nivel más bajo

## PROCESO UBICACIÓN DE LOS ALUMNOS CATEGORÍA “A”

<b>RESPONSABLE</b>	<b>PASO</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
Alumno	1	Solicita formulario socioeconómico en las Facultades y Carreras.
Secretaría facultades	2	Entrega formulario al alumno Original y Copia
Alumno	3	Legaliza formulario con datos requeridos
Alumno	4	Entrevista con el Jefe del Dpto. de Bienestar Estudiantil. y Entrega Formulario y documentación requerida en Instructivo No 1
Jefe de Bienestar Estudiantil	5	Entrevista al alumno, Recibe y Valora Formulario Socioeconómico.
Jefe de Bienestar Estudiantil	6	Legaliza y ubica al alumno en la categoría A de acuerdo a la ficha socioeconómica (Anexo N° 5)
Jefe de Bienestar Estudiantil	7	Entrega formulario al Jefe de Apoyo Académico para su Legalización Respectiva.
Jefe de Apoyo Académico	8	Legaliza formulario socioeconómico y entrega a la Dirección para el Visto Bueno respectivo
Dirección	9	Legaliza y entrega al Dpto. de Apoyo Académico para su trámite respectivo
Jefe de Apoyo Académico	10	Recibe formulario legalizado y archiva.
Jefe de Apoyo Académico	11	Entrega al alumno el certificado de la categoría a la cual pertenece.
Alumno	12	Presenta Certificado en la facultad respectiva para continuar con la matriculación.

**5.5.2 Diagrama de Flujo de los procesos que seguirán los alumnos que se encuentran en la categoría “A”**



### **5.5.3 Políticas de Cobranzas a los alumnos que se encuentran dentro de la Categoría A.**

Las políticas de cobranzas que se utilizarán para esta categoría son las siguientes:

- El pago de los rubros de matrícula, para la categoría “A” el alumno lo realizará en efectivo o con cheque certificado.
- No existirá pagos diferidos de los rubros de la matrícula
- La ESPE-L aceptará pagos de matrícula a través del IECE.
- El alumno podrá cancelar el valor de la matrícula con tarjeta de crédito DINERS y MASTER CARD a través de un solo pago corriente.

### **5.6. Categoría B**

#### **5.6.1. Procesos para identificar a las personas que se encuentran dentro de la Categoría B.**

Dentro de esta categoría se ubicarán a los alumnos considerados de un estrato socioeconómico bajo; que reúnan de veinte y uno a cuarenta puntos en el formulario socioeconómico y cuyos datos declarados en este sean verificados con la documentación presentada por el alumno.

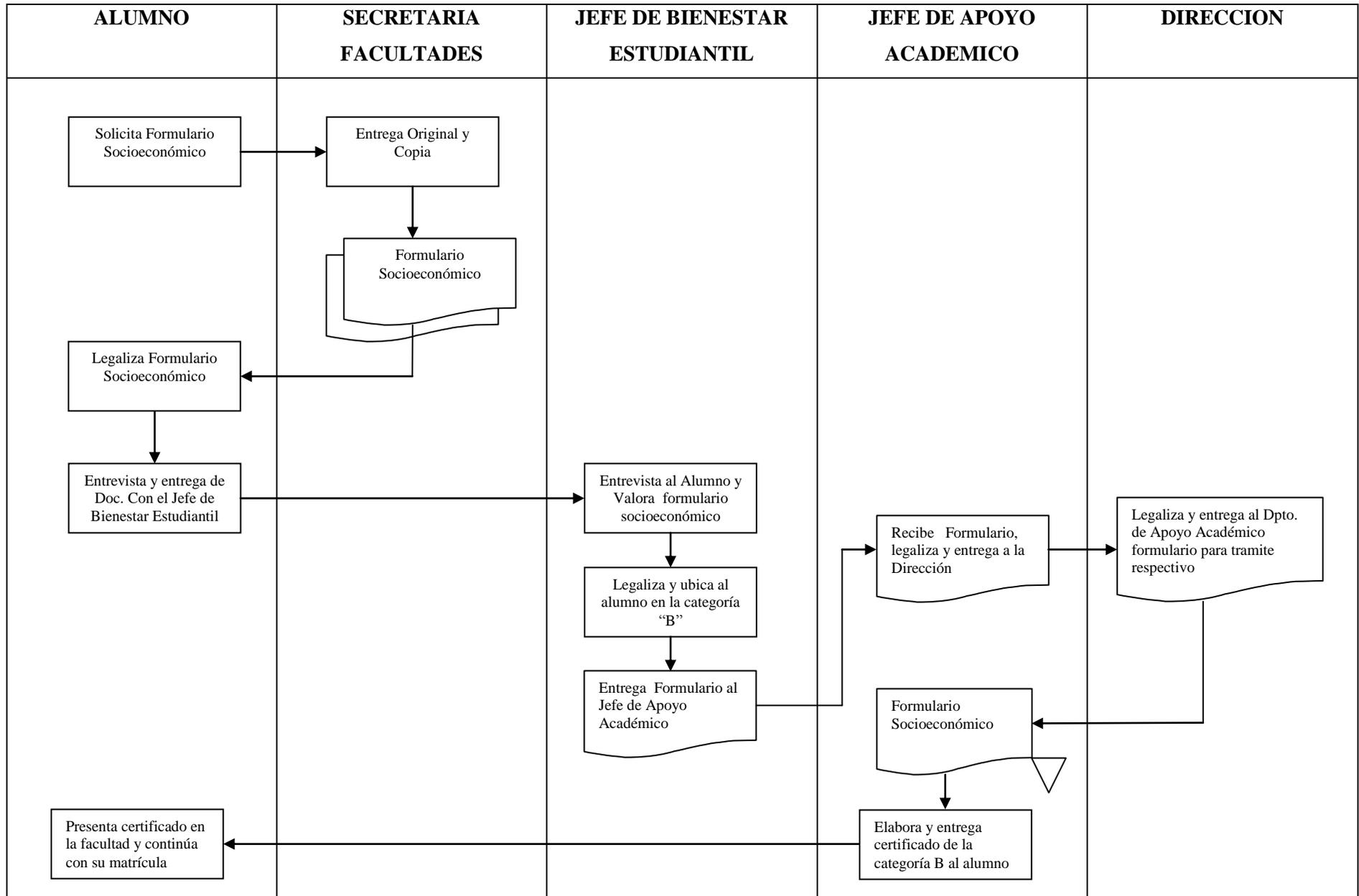
La matrícula diferenciada en la categoría “B” es igual a:

- $MD = \text{Signos externos de riqueza} + \text{Los Ingresos} - \text{Gastos}$
- Escala de 21 a 40 puntos
- La categoría “B” constituye el nivel socioeconómico bajo

## **PROCESO UBICACIÓN DE LOS ALUMNOS CATEGORÍA “B”**

<b>RESPONSABLE</b>	<b>PASO</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
Alumno	1	Solicita formulario socioeconómico en las Facultades y Carreras.
Secretaría facultades	2	Entrega formulario al alumno Original y Copia
Alumno	3	Legaliza formulario con datos requeridos
Alumno	4	Entrevista con el Jefe del Dpto. de Bienestar Estudiantil. y Entrega Formulario y documentación requerida en Instructivo No 1
Jefe de Bienestar Estudiantil	5	Entrevista al alumno, Recibe y Valora Formulario Socioeconómico.
Jefe de Bienestar Estudiantil	6	Legaliza y ubica al alumno en la categoría “B” de acuerdo a la ficha socioeconómica ( Anexo N° 5)
Jefe de Bienestar Estudiantil	7	Entrega formulario al Jefe de Apoyo Académico para su Legalización Respectiva.
Jefe de Apoyo Académico	8	Legaliza formulario socioeconómico y entrega a la Dirección para el Visto Bueno respectivo
Dirección	9	Legaliza y entrega al Dpto. de Apoyo Académico para su trámite respectivo
Jefe de Apoyo Académico	10	Recibe formulario legalizado y archiva.
Jefe de Apoyo Académico	11	Entrega al alumno el certificado de la categoría a la cual pertenece.
Alumno	12	Presenta Certificado en la facultad respectiva para continuar con la matriculación.

**5.6.2 Diagrama de Flujo de los procesos que seguirán los alumnos que se encuentran en la categoría “B”**



### **5.6.3 Políticas de Cobranzas a las personas que se encuentran dentro de la Categoría B.**

Las políticas de cobranzas que se utilizarán para esta categoría son las siguientes:

- El pago de los rubros de matrícula, para la categoría “B” el alumno lo realizará en efectivo o con cheque certificado.
- No existirá pagos diferidos de los rubros de la matrícula
- La ESPE-L aceptará pagos de matrícula a través del IECE
- El alumno podrá cancelar el valor de la matrícula con tarjeta de crédito DINERS y MASTER CARD a través de un solo pago corriente.

### **5.7. Categoría C**

#### **5.7.1. Procesos para identificar a las personas que se encuentran dentro de la Categoría C.**

Dentro de esta categoría se ubicarán a los alumnos considerados de un estrato socioeconómico medio; que reúnan de cuarenta y uno a cincuenta puntos en el formulario socioeconómico y cuyos datos declarados en este sean verificados con la documentación presentada por el alumno.

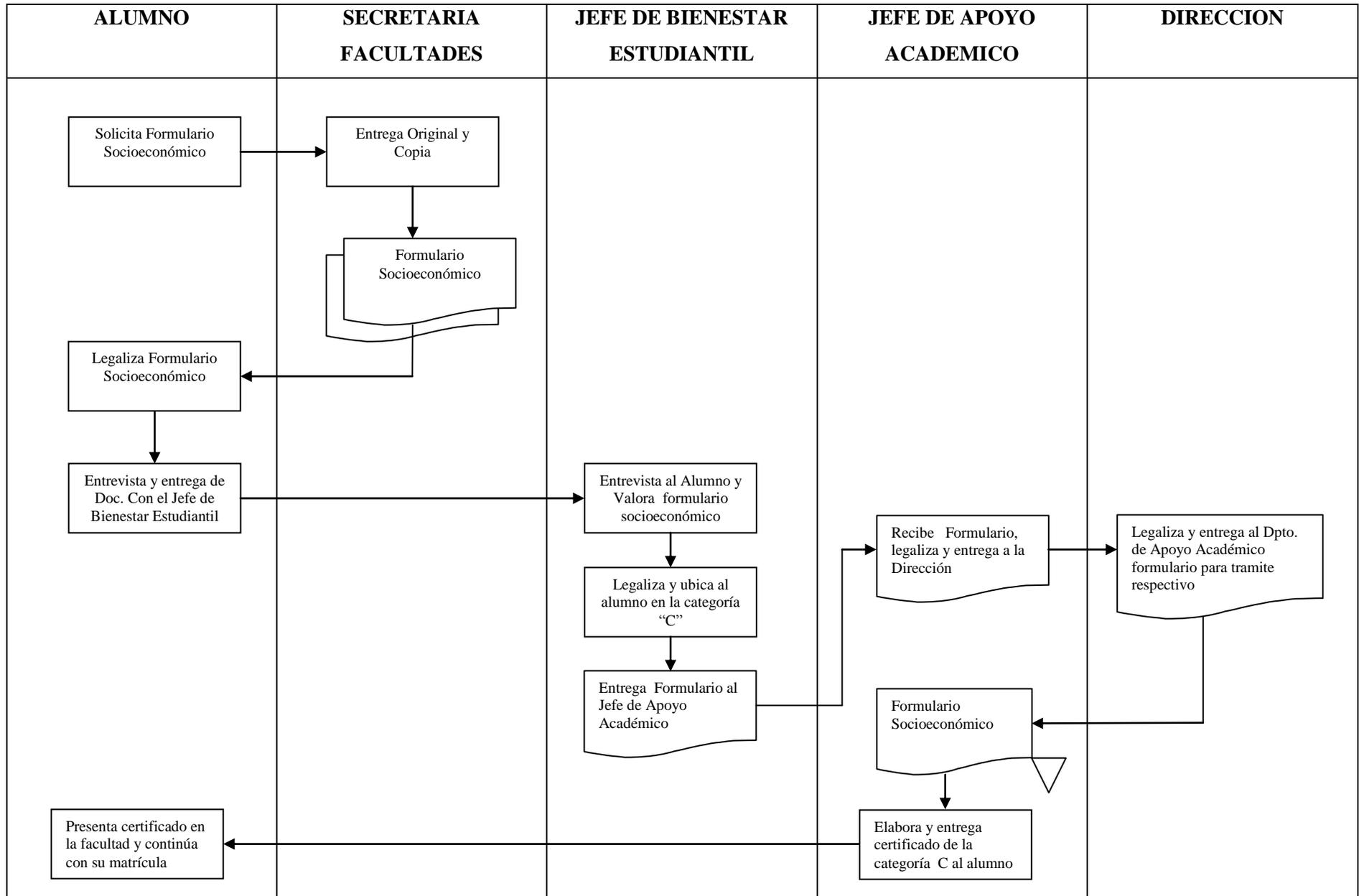
La matrícula diferenciada en la categoría “C” es igual a:

- $MD = \text{Signos externos de riqueza} + \text{Los Ingresos} - \text{Gastos}$
- Escala de 41 a 50 puntos
- La categoría “C” constituye el nivel socioeconómico medio

## PROCESO UBICACIÓN DE LOS ALUMNOS CATEGORÍA “C”

<b>RESPONSABLE</b>	<b>PASO</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
Alumno	1	Solicita formulario socioeconómico en las Facultades y Carreras.
Secretaría facultades	2	Entrega formulario al alumno Original y Copia
Alumno	3	Legaliza formulario con datos requeridos
Alumno	4	Entrevista con el Jefe del Dpto. de Bienestar Estudiantil. y Entrega Formulario y documentación requerida en Instructivo No 1
Jefe de Bienestar Estudiantil	5	Entrevista al alumno, Recibe y Valora Formulario Socioeconómico.
Jefe de Bienestar Estudiantil	6	Legaliza y ubica al alumno en la categoría “C” a la ficha socioeconómica ( Anexo N° 5)
Jefe de Bienestar Estudiantil	7	Entrega formulario al Jefe de Apoyo Académico para su Legalización Respectiva.
Jefe de Apoyo Académico	8	Legaliza formulario socioeconómico y entrega a la Dirección para el Visto Bueno respectivo
Dirección	9	Legaliza y entrega al Dpto. de Apoyo Académico para su trámite respectivo
Jefe de Apoyo Académico	10	Recibe formulario legalizado y archiva.
Jefe de Apoyo Académico	11	Entrega al alumno el certificado de la categoría a la cual pertenece.
Alumno	12	Presenta Certificado en la facultad respectiva para continuar con la matriculación.

**5.7.2 Diagrama de Flujo de los procesos que seguirán los alumnos que se encuentran en la categoría “C”**



### **5.7.3. Políticas de Cobranzas a las personas que se encuentran dentro de la Categoría C.**

Las políticas de cobranzas que se utilizarán para esta categoría son las siguientes:

- El pago de los rubros de matrícula, para la categoría “C” el alumno lo realizará en efectivo o con cheque certificado posfechado.
- No existirá pagos diferidos de los rubros de la matrícula
- La ESPE-L aceptará pagos de matrícula a través del IECE
- El alumno podrá cancelar el valor de la matrícula con tarjeta de crédito DINERS y MASTER CARD a través de un solo pago corriente.

## **5.8. Categoría D**

### **5.8.1. Procesos para identificar a las personas que se encuentran dentro de la Categoría D.**

Dentro de esta categoría se ubicarán a los alumnos considerados de un estrato socioeconómico alto; que reúnan de cincuenta y uno a sesenta puntos en el formulario socioeconómico y cuyos datos declarados en este sean verificados con la documentación presentada por el alumno.

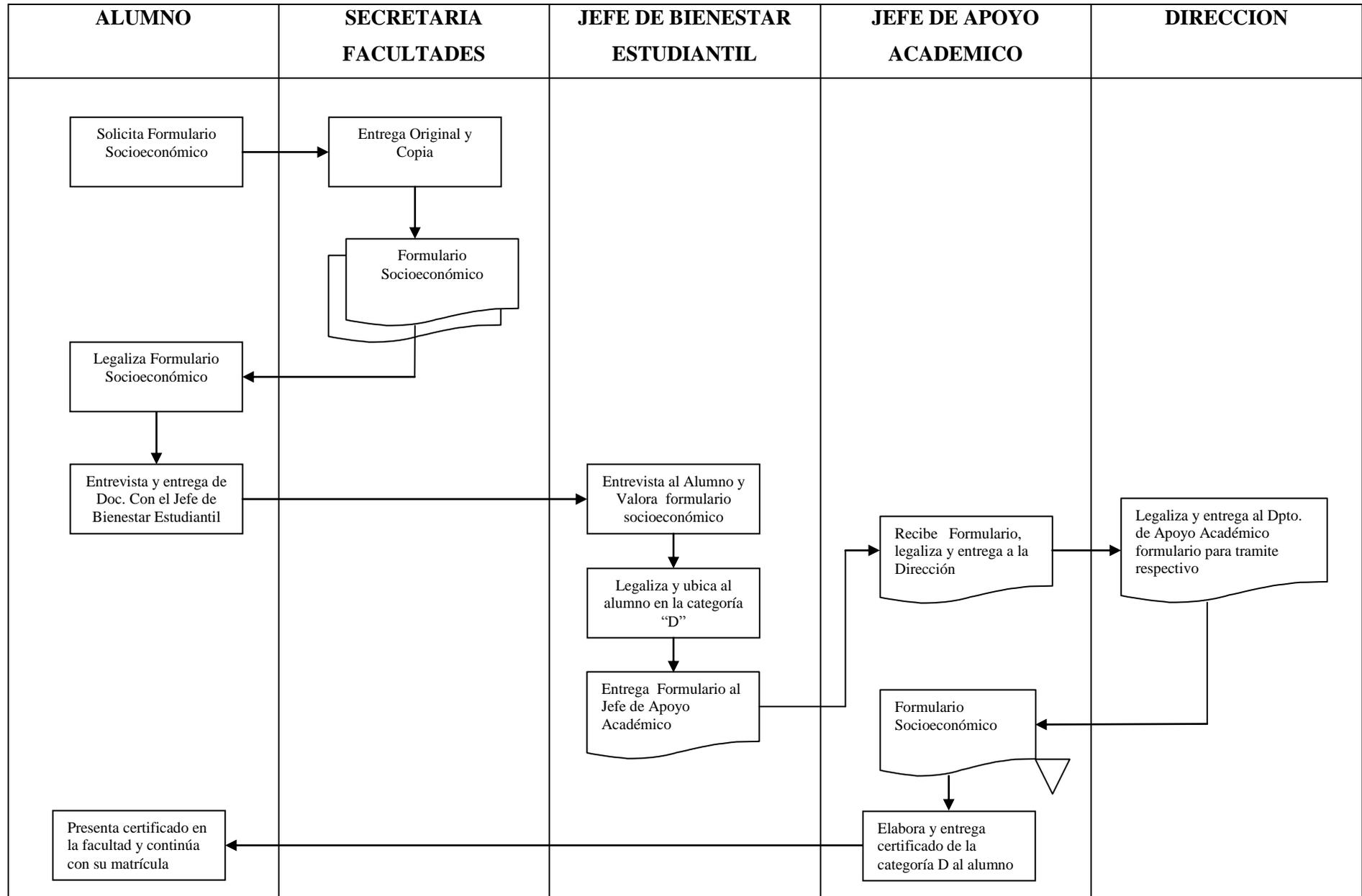
La matrícula diferenciada en la categoría “D” es igual a:

- $MD = \text{Signos externos de riqueza} + \text{Los Ingresos} - \text{Gastos}$
- Escala de 51 a 60 puntos
- La categoría “D” constituye el nivel socioeconómico alto

## **PROCESO UBICACIÓN DE LOS ALUMNOS CATEGORÍA “D”**

<b>RESPONSABLE</b>	<b>PASO</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
Alumno	1	Solicita formulario socioeconómico en las Facultades y Carreras.
Secretaría facultades	2	Entrega formulario al alumno Original y Copia
Alumno	3	Legaliza formulario con datos requeridos
Alumno	4	Entrevista con el Jefe del Dpto. de Bienestar Estudiantil. y Entrega Formulario y documentación requerida en Instructivo No 1
Jefe de Bienestar Estudiantil	5	Entrevista al alumno, Recibe y Valora Formulario Socioeconómico.
Jefe de Bienestar Estudiantil	6	Legaliza y ubica al alumno en la categoría “D” de acuerdo a la ficha socioeconómica “Anexo N° 5”
Jefe de Bienestar Estudiantil	7	Entrega formulario al Jefe de Apoyo Académico para su Legalización Respectiva.
Jefe de Apoyo Académico	8	Legaliza formulario socioeconómico y entrega a la Dirección para el Visto Bueno respectivo
Dirección	9	Legaliza y entrega al Dpto. de Apoyo Académico para su trámite respectivo
Jefe de Apoyo Académico	10	Recibe formulario legalizado y archiva.
Jefe de Apoyo Académico	11	Entrega al alumno el certificado de la categoría a la cual pertenece.
Alumno	12	Presenta Certificado en la facultad respectiva para continuar con la matriculación.

5.8.2. Diagrama de Flujo de los procesos que seguirán los alumnos que se encuentran en la categoría “D”



### **5.8.3. Políticas de Cobranzas a las personas que se encuentran dentro de la Categoría D.**

Las políticas de cobranzas que se utilizarán para esta categoría son las siguientes:

- El pago de los rubros de matrícula, para la categoría “D” el alumno lo realizará en efectivo o con cheque certificado.
- No existirá pagos diferidos de los rubros de la matrícula
- La ESPE-L aceptará pagos de matrícula a través del IECE
- El alumno podrá cancelar el valor de la matrícula con tarjeta de crédito DINERS y MASTER CARD a través de un solo pago corriente.

## **5.9. Categoría E**

### **5.9.1. Procesos para identificar a las personas que se encuentran dentro de la Categoría E.**

Dentro de esta categoría se ubicarán a los alumnos considerados de un estrato socioeconómico muy alto; que reúnan de sesenta y un puntos en adelante; en el formulario socioeconómico y cuyos datos declarados en este sean verificados con la documentación presentada por el alumno.

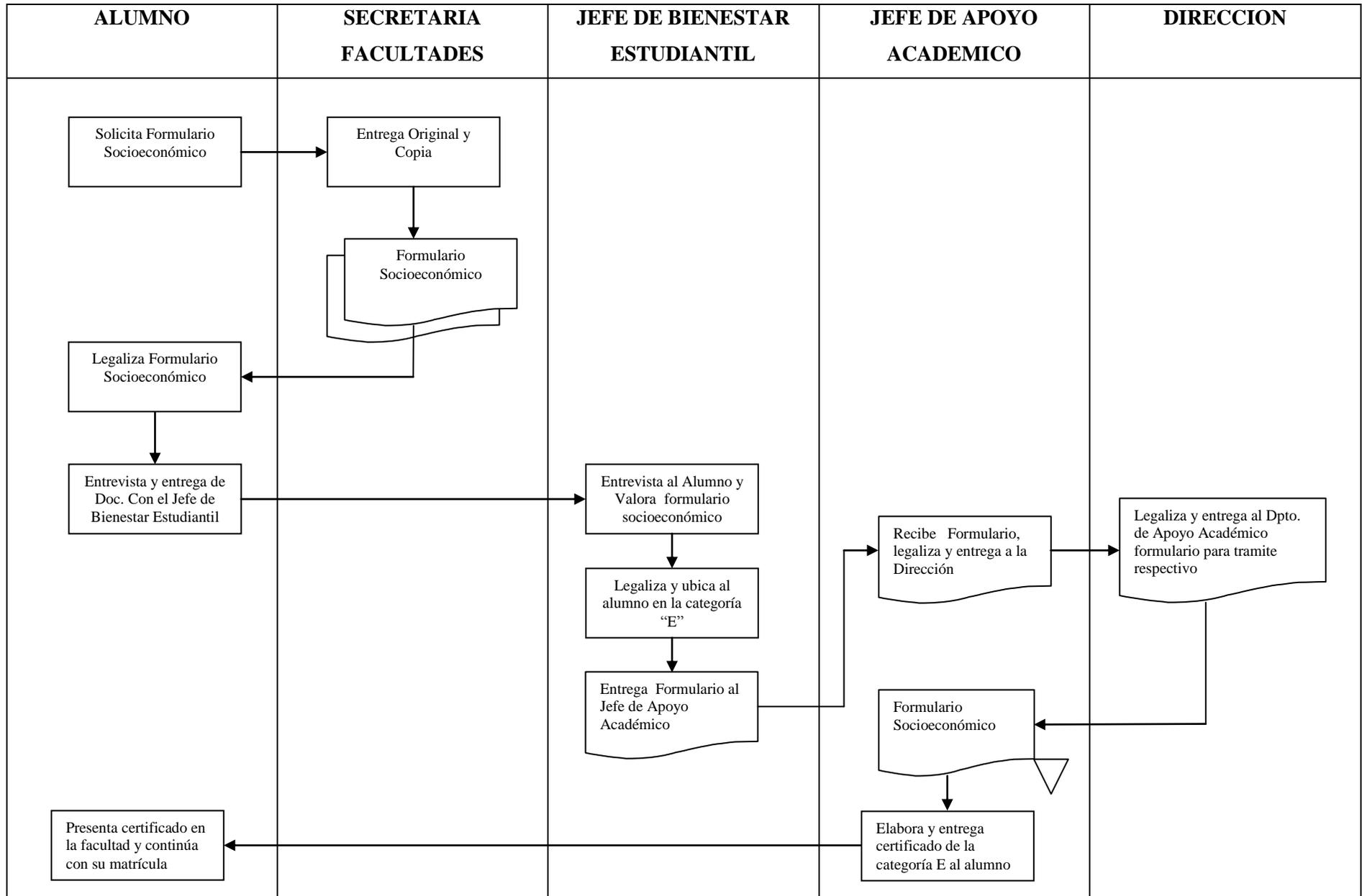
La matrícula diferenciada en la categoría “E” es igual a:

- $MD = \text{Signos externos de riqueza} + \text{Los Ingresos} - \text{Gastos}$
- Escala de 61 a 100 puntos
- La categoría “E” constituye el nivel socioeconómico alto

## **PROCESO UBICACIÓN DE LOS ALUMNOS CATEGORÍA “E”**

<b>RESPONSABLE</b>	<b>PASO</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
Alumno	1	Solicita formulario socioeconómico en las Facultades y Carreras.
Secretaria facultades	2	Entrega formulario al alumno Original y Copia
Alumno	3	Legaliza formulario con datos requeridos
Alumno	4	Entrevista con el Jefe del Dpto. de Bienestar Estudiantil. y Entrega Formulario y documentación requerida en Instructivo No 1
Jefe de Bienestar Estudiantil	5	Entrevista al alumno, Recibe y Valora Formulario Socioeconómico.
Jefe de Bienestar Estudiantil	6	Legaliza y ubica al alumno en la categoría “E” de acuerdo a la ficha socioeconómica Anexo N° 5
Jefe de Bienestar Estudiantil	7	Entrega formulario al Jefe de Apoyo Académico para su Legalización Respectiva.
Jefe de Apoyo Académico	8	Legaliza formulario socioeconómico y entrega a la Dirección para el Visto Bueno respectivo
Dirección	9	Legaliza y entrega al Dpto. de apoyo académico para su trámite respectivo
Jefe de Apoyo Académico	10	Recibe formulario legalizado y archiva.
Jefe de Apoyo Académico	11	Entrega al alumno el certificado de la categoría a la cual pertenece.
Alumno	12	Presenta Certificado en la facultad respectiva para continuar con la matriculación.

5.9.2. Diagrama de Flujo de los procesos que seguirán los alumnos que se encuentran en la categoría “E”



### **5.9.3. Políticas de Cobranzas a las personas que se encuentran dentro de la Categoría E.**

Las políticas de cobranzas que se utilizarán para esta categoría son las siguientes:

- El pago de los rubros de matrícula, para la categoría “E” el alumno lo realizará en efectivo o con cheque certificado.
- No existirá pagos diferidos de los rubros de la matrícula
- La ESPE-L aceptará pagos de matrícula a través del IECE
- El alumno podrá cancelar el valor de la matrícula con tarjeta de crédito DINERS y MASTER CARD a través de un solo pago corriente.

**5.10. Realización de los trámites para obtener un convenio con el S.R.I., Bancos de la localidad, Registro de la propiedad previo a la verificación de los datos que el alumno declara en la investigación SOCIOECONOMICA.**

La situación social y económica actual constituye un problema en nuestro país, en tal virtud es necesario encarar la búsqueda de soluciones a estos inconvenientes que se presentan en los alumnos de la ESPE-L; por lo que se ha procedido a realizar una investigación socioeconómica a los estudiantes a fin de implementar la Matrícula Diferenciada como una alternativa de ingreso a nuestra institución.

Por motivo de verificación y transparencia de los datos que declaran los alumnos, se ha visto conveniente establecer convenios con el Servicio de Rentas Internas (S.R.I.), El Registro de la Propiedad y los Bancos de la localidad, para lo cual se presenta el siguiente formato de Convenio Interinstitucional.

**CONVENIO INTERINSTITUCIONAL DE COOPERACION ESPE-L- SERVICIO DE RENTAS INTERNAS “LATACUNGA”**

CONVENIO INTERINSTITUCIONAL DE COOPERACION QUE CELEBRAN DE UNA PARTE LA ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO “SEDE LATACUNGA” LEGALMENTE REPRESENTADA POR EL SR DIRECTOR ..... Y EL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS DE LATACUNGA REPRESENTADO POR EL SEÑOR: GERENTE:.....

**PRIMERA.- ANTECEDENTES.**

El Servicio de Rentas Internas es una institución pública responsable del manejo de los pagos de impuestos por parte de personas naturales y jurídicas, la Escuela Politécnica del Ejército Sede Latacunga, es una Institución Pública de Educación Superior

## **SEGUNDA.- OBJETO**

El objeto del presente convenio es que el Servicio de Rentas Internas de la Ciudad de Latacunga, proporcione información referente a los pagos de impuestos que realizan los padres de familia de los alumnos matriculados en la ESPE-L, a fin de verificar los datos declarados en el formulario socioeconómico, la ESPE-L por su parte proporcionará acceso al personal de empleados del SRI a los diferentes servicios que dispone tales como: Servicio de Gimnasio, Sauna, turco, hidromasaje, atención médica en el policlínico de la escuela, capacitación en diferentes áreas; con precios de atención diferenciados.

Compras en el centro de producción de la Escuela con la asignación de descuentos especiales.

## **TERCERA.- OBLIGACIONES DEL SRI.**

Son obligaciones del SRI:

- Proporcionar información segura y confiable, en lo que se refiere a pagos de impuestos por parte de los padres de familia de los alumnos
- Dicha información será proporcionada durante la duración del Semestre
- Asignará a una persona para que trabaje en conjunto con el señor encargado de Matrícula diferenciada de la ESPE-L.

#### **CUARTA.- OBLIGACIONES DE LA ESPE-L**

La ESPE-L, se compromete a:

➤ Dar acceso a los servicios que dispone la ESPE-L

Ingreso al Servicio de Gimnasio, Sauna, turco, hidromasaje.

Atención médica en el policlínico de la escuela con precios de atención diferenciados.

Compras en el centro de producción de la Escuela con la asignación de descuentos especiales.

Capacitación en diferentes áreas académicas.

#### **QUINTA: TIEMPO DE DURACION**

La duración del presente convenio será de dos años a partir de la firma del mismo y podrá renovarse mediante acuerdo de ambas partes.

#### **SEXTA: SOLUCION DE CONTROVERSIAS**

Para el caso de controversias que deriven de la aplicación de este convenio las partes acuerdan lo siguiente:

1. Utilizar los mejores esfuerzos para resolver dichas controversias de forma directa entre las partes
2. En caso de incumplimiento de este convenio por cualesquiera de las partes, el mismo se dará por terminado.

Latacunga, a .....

\_\_\_\_\_  
DIRECTOR DE LA ESPE-LTGA

\_\_\_\_\_  
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

## CAPITULO VI

### **6.1. Conclusiones**

1. El proyecto se realizó en base a una investigación socioeconómica aplicada a los alumnos de la ESPE-L; para lo cual se diseñó un instrumento compuesto por 13 ítems que nos permitió determinar la situación socioeconómica de los estudiantes.
2. La investigación socioeconómica se la realizó a 535 alumnos, muestra tomada de cada una de las facultades de la Escuela, obteniéndose los siguientes resultados:
  - El 94 % de los encuestados son de estado civil soltero, de los cuales el 81,1 % financian sus estudios a través de los ingresos de los padres.
  - Procedencia de los alumnos: 59,8 % de la provincia de Cotopaxi cuyo lugar de residencia es del sector urbano.
  - Respecto a la ocupación de los padres indican que: el 20,4 % ocupan un nivel de patrono o socio actual de la empresa, el 45,2 % son empleados asalariados y el 29,9 % son trabajadores sin remuneración fija es decir que no tienen relación de dependencia laboral en empresas públicas y privadas.
  - El 93.7 % disponen de vivienda.
  - El 76,7 % poseen vehículos de diferentes características es decir automóviles, camionetas, camiones etc.

- El 40,2 % de las familias de los alumnos encuestados disponen de negocio propio de diferentes características.
  - Además se pudo determinar que el 19,4 % de los alumnos reside en habitaciones arrendadas, es decir que son alumnos que proceden de Quito, Riobamba, Guaranda y otras ciudades del país.
  - El nivel de ingresos de los padres de los alumnos tiene un promedio de 707,7 dólares, y la moda se encuentra ubicada en 500 dólares representados por 61 casos de los aplicados en la encuesta.
3. La Investigación socioeconómica permitió determinar que existen 440 alumnos equivalente a un 80% ubicados en un nivel socioeconómico medio alto contra el 20 % equivalente a 115 alumnos que se encuentran ubicados en un nivel medio bajo; en tal virtud la ejecución del proyecto si se justifica.
  4. La Escuela Politécnica del Ejército Sede Latacunga, con el transcurrir del tiempo va cumpliendo con los objetivos propuestos y atendiendo a las necesidades del entorno, uno de éstos objetivos es que las Ingenierías de Ejecución han desaparecido, dando paso a las Ingenierías en Ciencias.
  5. El promedio de créditos que deben aprobar los alumnos en las diferentes Carreras, Facultades e Institutos es de 30 créditos
  6. El incremento promedio de los precios del crédito desde el semestre Marzo – Agosto 2001 hasta el semestre Septiembre 2003 - Febrero 2004 es el siguiente:  
Incremento promedio para prepolitécnico: 0.12%

Incremento promedio para primer ciclo en adelante : 0.11%

7. Con respecto al número de alumnos matriculados por facultades, la mayor concurrencia de estudiantes están dentro de la Facultad Mecánica Automotriz, seguida por la facultad de Ingeniería Comercial, las cuales en los seis semestres analizados mantienen un aceptable grado de equilibrio en lo que se refiere al número de alumnos matriculados en la ESPE-L.
8. El Proyecto de Matrícula Diferenciada propone 5 categorías:  
A, B, C, D, E; las mismas que están identificadas de la siguiente manera:  
Categoría A Alumnos de un estrato socioeconómico muy bajo  
Categoría B Alumnos de un estrato socioeconómico bajo  
Categoría C Alumnos de un estrato socioeconómico medio  
Categoría D Alumnos de un estrato socioeconómico alto  
Categoría E Alumnos de un estrato socioeconómico muy alto
9. Los costos del crédito están fijados de acuerdo a las categorías establecidas, para lo cual se consideró los ingresos de los padres de familia, y los signos externos de riqueza de la familia, los mismos que están conformados por el patrimonio que poseen y los egresos.
10. Se beneficiarán de la matrícula diferenciada los alumnos que se matricularen a partir del primer ciclo hasta el noveno o último nivel y que se hayan matriculado como mínimo en 20 créditos por periodo académico.
11. No serán beneficiarios de la matrícula diferenciada aquellos alumnos que han repetido una o más materias, y los que ingresan a prepolitécnico.

12. Se coordinó con el Servicio de Rentas Internas respecto a si se pudiera establecer un convenio para la verificación de los datos que declara el alumno, obteniendo como resultado que no es necesario simplemente el trámite debe ser directo, es decir mediante oficio dirigido al Gerente de dicha institución, pero en caso de llegar a un acuerdo con esta institución se elaboró un modelo de convenio.

6.2. **Recomendaciones.**

1. Se recomienda a los directivos de la ESPE-L, que si se pone en marcha el presente proyecto, se reestructure el área de Bienestar Estudiantil, es decir que se cree una sección, que se encargue de la planificación, supervisión y control de la matrícula diferenciada.
2. La ESPE-L, considerada una institución de educación superior de prestigio, debe planificar una gran campaña publicitaria dando ha conocer las carreras que oferta y los servicios que esta dispone y así poder captar una mayor afluencia de alumnos a la institución.
3. Poner atención en aquellas facultades que disponen de un número decreciente de estudiantes y analizar cuales son las causas.
4. Abrir nuevas ofertas académicas que estén acorde con los intereses de la juventud y con las necesidades del sector productivo del país.

## **BIBLIOGRAFIA**

### **7. Bibliografía**

- BACA URBINA GABRIEL. “Evaluación de proyectos”. MacGraw-Hill Interamericana de México, S.A. Cuarta Edición. 2001
- <http://www.conesup.net>.
- Constitución Política del Ecuador SEC.8ª. De la Educación Art 66
- DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS THOMSON STRCKLAND Tercera Edición 1997
- ESPE SEDE LATACUNGA. “Plan de Desarrollo Integral de la ESPE-L”.1999
- HNO. MARIANO MORANTE MONTES. La Pensión Diferenciada Alternativa para la Universidad Técnica Particular de Loja 1992
- KINNEAR TOMAS / TAYLOR JAMES. “Investigación de Mercado”. MacGraw-Hill Interamericana S.A. Quinta Edición. Colombia 1998.
- MARÍA MALDONADO Y MILTON MERINO. “Análisis Financiero Marginal de las Facultades de la ESPE-L”.2001
- NOCIONES DE METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Tercera edición Prof. Francisco Leiva Zea
- STANTON WILLIAM / ETZEL MICHAEL / WALKER BRUCE. “Fundamentos de Marketing”. MacGraw-Hill Interamericana S.A. Onceava Edición. 1999

- <http://www.usal.edu.com>
- <http://www.inec.gov.ec>
- [Debateduccion@gruposyahoo.com](mailto:Debateduccion@gruposyahoo.com)

## **CERTIFICADO**

En nuestra calidad de Director y Codirector, certificamos que el señor Galo Arturo Pantoja Bustos, ha desarrollado el proyecto de grado titulado ***“INVESTIGACION SOCIOECONOMICA A LOS ALUMNOS DE LA ESPE-SEDE LATACUNGA A FIN DE IMPLEMENTAR LA MATRICULA DIFERENCIADA EN LA ESPE-L”***; observado las disposiciones institucionales, metodológicas y técnicas, que regulan esta actividad académica, por lo que autorizamos para que el mencionado señor reproduzca el documento definitivo, presente a las Autoridades de la Facultad de Ciencias Administrativas y proceda a la exposición de su contenido.

Atentamente,

DR. JORGE VASQUEZ  
DIRECTOR

ING. MARLON TINAJERO  
COORDIRECTOR



**ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO SEDE LATACUNGA**  
**ENCUESTA SOCIO-ECONÓMICA**  
**LA INFORMACIÓN SOLICITADA ES ESTRICTAMENTE CONFIDENCIAL**  
**Utilice letra imprenta y números claros**  
**Marque con una "x" cuando se presenten alternativas.**

Apellidos y Nombres .....

01.- Facultad: ..... 02. Nivel .....

**02.- Estado Civil:**

1 Soltero  2 Casado  3 U. Libre  4 Divorciado  5 Viudo

**03. El colegio donde estudio es:**

Colegio : 1 Público  2-Privado  3 Fiscomisional

**04. Sus estudios los realiza con financiamiento de**

1. Ingresos de sus padres   
2. Crédito de Instituciones financieras o cooperativas   
3. IECE   
4. Otros  Describa.....

**05.- El lugar de residencia en donde vive su familia (padres) es:**

Ciudad ..... Cantón..... Provincia ..... Barrio.....

**06. Cuál es la ocupación actual de sus padres o representantes**

1. Patrono o socio actual de empresa   
2. Empleado o Asalariado   
3. Trabajador sin relación de dependencia   
4. Pensionista

**07. Tipo de vivienda que disponen sus padres:**

1. Casa o Villa  2. Departamento  3. Cuarto o casa en inquilinato  4. Mediagua

**08. La vivienda de sus padres está construida de:**

1. Ladrillo  2 Bloque  3 Prefabricada  4. Adobe Bahareque  5 Otras

**09. Vehículos de la familia No.....**

1 Automóvil  2 Camioneta.  3 Camión.  4 Otros

**10. Su familia dispone de algún negocio 1.Si  2.No**

Especifique de ser afirmativo.....

**11. La vivienda en la que usted reside es:**

1. Cuartos            arrendado       Propio
2. Departamento    arrendado       Propio
3. Casa                arrendado       Propio

**12. Trabaja usted**

1.Si     2.No        Si. la respuesta es afirmativa cual es su ingreso mensual .....

**13.      Cuanto perciben mensualmente sus padres o representantes que financian su educación**

1. Padre
2. Madre
3. Otros

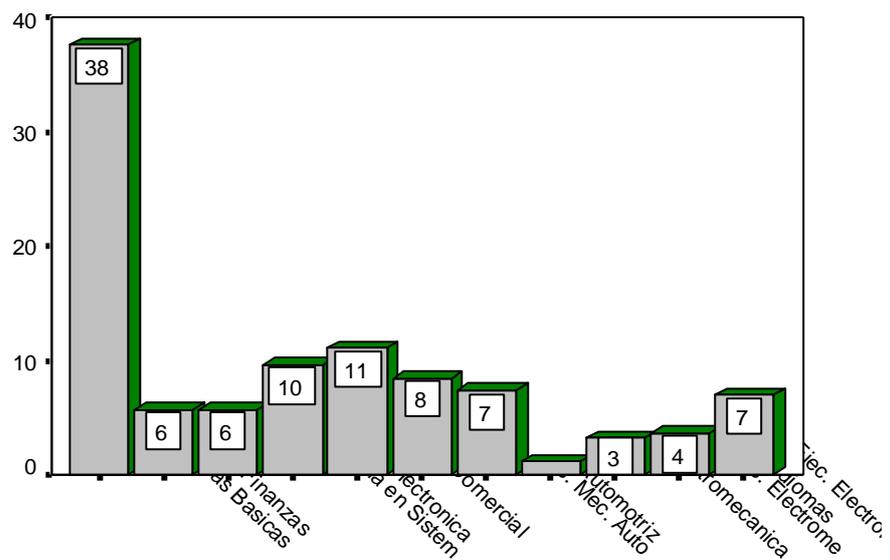
GRACIAS POR SU COLABORACION

## Pregunta No 1

### FACULTAD

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
No responden	2	,4	,4
Ciencias Básicas	200	37,4	37,8
Ing Finanzas	30	5,6	43,4
Ingenieria en Sistemas	30	5,6	49,0
Ing. Electrónica	51	9,5	58,5
Ing. Comercial	59	11,0	69,5
Ing. Ejec. Med. Automotriz	45	8,4	77,9
Ing. Automotriz	39	7,3	85,2
Ing. Electromecánica	6	1,1	86,4
Ing. Eejc. Electromecánica	17	3,2	89,5
Ing. Ejec. Electrónica	19	3,6	93,1
Idiomas	37	6,9	100,0
<b>Total</b>	<b>535</b>	<b>100,0</b>	

### FACULTADES Y CARRERAS DE LA ESPEL

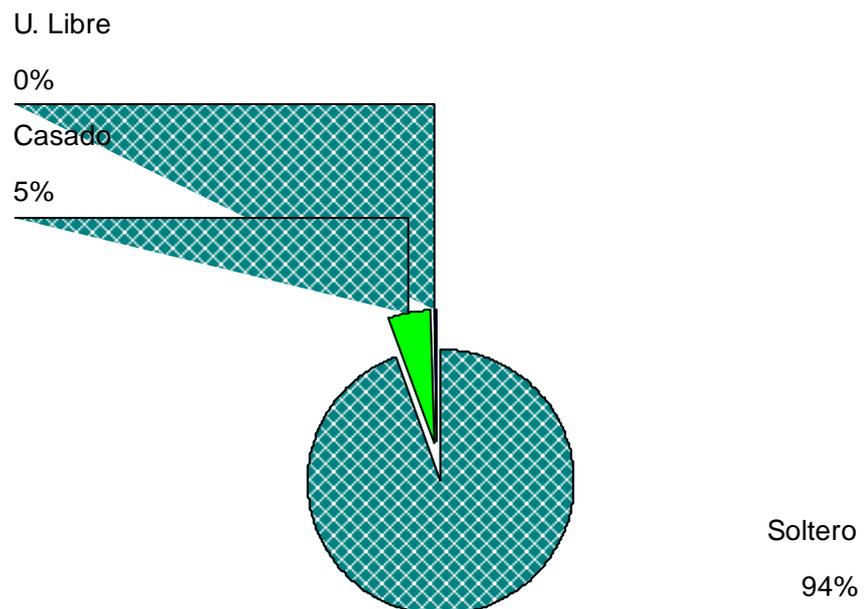


## Pregunta No 2

### ESTADO CIVIL

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
No responde	2	,4	,4
Soltero	503	94,0	94,4
Casado	28	5,2	99,6
U. Libre	2	,4	100,0
Total	535	100,0	

### ESTADO CIVIL

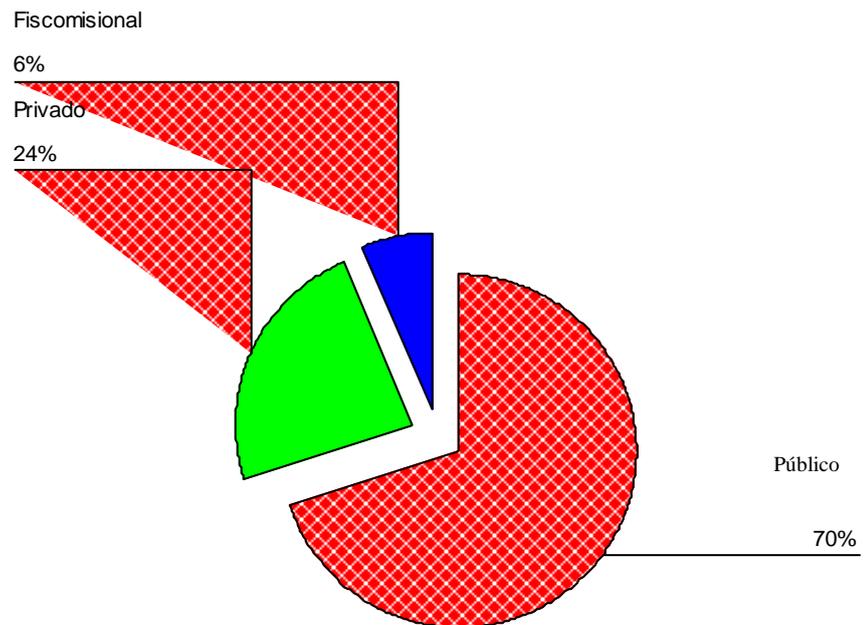


### Pregunta No 3

#### COLEGIO DONDE ESTUDIO

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
	2	,4	,4
Público	373	69,7	70,1
Privado	126	23,6	93,6
Fiscomisional	34	6,4	100,0
Total	535	100,0	

#### COLEGIO DONDE ESTUDIO

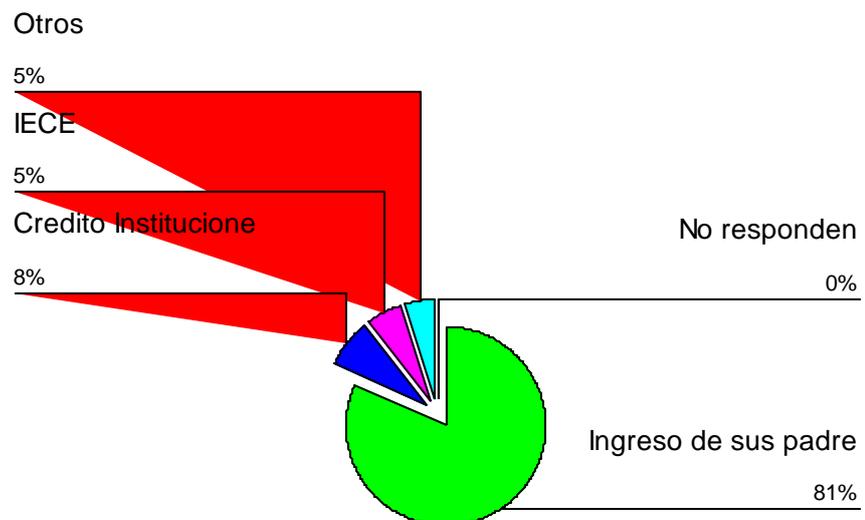


## Pregunta No 4

### FINANCIAMIENTO DE SUS ESTUDIOS

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
No responden	3	,6	,6
Ingreso de sus padres	434	81,1	81,7
Crédito Instituciones Financieras o Cooperativas	42	7,9	89,5
IECE	29	5,4	95,0
Otros	27	5,0	100,0
Total	535	100,0	

### FINANCIAMIENTO DE SUS ESTUDIOS

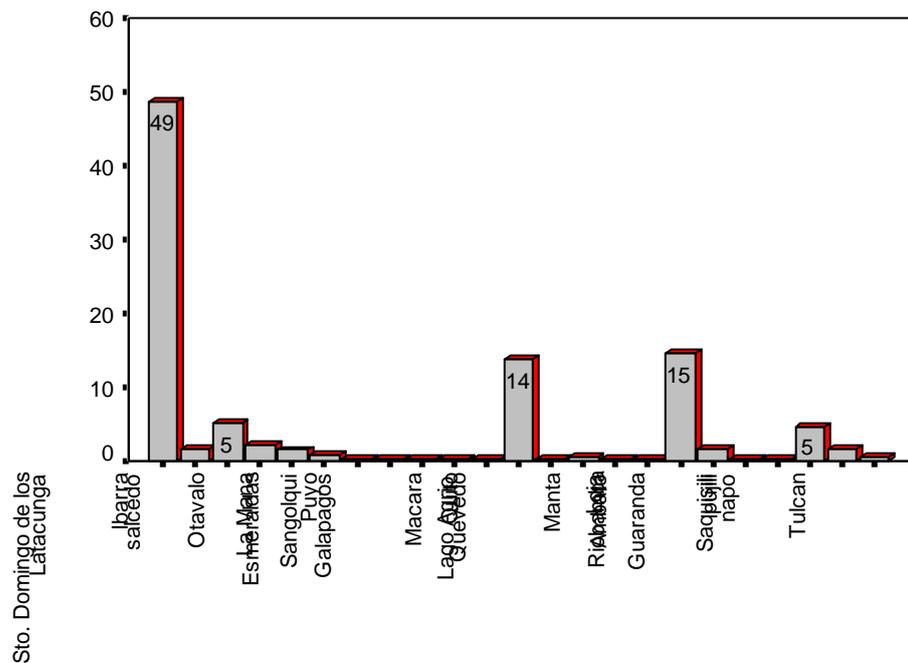


## Pregunta No 5

### CIUDAD DE RESIDENCIA DE LOS PADRES

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
Latacunga	<b>260</b>	48,6	49,0
Ibarra	9	1,7	50,7
Salcedo	<b>27</b>	5,0	55,7
Sto. Domingo de los Colorados	11	2,1	57,8
Otavaló	8	1,5	59,3
La Maná	5	,9	60,2
Puyo	1	,2	60,4
Esmeraldas	1	,2	60,6
Sangolquí	2	,4	60,9
Galapagos	1	,2	61,1
Macara	1	,2	61,3
Quito	74	13,8	75,1
Quevedo	2	,4	75,5
Lago Agrio	3	,6	76,1
Manta	1	,2	76,3
Loja	1	,2	76,4
Ambato	78	14,6	91,0
Riobamba	9	1,7	92,7
Guaranda	2	,4	93,1
Napo	1	,2	93,3
Pujilí	<b>24</b>	4,5	97,8
Saquisilí	<b>9</b>	1,7	99,4
Tulcán	3	,6	100,0
Total	535	100,0	

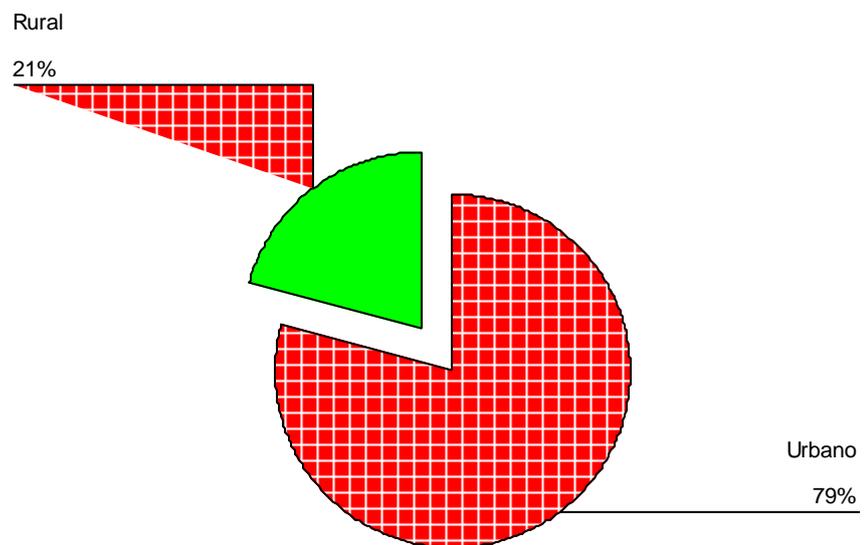
### CIUDAD DE RESIDENCIA DE LOS PADRES



### BARRIO EN EL QUE RESIDEN LOS PADRES

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
Urbano	422	78,9	79,3
Rural	111	20,7	100,0
Total	535	100,0	

### BARRIO EN EL QUE RESIDEN LOS PADRES

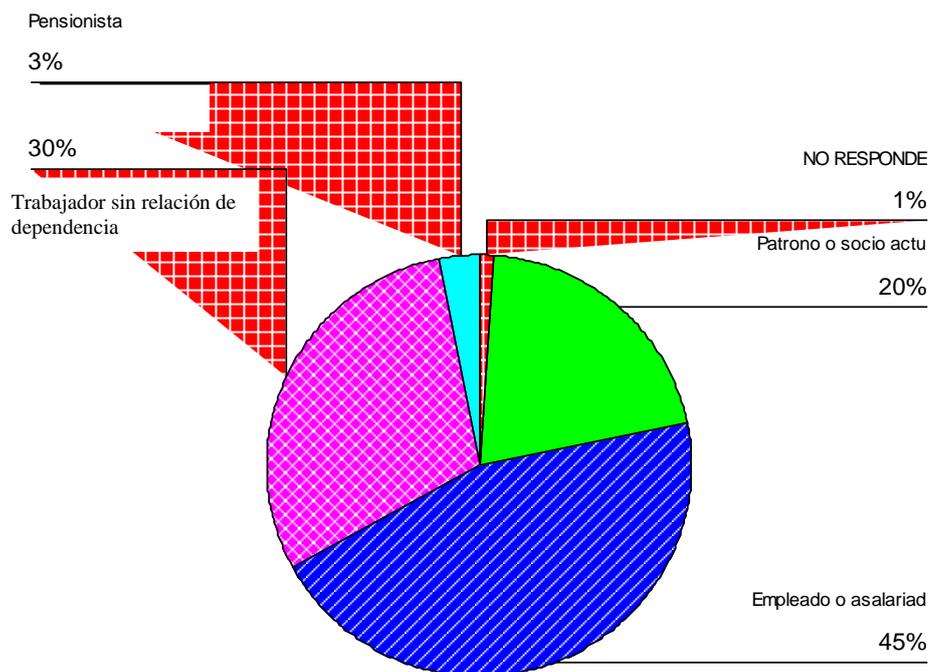


## Pregunta No 6

### OCUPACIÓN ACTUAL DE LOS PADRES O REPRESENTANTES

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
No responde	8	1,5	1,5
Patrono o socio actual de la empresa	109	20,4	21,9
Empleado o asalariado	242	45,2	67,1
Trabajador sin relación de dependencia	160	29,9	97,0
Pensionista	16	3,0	100,0
Total	535	100,0	

### OCUPACION ACTUAL DE LOS PADRES O REPRESENTANTES

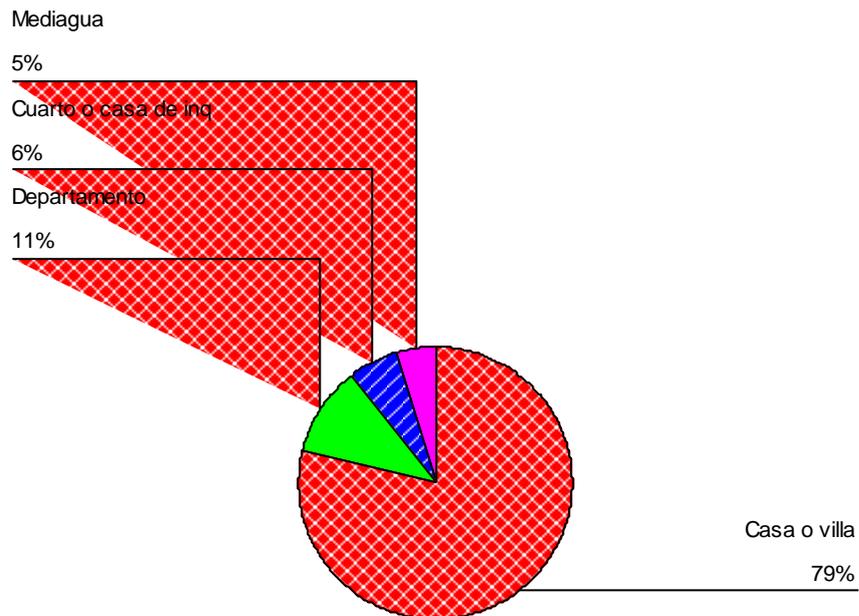


## Pregunta No 7

### TIPO DE VIVIENDA DE SUS PADRES

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
No Responde	2	,4	,4
Casa o villa	420	78,5	78,9
Departamento	56	10,5	89,3
Cuarto o casa de inquilinato	32	6,0	95,3
Mediagua	25	4,7	100,0
Total	535	100,0	

### TIPO DE VIVIENDA DE SUS PADRES

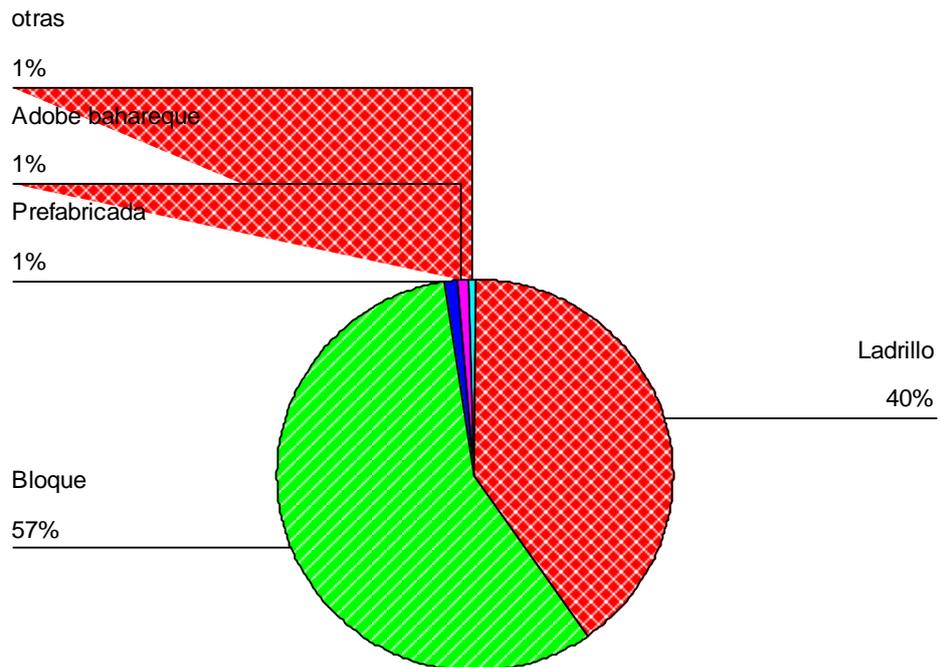


## Pregunta No 8

### TIPO DE CONSTRUCCION DE LA VIVIENDA DE SUS PADRES

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
No responden	2	,4	,4
Ladrillo	215	40,2	40,6
Bloque	304	56,8	97,4
Prefabricada	6	1,1	98,5
Adobe bahareque	5	,9	99,4
Otras	3	,6	100,0
Total	535	100,0	

### TIPO DE CONSTRUCCION DE LA VIVIENDA DE SUS PADRES

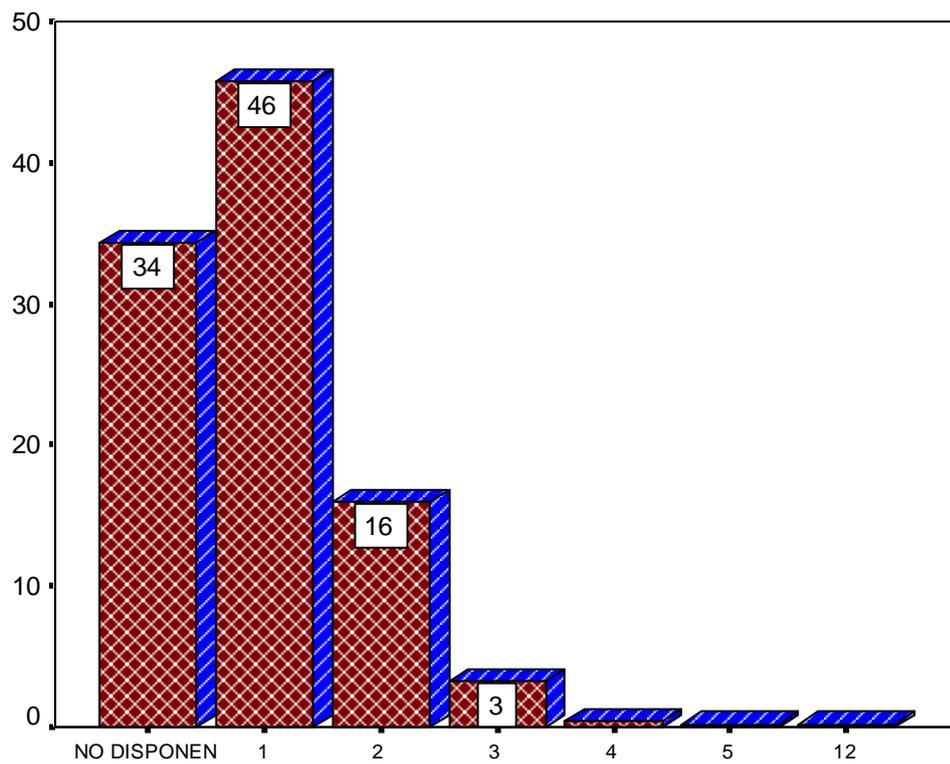


## Pregunta No 9

### NÚMERO DE VEHÍCULOS DE LA FAMILIA

Cantidad	Frequency	Percent	Cumulative Percent
1	244	45,8	69,7
2	85	15,9	94,0
3	17	3,2	98,9
4	2	,4	99,4
5	1	,2	99,7
12	1	,2	100,0
Total	350	65,7	
No disponen	183	34,3	
	533	100,0	

### Número de Vehículos

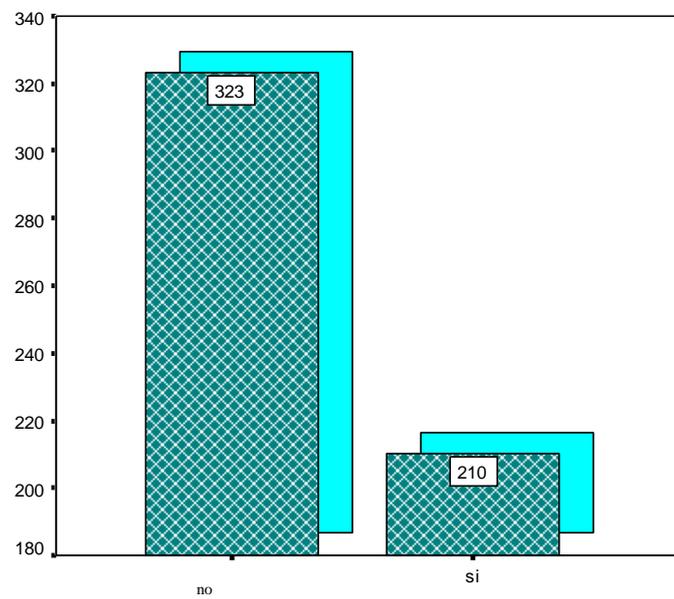


# TIPOS

## AUTOMOVILES

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
No disponen	323	60,6	60,6
Si	210	39,4	100,0
Total	533	100,0	

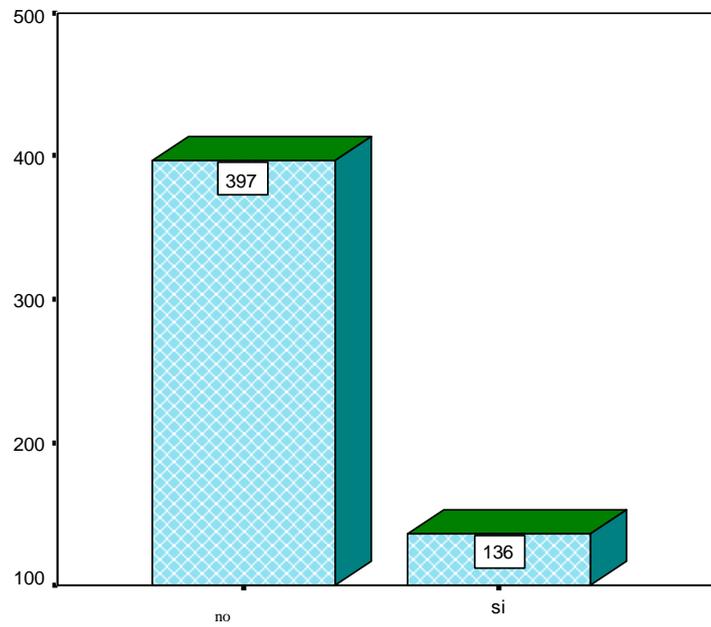
## AUTOMOVILES



## CAMIONETAS

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
No disponen	397	74,5	74,5
Si	136	25,5	100,0
Total	533	100,0	

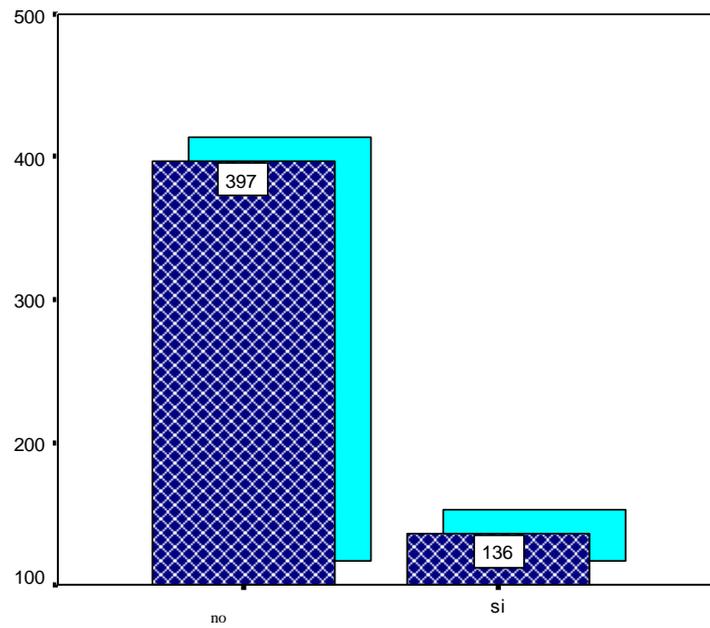
## CAMIONETAS



## CAMION O BUSES

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
No disponen	470	88,2	88,2
Si	63	11,8	100,0
Total	533	100,0	

## CAMIONES Y BUSES



## Pregunta No 10

### SU FAMILIA DISPONE DE ALGUN NEGOCIO

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
No Responden	3	,6	,6
Si	215	40,2	40,7
No	317	59,3	100,0
Total	535	100,0	

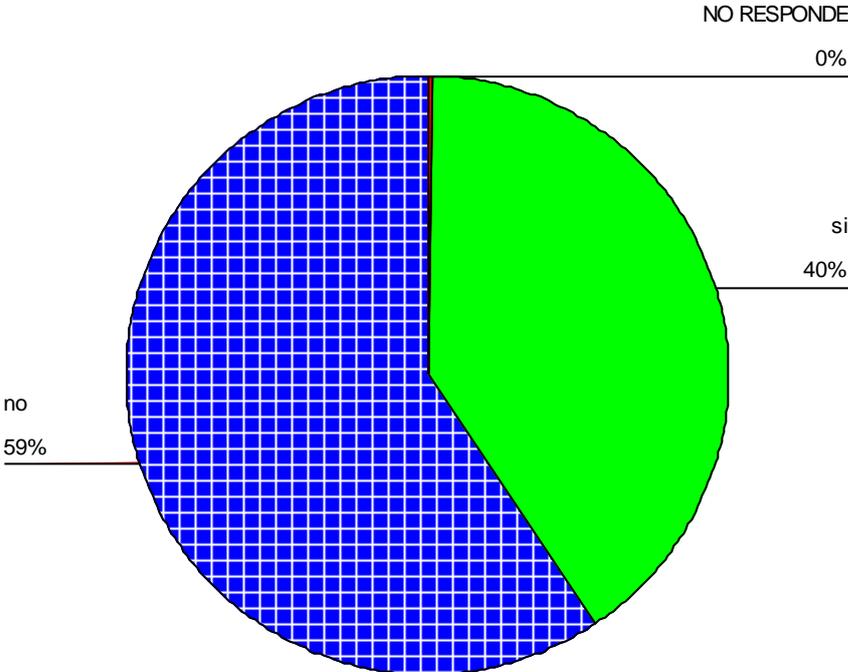
### TIPO DE NEGOCIOS

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
NO DISPONEN	317	60,0	60,0
Academia de Cosmetologia	1	,2	60,2
Abarrotes y taller	1	,2	60,4
Alamcen de calzado	1	,2	60,6
Almacén	1	,2	60,7
Almacén	3	,6	61,3
Almacén de calzado	1	,2	61,5
Almacén de lubricantes	1	,2	61,7
Almacén de manualidades	1	,2	61,9
Almacén de Repuestos Automotrices	1	,2	62,1
Almacén de repuestos de vehículos a diesel	1	,2	62,2
Almacén de respuestos	1	,2	62,4
Almacén de ropa	1	,2	62,6
Almacén de ropa	3	,6	63,2
Almacén de Ropa de niños	1	,2	63,4
Almacén de telas	1	,2	63,6
Alquiler de maquinaria	1	,2	63,7
Alquiler maquinas construccion	1	,2	63,9
Arrendatario	1	,2	64,1
Arrendatario de vivienda	1	,2	64,3
Arrendatarios	1	,2	64,5
Aserradero	3	,6	65,0
Bazar	4	,7	65,8
Bodega de víveres	5	,9	66,7
Boutique	1	,2	66,9
Centro de cómputo	1	,2	67,1
Centro de copiado	1	,2	67,3
Ciber café	2	,4	67,7
Comerciante de artículos de bazar	1	,2	67,9
Comercialización de cereales	1	,2	68,0
Comerciante	12	2,2	70,3
Comerciante de cereales	1	,2	70,5
Comerciante de flores	1	,2	70,7
Comerciante de Ganado	1	,2	70,8
Comerciante de ropa	1	,2	71,0
Comerciante de telas	1	,2	71,2
Comerciante Mercado mayorista	1	,2	71,4
Comerciante Venta de camisas	1	,2	71,6
Comercio	1	,2	71,8
Comercio de Agroquim	1	,2	72,0

Comidas y postres a domicilio	1	,2	72,1
Compañía constructora	1	,2	72,3
Compra de materiales de construcción	1	,2	72,5
Compra venta de Madera	1	,2	72,7
Confección de pantalones	1	,2	72,9
Consultorio dental	1	,2	73,1
Copiadora y video	1	,2	73,3
Cultivo de flores	1	,2	73,5
Cultivo de fresas	1	,2	73,6
Depósito de Madera	1	,2	73,8
Despensa	1	,2	74,0
Despensa de viveres	1	,2	74,2
Despensa Minimarket	1	,2	74,4
Distribuidora de gas	1	,2	74,6
Distribuidora de gas	1	,2	74,8
Distribución de café y maní	1	,2	75,0
Empresa de transportes interprovincial	1	,2	75,1
Explotación de minas	1	,2	75,3
Explotación de minas	1	,2	75,5
Fábrica	1	,2	75,7
Fábrica de bloques	1	,2	75,9
Fábrica de bloques y	1	,2	76,1
Fábrica de tejidos	1	,2	76,3
Fábrica textilera	1	,2	76,4
Farmacia	2	,4	76,8
Farmacia	2	,4	77,2
Ferretería	6	1,1	78,3
Finca Productora de maracuya	1	,2	78,5
Florería	1	,2	78,7
Florícola	1	,2	78,9
Galpón avícola	1	,2	79,1
Ganadería	3	,6	79,6
Ganadería	1	,2	79,8
Hacienda	1	,2	80,0
Hacienda Agrícola	1	,2	80,2
Heladería – Panadería	1	,2	80,4
Heladería	1	,2	80,6
Hoteles	1	,2	80,7
Importaciones de calzado	1	,2	80,9
Imprenta	1	,2	81,1
Industria Metalmecánica	1	,2	81,3
Joyería	1	,2	81,5
Laboratorio Clínico	1	,2	81,7
Lavadora de vehículos	1	,2	81,9
Librería	2	,4	82,2
Local de productos de primera necesidad	1	,2	82,4
Lubricadora	5	,9	83,4
Lavandería en seco	1	,2	83,6
Mano de obra	1	,2	83,7
Manufacturas	1	,2	83,9
Mantenimiento automotriz	1	,2	84,1
Mantenimiento de autos a inyección elect	1	,2	84,3
Maquiladora	1	,2	84,5
Máquina productora de calzado	1	,2	84,7
Mecánica	2	,4	85,0
mecánica automotriz	1	,2	85,2
Mecánica automotriz	1	,2	85,4
Mecánica Automotriz	1	,2	85,6

Mecánica de tornos	1	,2	85,8
Micro empresa	1	,2	86,0
Micro empresa	1	,2	86,2
Microempresa papas fritas Chips.	1	,2	86,4
Micromercado	3	,6	86,9
Minifarmacia	1	,2	87,1
Molino	1	,2	87,3
Mueblería	1	,2	87,5
Mueblería	1	,2	87,7
Negociante de granos	1	,2	87,9
Negocio de Calzado	1	,2	88,0
Negocio de flores	1	,2	88,2
Negocio Taxista	1	,2	88,4
Oficina Jurídica	1	,2	88,6
Panadería	1	,2	88,8
Panadería	2	,4	89,2
Papelería	1	,2	89,3
Papelería	1	,2	89,5
Pastelería	1	,2	89,7
Peluquería	1	,2	89,9
Proveedor de furtas	1	,2	90,1
Relojería	1	,2	90,3
Residencia Estudiantil	1	,2	90,5
Restaurant	1	,2	90,7
Restaurant y laboratorio técnico	1	,2	90,8
Restaurant y mini supermaxi	1	,2	91,0
Restaurante	9	1,7	92,7
Solar de alimentos	1	,2	92,9
Taller de Cosedora de calzado	1	,2	93,1
Taller de mecánica automotriz	1	,2	93,3
Taller de reparación de autos	1	,2	93,5
Taller de reparación de relojes	1	,2	93,6
Talles de Transportes	1	,2	93,8
Taxi	1	,2	94,0
Tienda	4	,7	94,8
Tienda de abarrotes	4	,7	95,5
Tienda de viveres	1	,2	95,7
Tienda de viveres	1	,2	95,9
Tienda y Bazar	1	,2	96,1
Transporte pesado	3	,6	96,6
Un bazar	1	,2	96,8
Una fábrica de hormas	1	,2	97,0
Una marmolería	1	,2	97,2
Venta de alimentos	1	,2	97,4
Venta de Autos	1	,2	97,6
Venta de Baterías	1	,2	97,8
Venta de calzado	1	,2	97,9
Venta de carne en el mercado	1	,2	98,1
Venta de filtros automotrices	1	,2	98,3
Venta de postes	1	,2	98,5
Venta de productos fotográficos	1	,2	98,7
Venta de repuestos de equipo pesado	1	,2	98,9
Venta de respuestos para automoviles	1	,2	99,1
Venta de ropa	2	,4	99,4
Vivero forestal	1	,2	99,6
Vulcanizadora	1	,2	99,8
Zapatería	1	,2	100,0
Total	535	100,0	

**SU FAMILIA DISPONE DE ALGUN NEGOCIO**

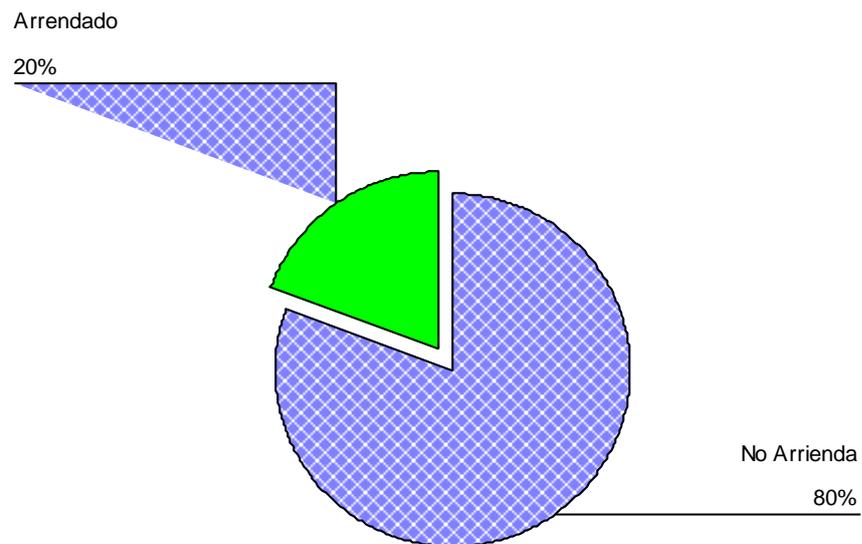


## Pregunta No 11

### RESIDE EN CUARTOS

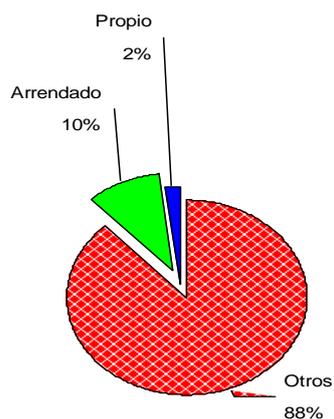
	Frequency	Percent	Cumulative Percent
	431	80,6	80,6
Arrendado	104	19,4	100,0
Total	535	100,0	

### RESIDE EN CUARTOS



## RESIDE EN DEPARTAMENTO

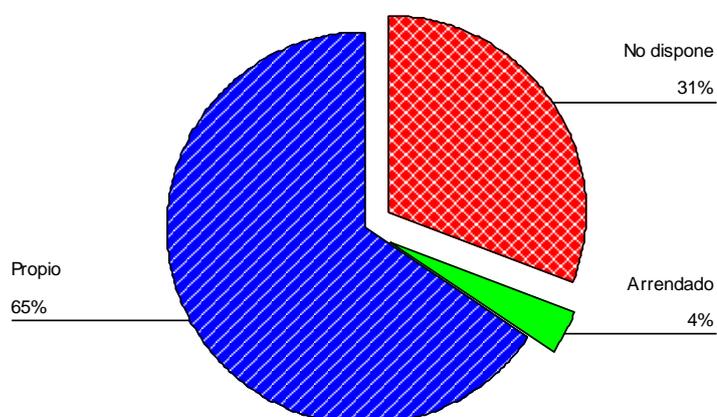
	Frequency	Percent	Cumulative Percent
	472	88,2	88,2
Arrendado	52	9,7	97,9
Propio	11	2,1	100,0
Total	535	100,0	



## RESIDE EN CASA

	Frequency	Cumulative Percent
	167	31,2
Arrendado	19	34,8
Propio	349	100,0
Total	535	

## RESIDE EN CASA



## Pregunta No 12

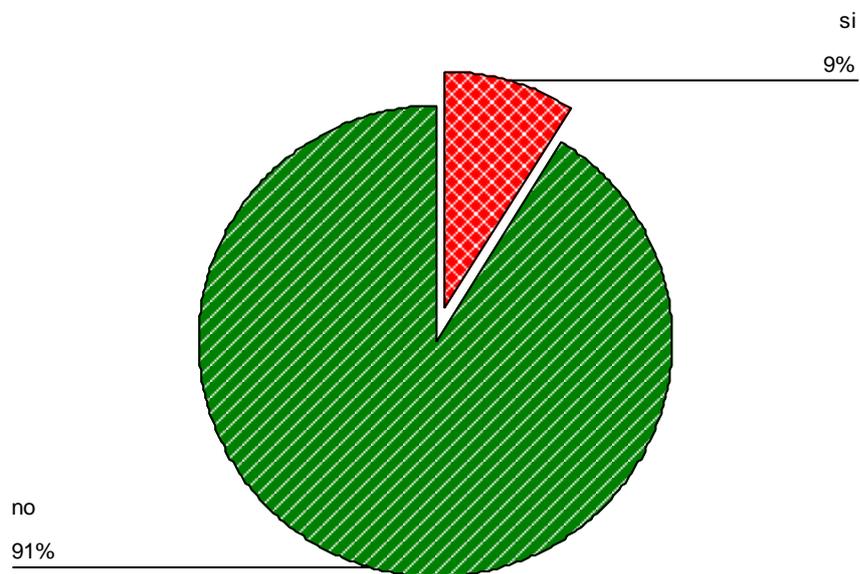
### TRABAJA USTED

	Frequency	Cumulative Percent
	2	,4
si	47	9,2
no	486	100,0
Total	535	

### TRABAJA USTED

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Si trabaja cual es su ingreso	44	\$20.00	\$500.00	\$138.5227	\$106.4413
Valid N (listwise)	44				

### TRABAJA USTED



## Pregunta No 13

### INGRESOS MENSUALES DE LOS PADRES O REPRESENTANTES

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
\$100.00	2	,4	,4
\$120.00	1	,2	,6
\$130.00	2	,4	1,0
\$140.00	1	,2	1,2
\$150.00	1	,2	1,4
\$180.00	2	,4	1,7
\$200.00	14	2,6	4,4
\$230.00	1	,2	4,6
\$240.00	2	,4	5,0
\$250.00	15	2,8	7,9
\$270.00	5	,9	8,9
\$280.00	4	,8	9,7
\$290.00	1	,2	9,9
\$300.00	37	6,9	17,0
\$310.00	1	,2	17,2
\$320.00	1	,2	17,4
\$330.00	1	,2	17,6
\$350.00	24	4,5	22,2
\$360.00	1	,2	22,4
\$370.00	1	,2	22,6
\$380.00	3	,6	23,2
\$400.00	53	9,9	33,5
\$410.00	1	,2	33,7
\$440.00	2	,4	34,0
\$450.00	19	3,6	37,7
\$460.00	4	,8	38,5
\$470.00	1	,2	38,7
\$480.00	1	,2	38,9
\$500.00	<b>61</b>	11,4	50,7
\$510.00	2	,4	51,1
\$520.00	2	,4	51,5
\$530.00	5	,9	52,4
\$550.00	18	3,4	55,9
\$570.00	1	,2	56,1
\$580.00	1	,2	56,3
\$600.00	40	7,5	64,0
\$620.00	2	,4	64,4
\$630.00	1	,2	64,6
\$650.00	4	,8	65,4
\$670.00	2	,4	65,8
\$680.00	2	,4	66,2
\$700.00	26	4,9	71,2
\$710.00	1	,2	71,4
\$730.00	2	,4	71,8
\$750.00	5	,9	72,7
\$770.00	1	,2	72,9
\$780.00	1	,2	73,1
\$800.00	40	7,5	80,9
\$830.00	1	,2	81,0
\$850.00	3	,6	81,6
\$870.00	1	,2	81,8
\$900.00	7	1,3	83,2

\$950.00	4	,8	83,9
\$1,000.00	11	2,1	86,1
\$1,080.00	2	,4	86,5
\$1,100.00	5	,9	87,4
\$1,150.00	2	,4	87,8
\$1,190.00	1	,2	88,0
\$1,200.00	6	1,1	89,2
\$1,220.00	1	,2	89,4
\$1,230.00	1	,2	89,6
\$1,300.00	7	1,3	90,9
\$1,350.00	3	,6	91,5
\$1,400.00	5	,9	92,5
\$1,500.00	7	1,3	93,8
\$1,550.00	1	,2	94,0
\$1,600.00	3	,6	94,6
\$1,700.00	1	,2	94,8
\$1,800.00	2	,4	95,2
\$1,900.00	1	,2	95,4
\$1,950.00	1	,2	95,6
\$2,000.00	7	1,3	96,9
\$2,100.00	1	,2	97,1
\$2,400.00	1	,2	97,3
\$2,500.00	3	,6	97,9
\$3,000.00	5	,9	98,8
\$3,100.00	1	,2	99,0
\$4,000.00	1	,2	99,2
\$5,000.00	2	,4	99,6
\$6,000.00	1	,2	99,8
\$7,000.00	1	,2	100,0
Total	517	97,0	
System	16	3,0	
	533	100,0	

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Ingresos mensuales de los padres o representantes	517	\$100.00	\$7,000.00	\$707.7563	\$670.7196
Valid N (listwise)	517				

## TIPO DE VIVIENDA DE SUS PADRES \* TIPO DE CONSTRUCCION QUE DISPONEN SUS PADRES

			Ladrillo	Bloque	Prefabricada	Adobe bahareque	otras	no responde	Total
Tipo de vivienda de sus padres	Casa o villa	Count	187	225	3	2	3		420
		% of Total	35,0%	42,1%	,6%	,4%	,6%		78,5%
	Departamento	Count	18	37		1			56
		% of Total	3,4%	6,9%		,2%			10,5%
	Cuarto o casa de inquilinato	Count	6	25		1			32
		% of Total	1,1%	4,7%		,2%			6,0%
	Mediagua	Count	4	17	3	1			25
		% of Total	,7%	3,2%	,6%	,2%			4,7%
	No Responden	Count						2	2
		% of Total						,4%	,4%
Total		Count	215	304	6	5	3	2	535
		% of Total	40,2%	56,8%	1,1%	,9%	,6%	,4%	100,0%

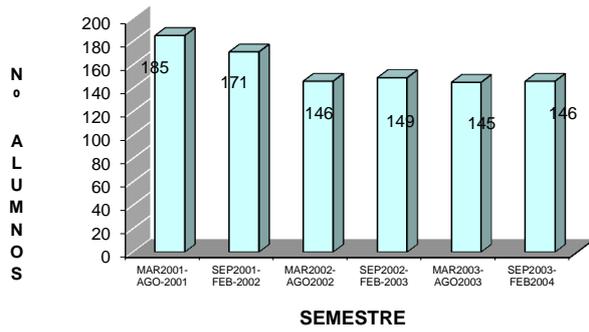
## ESTADO CIVIL \* SUS ESTUDIOS LOS REALIZA CON FINANCIAMIENTO DE:

Sus estudios los realiza con financiamiento de:							
Estado Civil		Ingreso de sus padres	Crédito Instituciones Financieras o Cooperativas	IECE	Otros	No Responden	Total
		Soltero	416	39	28	19	1
Casado	17	2	1	8		28	
U. Libre	1	1				2	
Total		434	42	29	27	1	533

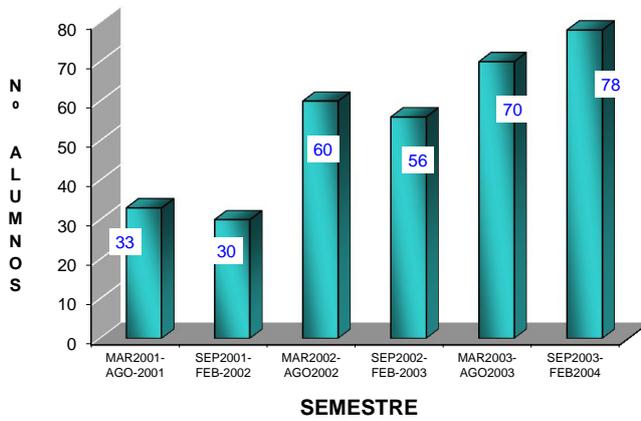
## **OCUPACIÓN ACTUAL DE LOS PADRES O REPRESENTANTES \* NÚMERO DE VEHÍCULOS**

		Número de vehículos						
		1	2	3	4	5	12	Total
<b>Ocupación Actual de los padres o representantes</b>	Patrono o socio actual de la empresa	53	26	11	1	1	1	93
	Empleado o asalariado	109	31	4				144
	Trabajador sin relación de dependencia	73	24	1	1			99
	Pensionista	8	3					11
	No responden	2	1					3
Total		245	85	16	2	1	1	350

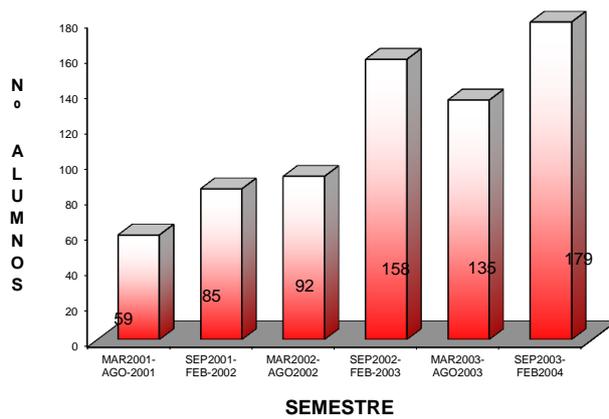
**NUMERO DE ALUMNOS MATRICULADOS EN ING. COMERCIAL**



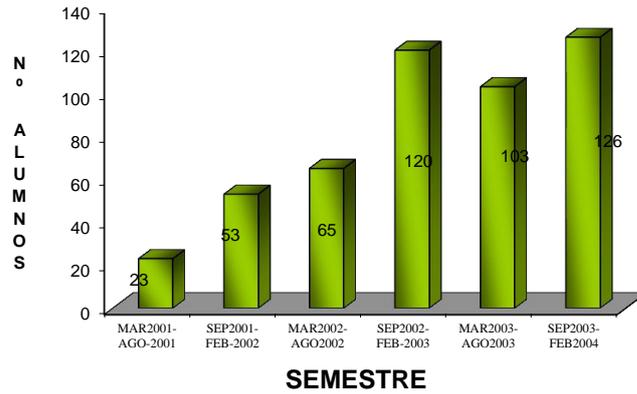
**NUMERO DE ALUMNOS MATRICULADOS EN C.A. FINANZAS**



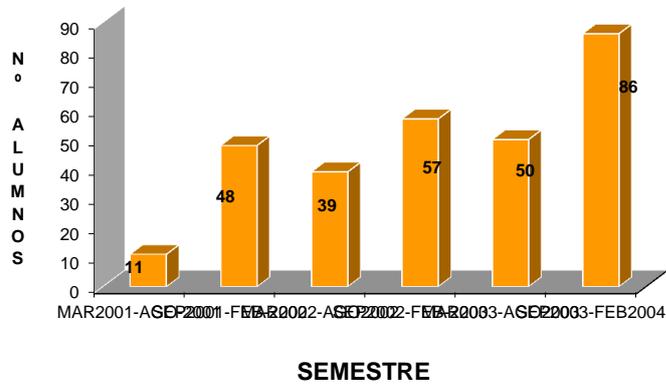
**NUMERO DE ALUMNOS MATRICULADOS EN C.B. AUTOMOTRIZ**



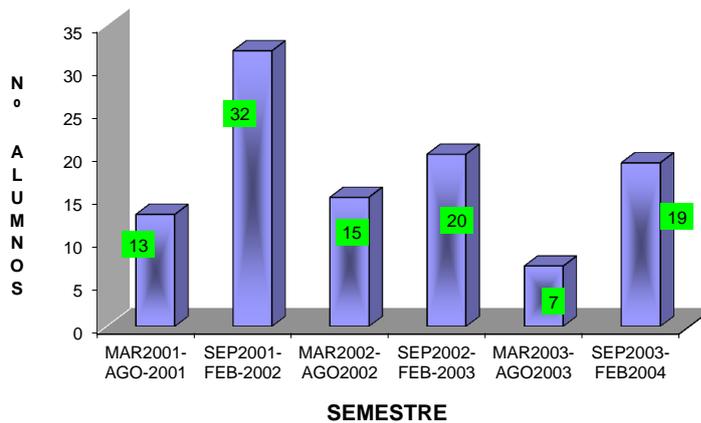
### NUMERO DE ALUMNOS MATRICULADOS EN C.B. ELECTRONICA



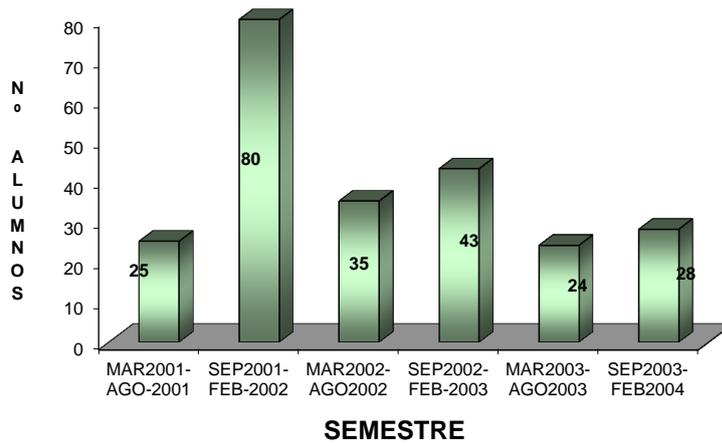
### NUMERO DE ALUMNOS MATRICULADOS EN C.B. ELECTROMECHANICA



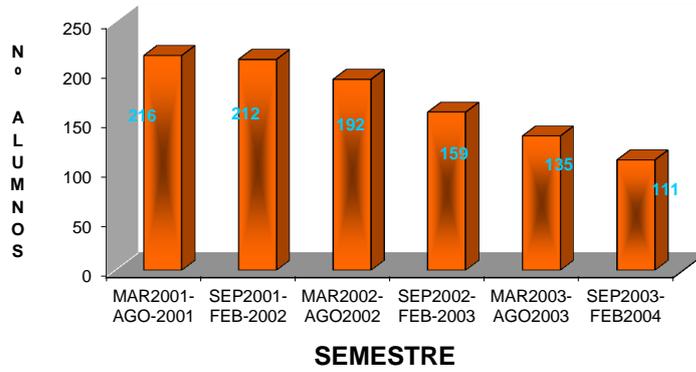
### NUMERO DE ALUMNOS MATRICULADOS EN C.B. SISTEMAS



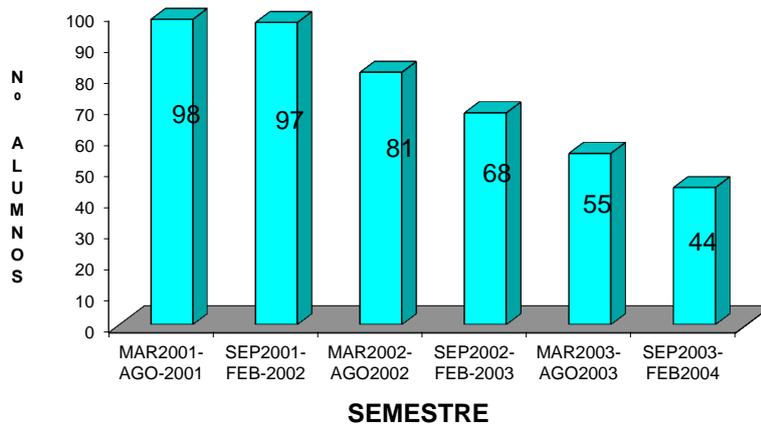
**ALUMNOS MATRICULADOS EN C.B. CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**



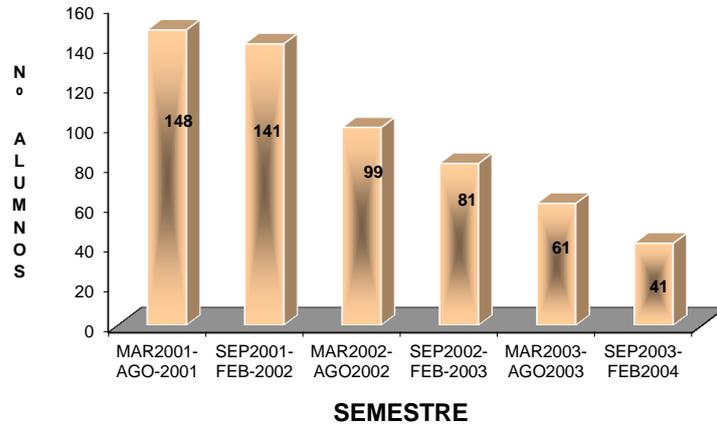
**ALUMNOS MATRICULADOS EN ING. EJEC AUTOMOTRIZ**



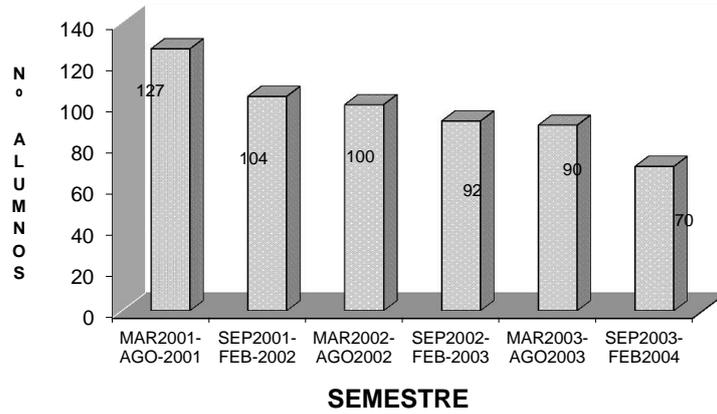
**ALUMNOS MATRICULADOS EN ING. EJEC ELECTROMECANICA**



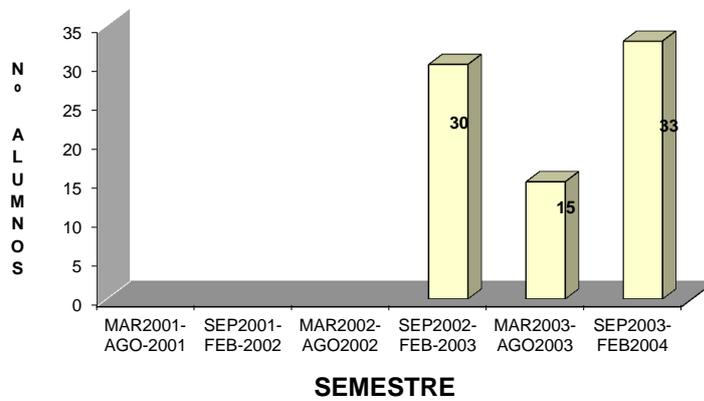
**NUMERO DE ALUMNOS MATRICULADOS EN ING. EJEC ELECTRONICA**



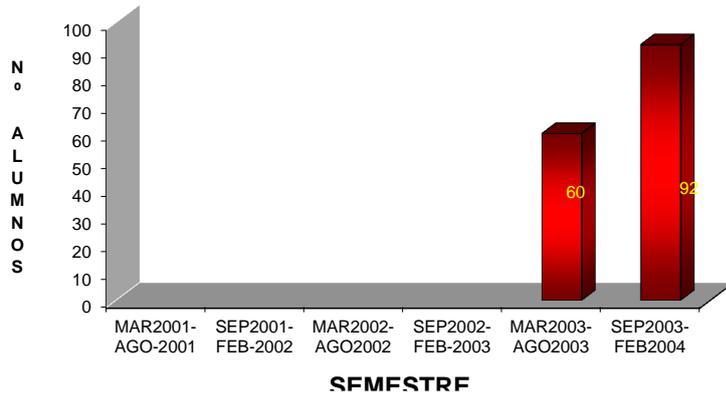
**NUMERO DE ALUMNOS MATRICULADOS EN ING. SISTEMAS**



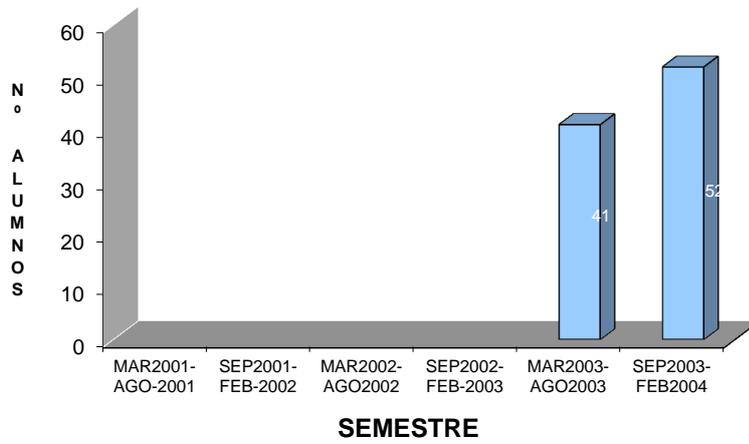
**NUMERO DE ALUMNOS MATRICULADOS EN CB FINANZAS**



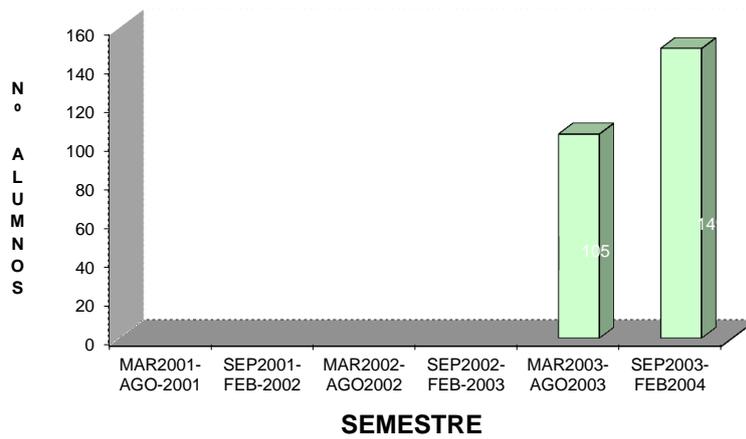
### NUMERO DE ALUMNOS MATRICULADOS EN ING. AUTOMOTRIZ



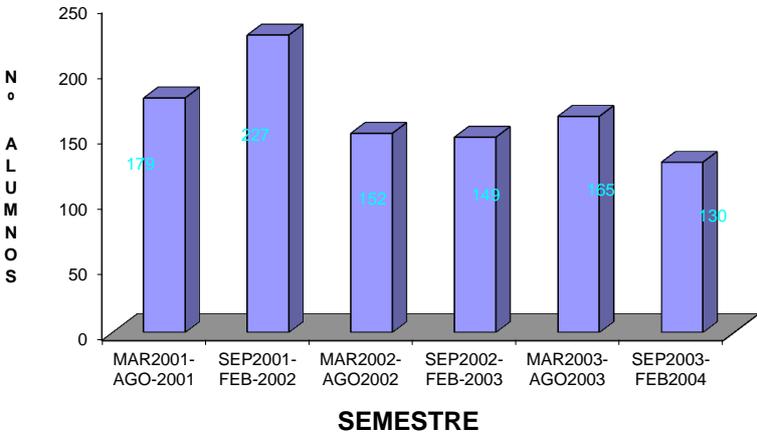
### NUMERO DE ALUMNOS MATRICULADOS EN ING ELECTROMECHANICA



### NUMERO DE ALUMNOS MATRICULADOS EN ING. ELECTRONICA



# INSTITUTO DE IDIOMAS



## DERECHO INTELECTUAL

Para la elaboración del presente Proyecto se utilizó información primaria y secundaria y principalmente los conocimientos adquiridos en el transcurso de la carrera universitaria; con el propósito de cumplir con los objetivos propuestos.

Para respetar el derecho intelectual del autor de la información secundaria utilizada a manera de bibliografía, se muestra en el documento como pie de página.

La demás información recabada en el documento es el aporte intelectual del autor de este proyecto.

---

GALO ARTURO PANTOJA BUSTOS  
AUTOR

LATACUNGA, MARZO DEL 2004

---

GALO ARTURO PANTOJA BUSTOS  
CI. 0400887642  
AUTOR

---

ING. CECIL AGUIRRE  
MAYO DE C.S.M.  
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

---

DR. MARIO LOZADA  
SECRETARIO ACADEMICO  
ESPE-LATACUNGA



**ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO "SEDE LATACUNGA"**  
**FICHA SOCIOECONÓMICA**



Esta ficha está sujeta a verificación, si falta a la verdad se tomará acciones legales.

APELLIDOS Y NOMBRES: \_\_\_\_\_

FACULTAD : \_\_\_\_\_ NIVEL: \_\_\_\_\_

**1 OCUPACION PADRES**

Patrono o socio actual de la empresa	<input type="checkbox"/>
Empleado o asalariado	<input type="checkbox"/>
Trabajador sin relación de dependencia	<input type="checkbox"/>
Pensionista	<input type="checkbox"/>

**2 FINANCIAMIENTO DE SUS ESTUDIOS**

Ingresos de sus padres	<input type="checkbox"/>
Créditos de Instituciones financieras	<input type="checkbox"/>
IECE	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

**3 PATRIMONIO DE LA FAMILIA**

# CASA	UBICACION	MARQUE X	AVALUO	
	URBANO	<input type="checkbox"/>		
	RURAL	<input type="checkbox"/>		
NO DISPONE		<input type="checkbox"/>		
TERRENOS	UBICACIÓN	MARQUE X	EXTENCION	AVALUO
	URBANO	<input type="checkbox"/>		
	RURAL	<input type="checkbox"/>		
NO DISPONE		<input type="checkbox"/>		
# VEHICULOS	MARCA	MODELO	AVALUO	
NO DISPONE		<input type="checkbox"/>		
NEGOCIO EMPRESA				
TIPO: NEGOCIO EMPRESA				
COMO LA CONSIDERA ?		MARQUE X	INGRESOS	
NO DISPONE		<input type="checkbox"/>		
MICRO EMPRESA		<input type="checkbox"/>		
MEDIANA EMPRESA		<input type="checkbox"/>		
MACRO EMPRESA		<input type="checkbox"/>		
				<b>TOTAL PUNTOS</b>

**4 INGRESOS DE LA FAMILIA**

		VALOR
TRABAJO	ASALARIADO	<input type="checkbox"/>
	NEGOCIOS	<input type="checkbox"/>
		VALOR
RENTAS	CASAS	<input type="checkbox"/>
	TERRENOS	<input type="checkbox"/>
		VALOR
REMESAS DEL EXTRANJERO		<input type="checkbox"/>
<b>TOTAL INGRESOS</b>		

**5 GASTOS**

EDUCACION	
ARRIENDOS	
ALIMENTACION	
SERVICIOS BASICOS	
MISCELANEOS	
<b>TOTAL</b>	

EL ALUMNO  
CI.

EL REPRESENTANTE  
CI.

TABULACION DE DATOS DE LAS ENCUESTAS

id	facultad	ecivil	colegio	financia	ciudad	barrio	ocupacion	vivienda	tipovivi	vehiculo	automovil	camioneta	camion	negocio	especifique	cuartos	depart.	casa	trabajau	ingresos	ingremen
1	1	1	1	1	1	1	3	1	2	1				1	Tienda de viveres			2	1	\$50.00	\$400.00
2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1			1	2				2	2		\$140.00
3	8	1	1	3	4	1	3	1	2	1			1	1	Comercio de Agroqu	1			2		\$500.00
4	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1			1	Un bazar			2	2		\$200.00
5	1	1	3	1	3	1	2	1	2	1	1			2				2	2		\$350.00
6	1	1	2	1	2	2	2	1	2	1	1			2				2	2		\$800.00
7	1	1	2	1	1	1	3	1	2	2			1	1	Fabrica de bloques			2	2		\$1300.00
8	1	1	1	1	6	1	2	1	1	1			1	1	Heladeria	1			1		\$460.00
9	1	1	1	1	1	2	2	1	2					2				2	2		\$400.00
10	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1			1	Fabrica de tejidos			2	2		\$600.00
11	1	1	1	1	1	1	3	2	2	1	1			2				2	2		\$510.00
12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			1	Micro empresa			2	2		\$800.00
13	9	1	2	1	1	1	3	1	2	2			1	1	Floricola			2	2		\$550.00
14	9	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1			1	Alquiler maquinas			2	2		\$800.00
15	9	1	2	1	1	2	3	1	2	1	1			1	Mecanica automotriz			2	2		\$400.00
16	9	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1			1	Relojeria			2	2		\$450.00
17	9	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1			2				2	2		\$800.00
18	9	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1		1	1	Papeleria			2	2		\$400.00
19	9	1	1	1	1	2	1	1	2	1			1					2	2		\$800.00
20	9	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1			2				2	1	\$250.00	\$300.00
21	9	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1			1	Almacen de respues			2	2		\$950.00
22	9	1	2	1	1	1	1	1	2	2			1	1	Comerciante de flores			2	2		\$400.00
23	9	1	1	1	1	1	2	1	2	2				2		1		2	2		\$300.00
24	9	1	1	1	1	1	2	1	1					2				2	2		\$380.00
25	9	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1		1	1				2	2		\$700.00
26	9	1	1	1	1	1	2	1	1	1			1	2				2	2		\$350.00
27	9	1	1	1	1	1	2	1	2	3	1			2				2	2		\$1080.00
28	9	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1		1	1	Distribuidora de gas			2	2		\$750.00
29	9	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1		1	2				2	2		\$450.00
30	9	1	2	1	1	1	2	1	2					2				2	2		\$520.00
31	9	2	1	4	7	1	2	1	1					2		1		1	\$120.00		\$350.00
32	9	1	2	1	1	1	2	1	1	1			1	1	Laboratorio Clinico			2	2		\$700.00
33	9	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1			2				2	2		\$800.00
34	9	1	1	1	1	1	2	2	2					2			2	2			\$380.00
35	9	1	1	1	1	1	2	1	2					2				2	2		\$250.00
36	9	1	1	1	1	1	1	1	1					1	Compañia construct			2	2		\$750.00
37	9	1	1	1	1	1	3	1	1	1			1	1	Almacen de ropa			2	2		\$350.00
38	9	1	1	1	8	1	3	1	1	2	1		1	1	Almacen de telas			2	2		\$500.00
39	9	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1			2				2	2		\$800.00
40	9	1	1	1	1	1	1	1	1	2			1	1	Talles de Transpor			2	2		\$2000.00
41	4	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1			2			1		2		\$500.00
42	9	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1			2				2	2		\$600.00
43	9	1	1	1	1	1	3	1	2	2	1		1	1	Farmacia			2	2		\$620.00
44	9	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	Venta de postes			2	2		\$500.00
45	9	1	1	4	1	1	3	1	2	1	1			2				2	1	\$180.00	\$600.00
46	9	1	1	1	1	2	2	1	2	1			1	2				2	2		\$950.00
47	9	1	1	1	1	1	3	1	2	2	1			1	Comerciante			2	2		\$1500.00
48	9	1	1	1	1	2	4	1	1	1	1			1	Almacen de manuali			2	2		\$290.00
49	9	1	1	4	1	1	3	4	4					2				2	1	\$180.00	
50	9	1	3	1	2	1	1	1	1	3	1			2			1		2		\$300.00
51	4	1	1	1	2	1	3	1	1	2	1		1	1	Hacienda			2	2		\$480.00
52	4	1	1	1	3	1	1	2	1	2	1			2				2	2		\$1000.00
53	4	1	1	1	1	1	1	1	2					1	Solar de alimentos			2	2		\$270.00
54	4	1	1	1	2	2	3	1	2					2			1		2		\$1150.00
55	4	1	1	1	9	1	3	1	1					2			1		2		\$400.00

56	4	1	1	1	1	1	1	3	1	2						1	Tienda de abarrote			2	2		\$400.00	
57	4	1	1	1	1	2	1	2	3	1						2			1		2	2	\$550.00	
58	4	1	1	1	3	1	1	3	1	2						1	Despensa	1			2	2	\$300.00	
59	4	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1			1	Hacienda Agricola	1			2	2	\$500.00	
60	4	1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	1				2			1		2	2	\$1080.00	
61	4	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2		1			2			1		2	2	\$400.00	
62	4	1	1	1	2	1	2	3	2							2				1		1	\$160.00 \$550.00	
63	4	1	1	1	2	2	2	2	1	2						1					2	2	\$550.00	
64	4	1	2	1	2	1	1	3	2	1	1					1	farmacia	1			2	2	\$700.00	
65	4	1	1	2	1	2	3	4	2	1				1		1	Fabrica de bloques			2	2	2	\$250.00	
66	4	1	1	1	2	1	2	1	1	1			1			2				1	1	\$150.00 \$1200.00		
67	4	1	2	1	10	1	2	1	1	1						2				1		2	\$750.00	
68	4	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2			1		1	Mecanica Automotri				2	2	\$600.00	
69	4	1	1	1	1	1	2	1	1							2					2	2	\$700.00	
70	4	1	1	3	2	1	2	2	1	2	2	1				1	farmacia	1			2	2	\$730.00	
71	4	1	1	3	2	1	3	2	2	1	1					1	Oficina Juridica			2		2	\$500.00	
72	4	1	1	2	11	1	4	1	2	2			1			2					2	2	\$300.00	
73	4	1	1	1	1	2	3	2	2	2			1	1		2					2	2	\$400.00	
74	4	1	3	1	2	1	3	1	2	1	1					2	Compra de material	1			2	2	\$900.00	
75	4	1	1	1	3	1	2	1	2							2					2	2	\$1100.00	
76	4	2	2	1	12	1	1	2	1	1	1					1	Almacen de Repuest	1			2	2	\$400.00	
77	4	2	1	1	7	1	2	1	2							2					2	2	\$400.00	
78	4	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1					2					2	2	\$800.00	
79	4	1	1	1	3	1	2	1	2							2					2	2	\$400.00	
80	4	1	1	2	2	1	2	3	2	1	1					1	Aacademia de Cosme	1			2	2	\$500.00	
81	4	1	2	1	2	2	2	1	1	1	1					2					2	2	\$1100.00	
82	4	1	2	1	2	2	2	3	2	1	1					2					2	2	\$800.00	
83	4	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1					2					2	2	\$1400.00	
84	4	1	2	1	2	1	2	1	2	2	1	1				2					2	2	\$440.00	
85	4	1	2	1	2	1	4	1	2	2	1	1		1		1	Empresa de transpo	1			2	2	\$1230.00	
86	4	1	1	3	1	1	1	1	2	1			1			1	Taller de mecanica				2	2	\$500.00	
87	4	1	1	4	2	1	1	1	1	1	1					1	Micromercado	1				2		
88	4	1	2	1	3	1	2	2	1	1	1					2					1	1	\$30.00 \$500.00	
89	4	1	1	1	3	2	3	1	2							1	Comerciante	1				2	2	\$600.00
90	4	1	1	1	12	2	2	4	2							2					2	2	\$600.00	
91	4	1	1	1	2	1	3	1	2	1			1			2					1	2	\$450.00	
92	4	1	1	1	3	1	4	1	1	1	1					1	Tienda de viveres				2	2	\$1000.00	
93	4	1	1	1	3	2	2	1	2	1	1					2					2	2	\$380.00	
94	4	1	1	1	2	1	2	1	2	1	1					2					1	2	\$800.00	
95	11	1	2	2	2	1	1	2	4	2	2					2					1	2	\$1000.00	
96	5	1	1	1	2	2	2	1	2							2						2	2	\$200.00
97	5	1	2	2	1	1	2	1	2							2						2	2	\$1300.00
98	5	1	1	1	4	1	2	2	2							2					1	2	2	\$200.00
99	5	1	1	1	3	2	1	4	2							1	Deposito de madera	1				2	2	\$600.00
100	5	1	1	2	3	2	1	2	1	1	1					2						2	2	\$800.00
101	5	1	1	1	1	2	3	1	1	1	1					2						2	2	\$440.00
102	5	1	2	1	13	2	1	1	2							1	Negocio Taxista	1				2	2	\$600.00
103	5	1	1	1	1	2	1	4	2	1	1					1	Almacen					2	2	\$400.00
104	5	1	1	1	14	1	2	1	2	1	1			1		2					1	2	2	\$400.00
105	5	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1					1	Almacen de Ropa de	1				2	2	\$600.00
106	5	1	1	1	1	1	1	1	2	1			1			1	Mecanica					2	1	\$250.00
107	5	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1					1					1	2	2	\$800.00
108	5	1	1	1	11	2	1	1	2	1			1			2						2	2	\$670.00
109	5	1	1	1	1	1	3	3	2							2					1	2	2	\$120.00
110	5	1	1	3	2	1	2	1	1							2						2	2	\$410.00
111	5	1	2	1	3	1	1	1	1	3	1					1	Residencia Estudia					2	2	\$3000.00
112	5	1	1	3	7	2	2	1	1	2	1					2						2	2	\$800.00

113	5	1	1	1	1	2	3	1	2	1			1			2	2	2	\$250.00		
114	5	1	1	1	7	1	2	1	2							2	2	2	\$550.00		
115	5	1	1	1	3	2	1	1	1	1			1			2	2	2	\$550.00		
116	5	1	1	4	3	1	2	1	1	3	1	1	1	1	1	Ferreteria	1	1	\$300.00	\$1900.00	
117	5	2	1	4	3	1		1	1							2		1	\$300.00		
118	5	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1				2		1		\$600.00	
119	5	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1				1	Almacen			\$600.00	
120	5	1	1	2	9	1	1	1	1	1	1	1				2		1	\$330.00	\$830.00	
121	5	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1				2		2		\$400.00	
122	5	1	1	1	3	1	1	1	2	1	1	1				1	Ferreteria			\$3100.00	
123	5	1	3	2	4	2		1	1	2	1	1				2		1			
124	5	1	1	1	1	2	3	1	2							2		2		\$200.00	
125	5	2	2	1	7	1	2	1	1	1	1	1				2		2		\$530.00	
126	5	1	1	4	1	1	2	1	1	1	1	1				2		2		\$1800.00	
127	5	2	2	4	2	1	1	1	1	1	1	1				1	Cultivo de flores	1			
128	5	1	1	1	1	2	1	1	1							1	Mantenimiento auto				
129	5	1	1	4	1	1	1	1	1							1	arrendatarios		2	\$80.00	\$600.00
130	5	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1				1	Imprenta		2		\$700.00
131	5	1	3	1	11	1	2	3	2							2		1		\$1500.00	
132	5	1	1	1	2	1	2	1	2	2					1	1	panaderia	1			\$400.00
133	5	1	2	1	7	1	2	1	2	1	1	1				2		2		\$250.00	
134	5	1	1	1	1	1	3	1	1							2		2	1	\$25.00	\$500.00
135	1	1	1	1	3	1	3	1	1	1					1	1	Confeccion de pant		2		\$800.00
136	1	1	1	1	1	2	2	4	2							2		1		\$250.00	
137	1	1	1	1	1	2	2	1	1							2		2		\$250.00	
138	1	1	2	1	4	1	3	4	1							1	Restaurant	1			\$300.00
139	1	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1				2		2		\$300.00	
140	1	1	1	1	2	1	2	2	2							2		1		\$450.00	
141	1	1	1	1	3	1	2	1	1	2	1	1				1	Libreria		2		\$300.00
142	1	1	1	2	1	1	2	1	2							2		2	1	\$200.00	\$450.00
143	1	1	1	1	7	1	2	2	2	1	1					2		1			\$400.00
144	1	1	1	1	15	1	2	1	2							2		1			\$550.00
145	1	1	1	1	1	1	3	4	3							2		2			\$300.00
146	1	1	1	1	7	2	2	1	4							2		2			\$300.00
147	1	1	1	4	3	1	3	1	1							2		2	1	\$200.00	
148	1	1	2	1	3	1	1	1	2	1	1	1				1	Venta de respuesto		2		\$700.00
149	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1				2		2			\$500.00
150	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1					1	2		2			\$250.00
151	1	1	1	1	1	1	2	1	2							2		2			\$730.00
152	1	1	1	1	1	2	2	1	2	1					1	2		2			\$280.00
153	1	1	1	1	3	2	2	1	1	1	1	1				2		2			\$370.00
154	1	1	3	1	1	2	3	1	1	3					2	1	Ferreteria		2		\$3000.00
155	1	1	3	1	16	1	2	1	2	1	1	1				2		1			\$400.00
156	1	1	1	1	1	2	3	4	2							2		2			\$200.00
157	1	1	1	1	3	1	1	1	4							1	Una fabrica de hor		2		\$680.00
158	1	1	1	1	2	2	2	1	2							1	Comerciante		2		\$800.00
159	1	1	2	1	2	1	2	2	2	1					1	1	Restaurante	1			
160	1	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1				2		2			
161	8	1	1	1	2	1	3	1	2	1	1	1				2		2			\$500.00
162	8	2	1	4	1	1	2	1	1	1	1	1				2		1			\$1500.00
163	8	2	1	3	1	1	3	1	1							1	Mantenimiento de a		2		\$350.00
164	8	1	1	1	1	1	2	3	1							2		2			\$300.00
165	8	1	2	3	3	1	2	1	3							2		2			\$500.00
166	8	1	1	3	3	1	3	1	1							2		2			\$300.00
167	8	1	1	1	1	1	3	1	2	2	1	1				1		2			
168	8	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1				2		2			\$400.00
169	8	1	1	1	3	1	2	1	1							1	Comercio		2		\$500.00

170	8	1	2	1	1	1	3	1	1						2			2	2	\$350.00
171	8	1	1	1	11	1	3	3	2						2			1	2	\$800.00
172	8	1	1	1	3	1	1	1	1						1			2	2	\$600.00
173	8	1	1	4	1	1	2	1	2						2			2	2	\$270.00
174	8	1	2	1	10	1	3	1	1	1					1			1	1	\$500.00 \$1600.00
175	8	1	1	2	11	1	3	1	2	2			1	1	1			2	2	\$400.00
176	8	1	2	1	17	1	3	1	2						1			2	2	\$600.00
177	8	1	1	1	1	1	3	1	1	1					1			2	2	\$240.00
178	8	1	1	1	1	1	3	1	1	1					1			2	2	\$400.00
179	11	1	2	4	7	1	3	1	2						2			2	1	\$100.00 \$250.00
180	11	1	2	1	1	2	2	1	2						2			2	2	\$700.00
181	11	1	2	1	1	1	2	1	2						2			2	2	\$570.00
182	11	1	1	1	1	1	3	1	1	1					2			1	2	\$350.00
183	11	1	2	1	1	2	2	1	2	1					2			2	1	\$25.00 \$500.00
184	11	1	3	3	1	1	2	1	1						2			2	2	\$300.00
185	11	1	2	1	11	2	4	1	2						1			2	2	\$780.00
186	11	1	1	1	1	1	2	1	1						2			2	2	\$800.00
187	11	1	1	1	1	1	1	1	1	2			1	1	2			2	1	\$30.00 \$800.00
188	11	1	1	2	1	1	3	2	2						1			2	2	\$1000.00
189	11	1	1	1	11	1	3	1	2	1					1			2	2	\$1000.00
190	11	1	1	1	7	1	2	1	3	1			1		2			2	2	\$700.00
191	11	1	1	1	1	1	1	1	1	1					2			2	2	\$300.00
192	11	1	1	1	4	1	2	1	1						2			1	2	\$600.00
193	11	1	1	1	14	1	1	2	2	1					2			1	2	\$500.00
194	11	1	1	1	1	1	2	1	1						2			2	2	\$1200.00
195	11	1	1	1	1	2	3	1	2	2					2			1	2	\$400.00
196	11	1	2	1	12	1	2	1	1	1					2			1	2	\$400.00
197	11	1	1	1	3	1	2	1	1	1			1		2			2	2	\$500.00
198	11	1	2	1	1	1	3	1	2	1					1			2	2	\$200.00
199	11	1	1	1	3	1	2	1	1	1					2			2	2	\$800.00
200	11	1	1	1	12	1	2	1	2	1			1		2			2	2	\$500.00
201	11	1	3	1	3	1	3	2	2						2			2	1	\$100.00 \$200.00
202	11	1	3	1	1	1	2	4	2						2			2	2	\$600.00
203	11	2	1	4	1	1		1	2	1					1			2	1	\$100.00 \$100.00
204	11	1	2	1	11	1	1	1	2	1					2			2	2	\$900.00
205	11	1	1	1	3	1	3	3	1	1			1		1			2	1	\$350.00
206	11	1	2	1	1	1	1	1	1	1					1			2	2	\$350.00
207	11	1	3	1	18	1	3	1	2	1					1			2	2	\$600.00
208	2	1	1	2	3	1	3	3	1	1			1		2			1	2	\$600.00
209	2	1	1	1	4	1	1	1	1	1					1			1	1	\$50.00 \$800.00
210	2	1	1	3	1	1	1	1	2	1					2			2	2	\$500.00
211	2	1	2	1	12	1	2	1	2	1					2			1	2	\$700.00
212	2	1	1	1	1	2	4	1	2	2					1			2	2	\$500.00
213	2	1	1	1	2	2	1	1	2	1					2			2	2	\$300.00
214	2	1	1		8	2	2	1	1	1			1		2			2	2	\$200.00
215	2	1	1	1	3	1	1	1	1	3			1		1			2	2	\$1550.00
216	2	1	2	1	1	1	3	1	2						1			2	2	\$500.00
217	2	1	1	1	1	1	2	1	1	2					1			2	2	\$800.00
218	2	1	1	2	3	2	3	1	1	1			1		2			2	1	\$100.00
219	2	1	1	1	1	2	2	1	2						2			2	2	\$580.00
220	2	2	2	4	3	1	3	4	1						1			1	1	\$150.00
221	2	1	1	1	11	1	3	1	2	2					1			2	2	\$1300.00
222	2	1	1	1	3	1	2	1	1	1					2			2	2	\$230.00
223	2	1	1	1	3	1	2	1	1	2					2			2	2	\$350.00
224	2	1	3	3	3	1	1	1	2	1					1			2	2	\$900.00
225	2	1	2	1	3	1	1	1	2	1					1			2	2	\$1700.00
226	2	1	1	3	3	1	3	1	1	1			1		1			2	2	\$350.00

227	2	2	2	1	3	1	3	1	1	2	1	1	1	Muebleria		2	2	\$500.00
228	2	1	1	2	3	1	2	4	2							2	2	\$400.00
229	2	1	1	1	3	1	3	4	2	1	1			Taller de reparaci	1		2	\$500.00
230	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1					2	2	\$450.00
231	2	1	1	1	3	2	2	1	1	1	1				1		2	\$700.00
232	2	1	1	2	3	1	3	1	1					Tienda y Bazar		2	2	\$500.00
233	2	1	3	1	19	1	2	1	5						1		2	\$280.00
234	2	1	1	2	1	2	3	1	2							2	2	\$300.00
235	2	2	2	4	13	1	2	3	2					Venta de productos	1		1	\$340.00
236	2	1	1	3	20	1	3	1	2						1		2	\$270.00
237	2	1	1	1	3	2	2	1	1	1	1					2	2	\$700.00
238	2	1	1	3	1	1	4	3	2	1	1	1				1	2	\$150.00
239	2	1	1	1	1	2	1	1	2	1		1		vivero forestal		2	2	\$600.00
240	2	1	3	1	11	1	1	3	2	1	1					2	2	\$800.00
241	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1			1	Floreria		2	2	\$600.00
242	2	1	1	1	3	2	3	1	2	1			1			2	2	\$350.00
243	2	1	1	1	3	1	3	1	2	1			1			2	2	\$750.00
244	2	1	1	1	1	1	3	1	2					Tienda		2	1	\$40.00
245	2	1	1	1	3	1	2	1	2							2	2	\$350.00
246	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1		1				2	2	\$500.00
247	2	1	1	3	3	1	4	1	2	1		1				2	2	\$200.00
248	2	1	1	2	3	2	2	2	2						1		2	\$500.00
249	2	1	2	1	3	1	2	1	1	1	1					1	2	\$300.00
250	2	3	3	1	21	1	2	3	2							1	2	\$600.00
251	2	1	1	1	1	1	3	1	2	1	1					2	2	\$400.00
252	2	1	1	2	1	2	2	1	2	2	1	1		Heladeria - Panade		2	2	\$400.00
253	2	1	1	1	3	2	3	4	2						1		2	\$250.00
254	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1		1				2	2	\$400.00
255	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1			Micromercado		2	2	\$700.00
256	2	1	2	3	1	1	2	1	2							2	2	\$350.00
257	2	1	3	1	4	1	1	1	1	3	1	1		Farmacia		1	2	\$2000.00
258	1	1	1	1	3	1	3	2	2	1		2		Aserradero		2	2	\$350.00
259	1	1	3	1	1	1	1	1	2	1			1	Molino		2	2	\$900.00
260	1	1	1	1	3	1	1	1	1	2	1			Importaciones de c		1	2	\$5000.00
261	1	1	1	1	3	1	2	1	1	1	1				1		2	\$450.00
262	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1					2	2	\$500.00
263	1	1	1	1	3	1	1	3	1	2	1	1		Lubricadora		2	2	\$4000.00
264	1	1	1	1	1	1	2	3	2	1	1				1		2	\$350.00
265	1	1	2	1	1	2	2	1	1	2		1		Finca Productora d		2	2	\$1100.00
266	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	1					1	2	\$800.00
267	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2		1				2	2	\$2000.00
268	1	1	1	1	1	1	3	4	1	1	1			Panaderia		1	2	\$300.00
269	1	1	3	2	1	1	2	1	2							2	2	\$300.00
270	1	1	1	1	3	2	3	1	2					Tienda	1		2	\$500.00
271	1	1	1	1	11	1	3	3	2					Proveedor de furta		2	2	\$200.00
272	1	1	1	1	11	1	3	1	1	1		1		Una marmoleria		2	2	\$300.00
273	1	1	3	1	21	1	2	1	2	1	1				1		2	\$100.00
274	1	1	1	1	3	1	1	2	2	1		1		Industria Metalmec		1	2	\$600.00
275	1	1	1	1	11	2	2	1	2							2	2	\$280.00
276	1	1	1	1	1	1	3	1	2							2	2	\$180.00
277	1	1	3	1	1	2	3	2	1	1	1			Compra venta de ma		2	2	\$350.00
278	1	1	2	2	3	1	2	1	2							2	2	\$330.00
279	1	1	1	1	1	2	2	1	1							2	2	\$1000.00
280	1	1	3	1	5	1	2	3	2						1		2	\$550.00
281	1	1	2	1	1	1	2	1	3							1	2	\$300.00
282	1	1	2	1	11	1	2	1	2							2	2	\$1350.00
283	1	1	1	1	7	1	2	1	2							2	2	\$460.00



341	1	1	2	1	8	1	1	1	2	2	1	1	2			2	2	\$600.00
342	1	1	1	1	7	1	1	1	1	5	1		2			2	2	\$1000.00
343	1	1	2	1	1	2	2	1	2	2	1		2			2	2	\$400.00
344	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	1		2			2	2	\$300.00
345	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1	1		2			2	2	\$600.00
346	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	\$2500.00
347	1	1	1	1	2	1	3	1	2	1	1		1		1		2	\$900.00
348	1	1	1	2	3	2	3	1	2				2		1		2	\$400.00
349	1	1	1	1	11	1	3	1	1	1	1		2			2	1	\$45.00
350	1	1	2	1	2	1	2	1	2				1		1		2	\$500.00
351	1	1	1	1	1	1	3	1	1				1			2	1	\$20.00
352	1	1	1	1	12	1	1	4	2	1	1		2		1		2	\$600.00
353	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1		1	2			2	2	\$400.00
354	1	1	2	1	2	2	3	1	2	1		1	1		1		2	\$400.00
355	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1		2			2	2	\$600.00
356	1	1	1	1	3	2	3	1	2	1		1	2		1		2	\$300.00
357	1	1	2	1	13	1	2	2	1	2	1		1		1		2	\$500.00
358	1	1	1	1	1	1	3	1	2	1		1	1	1	1	2	2	\$500.00
359	1	1	2	1	2	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	2	2	\$2000.00
360	1	1	2	1	2	1	1	3	2				2		1		2	\$300.00
361	1	1	3	1	10	1	1	1	1	2	1	1	2			1	2	\$5000.00
362	1	1	3	1	4	1	2	1	1	2	1		2			1	2	\$650.00
363	1	1	1	1	3	1	2	1	1	1	1		2			2	2	\$800.00
364	1	1	1	1	3	2	2	1	2	1	1		2			2	2	\$500.00
365	1	1	1	1	2	1	2	4	3				2		1		2	\$200.00
366	1	1	1	1	2	1	2	2	2				2		1		2	\$400.00
367	1	1	1	1	3	1	1	2	3	1	1		1			2	2	\$3000.00
368	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1		1	1		1		2	\$300.00
369	1	1	2	1	10	2	2	1	1	2	1		2			1	2	\$850.00
370	1	1	1	1	12	1	1	1	2	2		1	1	1	1	2	2	\$400.00
371	1	1	1	1	2	2	3	1	2				2		1		2	\$280.00
372	1	1	2	1	3	1	2	2	1	2	1	1	1		1		2	\$2000.00
373	1	1	2	1	2	1	1	1	1	3	1		1			1	2	\$7000.00
374	1	1	3	1	23	1	3	2	2				1		1		2	\$600.00
375	1	1	2	1	2	2	2	4	2				2		1		2	\$500.00
376	1	1	1	1	2	1	3	3	2				1		1		2	\$500.00
377	1	1	1	1	1	1	2	1	1				2			2	2	\$500.00
378	1	1	2	1	2	1	4	2	2	1	1		2		1		2	\$250.00
379	1	1	2	4	2	2	3	2	2	1	1		2		1		2	\$500.00
380	1	1	1	1	9	1	3	1	1	1	1		1		1		2	\$350.00
381	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1		2			1	2	\$950.00
382	1	1	1	1	3	1	3	1	2	1		1	1			2	2	\$400.00
383	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	1		2			2	2	\$500.00
384	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	1	1	1	1	1	2	1	\$100.00
385	1	1	1	1	2	1	1	3	4	1		1	1		1	2	2	\$350.00
386	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1		1	1		1		2	\$550.00
387	1	1	1	1	1	1	3	1	2	1	1		2			2	2	\$400.00
388	1	1	2	1	2	2	2	2	2				1		1		2	\$1300.00
389	1	1	1	1	14	1	2	1	2				2		1		2	\$1950.00
390	1	1	1	1	2	1	1	1	2				2			1	2	\$1000.00
391	1	1	3	2	10	1	2	1	2	1	1		1		1		2	\$500.00
392	1	1	2	1	2	1	3	1	2	2	1		2		1		2	\$2500.00
393	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	1		2		1		2	\$400.00
394	1	1	2	1	4	1	2	1	2	1		1	2		1		2	\$450.00
395	1	1	3	1	12	1	3	1	2	1		1	2		1		2	\$600.00
396	1	1	2	4	2	2	2	3	2				2		1		2	\$450.00
397	1	1	3	1	10	1	3	1	1	1		1	1		1		2	\$600.00





512	1	1	1	1	1	1	4	2	2						1	Negocio de flores			2	2		\$550.00
513	1	1	2	1	1	1	3	2	2	1	1				1	alquiler			2	2		\$800.00
514	1	1	2	2	1	1	4	2	1	1	1				1	Lubricadora			2	2		\$400.00
515	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1				2				2	2		\$450.00
516	1	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1				2				2	2		\$800.00
517	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1			1		1	Libreria			2	2		\$400.00
518	1	1	1	1	2	1	1	2	1						2		1		2	2		\$800.00
519	1	1	3	1	1	2	1	2	1	1			1		2				2	1	\$150.00	\$300.00
520	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1				1	almacen			2	2		\$950.00
521	1	2	1	1	1	1	1	2	2	1	1				1	comercia			2	2		\$400.00
522	1	1	1	1	1	1	3	1	1						2				2	2		\$530.00
523	10	2	1	4	1	1	3	1	1						2				2	2		\$710.00
524	10	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1				2				2	2		\$450.00
525	10	2	1	1	1	1	2	2	2						2			1		2		\$360.00
526	10	1	1	1	1	1	2	3	2	1	1				2			1		2		\$870.00
527	10	1	1	3	1	1	3	1	2						2				2	2		\$350.00
528	1	1	2	1	17	1	3	1	2						1	Bazar	1			2		\$630.00
529	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1				1	2				2	2		\$240.00
530	1	1	1	1	1	1	3	1	1	1			1		1	Tienda de abarrotes			2	2		\$530.00
531	1	1	2	4	7	1	3	1	2						2				2	2		\$350.00
532	1	1	2	1	1	2	2	1	2						2				2	2		\$620.00
533	1	1	2	1	1	1	2	1	2						2				2	2		\$680.00