

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**  
**EXTENSIÓN LATACUNGA**



**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**“INCIDENCIA LABORAL DE LOS PROFESIONALES DE LA  
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA ESCUELA  
POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO EXTENSIÓN LATACUNGA EN  
EL SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO”**

**MARÍA GABRIELA TAPIA CARRILLO**

Proyecto presentado como requisito previo a la obtención del  
título de:

**INGENIERO COMERCIAL**

Julio 2013

## **CERTIFICACIÓN**

Se certifica que el presente trabajo fue desarrollado por la Srta. MARÍA GABRIELA TAPIA CARRILLO, bajo nuestra supervisión.

---

**ING. JULIO TAPIA  
DIRECTOR DEL PROYECTO**

---

**ING. XAVIER FABARA  
CODIRECTOR DEL PROYECTO**

---

**ING. XAVIER FABARA  
DIRECTOR DE CARRERA**

---

**DR. RODRIGO VACA C.  
SECRETARIO ABOGADO**

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO  
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo: María Gabriela Tapia Carrillo

**DECLARO QUE:**

El proyecto de grado denominado **“INCIDENCIA LABORAL DE LOS PROFESIONALES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO EXTENSIÓN LATACUNGA EN EL SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO”**, ha sido desarrollado con base a una investigación científica, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Latacunga, Julio de 2013

---

María Gabriela Tapia Carrillo

CI: 0502133028

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**  
**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**CERTIFICADO**

Ing. Julio Tapia (DIRECTOR)  
Ing. Xavier Fabara (CODIRECTOR)

**CERTIFICAN:**

Que el trabajo titulado **“INCIDENCIA LABORAL DE LOS PROFESIONALES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO EXTENSIÓN LATACUNGA EN EL SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO”**, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple con normas y estatutos establecidos, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que constituye un trabajo de excelente contenido científico que coadyuvará a la aplicación de conocimientos y al desarrollo profesional, SI recomiendan su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (PDF). Autoriza la señorita: MARÍA GABRIELA TAPIA CARRILLO que lo entregué al ING. Xavier Fabara, en su calidad de Director de Carrera.

Latacunga, Julio de 2013

---

Ing. Julio Tapia  
DIRECTOR

---

Ing. Xavier Fabara  
CODIRECTOR

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**  
**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**AUTORIZACIÓN**

Yo: María Gabriela Tapia Carrillo

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército para que publique en la biblioteca virtual de la institución el trabajo denominado **“INCIDENCIA LABORAL DE LOS PROFESIONALES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO EXTENSIÓN LATACUNGA EN EL SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO”**, en el que se encuentra contenido, ideas y criterios que he desarrollado bajo mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Latacunga, Julio de 2013

---

María Gabriela Tapia Carrillo

CI: 0502133028

## DEDICATORIA

*“Educar es tener fe en la persona que se educa. El cumplido más sincero que le puedes hacer a tu hijo, es demostrarle que te fías de él, dándole libertad”*

*Anónimo*

Este trabajo de investigación le dedico a mi familia, especialmente a mi mamá María Augusta, a mi papá Hugo Guillermo y a mi abuelito Betito; todo lo que soy es gracias a ustedes, a su esfuerzo por velar que a Anahi y a mi nunca nos falte lo que necesitemos para estar bien.

Gabyta

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por darme la oportunidad de alcanzar una más de mis metas en compañía de todos los seres que amo.

También a mi Director y Codirector de proyecto de grado, por su dedicación y paciencia; a cada uno de los docentes que durante esta etapa de mi vida me han formado como profesional, y a todas las personas que de una u otra manera han contribuido en mi preparación académica y humana.

Gabyta

## RESUMEN

El desarrollo de este proyecto tiene como base el realizar una investigación sobre la incidencia laboral de los profesionales de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga en el sector público y privado, y así poder determinar el valor cuantitativo donde aplican el perfil profesional para el cual fueron preparados, es decir, dentro del campo administrativo y, especialmente en posiciones operativas, ejecutivas, y directivas.

En el capítulo uno, se describe el perfil del proyecto, constando por ejemplo, los objetivos trazados así como la justificación e importancia por la cual se lleva a cabo el mismo.

En el capítulo dos, se reúne información que sustenta el desarrollo de la investigación, analizando conceptos como el Plan Nacional del Buen Vivir, Educación Superior, metodología de investigación, entre otros.

En el capítulo tres, se realiza un diagnóstico situacional de la carrera, contemplando aspectos como creación, cierre, análisis FODA, análisis PEST y además, un análisis comparativo entre matriculados, egresados y titulados de la misma, desde su apertura en el año 1995 hasta el 2012.

En el capítulo cuatro, se desarrolla la metodología con la cual se trabaja en el proyecto de investigación, aplicando encuestas a cuatro grupos: estudiantes, docentes, egresados/titulados y directivos de las empresas en donde los profesionales prestan sus servicios bajo relación de dependencia; para de esta manera, comparar las perspectivas de los



alumnos y docentes, frente a la realidad de egresados/titulados y la evaluación de su desempeño por parte de los empresarios.

Para contactar a los egresados/titulados, se utiliza el método estadístico no probabilístico “Bola de Nieve”, el cual permite localizar miembros de poblaciones relativamente pequeñas, como es el caso de este grupo.

En el capítulo cinco, una vez aplicada la técnica de investigación, se analizan e interpretan los resultados obtenidos, mediante tablas de frecuencia y análisis cruzados de información entre grupos; finalizando con la elaboración de un análisis general de las encuestas.

En el capítulo seis, se estructuran las conclusiones y recomendaciones, las cuales se obtienen al finalizar el proyecto de investigación.

## **ABSTRACT**

This project is based on a study about professional incidence of Commercial Engineers of Army Polytechnic School Extension Latacunga in the public and private sector, to determine the quantitative value which apply professional profile for which they were prepared, ie, within the administrative area and especially in operational, executive, and directives positions.

Chapter one describes the profile of the project, comprising for example, the objectives, the justification and importance of it.

Chapter two collects information that supports the study, analyzing concepts such as the National Plan for Good Living, Higher Education, methodology, among others.

Chapter three performs a situational diagnosis of the career, contemplating aspects such as creation, closure, DAFO analysis, PEST analysis, and also a comparative analysis of enrollment, leavers and graduates since its opening in 1995 until 2012.

Chapter four explains the methodology of the project, using surveys to four groups: students, teachers, leavers/graduates and employers in cases of dependency, to compare the perspectives of students and teachers, with the reality of leavers/graduates and the performance evaluation by employers.

To contact the leavers/graduates, is used a non-probability statistical method "Snowball", which can locate members of relatively small populations, as the case with this group.

Chapter five analyzes and interprets the results, using frequency tables and cross-analysis of information between groups, ending with the preparation of a general analysis of the surveys.

Chapter six structure conclusions and recommendations, which are obtained at the end of the study.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>CARÁTULA</b> .....	<b>i</b>
<b>CERTIFICACIÓN</b> .....	<b>ii</b>
<b>DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD</b> .....	<b>iii</b>
<b>CERTIFICADO</b> .....	<b>iv</b>
<b>AUTORIZACIÓN</b> .....	<b>v</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>vi</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>x</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>xviii</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS</b> .....	<b>xxvii</b>
<b>CAPÍTULO 1</b> .....	<b>1</b>
<b>GENERALIDADES</b> .....	<b>1</b>
1.1 Antecedentes.....	1
1.2 Planteamiento del problema .....	2
1.3 Importancia y justificación.....	3
1.4 Base Legal.....	4
1.4.1 Constitución de la República del Ecuador.2008. ....	4
1.4.2 Ley Orgánica de Educación Superior (LOES). 2010. ....	6
1.5 Objetivos.....	7
1.5.1 Objetivo general .....	7

1.5.2 Objetivos específicos.....	8
1.6 Hipótesis.....	8
1.7 Variables de investigación.....	9
1.7.1 Variable independiente.....	9
1.7.2 Variable dependiente.....	9
<b>CAPÍTULO 2 .....</b>	<b>10</b>
<b>MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>10</b>
2.1 Plan Nacional del Buen Vivir .....	10
2.2 Educación Superior .....	14
2.2.1 Organismos públicos que rigen el Sistema de Educación Superior.....	15
2.2.2 Secretaria Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).....	17
2.2.3 Instituciones del Sistema de Educación Superior.....	17
2.3 Educación basada en competencias .....	18
2.3.1 Clasificación de las Competencias.....	21
2.4 Sector Productivo .....	22
2.4.1 Actividades Económicas.....	22
2.4.2 Agentes económicos .....	24
2.5 FODA.....	25
2.5.1. Análisis externo o análisis PEST .....	26
2.5.2 Análisis interno .....	27
2.6 Metodología de la Investigación .....	27
2.6.1 Investigación .....	27
2.6.2 Métodos de investigación .....	30

2.6.3 Técnicas de investigación .....	34
<b>CAPÍTULO 3 .....</b>	<b>36</b>
<b>DIAGNÓSTICO .....</b>	<b>36</b>
3.1 Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga.....	36
3.1.1 Acreditación.....	39
3.1.2 Misión Institucional .....	40
3.1.3 Visión Institucional.....	41
3.1.3 Departamentos y Carreras .....	41
3.2 Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio .....	44
3.2.1 Carreras .....	44
3.2.2 Nivel Organizativo .....	44
3.3 Carrera de Ingeniería Comercial.....	46
3.3.1 Misión 2012-2016.....	47
3.3.2 Visión al 2016.....	47
3.3.3 Logo .....	47
3.3.4 Modelo Educativo de la Carrera .....	48
3.3.5 Descripción general del graduado.....	50
3.4 Análisis Situacional FODA.....	53
3.4.1 Fortalezas.....	53
3.4.2 Debilidades.....	53
3.4.3 Oportunidades.....	53
3.4.4 Amenazas .....	54
3.5 Análisis PEST .....	54

3.5.1 Análisis Político .....	54
3.5.2 Análisis Económico .....	55
3.5.3 Análisis Social .....	59
3.5.4 Análisis Tecnológico.....	68
3.6 Histórico del número de estudiantes.....	70
3.6.1 Matriculados .....	71
3.6.2 Egresados .....	72
3.6.3 Titulados.....	73
3.7 Datos históricos estudiantes de Ingeniería Comercial por promociones 1995 a 2012 .....	75
3.7.1 Matriculados vs. Egresados .....	77
3.7.2 Matriculados vs. Titulados .....	80
3.7.3 Egresados vs. Titulados .....	83
3.7.4 Control de calidad para cálculo de histórico de estudiantes.....	88
<b>CAPÍTULO 4 .....</b>	<b>92</b>
<b>ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>92</b>
4.1 Metodología del desarrollo del proyecto .....	92
4.1.1 Método investigativo.....	92
4.1.2 Técnica de recopilación.....	93
4.2 Análisis de información secundaria .....	95
4.2.1 Planteamiento de variables de estudio.....	97
4.2.2 Diseño del cuestionario .....	100
4.2.3 Validación de la información.....	101
4.3 Muestreo/Diseño Muestral.....	102

4.3.1 Estudiantes.....	102
4.3.2 Docentes .....	102
4.3.3 Egresados/Titulados.....	102
4.3.4 Empleadores .....	104
4.4 Recolección de información primaria.....	104
4.5 Tabulación y análisis estadístico de datos.....	105
<b>CAPÍTULO 5 .....</b>	<b>106</b>
<b>ANÁLISIS DE RESULTADOS .....</b>	<b>106</b>
5.1 Análisis de la información e interpretación de los resultados .....	106
5.1.1 Análisis de las encuestas a estudiantes de la Carrera .....	106
ANÁLISIS GENERAL DE ENCUESTAS A ESTUDIANTES.....	131
5.1.2 Análisis de las encuestas a profesionales egresados y titulados.....	132
ANÁLISIS GENERAL DE ENCUESTAS A EGRESADOS Y TITULADOS.....	176
5.1.3 Análisis de las encuestas a docentes de la Carrera.....	180
ANÁLISIS GENERAL DE ENCUESTAS A DOCENTES .....	206
5.1.4 Análisis de las encuestas a empleadores.....	207
ANÁLISIS GENERAL DE ENCUESTAS A EMPLEADORES.....	223
5.2 Análisis cruzado entre grupos implicados.....	224
<b>CAPÍTULO 6 .....</b>	<b>226</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>226</b>
6.1 Conclusiones .....	226
6.2 Recomendaciones.....	228
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>229</b>



<b>NETGRAFÍA.....</b>	<b>231</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>232</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Objetivos Nacionales. PNBV. 2009-2013.....	12
Tabla 2 Estrategias de Cambio. PNBV. 2009-2013 .....	13
Tabla 3 CIU 4.0 Clasificación Internacional Industrial Uniforme .....	23
Tabla 4 Matriz FODA .....	25
Tabla 5 Listado de universidades con calificación A. CONEA. 2009 .....	40
Tabla 6 Resoluciones de creación de carreras de la ESPE-EL .....	43
Tabla 7 Perfil de Ingreso a la Carrera de Ingeniería Comercial de la ESPE-EL.....	50
Tabla 8 Perfil de Egreso de la Carrera de Ingeniería Comercial de la ESPE-EL.....	51
Tabla 9 Presupuesto destinado a la Educación en el Ecuador vs. PIB y el Presupuesto General del Estado .....	58
Tabla 10 Oferta Académica de Carreras Administrativas en Pichincha...	59
Tabla 11 Oferta Académica de Carreras Administrativas en Cotopaxi ....	61
Tabla 12 Oferta Académica de Carreras Administrativas en Tungurahua	62
Tabla 13 Oferta Académica de Carreras Administrativas en Chimborazo	63
Tabla 14 Matriculados Referenciales de Ingeniería Comercial por períodos.....	71
Tabla 15 Egresados Referenciales de Ingeniería Comercial por períodos.....	72
Tabla 16 Graduados/Titulados de Ingeniería Comercial a junio del 2012	73
Tabla 17 Análisis por períodos: Matriculados vs. Egresados.....	77

Tabla 18 Comparación con promociones originales: Matriculados vs Egresados.....	78
Tabla 19 Ajuste a totales por períodos: Matriculados vs. Egresados.....	79
Tabla 20 Análisis por períodos: Matriculados vs. Graduados .....	80
Tabla 21 Comparación con períodos originales: Matriculados vs Titulados .....	81
Tabla 22 Ajuste a totales por períodos: Matriculados vs. Titulados .....	82
Tabla 23 Análisis por períodos: Egresados vs. Titulados .....	83
Tabla 24 Comparación con períodos originales: Egresados vs. Titulados	84
Tabla 25 Ajuste a totales por períodos: Egresados vs. Titulados .....	85
Tabla 26 Análisis General en comparación con períodos originales.....	87
Tabla 27 Cálculo de límites de Control .....	88
Tabla 28 Resultados para Gráfica de Control P.....	90
Tabla 29 Datos a recolectar: Situación General.....	97
Tabla 30 Datos a recolectar: Evaluación de la carrera .....	98
Tabla 31 Datos a recolectar: Incursión Laboral.....	99
Tabla 32 Datos a recolectar: Situación Laboral Actual .....	99
Tabla 33 Estudiantes: Edad.....	107
Tabla 34 Estudiantes: Lugar de nacimiento.....	108
Tabla 35 Estudiantes: Ciudad de residencia actual .....	109
Tabla 36 Estudiantes: Semestre cursado .....	110
Tabla 37 Estudiantes: Interés por ser Ingeniero Comercial .....	111
Tabla 38 Estudiantes: Motivo de selección de la ESPE-EL.....	112
Tabla 39 Estudiantes: Satisfacción con la carrera .....	113
Tabla 40 Estudiantes: Conocimiento del perfil profesional de la carrera	114

Tabla 41 Estudiantes: Conocimiento de escenarios laborales.....	115
Tabla 42 Estudiantes: Conocimiento del modelo educativo por competencias.....	116
Tabla 43 Estudiantes: Percepción de formación profesional por competencias.....	117
Tabla 44 Estudiantes: Grado de inclusión de casos prácticos por docentes .....	118
Tabla 45 Estudiantes: Grado de satisfacción con metodología de docentes .....	119
Tabla 46 Estudiantes: Grado de aplicabilidad de asignaturas profesionalmente .....	120
Tabla 47 Estudiantes: Área que debería tener mayor énfasis en la preparación profesional .....	121
Tabla 48 Estudiantes: Calidad que debe predominar en la formación del Ingeniero Comercial .....	122
Tabla 49 Estudiantes: Fortalezas/habilidades que aplicará en el campo laboral .....	123
Tabla 50 Estudiantes: Deficiencias/debilidades de la carrera .....	124
Tabla 51 Estudiantes: Calificación formación profesional recibida en la ESPE-EL.....	125
Tabla 52 Estudiantes: Tipo de relación laboral en la que pretende trabajar.....	126
Tabla 53 Estudiantes: Subsector económico en el que desea laborar ..	127
Tabla 54 Estudiantes: Posibles ocupaciones de desarrollo del Ingeniero Comercial.....	128
Tabla 55 Estudiantes: Área organizacional en la que preferiría trabajar	129

Tabla 56 Estudiantes: Grado de percepción para emprender una unidad económica propia.....	130
Tabla 57 Egresados/Titulados: Lugar de nacimiento .....	133
Tabla 58 Egresados/Titulados: Ciudad de residencia actual .....	134
Tabla 59 Egresados/Titulados: Estado de titulación .....	135
Tabla 60 Egresados/Titulados: Año de egresamiento/graduación.....	136
Tabla 61 Egresados/Titulados: Interés por la carrera .....	137
Tabla 62 Egresados/Titulados: Motivo de selección de la ESPE-EL .....	138
Tabla 63 Egresados/Titulados: Satisfacción como Ingeniero Comercial	139
Tabla 64 Egresados/Titulados: Conocimiento de utilidad y escenarios laborales .....	140
Tabla 65 Egresados/Titulados: Calificación formación profesional recibida en la ESPE-EL .....	141
Tabla 66 Egresados/Titulados: Incursión en el campo laboral.....	142
Tabla 67 Egresados/Titulados: Obtención de primer empleo .....	143
Tabla 68 Egresados/Titulados: Tiempo de desempleo .....	144
Tabla 69 Egresados/Titulados: Cantidad de empleos que ha tenido .....	145
Tabla 70 Egresados/Titulados: Cantidad de empleos relacionados con perfil .....	146
Tabla 71 Egresados/Titulados: Posibilidad de ascensos en empresas .	147
Tabla 72 Egresados/Titulados: Beneficiarios de ascenso.....	148
Tabla 73 Egresados/Titulados: Problemas rutinarios que resuelve laboralmente .....	149
Tabla 74 Egresados/Titulados: Área de mayor dificultad en su vida laboral .....	150

Tabla 75 Egresados/Titulados: Evaluación de competencias específicas: Emprendimiento.....	151
Tabla 76 Egresados/Titulados: Evaluación de competencias específicas: Administración .....	152
Tabla 77 Egresados/Titulados: Evaluación de competencias específicas: Asesoramiento .....	153
Tabla 78 Egresados/Titulados: Calidad que predomina en su formación profesional.....	154
Tabla 79 Egresados/Titulados: Grado de aplicabilidad de asignaturas profesionalmente .....	155
Tabla 80 Egresados/Titulados: Área de conocimiento más útil laboralmente .....	156
Tabla 81 Egresados/Titulados: Materias que debe profundizar un Ingeniero Comercial.....	157
Tabla 82 Egresados/Titulados: Asignaturas que le sirvieron .....	158
Tabla 83 Egresados/Titulados: Asignaturas que no le sirvieron .....	159
Tabla 84 Egresados/Titulados: Publicación de documentos relacionados a la carrera .....	160
Tabla 85 Egresados/Titulados: Trabajo actual.....	161
Tabla 86 Egresados/Titulados: Ubicación de la empresa donde trabaja actualmente .....	162
Tabla 87 Egresados/Titulados: Tipo de empresa.....	163
Tabla 88 Egresados/Titulados: Subsector económico de la empresa ...	164
Tabla 89 Egresados/Titulados: Nivel organizacional donde trabajan.....	165
Tabla 90 Egresados/Titulados: Área organizacional en la que desarrollan sus funciones .....	166

Tabla 91 Egresados/Titulados: Relación entre funciones realizadas y preparación profesional.....	167
Tabla 92 Egresados/Titulados: Rango de ingresos mensuales .....	168
Tabla 93 Egresados/Titulados: Número de personas que supervisa.....	169
Tabla 94 Egresados/Titulados: Tiempo de permanencia en empleo actual .....	170
Tabla 95 Egresados/Titulados: Grado de satisfacción con empleo actual .....	171
Tabla 96 Egresados/Titulados: Año de graduación/egresamiento vs Nivel organizacional.....	172
Tabla 97 Egresados/Titulados: Año de graduación/egresamiento vs . Rango de ingresos mensuales.....	173
Tabla 98 Egresados/Titulados: Tipo de empresa vs. Subsector económico .....	174
Tabla 99 Egresados/Titulados: Tipo de empresa vs. Nivel organizacional.....	175
Tabla 100 Perfil de Egreso vs. Encuestas .....	178
Tabla 101 Docentes: Años de experiencia profesional .....	181
Tabla 102 Docentes: Años de experiencia como docente .....	182
Tabla 103 Docentes: Tipo de dedicación de docentes .....	183
Tabla 104 Docentes: Área de conocimiento en la que se encuentra/n la/s asignaturas/s impartidas.....	184
Tabla 105 Docentes: Nivel de educación.....	185
Tabla 106 Docentes: Correspondencia del título .....	186
Tabla 107 Docentes: Tiempo diario dedicado a la planificación de clase .....	187

Tabla 108 Docentes: Créditos asignados por materia suficientes .....	188
Tabla 109 Docentes: Nivel de aplicabilidad de asignaturas.....	189
Tabla 110 Docentes: Inclusión de casos prácticos .....	190
Tabla 111 Docentes: Publicación de documentos .....	191
Tabla 112 Docentes: Grado de contribución de experiencia y formación profesional a la docencia.....	192
Tabla 113 Docentes: Conocimiento del modelo educativo por competencias.....	193
Tabla 114 Docentes: Percepción de formación profesional por competencias.....	194
Tabla 115 Docentes: Conocimiento de la malla curricular de la carrera	195
Tabla 116 Docentes: Grado de acuerdo entre malla curricular y perfil profesional.....	196
Tabla 117 Docentes: Evaluación de competencias específicas: Emprendimiento.....	197
Tabla 118 Docentes: Evaluación de competencias específicas: Administración .....	198
Tabla 119 Docentes: Evaluación de competencias específicas: Asesoramiento .....	199
Tabla 120 Docentes: Calidad que debe predominar en la formación del Ingeniero Comercial .....	200
Tabla 121 Docentes: Interés del estudiante por ser Ingeniero Comercial.....	201
Tabla 122 Docentes: Motivo de selección de la ESPE-EL por los estudiantes .....	202
Tabla 123 Docentes: Conocimiento utilidad y escenarios laborales de la carrera por los estudiantes.....	203



Tabla 124 Docentes: Fortalezas brindadas por las asignaturas que mejoran las competencias de los estudiantes .....	204
Tabla 125 Docentes: Debilidades en la formación de la ESPE-EL.....	205
Tabla 126 Empresas: Ubicación de la empresa.....	208
Tabla 127 Empresas: Tipo de empresa .....	209
Tabla 128 Empresas: Subsector económico al que pertenece la empresa.....	210
Tabla 129 Empresas: Factor predominante para contratar personal.....	211
Tabla 130 Empresas: Nivel organizacional en la que trabaja la mayor parte de Ingenieros Comerciales .....	212
Tabla 131 Empresas: Área organizacional en la que trabaja el Ingeniero Comercial.....	213
Tabla 132 Empresas: Relación entre funciones realizadas en la empresa y preparación profesional del Ingeniero Comercial .....	214
Tabla 133 Empresas: Problemas rutinarios que resuelve el Ingeniero Comercial en su trabajo .....	215
Tabla 134 Empresas: Área de mayor dificultad para el Ingeniero Comercial.....	216
Tabla 135 Empresas: Evaluación de Competencias: Emprendimiento..	217
Tabla 136 Empresas: Evaluación de Competencias: Administración ....	218
Tabla 137 Empresas: Evaluación de Competencias: Asesoramiento....	219
Tabla 138 Empresas: Calidad que predomina en la formación del Ingeniero Comercial.....	220
Tabla 139 Empresas: Área de mayor utilidad profesional para el Ingeniero Comercial.....	221

Tabla 140 Empresas: Calificación formación profesional otorgada por la ESPE-EL.....	222
Tabla 141 Análisis cruzado entre grupos implicados en el proyecto de investigación .....	224

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Educación por Competencias.....	21
Gráfico 2 Análisis PEST.....	26
Gráfico 3 Tipos de investigación según Dankhe (1986).....	29
Gráfico 4 Métodos de Investigación.....	30
Gráfico 5 Método Deductivo .....	31
Gráfico 6 Método Inductivo .....	32
Gráfico 7 Método Analítico.....	33
Gráfico 8 Interrelación entre el Análisis y la Síntesis .....	34
Gráfico 9 Técnicas de Investigación .....	35
Gráfico 10 Ejes Estructurales del Modelo Educativo .....	37
Gráfico 11 Organigrama del Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio.....	45
Gráfico 12 Logotipo de la Carrera de Ingeniería Comercial.....	47
Gráfico 13 Inversión Acumulada en Universidades. (En millones de dólares).....	56
Gráfico 14 Tasa de no matrícula en Educación Superior por motivos económicos.....	57
Gráfico 15 Presupuesto de Educación en relación al PIB y al Presupuesto General del Estado. Ecuador.....	58
Gráfico 16 Porcentaje de estudiantes por áreas de conocimiento .....	64
Gráfico 17 Número de Becas entregadas.....	65
Gráfico 18 Número de becas entregadas de cuarto nivel al exterior .....	66
Gráfico 19 Beneficiarios del Crédito Educativo .....	67

Gráfico 20 Número de Créditos Educativos entregados por Nivel de Estudio. 2012.....	67
Gráfico 21 Nuevas Universidades Ecuatorianas.....	69
Gráfico 22 Matriculados, Egresados y Titulados de Ingeniería Comercial de la ESPE extensión Latacunga .....	74
Gráfico 23 Método para análisis numérico de la carrera de Ingeniería Comercial de la ESPE extensión Latacunga .....	75
Gráfico 24 Datos para Gráfica de Control P .....	90
Gráfico 25 Gráfica de control p .....	91
Gráfico 26 Estudiantes: Edad .....	107
Gráfico 27 Estudiantes: Lugar de nacimiento .....	108
Gráfico 28 Estudiantes: Ciudad de residencia actual.....	109
Gráfico 29 Estudiantes: Semestre cursado.....	110
Gráfico 30 Estudiantes: Interés por ser Ingeniero Comercial.....	111
Gráfico 31 Estudiantes: Motivo de selección de la ESPE-EL .....	112
Gráfico 32 Estudiantes: Satisfacción con la carrera.....	113
Gráfico 33 Estudiantes: Conocimiento del perfil profesional de la carrera .....	114
Gráfico 34 Estudiantes: Conocimiento de escenarios laborales .....	115
Gráfico 35 Estudiantes: Conocimiento del modelo educativo por competencias.....	116
Gráfico 36 Estudiantes: Percepción de formación profesional por competencias.....	117
Gráfico 37 Estudiantes: Grado de inclusión de casos prácticos por docentes .....	118

Gráfico 38 Estudiantes: Grado de satisfacción con metodología de docentes .....	119
Gráfico 39 Estudiantes: Grado de aplicabilidad de asignaturas profesionalmente .....	120
Gráfico 40 Estudiantes: Área que debería tener mayor énfasis en la preparación profesional .....	121
Gráfico 41 Estudiantes: Calidad que debe predominar en la formación del Ingeniero Comercial .....	122
Gráfico 42 Estudiantes: Fortalezas/habilidades que aplicará en el campo laboral .....	123
Gráfico 43 Estudiantes: Deficiencias/debilidades de la carrera .....	124
Gráfico 44 Estudiantes: Calificación formación profesional recibida en la ESPE-EL .....	125
Gráfico 45 Estudiantes: Tipo de relación laboral en la que pretende trabajar.....	126
Gráfico 46 Estudiantes: Subsector económico en el que desea laborar	127
Gráfico 47 Estudiantes: Posibles ocupaciones de desarrollo del Ingeniero Comercial.....	128
Gráfico 48 Estudiantes: Área organizacional en la que preferiría trabajar.....	129
Gráfico 49 Estudiantes: Grado de percepción para emprender una unidad económica propia.....	130
Gráfico 50 Egresados/Titulados: Lugar de nacimiento .....	133
Gráfico 51 Egresados/Titulados: Ciudad de residencia actual.....	134
Gráfico 52 Egresados/Titulados: Estado de titulación.....	135
Gráfico 53 Egresados/Titulados: Año de egresamiento/graduación .....	136

Gráfico 54 Egresados/Titulados: Interés por la carrera.....	137
Gráfico 55 Egresados/Titulados: Motivo de selección de la ESPE-EL...	138
Gráfico 56 Egresados/Titulados: Satisfacción como Ingeniero Comercial.....	139
Gráfico 57 Egresados/Titulados: Conocimiento de utilidad y escenarios laborales .....	140
Gráfico 58 Egresados/Titulados: Calificación formación profesional recibida en la ESPE-EL .....	141
Gráfico 59 Egresados/Titulados: Incursión en el campo laboral .....	142
Gráfico 60 Egresados/Titulados: Obtención de primer empleo.....	143
Gráfico 61 Egresados/Titulados: Tiempo de desempleo .....	144
Gráfico 62 Egresados/Titulados: Cantidad de empleos que ha tenido ..	145
Gráfico 63 Egresados/Titulados: Cantidad de empleos relacionados con perfil .....	146
Gráfico 64 Egresados/Titulados: Posibilidad de ascensos en empresas	147
Gráfico 65 Egresados/Titulados: Beneficiarios de ascenso .....	148
Gráfico 66 Egresados/Titulados: Problemas rutinarios que resuelve laboralmente .....	149
Gráfico 67 Egresados/Titulados: Área de mayor dificultad en su vida laboral .....	150
Gráfico 68 Egresados/Titulados: Evaluación de competencias específicas: Emprendimiento.....	151
Gráfico 69 Egresados/Titulados: Evaluación de competencias específicas: Administración .....	152
Gráfico 70 Egresados/Titulados: Evaluación de competencias específicas: Asesoramiento .....	153

Gráfico 71 Egresados/Titulados: Cualidad que predomina en su formación profesional.....	154
Gráfico 72 Egresados/Titulados: Grado de aplicabilidad de asignaturas profesionalmente .....	155
Gráfico 73 Egresados/Titulados: Área de conocimiento más útil laboralmente .....	156
Gráfico 74 Egresados/Titulados: Materias que debe profundizar un Ingeniero Comercial.....	157
Gráfico 75 Egresados/Titulados: Asignaturas que le sirvieron.....	158
Gráfico 76 Egresados/Titulados: Asignaturas que no le sirvieron.....	159
Gráfico 77 Egresados/Titulados: Publicación de documentos relacionados a la carrera .....	160
Gráfico 78 Egresados/Titulados: Trabajo actual .....	161
Gráfico 79 Egresados/Titulados: Ubicación de la empresa donde trabaja actualmente .....	162
Gráfico 80 Egresados/Titulados: Tipo de empresa .....	163
Gráfico 81 Egresados/Titulados: Subsector económico de la empresa. ....	164
Gráfico 82 Egresados/Titulados: Nivel organizacional donde trabajan ..	165
Gráfico 83 Egresados/Titulados: Área organizacional en la que desarrollan sus funciones .....	166
Gráfico 84 Egresados/Titulados: Relación entre funciones realizadas y preparación profesional.....	167
Gráfico 85 Egresados/Titulados: Rango de ingresos mensuales .....	168
Gráfico 86 Egresados/Titulados: Número de personas que supervisa ..	169
Gráfico 87 Egresados/Titulados: Tiempo de permanencia en empleo actual .....	170

Gráfico 88 Egresados/Titulados: Grado de satisfacción con empleo actual .....	171
Gráfico 89 Egresados/Titulados: Año de graduación/egresamiento vs Nivel organizacional.....	172
Gráfico 90 Egresados/Titulados: Año de graduación/egresamiento vs Rango de ingresos mensuales.....	173
Gráfico 91 Egresados/Titulados: Tipo de empresa vs. Subsector económico .....	174
Gráfico 92 Egresados/Titulados: Nivel organizacional.....	175
Gráfico 93 Número de profesionales por escenario laboral de acuerdo al perfil de egreso .....	179
Gráfico 94 Número de profesionales por posibles ocupaciones de acuerdo al perfil de egreso .....	180
Gráfico 95 Docentes: Años de experiencia profesional .....	181
Gráfico 96 Docentes: Años de experiencia como docente .....	182
Gráfico 97 Docentes: Tipo de dedicación de docentes.....	183
Gráfico 98 Docentes: Área de conocimiento en la que se encuentra/n la/s asignaturas/s impartidas.....	184
Gráfico 99 Docentes: Nivel de educación .....	185
Gráfico 100 Docentes: Correspondencia del título.....	186
Gráfico 101 Docentes: Tiempo diario dedicado a la planificación de clase .....	187
Gráfico 102 Docentes: Créditos asignados por materia suficientes.....	188
Gráfico 103 Docentes: Nivel de aplicabilidad de asignaturas .....	189
Gráfico 104 Docentes: Inclusión de casos prácticos.....	190
Gráfico 105 Docentes: Publicación de documentos.....	191



Gráfico 106 Docentes: Grado de contribución de experiencia y formación profesional a la docencia.....	192
Gráfico 107 Docentes: Conocimiento del modelo educativo por competencias.....	193
Gráfico 108 Docentes: Percepción de formación profesional por competencias.....	194
Gráfico 109 Docentes: Conocimiento de la malla curricular de la carrera .....	195
Gráfico 110 Docentes: Grado de acuerdo entre malla curricular y perfil profesional.....	196
Gráfico 111 Docentes: Evaluación de competencias específicas: Emprendimiento.....	197
Gráfico 112 Docentes: Evaluación de competencias específicas: Administración .....	198
Gráfico 113 Docentes: Evaluación de competencias específicas: Asesoramiento.....	199
Gráfico 114 Docentes: Calidad que debe predominar en la formación del Ingeniero Comercial .....	200
Gráfico 115 Docentes: Interés del estudiante por ser Ingeniero Comercial.....	201
Gráfico 116 Docentes: Motivo de selección de la ESPE-EL por los estudiantes .....	202
Gráfico 117 Docentes: Conocimiento utilidad y escenarios laborales de la carrera por los estudiantes.....	203
Gráfico 118 Docentes: Fortalezas brindadas por las asignaturas que mejoran las competencias de los estudiantes .....	204
Gráfico 119 Docentes: Debilidades en la formación de la ESPE-EL .....	205

Gráfico 120 Empresas: Ubicación de la empresa .....	208
Gráfico 121 Empresas: Tipo de empresa .....	209
Gráfico 122 Empresas: Subsector económico al que pertenece la empresa.....	210
Gráfico 123 Empresas: Factor predominante para contratar personal ..	211
Gráfico 124 Empresas: Nivel organizacional en la que trabaja la mayor parte de Ingenieros Comerciales .....	212
Gráfico 125 Empresas: Área organizacional en la que trabaja el Ingeniero Comercial.....	213
Gráfico 126 Empresas: Relación entre funciones realizadas en la empresa y preparación profesional del Ingeniero Comercial .....	214
Gráfico 127 Empresas: Problemas rutinarios que resuelve el Ingeniero Comercial en su trabajo .....	215
Gráfico 128 Empresas: Área de mayor dificultad para el Ingeniero Comercial.....	216
Gráfico 129 Empresas: Evaluación de Competencias: Emprendimiento	217
Gráfico 130 Empresas: Evaluación de Competencias: Administración..	218
Gráfico 131 Empresas: Evaluación de Competencias: Asesoramiento .	219
Gráfico 132 Empresas: Calidad que predomina en la formación del Ingeniero Comercial.....	220
Gráfico 133 Empresas: Área de mayor utilidad profesional para el Ingeniero Comercial.....	221
Gráfico 134 Empresas: Calificación formación profesional otorgada por la ESPE-EL.....	222

# CAPÍTULO 1

## GENERALIDADES

### 1.1 Antecedentes

En función a la *misión* de la universidad del 2012-2016: “Formar académicos, profesionales e investigadores de excelencia, creativos, humanistas, con capacidad de liderazgo, pensamiento crítico y alta conciencia ciudadana; generar, aplicar y difundir el conocimiento y, proporcionar e implementar alternativas de solución a los problemas del país, acordes con el Plan Nacional de Desarrollo”<sup>1</sup>; nace el presente proyecto; el cual busca determinar por medio de investigación, las características de las actividades que ejecutan los egresados y titulados de la Carrera de Ingeniería Comercial, perteneciente al Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio, de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga, para determinar la incidencia que este grupo de profesionales tiene en el sector público y privado; corroborar que se esté cumpliendo con la misión de la carrera, con el perfil profesional y con que estén desempeñándose dentro del campo laboral para el cual fueron formados, además, de esta manera, la carrera cuenta con un catastro actualizado de profesionales egresados y titulados de Ingeniería Comercial.

El medio de competitividad que se ha desarrollado en los últimos años a nivel del marco socioeconómico, además de los cambios de una sociedad de mercado a un régimen del buen vivir en donde se busca un nivel agregado por parte del trabajador de principios éticos y conocimiento científico práctico, han hecho necesario el abastecimiento en el ámbito

---

<sup>1</sup> ESPE. Plan Estratégico 2012-2016.

laboral de profesionales que presten servicios de calidad con calidez y eficiencia, por tal razón el presente proyecto está encaminado a realizar un seguimiento de los egresados y titulados de la Carrera de Ingeniería Comercial.

## **1.2 Planteamiento del problema**

Existe una limitada base de datos actualizada que permita dar seguimiento de los egresados y titulados de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga que se encuentren en posiciones operativas, ejecutivas, directivas y estratégicas en el sector público y privado.

El proyecto permite establecer el índice de egresados y titulados de la carrera de Ingeniería Comercial que se encuentran desarrollando actividades que son propias de su área, comprobando la factibilidad de empleo en el ámbito gerencial – administrativo, así como el emprendimiento empresarial de manera cuantitativa y cualitativa, de igual manera la aplicabilidad de lo aprendido durante su etapa de formación universitaria, corroborando el propósito académico formativo que tiene el Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio.

La incidencia que ha tenido la carrera de Ingeniería Comercial dentro del sector público y privado será parte de la siguiente investigación puesto que al valorar los resultados que serán arrojados por las encuestas realizadas a los profesionales de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga, se quiere identificar la tasa de personas egresadas y tituladas de la carrera de Ingeniería Comercial, desde la primera promoción egresada en el período feb99/jul99, hasta la que egresó en el período sep11/ene 12, que se encuentran prestando sus servicios en el ámbito público así como el sector privado y la importancia que tienen dentro de las áreas en donde se encuentren prestando sus servicios o a

la vez, su nivel de emprendimiento en nuevos proyectos y, en cualquiera de estos casos, evaluar el nivel de aplicación de los conocimientos adquiridos durante su formación universitaria en temas como administración, marketing o finanzas.

### **1.3 Importancia y justificación**

El desarrollo de este proyecto tiene como base el realizar una investigación sobre la incidencia laboral de los profesionales de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga en el sector público y privado, y así poder determinar cuántos de ellos se encuentran desarrollando funciones en donde aplican el perfil profesional para el cual fueron preparados: “El Ingeniero Comercial es un profesional con formación ética capaz de administrar estratégicamente toda clase de organizaciones nacionales e internacionales, en las áreas de finanzas, mercadotecnia, recursos humanos y operaciones acorde a la naturaleza de la organización; gestionar programas de capacitación y emprendimiento de manera que garantice el cumplimiento de los objetivos de crecimiento, permanencia y rentabilidad en concordancia con la filosofía organizacional y las condiciones que se presenten en el entorno”<sup>2</sup>, es decir, aquellos que estén dentro del campo administrativo y especialmente en posiciones operativas, ejecutivas, directivas y estratégicas

Con esta investigación se busca determinar efectos sobre la generación de empleo, generación de valor agregado, aporte económico, desarrollo de conocimiento y desarrollo humano de los profesionales y de su entorno.

---

<sup>2</sup> Plan de desarrollo de Ingeniería Comercial, 2012.

Además este proyecto servirá de base como fuente de consulta e investigación para los procesos de acreditación establecidos por el Consejo Nacional de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior - CEAACES<sup>3</sup>.

Otro aspecto a resaltar es la importancia de ir comprometiendo a las universidades y trabajar en conjunto para poner en práctica el Plan Nacional de Desarrollo 2009-2013<sup>4</sup>, y así basados en estudios, investigaciones y seguimientos que se den a los egresados y profesionales, poder realizar un diagnóstico en cuanto a la actual calidad educativa en estas instituciones y colaborar así con la consecución del objetivo 2 de dicho plan: “mejorar las capacidades y potencialidades de la ciudadanía” y a la vez, llevar a cabo la estrategia 5 del mismo: “transformación de la educación superior y transferencia de conocimiento en ciencia, tecnología e innovación”; ofreciendo talento humano apto, capacitado y con actitud proactiva, todo esto con vocación para servir a los demás.

## **1.4 Base Legal**

### **1.4.1 Constitución de la República del Ecuador.2008.**

- *Art. 26.- “Derecho a la educación”: La educación es un derecho de las personas a lo largo de su vida y un deber ineludible e*

---

<sup>3</sup> CEAACES. Consejo Nacional de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior: “El CEAACES es un organismo de Derecho Público, cuya finalidad esencial es el mejoramiento de la calidad académica y de gestión de las universidades, escuelas politécnicas e institutos superiores técnicos y tecnológicos del país, a través de los procesos de autoevaluación institucional, evaluación externa y acreditación”. Disponible en [http://ceaaces.gob.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1&Itemid=42](http://ceaaces.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=42). Revisado el 20 de mayo del 2013.

<sup>4</sup> SENPLADES. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. “El Plan Nacional de Desarrollo, denominado Plan Nacional para el Buen Vivir 2009 – 2013, es el instrumento del Gobierno Nacional para articular las políticas públicas con la gestión y la inversión pública”. Disponible en <http://www.planificacion.gob.ec/plan-nacional-para-el-buen-vivir-2009-2013/>. Revisado el 20 de mayo del 2013.

*inexcusable del Estado. Constituye un área prioritaria de la política pública y de la inversión estatal, garantía de la igualdad e inclusión social y condición indispensable para el buen vivir. Las personas, las familias y la sociedad tienen el derecho y la responsabilidad de participar en el proceso educativo.*

- *Art. 27.- “Directrices de la educación”: La educación se centrará en el ser humano y garantizará su desarrollo holístico, en el marco del respeto a los derechos humanos, al medio ambiente sustentable y a la democracia; será participativa, obligatoria, intercultural, democrática, incluyente y diversa, de calidad y calidez; impulsará la equidad de género, la justicia, la solidaridad y la paz; estimulará el sentido crítico, al arte y la cultura física, la iniciativa individual y comunitaria, y el desarrollo de competencias y capacidades para crear y trabajar.*

*La educación es indispensable para el conocimiento, el ejercicio de los derechos y la construcción de un país soberano, y constituye un eje estratégico para el desarrollo nacional.*

- *Art. 28.- “Acceso a la educación”: La educación responderá al interés público y no estará al servicio de intereses individuales y corporativos. Se garantizará el acceso universal, permanencia, movilidad y egreso sin discriminación alguna y la obligatoriedad en el nivel inicial, básico y bachillerato o su equivalente.*

*La educación pública será universal y laica en todos sus niveles, y gratuita hasta el tercer nivel de educación superior inclusive.*

- *Art. 351.- “Principios del Sistema de Educación Superior”, se establece que el sistema de Educación Superior estará articulado al Sistema Nacional de Educación y al Plan Nacional de Desarrollo.*

#### **1.4.2 Ley Orgánica de Educación Superior (LOES). 2010.**

- *Art. 3.- “Fines de la Educación Superior”:* La educación superior de carácter humanista, cultural y científica constituye un derecho de las personas y un bien público social que, de conformidad con la Constitución de la República, responderá al interés público y no estará al servicio de intereses individuales y corporativos.
- *Art. 4.- “Derecho a la Educación Superior”:* El derecho a la educación superior consiste en el ejercicio efectivo de la igualdad de oportunidades, en función de los méritos respectivos, a fin de acceder a una formación académica y profesional con producción de conocimiento pertinente y de excelencia.  
*Las ciudadanas y los ciudadanos en forma individual y colectiva, las comunidades, pueblos y nacionalidades tienen el derecho y la responsabilidad de participar en el proceso educativo superior, a través de los mecanismos establecidos en la Constitución y esta Ley.*
- *Art. 8.- “Serán fines de la Educación Superior”.- literal e)* el fin de la Ley de Educación Superior es aportar con el cumplimiento de los objetivos del régimen de desarrollo previsto en la Constitución y en el Plan Nacional de Desarrollo;
- *Art. 9.- “La Educación Superior y el Buen vivir”.-* La educación superior es condición indispensable para la construcción del derecho del buen vivir, en el marco de la interculturalidad, del respeto a la diversidad y la convivencia armónica con la naturaleza.
- *Art. 14.- “Son instituciones del Sistema de Educación Superior”:*
  - a) *Las universidades, escuelas politécnicas públicas y particulares, debidamente evaluadas y acreditadas, conforme la presente Ley; y,*



*b) Los institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, tanto públicos como particulares, debidamente evaluados y acreditados, conforme la presente Ley.*

- *Art. 159.- “Universidades y Escuelas Politécnicas”: Las universidades y escuelas politécnicas públicas y particulares son comunidades académicas con personería jurídica propia, autonomía académica, administrativa, financiera y orgánica, acorde con los objetivos del régimen de desarrollo y los principios establecidos en la Constitución; esencialmente pluralistas y abiertas a todas las corrientes y formas del pensamiento universal expuestas de manera científica.*
- *Art. 160.- “Fines de las Universidades y Escuelas Politécnicas”: Corresponde a las universidades y escuelas politécnicas producir propuestas y planteamientos para buscar la solución de los problemas del país; propiciar el diálogo entre las culturas nacionales y de éstas con la cultura universal; la difusión y el fortalecimiento de sus valores en la sociedad ecuatoriana; la formación profesional, técnica y científica de sus estudiantes, profesores o profesoras e investigadores o investigadoras, contribuyendo al logro de una sociedad más justa, equitativa y solidaria, en colaboración con los organismos del Estado y la sociedad.*

## **1.5 Objetivos**

### **1.5.1 Objetivo general**

Identificar a través de una investigación la incidencia laboral de los profesionales de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela

Politécnica del Ejército Extensión Latacunga en el sector público y privado para determinar si la oferta académica de la carrera es la más adecuada en las empresas públicas y privadas.

### **1.5.2 Objetivos específicos**

- Justificar la importancia para realizar una investigación sobre la incidencia laboral de los profesionales de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga en el sector público y privado.
- Analizar el correspondiente marco teórico sobre el cual se apoyará la realización de este proyecto
- Realizar un diagnóstico sobre la situación actual de la Carrera de Ingeniería Comercial.
- Establecer un estudio de mercado acerca de los profesionales egresados y titulados de la Carrera de Ingeniería Comercial en el sector público y privado.
- Analizar la incidencia de la actividad de los profesionales en base a los resultados obtenidos.

### **1.6 Hipótesis**

La incidencia laboral de acuerdo al perfil profesional de competencia de egresados y titulados de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga, es mayor al 50%.

## **1.7 Variables de investigación**

### **1.7.1 Variable independiente**

Perfil profesional de competencia de egresados y titulados de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga

### **1.7.2 Variable dependiente**

La incidencia laboral de acuerdo al perfil profesional de competencia de egresados y titulados de la Carrera de Ingeniería es mayor al 50%.

## **CAPÍTULO 2**

### **MARCO TEÓRICO**

El presente trabajo de investigación está encaminado a identificar la Incidencia laboral de los profesionales de la carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga en el sector público y privado, para lo cual es importante conceptualizar y definir los fundamentos que hacen parte primordial y eje del desarrollo productivo de los profesionales egresados y titulados, enraizándose en un amplio sentido de agrupación de aptitudes y actitudes que son propias del ámbito laboral así como el desenvolvimiento de las competencias genéricas y específicas propias de su cargo, por lo tanto es necesario la conceptualización de las siguientes categorías fundamentales para el desarrollo de este proyecto de investigación.

#### **2.1 Plan Nacional del Buen Vivir<sup>5</sup>**

El Plan Nacional de Desarrollo, denominado Plan Nacional para el Buen Vivir 2009 – 2013, es el instrumento del Gobierno Nacional para articular las políticas públicas con la gestión y la inversión pública.

Entendemos por Buen Vivir:

La satisfacción de las necesidades, la consecución de una calidad de vida y muerte dignas, el amar y ser amado, y el florecimiento saludable de todos y todas, en paz y armonía con la naturaleza y la prolongación indefinida de las culturas humanas. El Buen Vivir supone tener tiempo libre para la contemplación y la emancipación,

---

<sup>5</sup> En esta sección se recoge información del Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013.

y que las libertades, oportunidades, capacidades y potencialidades reales de los individuos se amplíen y florezcan de modo que permitan lograr simultáneamente aquello que la sociedad, los territorios, las diversas identidades colectivas y cada uno —visto como un ser humano universal y particular a la vez— valora como objetivo de vida deseable (tanto material como subjetivamente, y sin producir ningún tipo de dominación a un otro). Nuestro concepto de Buen Vivir nos obliga a reconstruir lo público para reconocernos, comprendernos y valorarnos unos a otros— entre diversos pero iguales— a fin de que prospere la posibilidad de reciprocidad y mutuo reconocimiento, y con ello posibilitar la autorrealización y la construcción de un porvenir social compartido. (Ramírez; 2008: 387).

El Plan cuenta con 12 Estrategias Nacionales; 12 Objetivos Nacionales, cuyo cumplimiento permitirá consolidar el cambio que los ciudadanos y ciudadanas ecuatorianos con el país que anhelamos para el Buen Vivir.

El Plan fue elaborado por la SENPLADES en su condición de Secretaría Técnica del Sistema Nacional Descentralizado de Planificación Participativa, conforme el Decreto Ejecutivo 1577 de febrero de 2009 para conocimiento y aprobación en el Consejo Nacional de Planificación.

**Tabla 1 Objetivos Nacionales. Plan Nacional del Buen Vivir. PNBV. 2009-2013**

<b>OBJETIVOS NACIONALES</b>	
<b>1</b>	Auspiciar la igualdad, cohesión e integración social y territorial, en la diversidad.
<b>2</b>	<b>Mejorar las capacidades y potencialidades de la ciudadanía.</b>
<b>3</b>	Mejorar la calidad de vida de la población.
<b>4</b>	Garantizar los derechos de la naturaleza y promover un medio ambiente sano y sustentable
<b>5</b>	Garantizar la soberanía y la paz, impulsar la inserción estratégica en el mundo y la integración latinoamericana.
<b>6</b>	Garantizar el trabajo estable, justo y digno en su diversidad de formas
<b>7</b>	Construir y fortalecer espacios públicos interculturales y de encuentro común.
<b>8</b>	Afirmar y fortalecer la identidad nacional, las identidades diversas, la plurinacionalidad y la interculturalidad.
<b>9</b>	Garantizar la vigencia de los derechos y la justicia.
<b>10</b>	Garantizar el acceso a la participación pública y política.
<b>11</b>	Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible.
<b>12</b>	Construir el Estado democrático para el Buen Vivir

FUENTE: SENPLADES. Plan Nacional para el Buen Vivir. 2009-2013

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Tabla 2 Estrategias de Cambio. Plan Nacional del Buen Vivir. PNBV. 2009-2013**

<b>ESTRATEGIAS DE CAMBIO</b>	
<b>1</b>	Democratización de los medios de producción, re-distribución de la riqueza y diversificación de las formas de propiedad y de organización
<b>2</b>	Transformación del patrón de especialización de la economía a través de la sustitución selectiva de importaciones para el Buen Vivir
<b>3</b>	Aumento de la productividad real y diversificación de las exportaciones, exportadores y destinos mundiales
<b>4</b>	Inserción estratégica y soberana en el mundo e integración latinoamericana
<b>5</b>	<b>Transformación de la educación superior y transferencia de conocimiento en ciencia, tecnología e innovación</b>
<b>6</b>	Conectividad y telecomunicaciones para construir la sociedad de la información
<b>7</b>	Cambio de la matriz energética
<b>8</b>	Inversión para el Buen Vivir, a través de la vinculación del ahorro y la inversión en una macroeconomía sostenible
<b>9</b>	Inclusión, protección social y garantía de derechos en el marco del Estado Constitucional de Derechos y Justicia
<b>10</b>	Sostenibilidad, conservación y conocimiento del patrimonio natural
<b>11</b>	Desarrollo y ordenamiento territorial, desconcentración y descentralización
<b>12</b>	Poder ciudadano y protagonismo social

FUENTE: SENPLADES. Plan Nacional para el Buen Vivir. 2009-2013

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

## 2.2 Educación Superior

La educación superior es un derecho público, que ayuda o interviene de cierta manera q que el ser humano satisfaga su necesidad de estima, ego o autoestima descrita en la pirámide de Maslow, debido a que la formación profesional de tercer nivel, otorga mayor grado de confianza, competencia, y por ende se convierte en un logro que posteriormente al ejercer laboralmente permiten independencia y sentimiento de libertad.

En nuestro país, las instituciones que son consideradas o pertenecen al sistema de educación superior son: Universidades, Escuelas Politécnicas públicas y particulares, Institutos Superiores Técnicos, Tecnológicos, Pedagógicos, de Artes y Conservatorios Superiores, tanto públicos como particulares, debidamente evaluados y acreditados, conforme la Ley Orgánica de Educación Superior.

Entre algunos de los fines generales de la educación superior están<sup>6</sup>:

- Incrementar la producción científica, la tecnología y la innovación.
- Fortalecer la orientación hacia la autonomía personal basada en la libertad de pensamiento y el pluralismo ideológico
- Formar académicos y profesionales responsables, con conciencia ética y solidaria, capaces de contribuir al desarrollo de la sociedad

Específicamente en nuestro país, lo que se busca a través de la educación superior es que los estudiantes estén en total capacidad o posean competencias que les permitan contribuir en el desarrollo local y nacional de manera permanente, a través del trabajo comunitario o extensión universitaria; fomentar y ejecutar programas de investigación de carácter científico, tecnológico y pedagógico que coadyuven al mejoramiento y protección del ambiente y promuevan el desarrollo sustentable nacional y sobre todo aportar con el cumplimiento de los

---

<sup>6</sup> Basado en el Art.8 de la Ley Orgánica de Educación Superior (LOES). 2010.



objetivos del régimen de desarrollo previsto en la Constitución y en el Plan Nacional de Desarrollo.

### **2.2.1 Organismos públicos que rigen el Sistema de Educación Superior**

Los organismos públicos que rigen el Sistema de Educación Superior en el Ecuador son:

- a) El Consejo de Educación Superior (CES)
- b) El Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CEAACES)

#### **2.2.1.1 Consejo de Educación Superior (CES)**

Ley Orgánica de Educación Superior (LOES). 2010.

*Art. 166.- “Consejo de Educación Superior”: El Consejo de Educación Superior es el organismo de derecho público con personería jurídica, con patrimonio propio, independencia administrativa, financiera y operativa, que tiene por objetivo la planificación, regulación y coordinación interna del Sistema de Educación Superior, y la relación entre sus distintos actores con la Función Ejecutiva y la sociedad ecuatoriana.*

*Art. 123.- “Reglamento sobre el Régimen Académico”: El Consejo de Educación Superior aprobará el Reglamento de Régimen Académico que regule los títulos y grados académicos, el tiempo de duración, número de créditos de cada opción y demás aspectos relacionados con grados y títulos, buscando la armonización y la promoción de la movilidad estudiantil, de profesores o profesoras e investigadores o investigadoras.*

#### **2.2.1.2 El Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CEAACES)**

Ley Orgánica de Educación Superior (LOES). 2010.

*Art. 171.- “Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior”: El Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior es el organismo público técnico, con personería jurídica y patrimonio propio, con independencia administrativa, financiera y operativa. Funcionará en coordinación con el Consejo de Educación Superior. Tendrá facultad regulatoria y de gestión. No podrá conformarse por representantes de las instituciones objeto de regulación ni por aquellos que tengan intereses en las áreas que vayan a ser reguladas.*

*Art. 173.- “Evaluación Interna, Externa, Acreditación, Categorización y Aseguramiento de la Calidad”: El Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior normará la autoevaluación institucional, y ejecutará los procesos de evaluación externa, acreditación, clasificación académica y el aseguramiento de la calidad.*

El Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior tiene como *misión*: “Contribuir al aseguramiento de la calidad de las instituciones, programas y carreras que se ofrecen en las instituciones que integran el Sistema Nacional de Educación Superior, mediante la aplicación de procesos continuos de autoevaluación, evaluación externa y acreditación para viabilizar la rendición social de cuentas de los Centros de Educación Superior, en relación con el cumplimiento de sus misiones, fines y objetivos, y que respondan al desarrollo integral que requiere el país”.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> CEAAACES. Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior. Revisado el 18 de febrero del 2013. Disponible en <http://www.ceaaces.gob.ec>

## **2.2.2 Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT)**

Ley Orgánica de Educación Superior (LOES). 2010.

*Art. 182.- “De la Coordinación del Sistema de Educación Superior con la Función Ejecutiva”: La Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación, es el órgano que tiene por objeto ejercer la rectoría de la política pública de educación superior y coordinar acciones entre la Función Ejecutiva y las instituciones del Sistema de Educación Superior. Estará dirigida por el Secretario Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación de Educación Superior, designado por el Presidente de la República. Esta Secretaría Nacional contará con el personal necesario para su funcionamiento.*

La SENESCYT tiene como *misión*: “Ejercer la rectoría de la política pública de educación superior, ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales y gestionar su aplicación; con enfoque en el desarrollo estratégico del país. Coordinar las acciones entre el ejecutivo y las instituciones de educación superior en aras del fortalecimiento académico, productivo y social. En el campo de la ciencia, tecnología y saberes ancestrales, promover la formación del talento humano avanzado y el desarrollo de la investigación, innovación y transferencia tecnológica, a través de la elaboración, ejecución y evaluación de políticas, programas y proyectos”<sup>8</sup>.

## **2.2.3 Instituciones del Sistema de Educación Superior**

Ley Orgánica de Educación Superior (LOES). 2010.

*Art. 14.- “Son instituciones del Sistema de Educación Superior”:*

---

<sup>8</sup> SENESCYT. Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación, Revisado el 18 de febrero del 2013. Disponible en: <http://www.senescyt.gob.ec>

a) *Las universidades, escuelas politécnicas públicas y particulares, debidamente evaluadas y acreditadas, conforme la presente Ley; y,*

b) *Los institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, tanto públicos como particulares, debidamente evaluados y acreditados, conforme la presente Ley.*

*Art. 159.- “Universidades y Escuelas Politécnicas”: Las universidades y escuelas politécnicas públicas y particulares son comunidades académicas con personería jurídica propia, autonomía académica, administrativa, financiera y orgánica, acorde con los objetivos del régimen de desarrollo y los principios establecidos en la Constitución; esencialmente pluralistas y abiertas a todas las corrientes y formas del pensamiento universal expuestas de manera científica.*

*Art. 160.- “Fines de las Universidades y Escuelas Politécnicas”: Corresponde a las universidades y escuelas politécnicas producir propuestas y planteamientos para buscar la solución de los problemas del país; propiciar el diálogo entre las culturas nacionales y de éstas con la cultura universal; la difusión y el fortalecimiento de sus valores en la sociedad ecuatoriana; la formación profesional, técnica y científica de sus estudiantes, profesores o profesoras e investigadores o investigadoras, contribuyendo al logro de una sociedad más justa, equitativa y solidaria, en colaboración con los organismos del Estado y la sociedad.*

### **2.3 Educación basada en competencias**

Las instituciones de educación superior tienen como propósito esencial formar profesionales competentes, que sean capaces de resolver problemas eficaz y eficientemente, pero es una realidad que tanto los estudiantes en vías de formación y los egresados carecen de la habilidad de transferir el conocimiento adquirido a situaciones reales, sobre todo en el campo laboral.

La educación basada en competencias se presenta como una alternativa válida para resolver este inconveniente.

Existen diversas definiciones de lo que es una competencia:

- Según la Comisión Europea (2004), una *competencia* se refiere a: “una combinación de destrezas, conocimientos, aptitudes y actitudes, y a la inclusión de la disposición para aprender además del saber común”.
- Según Miguel Zabalza Beraza (s/f), “El concepto de competencia pone el acento en los resultados del aprendizaje, en lo que el alumno es capaz de hacer al término del proceso educativo y en los procedimientos que le permiten continuar aprendiendo de forma autónoma a lo largo de la vida.”
- Según Laura Frade (2010), una *competencia* es: “un conjunto de conocimientos que al ser utilizados mediante habilidades de pensamiento en distintas situaciones, generan diferentes destrezas en la resolución de los problemas de la vida y su transformación, bajo un código de valores previamente aceptados que muestra una actitud concreta frente al desempeño realizado, es una capacidad de hacer algo”.

En general, una competencia es la destreza, aptitud o capacidad que se aplica en la resolución de problemas.

Actualmente, la tarea esencial de las instituciones formadoras de profesionales, así como de las organizaciones laborales que los contratan es identificar aquellas competencias que se necesitan para un mejor aprendizaje y una mejor gestión; pero es imposible que dentro de las aulas los educandos podrán acceder al gran número de información que se genera diariamente en nuestro entorno y constantemente se mantengan actualizados, propone que se necesitando formar un egresado:

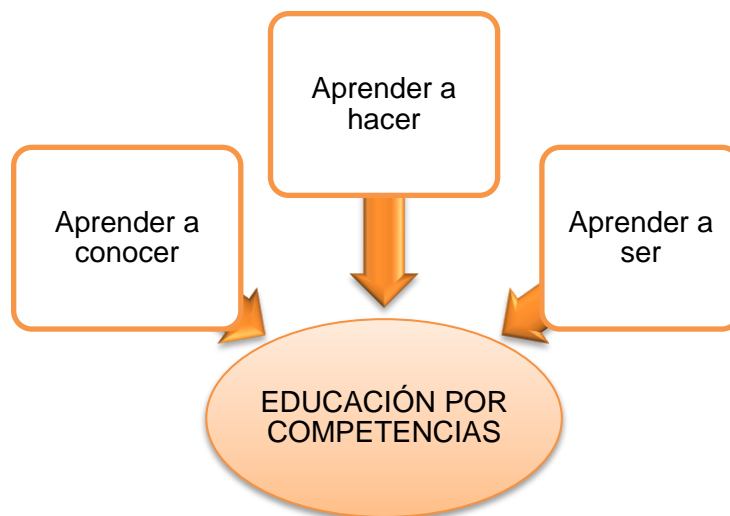
- “Autorregulado, que tenga las habilidades para planear, monitorear y valorar los resultados de su esfuerzo.
- Estratégico, que utilice estrategias de selección, almacenaje y recuperación de la información, para cumplir las tareas con efectividad y eficiencia”. (Arriola; 2007:78)

Además es importante identificar qué habilidades se requieren, qué conocimientos se necesitan, y qué actitudes deben desarrollar los egresados para posteriormente formar parte del sector productivo de la sociedad, estando en capacidad de responder ante los requerimientos de su organización.

Sánchez, Romero y Arriola, (2001, citado en Arriola; 2007:78) sostienen que “Para lograr el desarrollo de competencias en los colaboradores, se debe considerar la interrelación entre conocimientos, aprendizaje, innovación y competitividad” obteniendo como resultado que la integración adecuada de estos procesos oferta personal competente al mercado laboral, y Mertens, (2001, citado en Arriola; 2007:78) complementa este comentario determinando que, la *gestión basada en competencias* se refiere “a una construcción social orientada al desarrollo sistemático de conocimientos, habilidades, actitudes y emociones, que se verán reflejados en un profesional competente que puede realizar y tareas en las áreas operativas, técnicas, administrativas y afectivo-social emocionales”.

La educación por competencias integra las siguientes ideas:

**Gráfico 1 Educación por Competencias**



FUENTE: ARRIOLA, María. Desarrollo de competencias en el proceso de instrucción.2007

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### **2.3.1 Clasificación de las Competencias<sup>9</sup>**

#### **2.3.1.1 Competencias Genéricas**

Son aquellas competencias que apuntan a la movilización de recursos personales (conocimientos, habilidades y actitudes) y recursos del ambiente, con relación a fines considerados importantes para todo desempeño, independientemente de la función o nivel. Estas competencias conforman la dimensión ético-valórica y parte de la dimensión de desempeño profesional que son parte del perfil de egresado; tales como capacidad de investigación, comprensión lectora o resolución de problemas.

---

<sup>9</sup> Basado en información recogida del libro: Reflexiones y perspectivas de la Educación Superior en América Latina. Informe Final - Proyecto Tuning - América Latina (2004-2007). Disponible en <http://www.tuningal.org/es/competencias>.

### **2.3.1.2 Competencias Específicas**

Son aquellas competencias relativas al desarrollo de la disciplina en general y la profesión en particular; es decir, son específicas de determinada área y dependen de la carrera elegida por el egresado: área artística, administrativa, técnica, medicinal, entre otras.

## **2.4 Sector Productivo**

### **2.4.1 Actividades Económicas**

Las actividades económicas se enmarcan dentro de 3 sectores productivos:

- Sector primario: este sector está integrado por actividades de extracción directa y sin transformaciones de bienes de la naturaleza, como son la agricultura, la ganadería, la silvicultura (subsector forestal), la pesca y la avicultura (subsector pesquero y piscícola).
- Sector secundario: Utilizan el producto final del primer sector de la economía como insumo para la elaboración de sus productos: industrias.
- Sector terciario: Utilizan lo que hacen el primer y segundo sector económico para realizar actividades comerciales y de servicios.

Sin embargo, algunos autores, hablan acerca de 2 nuevos sectores, un sector cuaternario o de información y un sector quinario, que hace referencia a actividades relacionadas con la cultura, la educación, el arte y el entretenimiento, pero las actividades incluidas en este sector varían de unos autores a otros, incluyendo en ocasiones actividades relacionadas con la sanidad.



De acuerdo al CIU 4.0 “Clasificación Internacional Industrial Uniforme”<sup>10</sup>; en el Ecuador, las categorías fundamentales en las cuales se agrupan las diferentes actividades económicas que forman parte del sector productivo se las puede observar en tabla mostrada a continuación:

**Tabla 3 CIU 4.0 Clasificación Internacional Industrial Uniforme**

<b>CIU4.0 CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL INDUSTRIAL UNIFORME</b>	
<b>A</b>	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.
<b>B</b>	Explotación de minas y canteras.
<b>C</b>	Industrias manufactureras.
<b>D</b>	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.
<b>E</b>	Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento.
<b>F</b>	Construcción.
<b>G</b>	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.
<b>H</b>	Transporte y almacenamiento.
<b>I</b>	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.
<b>J</b>	Información y comunicación.
<b>K</b>	Actividades financieras y de seguros.
<b>L</b>	Actividades inmobiliarias.
<b>M</b>	Actividades profesionales, científicas y técnicas.
<b>N</b>	Actividades de servicios administrativos y de apoyo.
<b>O</b>	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.
<b>P</b>	Enseñanza.

<sup>10</sup>De acuerdo a la definición encontrada en la página: [http://es.wikipedia.org/wiki/Clasificaci%C3%B3n\\_Internacional\\_Industrial\\_Uniforme](http://es.wikipedia.org/wiki/Clasificaci%C3%B3n_Internacional_Industrial_Uniforme), *CIUU* es “la clasificación sistemática de todas las actividades económicas cuya finalidad es la de establecer su codificación armonizada a nivel mundial. Es utilizada para conocer niveles de desarrollo, requerimientos, normalización, políticas económicas e industriales, entre otras utilidades”.

<b>Q</b>	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.
<b>R</b>	Artes, entretenimiento y recreación.
<b>S</b>	Otras actividades de servicios.
<b>T</b>	Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio.
<b>U</b>	Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales

FUENTE: INEC. Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CIIU Rev. 4.0). 2012.

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

## **2.4.2 Agentes económicos**

“Los agentes económicos se pueden dividir en privados y públicos. Dentro de los agentes económicos privados se encuentran las familias o economías domésticas; y las empresas. Los agentes económicos públicos constituyen el sector público” (Larroulet; 1995: 91)

### **2.4.2.1 Sector público**

“Parte de la actividad económica de una nación que se sitúa en la esfera de la acción gubernamental, incluyendo la seguridad social, las autoridades locales, las industrias nacionalizadas y las corporaciones públicas” (Enciclopedia Universal Sopena; 1995:10610).

Este sector se financia, por lo general, con los impuestos y los préstamos del público. Una de sus principales características es que no persigue un lucro o beneficio de tipo económico, sino más bien un beneficio de tipo social orientado al mejor servicio al bien común)

### **2.4.2.2 Sector privado**

“Se denomina así aquella parte del sistema económico que es independiente del control gubernamental” (Enciclopedia Universal

Sopena; 1995:10610); es decir integra actividades productivas llevadas a cabo por la empresa privada cuyo objetivo principal es de generar beneficios económicos a través de la venta de bienes o servicios.

## 2.5 FODA

El análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas) es una herramienta que permite conocer la situación real en que se encuentra una organización y basándonos en ello estar en capacidad de formular estrategias que ayuden a explotar las fortalezas, aprovechar las oportunidades, detener las debilidades y defenderse de las amenazas.

Con este análisis se evalúa el ambiente interno (características internas) y el ambiente externo de determinado ente; de la parte interna se obtienen las fortalezas y debilidades, mientras que de la parte externa las oportunidades y amenazas latentes en el medio y con todo esto se determina en qué posición o situación se encuentra una empresa, un producto en el mercado, una unidad estratégica de negocios, un proyecto, entre otros.

“El análisis FODA se basa en el principio fundamental de que los esfuerzos en el diseño de la estrategia deben estar orientados a producir un buen ajuste entre la capacidad de recursos de la compañía y su situación externa” (Mc Graw Hill/Irwin; 2001: 112).

**Tabla 4 Matriz FODA**

	ASPECTOS POSITIVOS	ASPECTOS NEGATIVOS
<b>ANÁLISIS INTERNO</b>	Fortalezas	Debilidades
<b>ANÁLISIS EXTERNO</b>	Oportunidades	Amenazas

FUENTE: Mc Graw Hill/Irwin. Planeación Estratégica. 2001.

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

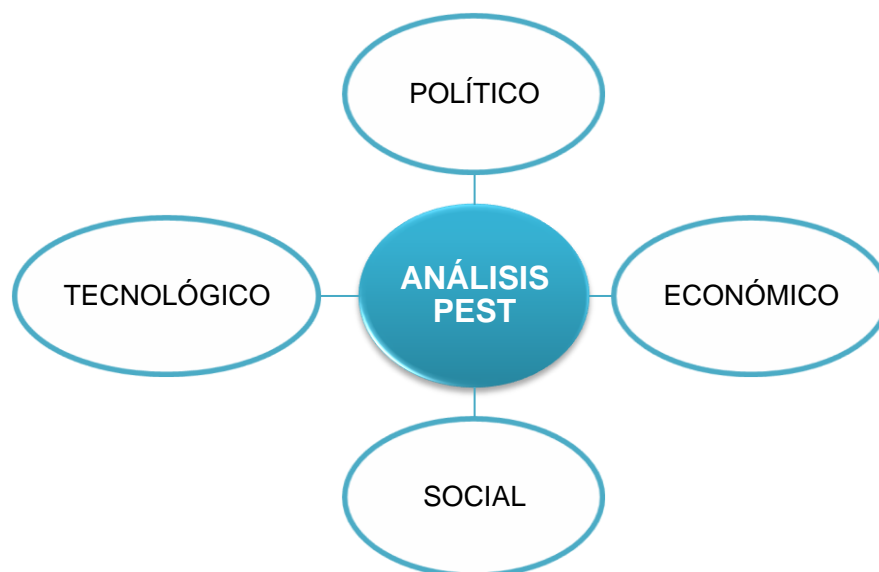
### 2.5.1. Análisis externo o análisis PEST

La parte externa de la organización es el medio en el cual se desenvuelve o realiza sus actividades; en este se determinan las oportunidades o amenazas el entorno puede presentarle a una organización.

Para determinar dichas oportunidades o amenazas se debe realizar un análisis de ciertos factores que tienen o pueden tener influencia en la entidad, ya sean de tipo político (sistema gubernamental, estabilidad política del país, legislación), económico (Inflación, tasas activas, pasivas), social (condiciones de vida, demografía de la población) o tecnológico (nivel de tecnología, actualización e innovación)

Una vez analizados estos factores, se determinan cuáles de ellos tienen influencia sobre la organización y por ende el cumplimiento de los objetivos, aquellos que resulten beneficiosos son las oportunidades y aquellos que podrían generar problemas o agravar los actuales son considerados como amenazas.

**Gráfico 2 Análisis PEST**



FUENTE: JANY, José. Investigación Integral de Mercados. 2009  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

## **2.5.2 Análisis interno**

Este análisis se realiza dentro de la organización, evaluando factores internos como sus recursos, estructura, percepción de sus clientes, financiación, entre otros aspectos.

Con él, se determinan las fortalezas o aspectos internos positivos que la diferencian de otras organizaciones y que le permite poseer una ventaja competitiva, y debilidades que posee la empresa o aspectos negativos en cuanto a recursos, aptitud, actitud o habilidades que desencadenan en un mal funcionamiento de la misma.

## **2.6 Metodología de la Investigación**

Para poder llevar a cabo la aplicación metodológica, es necesario determinar primero el tipo de investigación que pretende realizarse; está influenciará tanto en el método a aplicarse así como en la técnica que se aplicará para llevar a cabo el proceso.

### **2.6.1 Investigación**

“Investigación es un proceso sistemático, dirigido y organizado que tiene como objetivo fundamental la búsqueda de conocimientos válidos y confiables sobre hecho y fenómenos del hombre y del Universo” (Leiva; 2008: 16).

La investigación es un proceso que se lleva a cabo a través de ciertos métodos para dar solución a un problema previamente planteado; según el lugar en donde es efectuada puede ser de laboratorio o de campo.

- Investigación de laboratorio

La investigación de laboratorio “es la que se realiza en lugares determinados, generalmente contruidos a propósito para ello: bibliotecas, archivos, filmotecas, laboratorios, museos, etc.” (Leiva; 2008: 19).

- Investigación de campo

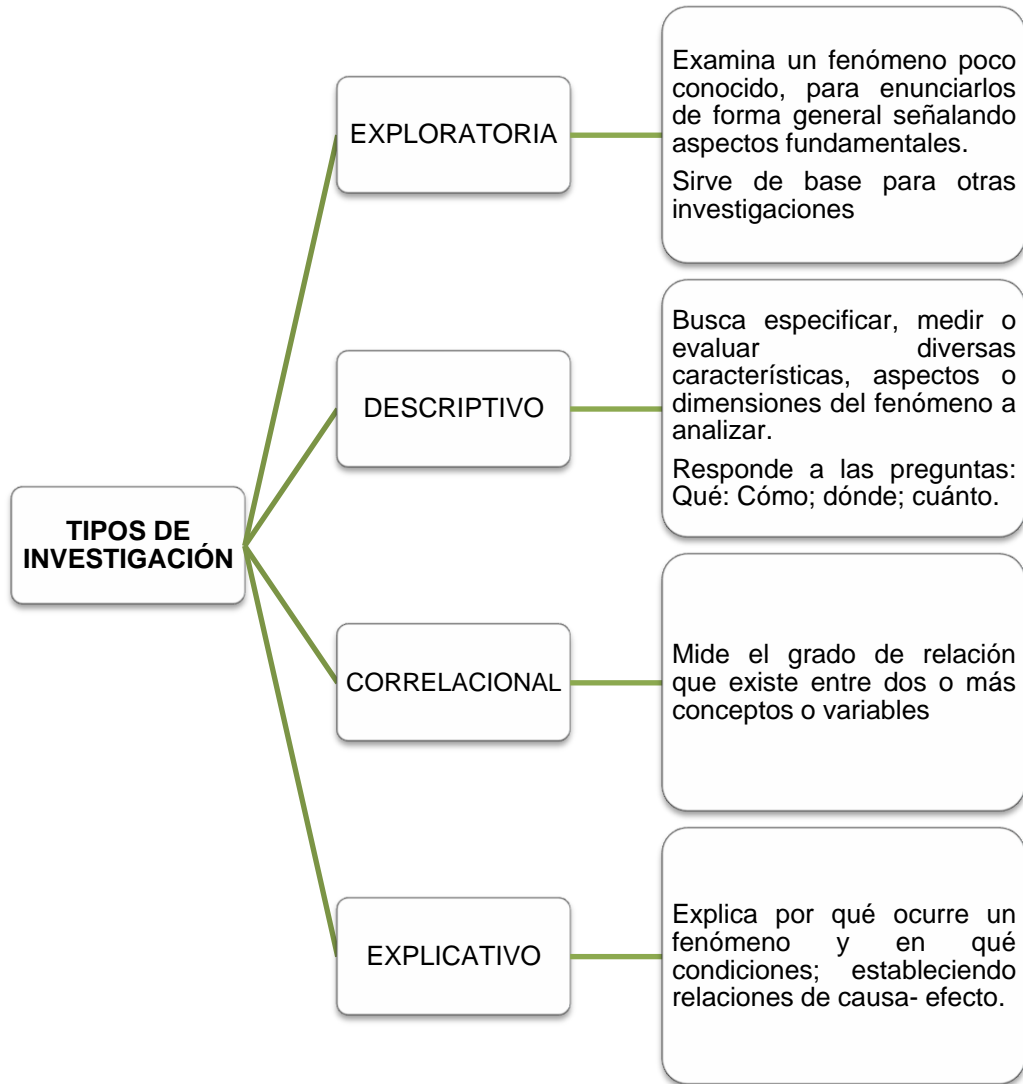
La investigación de campo “es la que se realiza en lugares no determinados específicamente para ello, sino que corresponde al medio en donde se encuentran los sujetos o el objeto de investigación, donde ocurren los hechos o fenómenos investigados” (Leiva; 2008: 20).

#### **2.6.1.1 Clasificación de Dankhe**

Según Dankhe (1986), existen cuatro tipos de investigación:

- Exploratoria
- Descriptiva
- Correlacional
- Explicativa

**Gráfico 3 Tipos de investigación según Dankhe (1986)**



FUENTE: LEIVA, Francisco. Nociones de metodología de investigación científica. 2008

ELABORADO POR: Gabriela Tapia

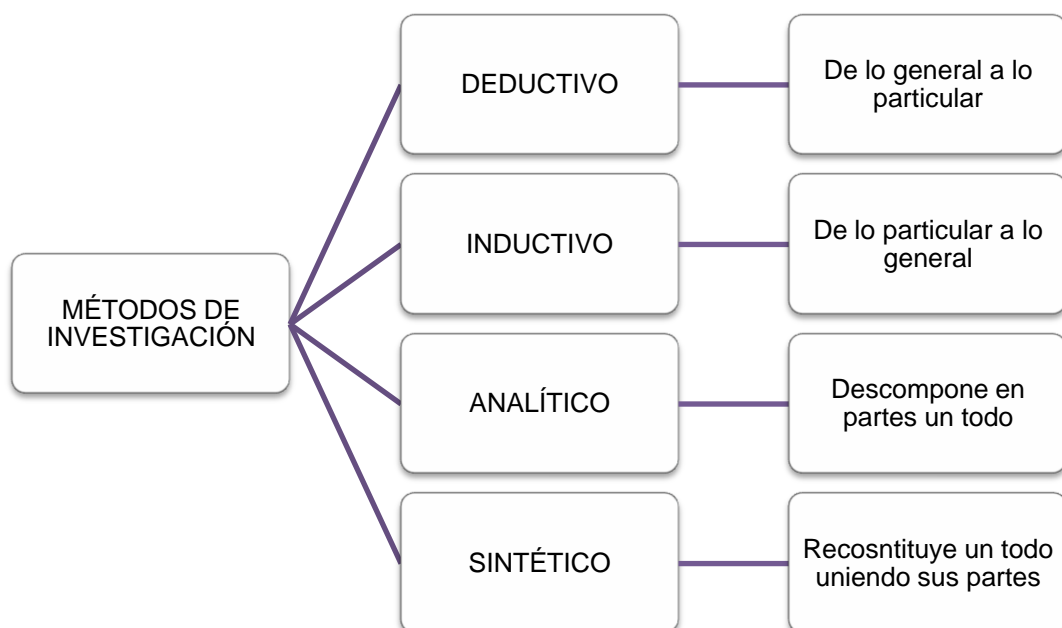
## 2.6.2 Métodos de investigación

El método “es el camino, manera o modo de alcanzar un objetivo, es también el procedimiento determinado para ordenar la actividad que se desea cumplir” (Leiva; 2008: 23); es decir, el método es la forma en cómo se va a desarrollar la investigación.

Los métodos tradicionalmente aceptados y conocidos son:

- Deductivo
- Inductivo
- Analítico y,
- Sintético

**Gráfico 4 Métodos de Investigación**



FUENTE: LEIVA, Francisco. Nociones de metodología de investigación científica. 2008

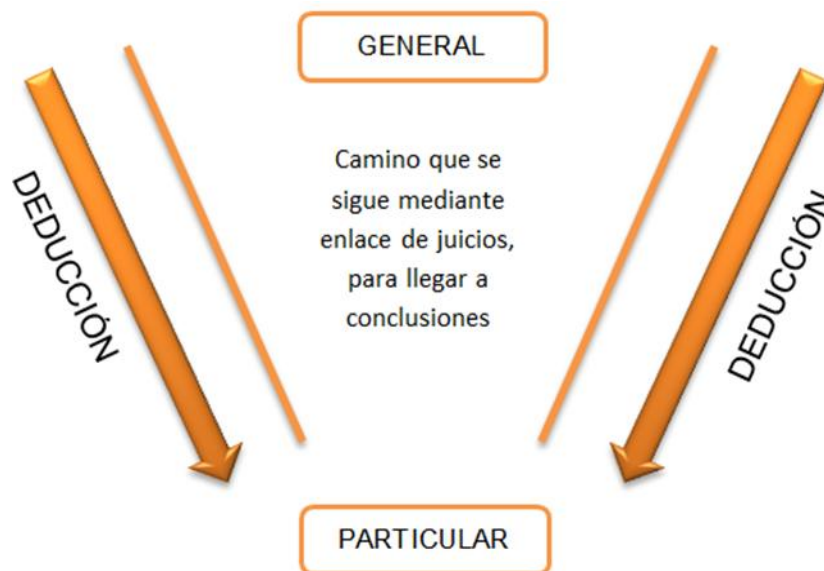
ELABORADO POR: Gabriela Tapia



### 2.6.2.1 Deducción

“El método deductivo es aquel que parte de datos generales aceptados como válidos y que, por medio del razonamiento lógico, pueden deducirse varias suposiciones” (Zorrilla, Torres, Cervo, Bervian; 1997: 21).

Gráfico 5 Método Deductivo



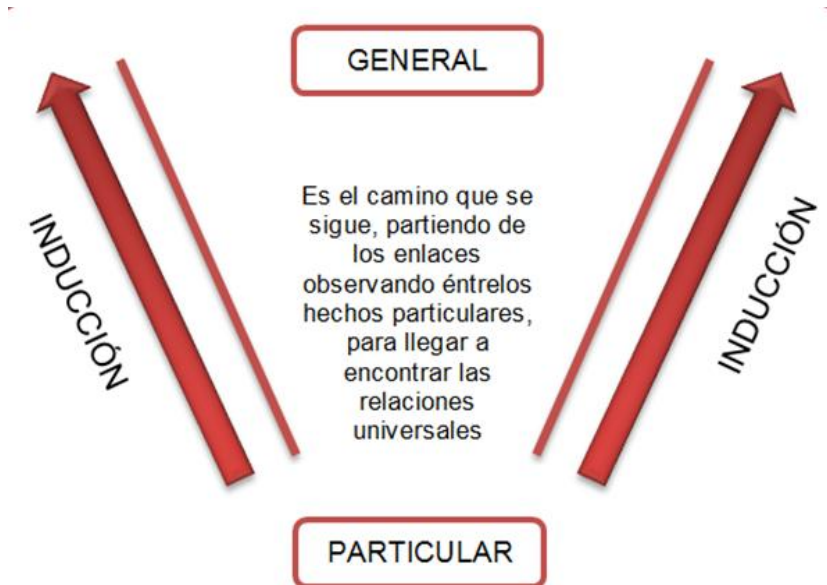
FUENTE: ZORRILLA, Santiago et al. Metodología de la Investigación. 1997

### 2.6.2.2 Inducción

“En términos generales, el método inductivo es el que va de lo particular a lo general. Es decir, aquel que partiendo de casos particulares, permite llegar a conclusiones generales” (Zorrilla, et al; 1997: 22).

Dentro del campo administrativo, es un método muy útil sobre todo en la realización de investigaciones de mercado, en donde se lo aplica para inferir tendencias de consumo o aceptación de productos a partir de una muestra en el total poblacional.

**Gráfico 6 Método Inductivo**



FUENTE: ZORRILLA, Santiago et al. Metodología de la Investigación. 1997

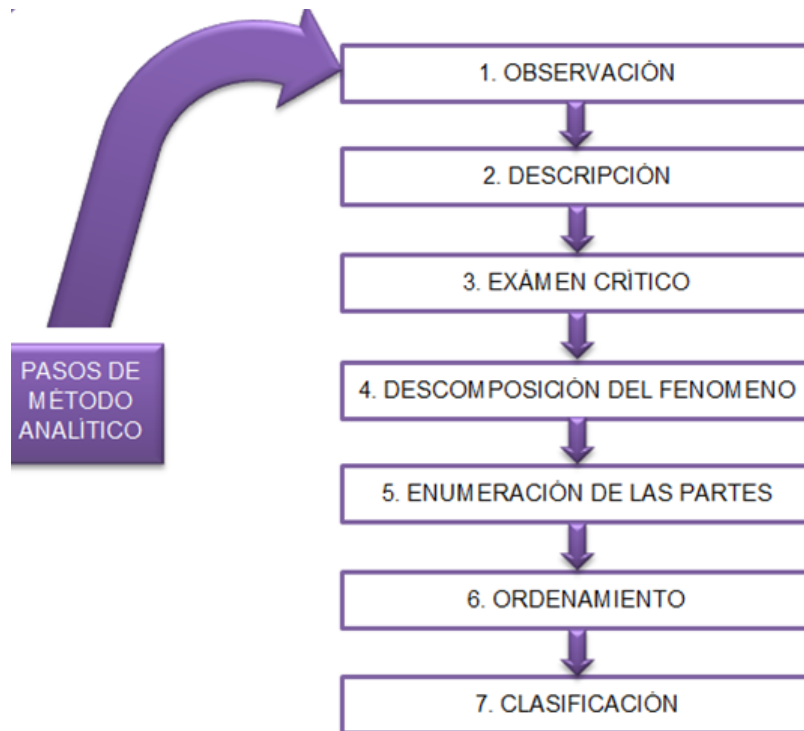
### **2.6.2.3 Análisis**

“El análisis consiste en descomponer en partes algo complejo, en desintegrar un hecho o una idea en sus partes para mostrarlas, describirlas, numerarlas y explicar las causas de los hechos o fenómenos que constituyen el todo” (Leivazea; 2008: 24).

“Para llevar a cabo una investigación con base en el método analítico deben desarrollarse los pasos siguientes: observación, descripción, examen crítico, descomposición del fenómeno, enumeración de las partes, ordenamiento y clasificación” (Zorrilla, et al; 1997: 23).

En el gráfico que se muestra a continuación, se visualizan los elementos que componen el método analítico.

**Gráfico 7 Método Analítico**



FUENTE: ZORRILLA, Santiago et al. Metodología de la Investigación. 1997

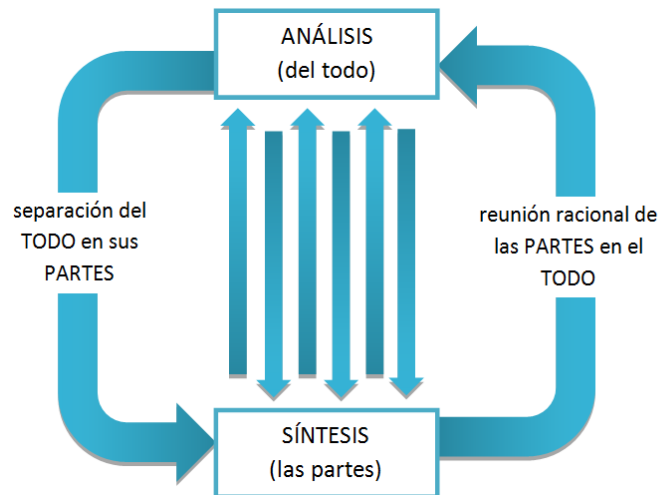
#### **2.6.2.4 Síntesis**

“La síntesis es el proceso contrario del análisis; es decir, es aquel mediante el cual se reconstituye el todo uniendo sus partes que estaban separadas, facilitando la comprensión cabal del asunto que se estudia o analiza” (Leivazea; 2008: 25).

Sin embargo, tanto síntesis como análisis son métodos complementarios, que requieren que se los trabaje de forma conjunta.

“Cuando se usa el análisis sin llegar a la síntesis los conocimientos no se comprenden verdaderamente. En consecuencia, la síntesis sin el análisis arroja resultados ajenos a la realidad” (Zorrilla, et al; 1997: 25).

**Gráfico 8 Interrelación entre el Análisis y la Síntesis**



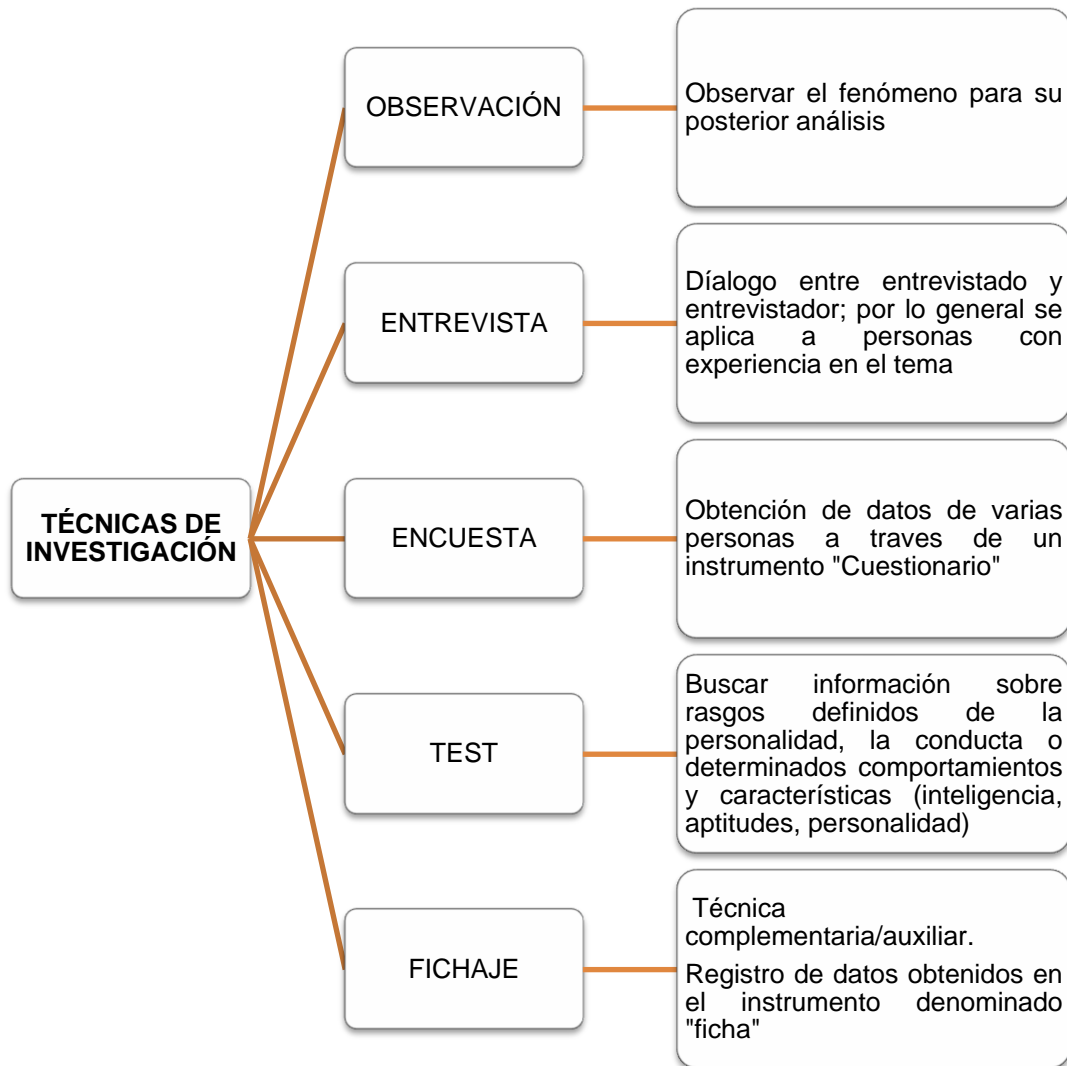
FUENTE: ZORRILLA, Santiago et al. Metodología de la Investigación. 1997

### 2.6.3 Técnicas de investigación

Existen varias técnicas que se emplean para recolectar datos; entre las principales tenemos:

- La observación
- La entrevista
- La encuesta
- El fichaje
- El test

**Gráfico 9 Técnicas de Investigación**



FUENTE: LEIVA, Francisco. Nociones de metodología de investigación científica. 2008

ELABORADO POR: Gabriela Tapia

## **CAPÍTULO 3**

### **DIAGNÓSTICO**

#### **3.1 Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga**

Mediante Resolución Ministerial No. 047 del 3 de julio de 1984 expedida por el Ministerio Nacional de Defensa, y publicada en la Orden General Ministerial No. 125 del 4 de julio del mismo año, se creó el INSTITUTO TECNOLÓGICO DE LA FUERZAS ARMADAS, en la ciudad de Latacunga, capital de la provincia de Cotopaxi, para posteriormente ser elevado a la condición académica de INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DEL EJÉRCITO a partir del 3 de noviembre de 1987.

A solicitud del Sr. Miguel Iturralde Jaramillo, Comandante General de la Fuerza Terrestre, mediante oficio No. 97042-DEFT-B-1b de 18 de marzo de 1997; Ramiro. E. Ricaurte, Ministro de Defensa Nacional resuelve derogar la Resolución Ministerial No. 047 de 3 de julio de 1984, en virtud de que por Resolución de H. Consejo Politécnico de la Escuela Politécnica del Ejército (ESPE), dicho Instituto continuará funcionando con la denominación de “ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO – SEDE LATACUNGA”, con sujeción a la Ley Constitutiva de la ESPE y su respectivo Estatuto.<sup>11</sup>

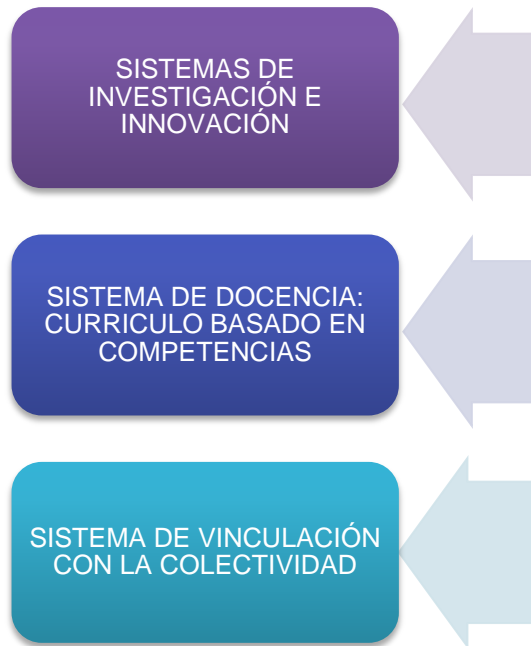
Actualmente, la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga (ESPE-EL), ofrece a la juventud carreras profesionales de excelente futuro laboral y económico, laboratorios de última tecnología, excelentes servicios estudiantiles como biblioteca, policlínico, trabajo social, psicología, centro de producción y clubes (artísticos, culturales, deportivos

---

<sup>11</sup> En el Anexo A se puede encontrar una copia de la resolución de la creación de la ESPE-EL, otorgada por la Subdirección de la Institución en mayo del 2013.

y recreativos); comprometiéndose con el desarrollo integral de quienes la conforman y respaldada por la Fuerza Terrestre del Ecuador.

**Gráfico 10 Ejes Estructurales del Modelo Educativo**



FUENTE: ESPE-EL. Carrera de Ingeniería Comercial. 2012.

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

En relación a los ejes estructurales del Modelo Educativo, los cuales están relacionados directamente con las tres funciones de la Universidad previstas en la Ley de Educación Superior como son: la investigación, la docencia y la vinculación con la sociedad, hay que destacar que a lo largo de los años, la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga se ha destacado en estas áreas; dentro de lo cual resaltaremos los siguientes puntos:

En lo académico:

- Está dentro del grupo de las 11 mejores universidades del país con calificación “A”, ubicada en el tercer lugar después de la Escuela

Politécnica Nacional y la Escuela Superior Politécnica del Litoral. Conea. 2009.

- Apertura de la carrera de Ingeniería Mecatrónica. 2006
- Apertura de la carrera de Ingeniería Petroquímica. 2011

En la investigación:

- Primer lugar en el concurso: Innovación es + del Primer Congreso Internacional de Innovación y Desarrollo, con el proyecto 'Sistema de automatización de la extracción de miel de abejas' desarrollado por estudiantes de la carrera de Mecatrónica. 2012.
- Primer lugar en programación industrial y segundo lugar en robot de batalla en el octavo Concurso Ecuatoriano de Robótica. a través del club de robótica y la carrera de Electrónica, ESPOL. 2012.

En la vinculación con la colectividad:

- Convenio turístico entre el Cantón Pujilí y la ESPE-L: Administración del complejo recreacional "Sinchaguasín" y la Hostería "El Capulí". Desde 2008.
- Proyecto de vinculación denominado Fortalecimiento Socio Organizativo para los Artesanos Alfareros del cantón Pujilí, en las parroquias La Victoria y en La Matriz, por docentes y estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga, de las carreras de Ingeniería Comercial e Ingeniería en Finanzas y Auditoría. 2012.
- Fortalecimiento a comerciantes minoristas de plazas y mercados de la ciudad de Latacunga. Carrera de Ingeniería Comercial. 2013.
- Programa de formación laboral para la parroquia rural "Aláquez" del cantón Latacunga. Departamento de Ciencias Eléctricas y Electrónicas, y Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio. 2013.
- Apertura de la Escuela de Conducción Profesional. 2012.



### 3.1.1 Acreditación<sup>12</sup>

El Consejo Nacional de Evaluación y Acreditación de la Educación Superior del Ecuador (CONEA), en el 2009, ubicó a la Escuela Politécnica del Ejército en la categoría "A", la máxima calificación otorgada a 11 instituciones en el país. Adicionalmente, mediante Resolución 006-CONEA-2010-107-DC, de fecha 7 de enero de 2010, el Consejo Nacional de Evaluación y Acreditación de la Educación Superior del Ecuador, CONEA, otorgó a la Escuela Politécnica del Ejército, el Certificado de Acreditación Institucional por cumplir con los requisitos establecidos en la Ley Orgánica de Educación Superior, el Reglamento General del Sistema Nacional de Evaluación y del Reglamento de los Procesos de Acreditación de las Universidades y Escuelas Politécnicas.

Según el listado de universidades con calificación "A"<sup>13</sup>; es decir, aquellas con los mejores estándares en cuanto a: "Academia": condiciones fundamentales para el ejercicio de una docencia universitaria de calidad, estudiantes, investigación, vinculación con la colectividad, organización/gestión e infraestructura, la Escuela Politécnica del Ejército

---

<sup>12</sup>Según la Ley Orgánica de Educación Superior (LOES) vigente en el Ecuador desde el 12 de octubre de 2010 en los artículos:

**Art. 93.- Principio de Calidad:** *"El principio de calidad consiste en la búsqueda constante y sistemática de la excelencia, la pertinencia, producción óptima, transmisión del conocimiento y desarrollo del pensamiento mediante la autocrítica, la crítica externa y el mejoramiento permanente"*

**Art. 95.- La Acreditación:** *"La Acreditación es una validación de vigencia quinquenal realizada por el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior, para certificar la calidad de las instituciones de educación superior, de una carrera o programa educativo, sobre la base de una evaluación previa"*.

<sup>13</sup> Según el informe del CONEA, sobre la Evaluación de Desempeño Institucional de las Universidades y Escuelas Politécnicas cumpliendo con el Mandato Constituyente No. 14, expedido por la Asamblea Nacional Constituyente el 22 de julio de 2008 la calificación "A" corresponde a *"Las universidades que registran las condiciones para que su planta docente se construya como una comunidad científica y profesional con reconocimiento y legitimidad en su medio, y que, en algunos casos, ya lo están logrando. Estas condiciones hacen relación a la existencia de un núcleo docente estable cuya formación académica, tiempo de dedicación a la enseñanza, soporte a los estudiantes y a labores docentes y de investigación se sitúan manifiestamente sobre el promedio del conjunto de universidades del país. En esta categoría están también las universidades que muestran políticas y estrategias diferenciadas, o mejor dicho, más definidas que en las otras categorías, en cuanto a su relación con las y los estudiantes y su entorno de aprendizaje"*.

se encuentra en el tercer puesto a nivel nacional; después de la Escuela Politécnica Nacional y de la Escuela Superior Politécnica del Litoral con el primer y segundo lugar respectivamente como se puede observar en la tabla que se muestra a continuación:

**Tabla 5 Listado de universidades con calificación A. CONEA. 2009**

<b>LISTADO DE UNIVERSIDADES CON CALIFICACIÓN A</b>	
<b>1</b>	Escuela Politécnica Nacional
<b>2</b>	Escuela Superior Politécnica del Litoral
<b>3</b>	Escuela Politécnica del Ejército
<b>4</b>	Escuela Superior Politécnica del Chimborazo
<b>5</b>	Pontificia Universidad Católica de Quito
<b>6</b>	Universidad Central del Ecuador
<b>7</b>	Universidad de Cuenca
<b>8</b>	Universidad del Azuay
<b>9</b>	Universidad San Francisco De Quito
<b>10</b>	Universidad Técnica de Ambato
<b>11</b>	Universidad Técnica Particular de Loja

FUENTE: Manual de Desempeño Institucional de las Universidades y Escuelas Politécnicas del Ecuador. CONEA. 2009

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### **3.1.2 Misión Institucional**

La misión institucional, según el Plan Estratégico ESPE 2012-2016 es: “Formar académicos, profesionales e investigadores de excelencia, creativos, humanistas, con capacidad de liderazgo,

pensamiento crítico y alta conciencia ciudadana; generar, aplicar y difundir el conocimiento y, proporcionar e implementar alternativas de solución a los problemas del país, acordes con el Plan Nacional de Desarrollo”.

### **3.1.3 Visión Institucional**

La visión institucional, según el Plan Estratégico ESPE 2012-2016 es: “Al 2016, líder en la gestión del conocimiento y de la tecnología en el Sistema de Educación Superior y referente de práctica de valores éticos, cívicos y de servicio a la sociedad”.

### **3.1.3 Departamentos y Carreras**

La Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga dispone una amplia gama de carreras repartidas en los diferentes departamentos con los que la Extensión cuenta, los cuales son:

1. Departamento de Ciencias Exactas
2. Departamento de Lenguas
  - Suficiencia en Inglés.
  - Suficiencia en Francés.
  - Suficiencia en Kichwa.
3. Departamento de Ciencias de la Energía y Mecánica
  - Carrera de Ingeniería Automotriz.
  - Carrera de Ingeniería Petroquímica.
  - Carrera de Ingeniería Mecatrónica.
4. Departamento de Ciencias Eléctricas y Electrónicas
  - Carrera de Ingeniería Electrónica especialidad Instrumentación.
  - Carrera de Ingeniería Electromecánica.
  - Carrera de Ingeniería en Software.

5. Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio.

- Carrera de Ingeniería Comercial.
- Carrera de Ingeniería en Finanzas y Auditoría.
- Carrera de Ingeniería en Administración Turística Hotelera.

#### **3.1.3.1 Número de resolución y fecha de creación de las carreras**

De acuerdo a información obtenida en la Subdirección de la institución, el 25 de mayo del 2013, previa autorización del Tcrn. de E.M José D. Ramos, Subdirector de Docencia de la ESPE Extensión Latacunga, el número de resolución de aprobación de las carreras o programa académico aprobado por el máximo, se muestra en la tabla a continuación:

**Tabla 6 Resoluciones de creación de carreras de la ESPE-EL**

<b>CARRERA</b>	<b>Número de resolución de creación de la carrera o programa académico aprobado por el máximo Órgano Colegiado Superior</b>	<b>Fecha de creación de la carrera o programa académico aprobado por el máximo Órgano Colegiado Superior.</b>
<b>TECNOLOGÍA EN MECÁNICA AUTOMOTRIZ</b>	R. M. 047	03/07/1984
<b>INGENIERÍA AUTOMOTRIZ</b>	2002-121-ESPE. a.3	29/11/2002
<b>INGENIERÍA MECATRÓNICA</b>	2006-026-ESPE-a-3	06/02/2006
<b>INGENIERÍA EN PETROQUÍMICA</b>	2009-237-ESPE-a-3	27/10/2009
<b>INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORIA</b>	930125-ESPE-b	18/08/1993
<b>INGENIERÍA COMERCIAL</b>	990170-ESPE-a-3	12/10/1999
<b>INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN TURÍSTICA Y HOTELERA</b>	2007-060-ESPE-a-3	13/04/2007
<b>TECNOLOGÍA EN ELECTRÓNICA</b>	R. M. 047	03/07/1984
<b>TECNOLOGÍA EN ELECTROMECAÁNICA</b>	R. M. 047	03/07/1984
<b>INGENIERÍA EN ELECTROMECAÁNICA</b>	2002-121-ESPE. a.3	29/11/2002
<b>INGENIERÍA EN ELECTRÓNICA E INSTRUMENTACIÓN</b>	2002-121-ESPE. a.3	29/11/2002
<b>INGENIERÍA EN SOFTWARE</b>	2008-070-ESPE-a-3	22/04/2008

FUENTE: ESPE-EL. Subdirección de Docencia. 2013.

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

## **3.2 Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio<sup>14</sup>**

El Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio es una Unidad Estratégica Institucional responsable de la gestión de la docencia, investigación y extensión en las siguientes áreas del conocimiento:

- Administración, Instituciones y Liderazgo
- Finanzas y Economía
- Contabilidad y Auditoría
- Marketing y Operaciones
- Humanísticas y Realidad Nacional
- Hotelería y Turismo

Es por consiguiente, la unidad organizacional clave para el cumplimiento de la misión de la ESPE y el logro de los objetivos del plan estratégico institucional.

### **3.2.1 Carreras**

Dentro del portafolio del Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio se encuentran las Carreras de:

- Ingeniería Comercial
- Ingeniería en Finanzas y Auditoría, e
- Ingeniería en Turismo y Hotelería.

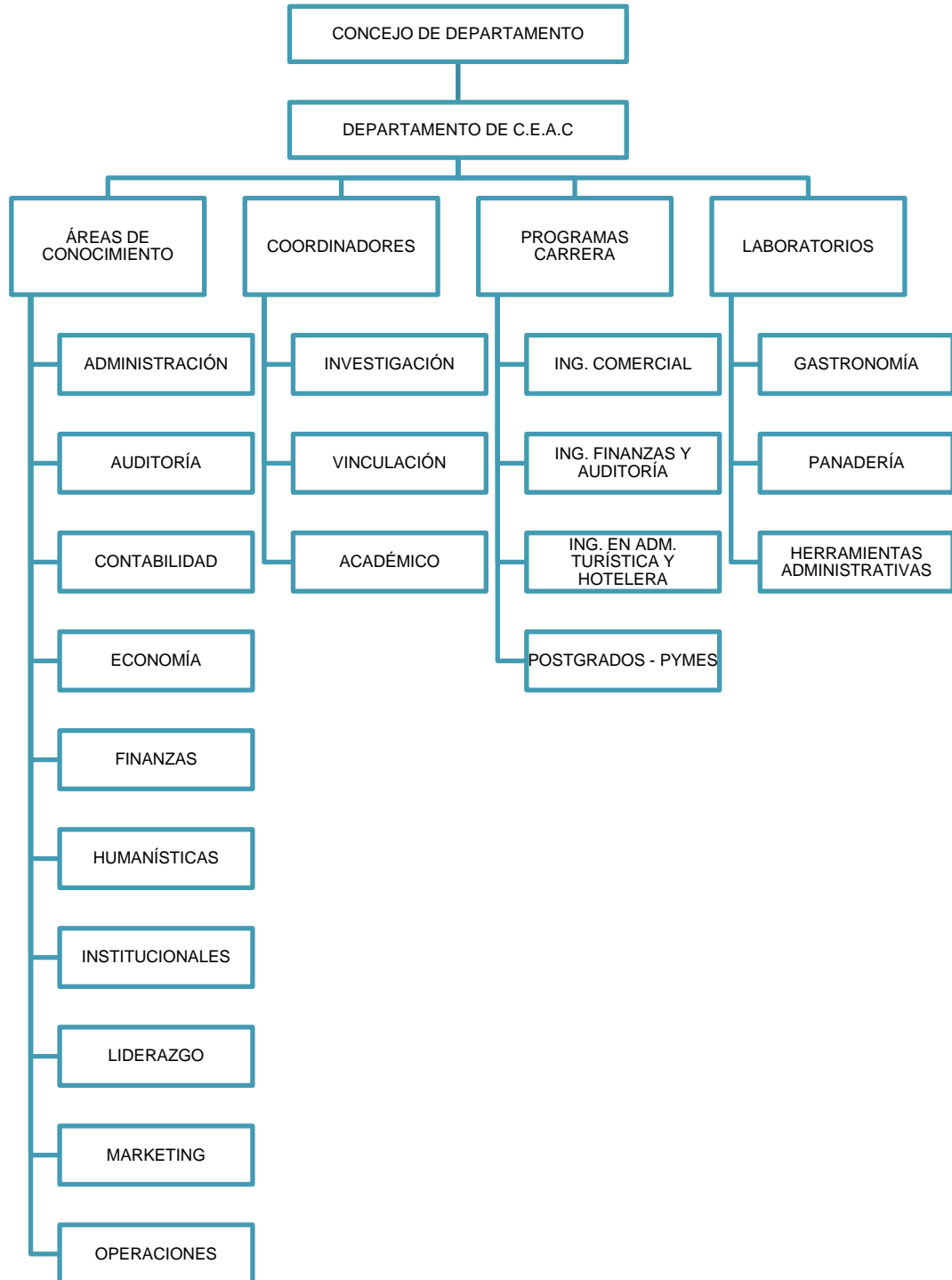
### **3.2.2 Nivel Organizativo**

El Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio se encuentra organizado de la siguiente manera:

---

<sup>14</sup> ESPE-EL: Disponible en [webtga.espe.edu.ec](http://webtga.espe.edu.ec). Revisado el 30 de junio del 2012.

**Gráfico 11 Organigrama del Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio**



FUENTE: ESPE-EL. Carrera de Ingeniería Comercial. 2012.

### **3.3 Carrera de Ingeniería Comercial<sup>15</sup>**

El Ingeniero Comercial es un profesional con formación ética capaz de administrar estratégicamente toda clase de organizaciones nacionales e internacionales, en las áreas de finanzas, mercadotecnia, recursos humanos y operaciones acorde a la naturaleza de la organización; gestionar programas de capacitación y emprendimiento de manera que garantice el cumplimiento de los objetivos de crecimiento, permanencia y rentabilidad en concordancia con la filosofía organizacional y las condiciones que se presenten en el entorno.

En el año de 1982, la ESPE crea el Instituto de Administración Industrial, con la finalidad de formar y especializar al personal militar en servicio activo para la gestión administrativa. Posteriormente, el 17 de noviembre de 1986 se crea la Facultad de Ingeniería Comercial-Presencial, la misma que el 6 de octubre de 1999 toma el nombre de Facultad de Ciencias Administrativas.

El 17 de Diciembre de 1987, el Honorable Consejo Politécnico de la ESPE, mediante resolución de Rectorado No. 097, crea el Instituto de Educación a Distancia (INED),

Con orden de rectorado No. 99017-ESPE-a-3 del 12 de octubre de 1999, la facultad en las dos modalidades (presencial y distancia) toma el nombre de Ciencias Administrativas incluyendo a la carrera de Ingeniería Comercial en la Extensión en la ciudad de Latacunga

Con memorando N° 20100453-ESPE-C- del 24 de junio del 2010 se comunica la resolución de Consejo Académico que en sesión ordinaria

---

<sup>15</sup> En estas secciones (3.3) la información está basada en documentos pertenecientes a la carrera de Ingeniería Comercial entre los cuales están: a) Plan de desarrollo de Ingeniería Comercial, 2012; b) Rediseño curricular de la carrera de Ingeniería Comercial basado en competencias profesionales, 2008; c) Esquema del contenido de la carrera de Ingeniería Comercial. 2012; los cuales se fundamentan en: a) Plan Estratégico Institucional, 2012-2016; Reglamento Orgánico de la ESPE: Reglamento Orgánico de Extensiones; Cuadro de Mando Específico ESPE extensión Latacunga, entre otros.



llevada a efecto el día miércoles 23 de junio del 2010 en donde amparados en Art. 48, Lit. e) de Reglamento Orgánico; resolvió cerrar la Carrera de Ingeniería Comercial ESPE Extensión Latacunga a partir del semestre septiembre 2010 – febrero 2011. (Ver Anexo B).

### **3.3.1 Misión 2012-2016**

“Formar Ingenieros Comerciales, creativos, innovadores, con capacidad de liderazgo, pensamiento crítico y alta conciencia ciudadana; fomentando el crecimiento económico comercial del país, acordes con el Plan Nacional de Desarrollo”.

### **3.3.2 Visión al 2016**

“Al 2016, ser el referente educativo en la gestión del conocimiento administrativo y comercial en la Región Central del País, contribuyendo al desarrollo de la comunidad, bajo los principios de honestidad, responsabilidad y compromiso”.

### **3.3.3 Logo**

**Gráfico 12 Logotipo de la Carrera de Ingeniería Comercial**



FUENTE: ESPE-EL. Carrera de Ingeniería Comercial. 2012.

El logo representa la administración y logros económicos a nivel mundial a través de sus símbolos e imágenes utilizadas que son, el signo monetario y la imagen del mundo globalizado de la carrera de Ingeniería Comercial que pertenece a la ESPE.

### **3.3.4 Modelo Educativo de la Carrera**

El modelo de la carrera de Ingeniería Comercial será coherente con la misión de la ESPE: “Formar académicos, profesionales e investigadores de excelencia, creativos, humanistas, con capacidad de liderazgo, pensamiento crítico y alta conciencia ciudadana; generar, aplicar y difundir el conocimiento y, proporcionar e implementar alternativas de solución a los problemas del país, acordes con el Plan Nacional de Desarrollo”.

En la actualidad la carrera se encuentra laborando en los niveles intermedios y superiores bajo el esquema del modelo por asignaturas y a partir de semestre septiembre 2008 – febrero 2009 se está aplicando para los nuevos estudiantes el modelo por competencias. (Ver Anexo C)

#### **3.3.4.1 Fundamentos pedagógicos**

Desde el punto de vista pedagógico, se tomará como referencia al Enfoque Histórico Cultural, según el cual el ser humano es social por excelencia, sus habilidades, actitudes y hasta su inteligencia son producto de las relaciones que tienen con sus semejantes y es capaz de actuar en su medio cultural e histórico para transformarlo; en tal virtud, el aprendizaje corporativo es la base de la concepción pedagógica de esta profesión.

Desde el punto de vista pedagógico se propenderá a buscar que el aprendizaje significativo supere al memorístico, concibiendo al educando como un agente activo de sus propios aprendizajes, tanto en forma individual, como por la mediación contextual. El docente por su parte será el facilitador del proceso de aprendizaje; El autoaprendizaje y el estímulo

a su capacidad investigativa y creadora, serán incentivados como herramientas básicas para el manejo de información múltiple con criterio de calidad y eficiencia.

Esta concepción pedagógica se basa en los siguientes pilares de la educación:

- Aprender a aprender
- Aprender a hacer
- Aprender a ser
- Aprender a prever y enfrentar a los problemas
- Aprender a vivir juntos
- Aprender a emprender
- Aprender a pensar

La interdisciplinariedad constituye un eje fundamental en el trabajo académico, por propiciar relaciones entre las asignaturas y el intercambio dinámico generando así un marco teórico y metodológico común.

La investigación científica será la estrategia básica para la generación de aprendizajes, la misma tendrá una orientación interdisciplinaria con la finalidad de garantizar la construcción y reconstrucción de conocimientos sobre la realidad, ejecutando trabajos de investigación en el entorno social.

La estructura curricular involucrará dos aspectos: la secuencia u ordenación vertical y el relacionamiento u ordenación horizontal, que involucra a los prerrequisitos respectivos. La interdisciplinariedad determina cambios en el proceso educativo: el docente debe enfrentarse a nuevos conocimientos, enfoques diversos y diferentes formas de relacionar los contenidos científicos y prácticos, y los estudiantes deben aprender los contenidos científicos en su interacción con la realidad.

### 3.3.5 Descripción general del graduado

A continuación se presenta la información acerca del perfil con el que egresan los estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga; entre los puntos a considerar están: descripción general del graduado, competencias, genéricas, competencias específicas, escenarios laborales y posibles ocupaciones.

Previamente se incluye la descripción del perfil de ingreso de los aspirantes a la carrera.

**Tabla 7 Perfil de Ingreso a la Carrera de Ingeniería Comercial de la ESPE-EL**

<b>PERFIL DE INGRESO</b>	
DEPARTAMENTO	CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO
CARRERA	INGENIERÍA COMERCIAL
REQUISITOS	a. El aspirante deberá presentar el título de Bachiller en Ciencias o Bachiller en Ciencias de Comercio y Administración, b. Aprobar las pruebas de ingreso receptadas por la SENECYT
APTITUDES Y CAPACIDADES BÁSICAS	Razonamiento, análisis, comunicación oral y escrita, integración.
PERSONALIDAD	Orientación social y humanista con práctica de valores, flexibilidad
CONOCIMIENTOS	a. Matemática Básica (Álgebra, Geometría y Trigonometría) b. Computación Básica (Manejo de Microsoft Office) c. Comunicación Oral y Escrita (Ortografía, redacción) d. Realidad Nacional (del Ecuador y el Mundo)

FUENTE: ESPE-EL. Carrera de Ingeniería Comercial. 2012.

**Tabla 8 Perfil de Egreso de la Carrera de Ingeniería Comercial de la ESPE-EL**

<b>PERFIL DE EGRESO</b>	
<b>DEPARTAMENTO</b>	CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO
<b>CARRERA</b>	INGENIERÍA COMERCIAL
<b>DESCRIPCIÓN GENERAL DEL GRADUADO</b>	El Ingeniero Comercial es un profesional con formación ética capaz de administrar estratégicamente toda clase de organizaciones nacionales e internacionales, en las áreas de finanzas, mercadotecnia, recursos humanos y operaciones acorde a la naturaleza de la organización; gestionar programas de capacitación y emprendimiento de manera que garantice el cumplimiento de los objetivos de crecimiento, permanencia y rentabilidad en concordancia con la filosofía organizacional y las condiciones que se presenten en el entorno.
<b>COMPETENCIAS GENÉRICAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Demuestra en su accionar profesional valores universales y propios de la profesión en diversos escenarios organizacionales y tecnológicos, fomentando el desarrollo de las ciencias, las artes, el respeto a la diversidad cultural y equidad de género.</li> <li>b. Interpreta y resuelve con calidad problemas de la realidad aplicando métodos de investigación y propios de las ciencias, herramientas tecnológicas y variadas fuentes de información científica, técnica y cultural con ética profesional, trabajo en equipo y respeto a la propiedad intelectual.</li> <li>c. Lidera con espíritu emprendedor proyectos de desarrollo social y empresarial en correspondencia con los requerimientos del entorno nacional, latinoamericano y mundial.</li> <li>d. Promueve una cultura de conservación del ambiente en la práctica profesional y social.</li> </ul>

<p>COMPETENCIAS ESPECÍFICAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Emprime nuevos proyectos, integrando criterios de la administración, la mercadotecnia, finanzas y legislación, con la realidad del entorno, con proyección sostenible y sustentable demostrando trabajo en equipo, rigor científico y compromiso social.</li> <li>b. Administra todos los niveles de la empresa utilizando herramientas técnicas para las áreas de talento humano, finanzas, mercadotecnia y operaciones con creatividad, ética y responsabilidad social acorde a la naturaleza de la organización.</li> <li>c. Asesora y propone alternativas de solución a la problemática de la gestión empresarial mediante el soporte científico-técnico, con pensamiento crítico y responsabilidad social.</li> </ul>
<p>ESCENARIOS LABORALES DEL PROFESIONAL GRADUADO</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Empresas productoras, de servicios, comercializadoras del sector público y privado</li> <li>b. ONG S-Fundaciones</li> <li>c. Empresas Transnacionales y Multinacionales</li> <li>d. Instituciones educativas de nivel medio y superior.</li> <li>e. Propia empresa.</li> </ul>
<p>POSIBLES OCUPACIONES DEL GRADUADO</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Directivo y Ejecutivo en las áreas de administración, recursos humanos, producción, finanzas, mercadotecnia, comercialización, ventas, logística, compras y abastecimientos en cualquier tipo de organización.</li> <li>b. Asesor-Consultor</li> <li>c. Administrador de su propia empresa</li> </ul>

FUENTE: ESPE-EL. Carrera de Ingeniería Comercial. 2012.

### **3.4 Análisis Situacional FODA**

Al analizar internamente la carrera, es decir aspectos organizacionales, clientes, competencia, público, entre otros, se determinaron ciertas fortalezas pero así mismo algunas debilidades; igualmente en situación al entorno o al medio, tanto en el plano político, económico, social y tecnológico, existen oportunidades y amenazas.

#### **3.4.1 Fortalezas**

- Universidad acreditada y reconocida.
- Planificación institucional continua.
- Nuevo campus de la universidad con instalaciones suficientes y adecuadas.
- Docentes con titulación de cuarto nivel.

#### **3.4.2 Debilidades**

- Escasa formulación y ejecución de proyectos académicos y de investigación.
- Mínima actualización del modelo educativo de la carrera.
- Limitados eventos y capacitaciones en emprendimiento.
- Bajo compromiso de docentes y estudiantes para el proceso de acreditación.
- Limitada colaboración y comprometimiento de docentes

#### **3.4.3 Oportunidades**

- La regularización de las universidades por parte de organismos de control nacional.
- Convenios internacionales.

- Programas en Becas.

#### **3.4.4 Amenazas**

- Existencia de universidades en la región central del país que ofertan carreras similares.
- Saturación del mercado laboral.

### **3.5 Análisis PEST**

#### **3.5.1 Análisis Político<sup>16</sup>**

En el Ecuador, se ha iniciado durante estos últimos años, bajo el actual gobierno del Economista Rafael Correa, un proceso de transformación en materia de Educación Superior, que inicia con la aprobación de la Ley de Educación Superior (LOES) en febrero del 2010, con el objetivo de mejorar el Sistema de Educación Superior en el país, encaminada a contribuir a con el Plan Nacional de Desarrollo para el Buen Vivir y la formación de talento humano especializado.

Para velar que se cumpla con lo estipulado en la LOES, se han creado varios organismos de control nacional, como el Consejo de Educación Superior (CES), el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CEAACES) y además la coordinación entre el Sistema de Educación Superior con la Función Ejecutiva a través de la Secretaria Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT).

Estos organismos han alcanzado varios logros importantes que han transformado la educación superior en el país, prueba de ello, es la

---

<sup>16</sup> Basado en el documento: “35 logros SENESCYT. Educación Superior y tecnología para transformar a la sociedad”. Revisado el 30 de abril del 2013. Disponible en: <http://sniese.senescyt.gob.ec/documents/10156/51a8d130-1d8d-415f-9e3f-07854a65d9cb>



regularización de universidades, en donde el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CEAACES) suspendió definitivamente 14 universidades de categoría E que no cumplieran con los estándares mínimos de calidad.

Otro cambio importante se ve reflejado en la democratización<sup>17</sup> del acceso a las Instituciones de Educación Superior (IES), a través de la implementación del Sistema Nacional de Nivelación y Admisión<sup>18</sup> (SNNA), en donde, el acceso a la educación superior está determinado por las aptitudes y capacidades académicas de los aspirantes, mediante un sistema transparente, democratizado y meritocrático, logrando el incremento en el acceso y participación en la educación superior especialmente de los sectores históricamente excluidos, brindando la misma oportunidad a todos los bachilleres de prepararse en cualquier universidad pública del país y también ofreciendo la posibilidad de nivelar académicamente a aquellas personas que no recibieron conocimientos suficientes en el bachillerato.

Dentro de esta regulación también se promulga la reforma de todos los estatutos de las universidades y escuelas politécnicas, en beneficio del Cogobierno, en donde los estudiantes, docentes, trabajadores y ex alumnos construyen una universidad más democrática.

### **3.5.2 Análisis Económico**

En los últimos años, se ha incrementado el gasto en educación en el Ecuador; entre las causas está la gratuidad del sistema de educación

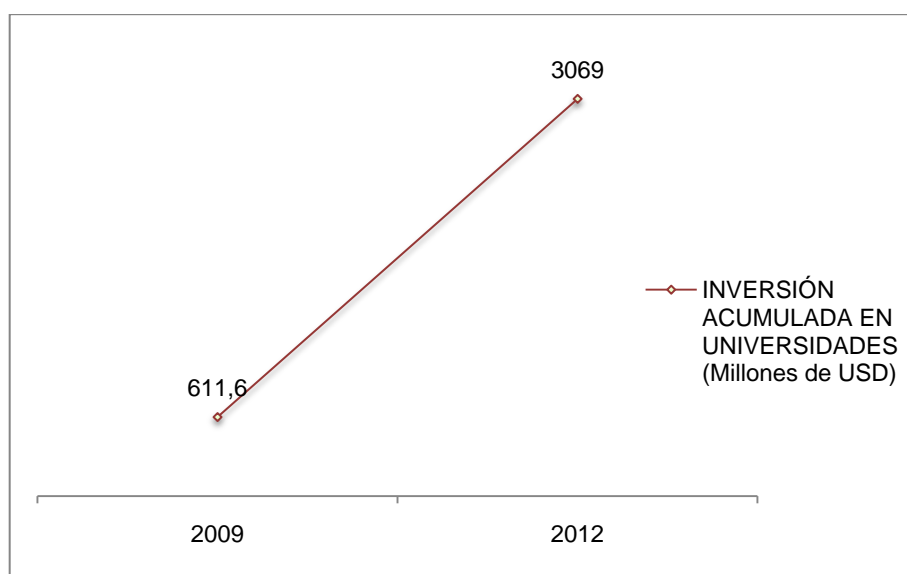
---

<sup>17</sup> **Ley Orgánica de Educación Superior (LOES). Art. 71.- Principio de igualdad de oportunidades.-** *“El principio de igualdad de oportunidades consiste en garantizar a todos los actores del Sistema de Educación Superior las mismas posibilidades en el acceso, permanencia, movilidad y egreso del sistema, sin discriminación de género, credo, orientación sexual, etnia, cultura, preferencia política, condición socioeconómica o discapacidad”.*

<sup>18</sup> **Ley Orgánica de Educación Superior (LOES). Art. 81.- Sistema de Nivelación y Admisión.-** *“El ingreso a las instituciones de educación superior públicas estará regulado a través del Sistema de Nivelación y Admisión, al que se someterán todos los y las estudiantes aspirantes”.*

pública, que con la aprobación de la LOES en el 2010 abarca hasta la instrucción superior, comprendiendo universidades y escuelas politécnicas; los institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores. Esta gratuidad se fundamenta en el art. 356<sup>19</sup> de la Constitución de la República Ecuador vigente, y, en el art. 80<sup>20</sup> de la Ley Orgánica de Educación Superior (LOES).

**Gráfico 13 Inversión Acumulada en Universidades. (En millones de dólares)**



FUENTE: SENESCYT. 2012

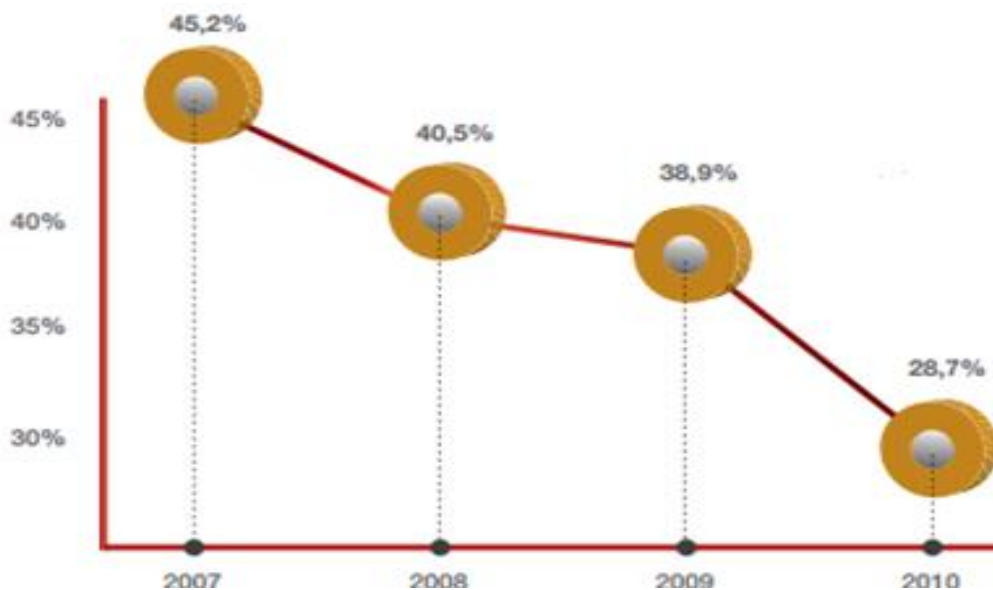
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

<sup>19</sup> **Constitución de la República del Ecuador. 2008. Art. 356.-** “La educación superior pública será gratuita hasta el tercer nivel. El ingreso a las instituciones públicas de educación superior se regulará a través de un sistema de nivelación y admisión, definido en la ley. La gratuidad se vinculará a la responsabilidad académica de las estudiantes y los estudiantes”.

<sup>20</sup> **Ley Orgánica de Educación Superior (LOES) Art. 80.- Gratuidad de la educación superior pública hasta el tercer nivel.-** “Se garantiza la gratuidad de la educación superior pública hasta el tercer nivel. La gratuidad observará el criterio de responsabilidad académica de los y las estudiantes”

Con la gratuidad, se ha disminuido la tasa de no matrícula en educación superior debido a motivos económicos, lo que significa que existen un mayor número de personas que acceden al sistema.

**Gráfico 14 Tasa de no matrícula en Educación Superior por motivos económicos**



FUENTE: SENESCYT. 2012

En el 2008, con la nueva Constitución, se establece que anualmente el gasto educativo debe aumentar por lo menos un 0,5% del PIB hasta alcanzar un promedio anual del 6% establecido por la UNESCO, que antes según la constitución de 1998, el presupuesto para este gasto debía ser del 30% de los ingresos corrientes.

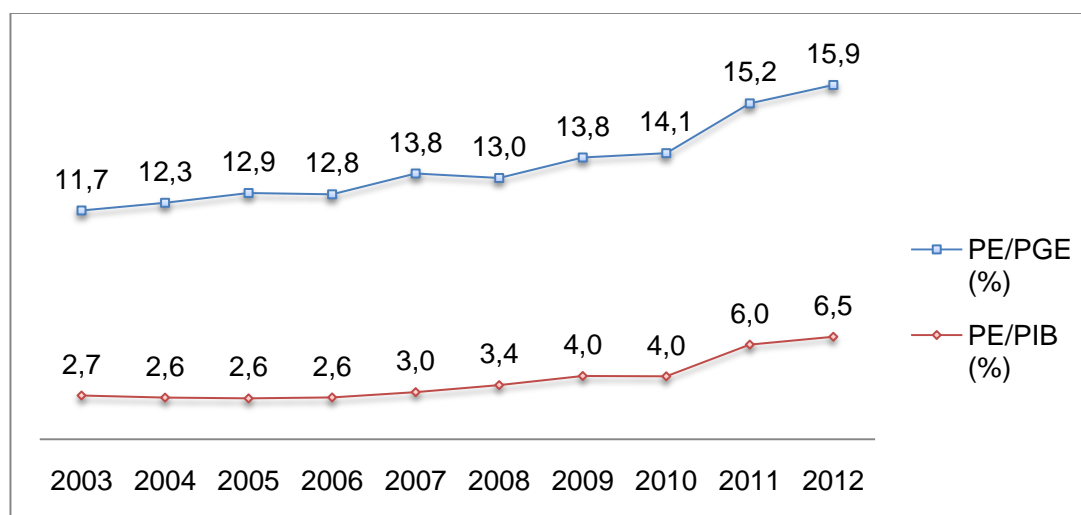
**Tabla 9 Presupuesto destinado a la Educación en el Ecuador vs. PIB y el Presupuesto General del Estado**

AÑO	PIB	PRESUPUESTO GENERAL DEL ESTADO (PGE)	PRESUPUESTO EDUCACIÓN (PE)	PE/PIB (%)	PE/PGE (%)
		(en millones de dólares)			
2003	28.409	6.701	781	2,749	11,655
2004	32.646	6.950	853	2,613	12,273
2005	36.942	7.343	950	2,572	12,937
2006	41.705	8.564	1.096	2,628	12,798
2007	45.504	9.767	1.346	2,958	13,781
2008	54.209	14.148	1.846	3,405	13,048
2009	52.022	15.047	2.071	3,981	13,764
2010	57.978	16.313	2.293	3,955	14,056
2011	61.121	23.950	3.640	5,955	15,198
2012	64.186	26.109	4.140	6,45	15,857

FUENTE: Ministerio de Finanzas. BCE

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 15 Presupuesto de Educación en relación al PIB y al Presupuesto General del Estado. Ecuador**



FUENTE: Ministerio de Finanzas. BCE

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### 3.5.3 Análisis Social

Tabla 10 Oferta Académica de Carreras Administrativas en Pichincha

UNIVERSIDAD	FACULTAD ESCUELA DEPARTAMENTO	CARRERAS	NIVELES	TÍTULO QUE OTORGA
Pontificia Universidad Católica del Ecuador PUCE	Ciencias Administrativas y Contables	Administración de Empresas	9	Ingeniero Comercial
		Contabilidad y Auditoría	9	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría - CPA
Universidad Central del Ecuador UCE	Ciencias Administrativas	Administración de Empresas	10	Ingeniero en Administración de Empresas.
		Administración Pública	10	Ingeniero en Administración Pública.
		Contabilidad y Auditoría	10	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría.
Universidad Tecnológica Indoamérica UTI	Ciencias Administrativas	Administración de Empresas y Negocios	10	Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios
Universidad Politécnica Salesiana UPS		Administración de Empresas	9	Ingeniero Comercial
		Contabilidad y Auditoría	9	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría
Escuela Politécnica Nacional EPN	Ciencias Administrativas	Ingeniería Empresarial	9	Ingeniero Empresarial

<b>Escuela Politécnica del Ejército ESPE</b>	Ciencias Administrativas	Ingeniería Comercial	9	Ingeniero Comercial
		Ingeniería en Finanzas y Auditoría	9	Ingeniero en Finanzas y Auditoría – CPA
		Ingeniería en Marketing	9	Ingeniero en Mercadotecnia
<b>Universidad San Francisco de Quito USFQ</b>	Administración para el Desarrollo	Administración de Empresas	4a	Licenciado en Administración de Empresas
		Economía	4a	Economista
		Finanzas	4a	Licenciado en Finanzas
		Marketing	4a	Licenciado en Marketing
<b>Universidad Tecnológica Equinoccial UTE</b>	Facultad de Ciencias Económicas y Negocios	Ingeniería en Administración de Talento Humano	9	Ingeniero en Administración del talento Humano
		Ingeniería en Marketing	9	Ingeniero en Marketing
		Ingeniería de Empresas y Negocios	9	Ingeniero de Empresas
		Ingeniería en Comercio Exterior, Integración y Aduanas	9	Ingeniero en Comercio Exterior, Integración y Aduanas
		Ingeniería en Finanzas y Auditoría – CPA	9	Ingeniero en Finanzas y Auditoría – CPA
<b>Universidad de las Américas UDLA</b>	Ciencias Económicas y Administrativas	Economía	9	Economista
		Ingeniería Comercial mención Administración de Empresas	9	Ingeniero Comercial mención Administración de Empresas
		Ingeniería Comercial mención Finanzas	9	Ingeniero Comercial mención Finanzas
		Ingeniería de Negocios y Marketing Deportivo	9	Ingeniero en Negocios y Marketing Deportivo
		Ingeniería en Marketing	9	Ingeniero en Marketing
		Ingeniería en Negocios Internacionales	9	Ingeniero en Negocios Internacionales

FUENTE: Páginas web de cada una de las universidades citadas. 2013

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Tabla 11 Oferta Académica de Carreras Administrativas en Cotopaxi**

<b>UNIVERSIDAD</b>	<b>ESCUELA DEPARTAMENTO</b>	<b>CARRERAS</b>	<b>NIVELES</b>	<b>TÍTULO QUE OTORGA</b>
Universidad Técnica de Cotopaxi UTC	Ciencias Administrativas	Ingeniería en Contabilidad	9	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría - CPA
		Ingeniería Comercial	9	Ingeniero Comercial
Escuela Politécnica del Ejército extensión Latacunga ESPE - EL	Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio	Ingeniería Comercial	9	Ingeniero Comercial
		Ingeniería en Finanzas y Auditoría	9	Ingeniero en Finanzas y Auditoría – CPA
		Ingeniería en Administración Turística Y hotelera	9	Ingeniero en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras

FUENTE: Páginas web de cada una de las universidades citadas. 2013

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Tabla 12 Oferta Académica de Carreras Administrativas en Tungurahua**

<b>UNIVERSIDAD</b>	<b>FACULTAD ESCUELA DEPARTAMENTO</b>	<b>CARRERAS</b>	<b>NIVELES</b>	<b>TÍTULO QUE OTORGA</b>
<b>Pontificia Universidad Católica del Ecuador PUCESA</b>	Ciencias Administrativas	Ingeniería Comercial	9	Ingeniero Comercial
		Contabilidad y Auditoría	9	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría
<b>Universidad Tecnológica Indoamérica UTI</b>	Ciencias Administrativas	Administración de Empresas y negocios	10	Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios
		Auditoría y Contabilidad		Contador - Auditor
		Mercadotecnia		Ingeniero en Mercadotecnia
<b>Universidad Técnica De Ambato UTA</b>	Ciencias Administrativas	Administración de Empresas	10	Ingeniero de Empresas
		Marketing y Gestión de Negocios	10	Ingeniero en Marketing y Gestión de Negocios

FUENTE: Páginas web de cada una de las universidades citadas. 2013

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo



**Tabla 13 Oferta Académica de Carreras Administrativas en Chimborazo**

<b>UNIVERSIDAD</b>	<b>ESCUELA DEPARTAMENTO</b>	<b>CARRERAS</b>	<b>NIVELES</b>	<b>TÍTULO QUE OTORGA</b>
<b>Escuela Superior Politécnica de Chimborazo ESPOCH</b>	Administración de Empresas	Ingeniería en Empresas	10	Ingeniero de Empresas
		Ingeniería en Comercio Exterior	10	Ingeniero en Comercio Exterior
		Ingeniería Financiera	10	Ingeniero Financiero
		Ingeniería en Marketing	10	Ingeniero en Marketing
		Ingeniería Comercial	10	Ingeniero Comercial
		Ingeniería en Contabilidad y Auditoría	9	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA
		Ingeniería de Empresas modalidad Formación Dual	7	Ingeniero de empresas
		Ingeniería en Gestión de Transporte	10	Ingeniero en Gestión de Transporte

FUENTE: Páginas web de cada una de las universidades citadas. 2013

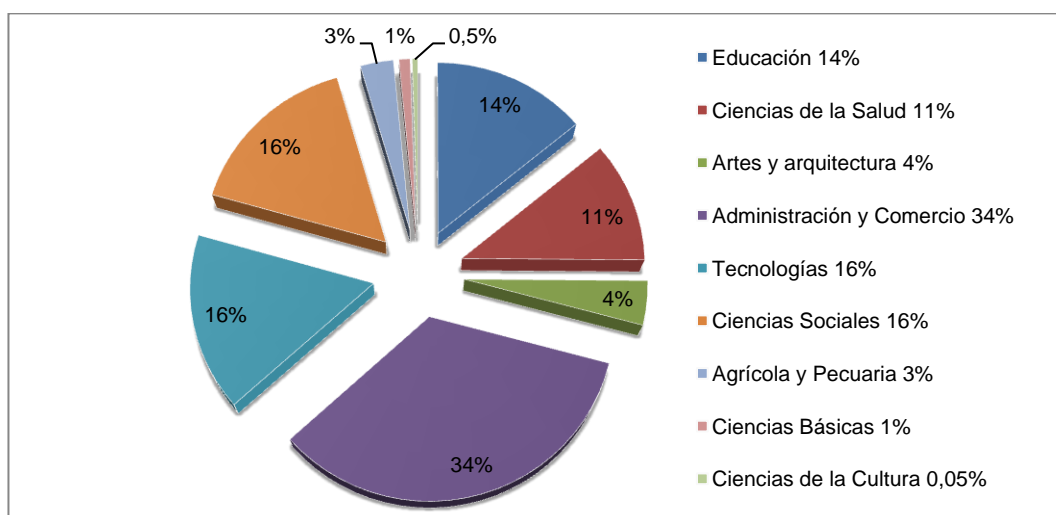
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

En el Ecuador existen varias universidades en la región central del país que ofertan carreras similares, siendo la oferta de carreras administrativas común en las instituciones de educación superior; tanto públicas como privadas; pero por la idiosincrasia de la sociedad, la mayoría de bachilleres opta por acudir a universidades ubicadas en la ciudad de Quito.

En las tablas mostradas anteriormente, se detallan las principales universidades en la región central del Ecuador, que poseen en su oferta académica, carreras dentro del área administrativa.

Un problema que surge a partir de la gran cantidad de universidades que ofertan ramas administrativas, es el auge de profesionales en estas áreas, provocando la saturación del mercado laboral; y consecuentemente con ello, que el sector productivo seleccione a las personas mejor preparadas, o con valores agregados que los vuelvan atractivos a la organización, obligando de cierta manera a las universidades a preocuparse por nivel educativo y mejor su calidad académica.

**Gráfico 16 Porcentaje de estudiantes por áreas de conocimiento**



FUENTE: CONESUP. Resultados Mandato 14. 2009

ELABORADO POR: SENPLADES

Como se puede observar en el gráfico, el área de administración y comercio, es la más optada por los estudiantes, consecuentemente, es la que proporciona más profesionales a la sociedad.

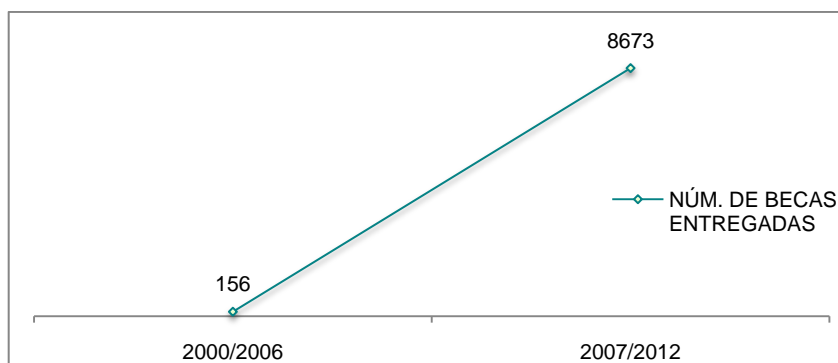
Actualmente el factor económico no es un limitante para acceder a la educación superior; anualmente las instituciones encargadas de promover nuevas políticas de educación como son el Instituto Ecuatoriano de

Crédito Educativo y Becas (IECE) maneja en conjunto con la Secretaría Nacional de Educación Superior, Tecnología e Innovación (SENESCYT), un programa de *becas* que “consisten en subvenciones totales o parciales otorgadas por una institución administradora de becas, a estudiantes y profesionales nacionales que demuestren excelencia académica, para realizar estudios de formación superior, capacitación, perfeccionamiento, entrenamiento profesional e investigación en el país o en el exterior, bajo la modalidad presencial”<sup>21</sup>.

Estas becas están destinadas a más de personas con alto mérito académicos, a aquellas de escasos recursos económicos, personas discapacitadas o con capacidades especiales.

Además se busca democratizar el acceso a universidades de calidad mundial, beneficiando a miles de ecuatorianos y ecuatorianas con becas para maestría y PhD.

**Gráfico 17 Número de Becas entregadas**



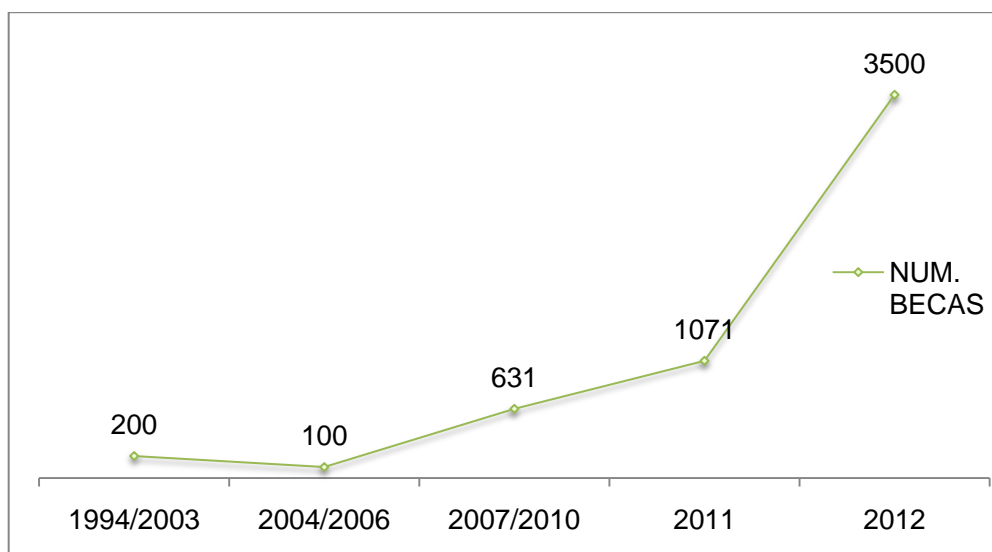
FUENTE: SENESCYT. 2012

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Entre el 2007 y 2012, el número de becas entregadas es aproximadamente 56 veces mayor que las que se otorgaron entre el 2000 y el 2006.

<sup>21</sup> IECE. Revisado el 04 de abril del 2013. Disponible en <http://www.iece.fin.ec/becas/informacion>

**Gráfico 18 Número de becas entregadas de cuarto nivel al exterior**



FUENTE: SENESCYT. 2012

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

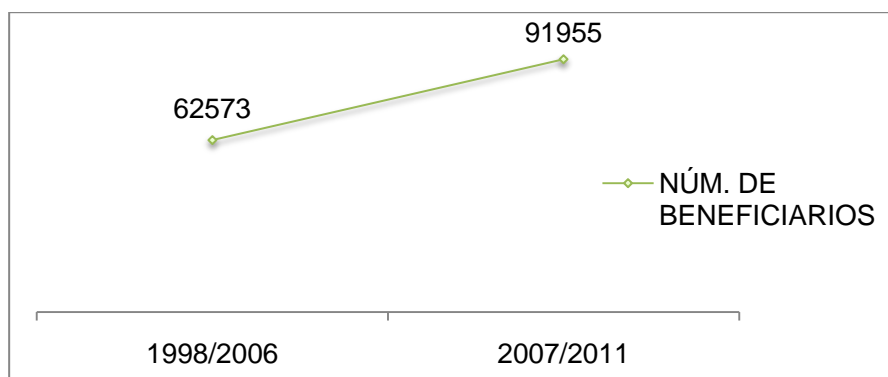
Otra opción es la obtención del *crédito educativo IECE*, que son “los recursos económicos reembolsables que el IECE entrega a los ecuatorianos, ecuatorianas y extranjeros con mínimo 5 años de residencia o a través de sus representantes legales, en caso de ser menores de edad, o apoderados para financiar en forma total o parcial los estudios en el país o en el exterior”<sup>22</sup>.

Durante el 2012 se incrementó la capacidad de financiamiento de crédito educativo dentro del país a \$14.600 y a \$29.200 en el exterior; además la tasa de interés del crédito educativo se redujo del 12% al 4.6% y se eliminó la deuda en caso de mérito académico.

---

<sup>22</sup> IECE. Revisado el 04 de abril del 2013. Disponible en <http://www.iece.fin.ec/creditos/informacion>

**Gráfico 19 Beneficiarios del Crédito Educativo**

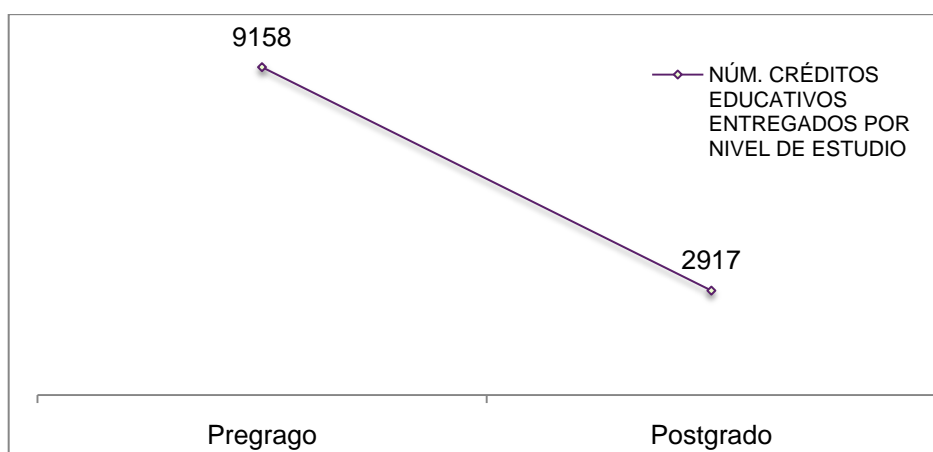


FUENTE: IECE. 2012

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

A partir del 2007, los beneficiarios del crédito educativo se incrementaron en un 47% con relación a años anteriores, dando la oportunidad de prepararse a más personas que no cuentan con los recursos económicos necesarios, tanto para tercer nivel como para especializaciones de cuarto nivel.

**Gráfico 20 Número de Créditos Educativos entregados por Nivel de Estudio. 2012**



FUENTE: IECE. 2012

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### **3.5.4 Análisis Tecnológico**

El avance tecnológico tiene un alto impacto dentro de varios aspectos que involucran a la sociedad, y se vuelve aun más trascendental cuando interviene en el plano educacional, es por ello que las Tecnologías de la Información y Comunicación comúnmente llamadas TIC'S, son parte fundamental dentro del desarrollo de la educación superior.

El Internet, es una herramienta tecnológica de gran utilidad para docentes, estudiantes y profesionales, debido a la facilidad con que permite a acceder a información de toda índole; incluso actualmente todas las instituciones de institución superior en el país poseen un portal web que permite la interacción usuario/organización, ya que contiene datos desde información de la entidad, bibliotecas virtuales, hasta un sistema de educación virtual.

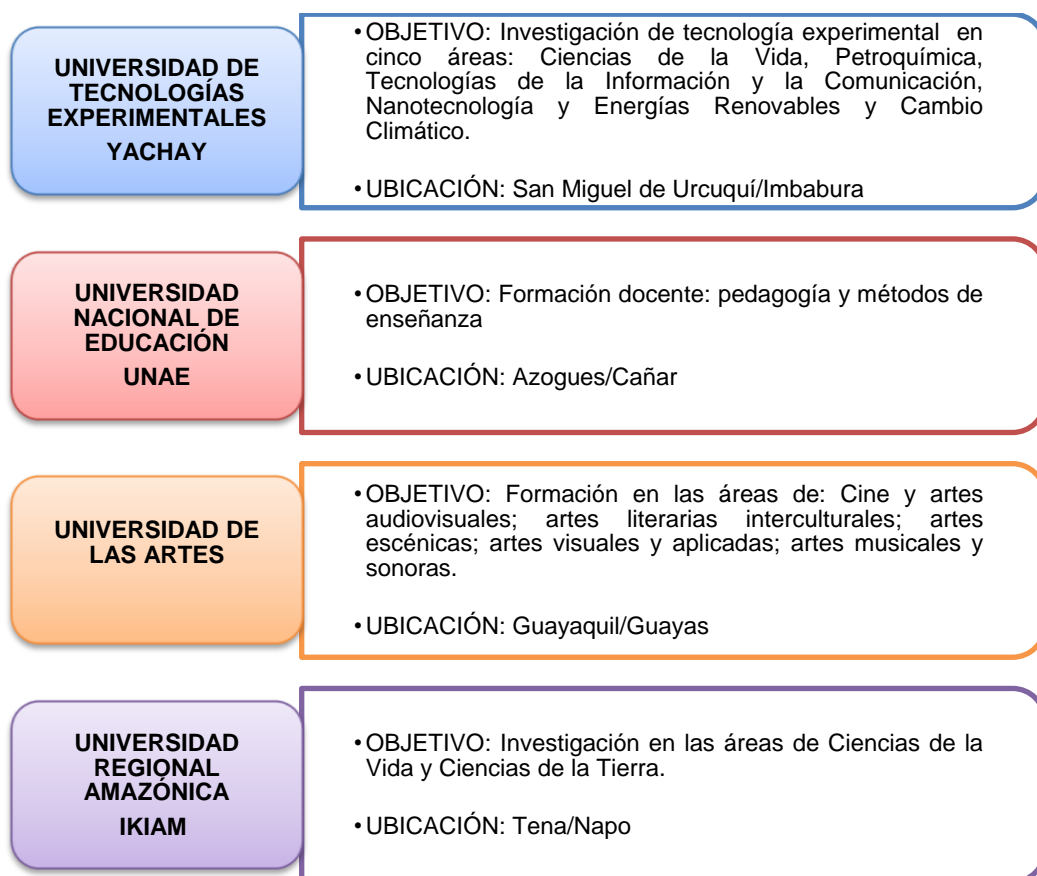
La tecnología ha permitido también que se creen programas dedicados a que el estudiante universitario simule una situación real en el plano profesional; como por ejemplo, programas contables, financieros, estadísticos y hasta simuladores de bolsa de valores que ayudan a los estudiantes de carreras administrativas a comprender de mejor manera el comportamiento de títulos valores en el mercado financiero a través de una realidad virtual.

A nivel de instrumentos tecnológicos, se han ido implementado dentro de las instituciones educativas, varios equipos que den comodidad tanto a docentes como estudiantes, propiciando un ambiente físico más agradable y sobre todo útil; facilitando la transferencia de conocimiento, la innovación y sobre todo la investigación.

Un aspecto importante a resaltar es la construcción de un nuevo concepto de universidad pública de excelencia académica<sup>23</sup>, para ello, a partir del 2012 se empieza la creación de cuatro universidades:

- Universidad de Tecnologías Experimentales
- Universidad Pedagógica Nacional
- Universidad de las Artes
- Universidad Regional Amazónica

**Gráfico 21 Nuevas Universidades Ecuatorianas**



FUENTE: Ministerio Coordinador de Conocimiento y Talento Humano. 2012.

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

<sup>23</sup> Basado en el documento: "35 logros SENESCYT. Educación Superior y tecnología para transformar a la sociedad". Revisado el 30 de abril del 2013. Disponible en: <http://sniese.senescyt.gob.ec/documents/10156/51a8d130-1d8d-415f-9e3f-07854a65d9cb>

### **3.6 Histórico del número de estudiantes**

La metodología utilizada para determinar la cantidad de alumnos matriculados en la carrera de Ingeniería Comercial de la ESPE-EL, está determinada por el número de matriculados por primera vez en las listas de una asignatura referencial de inicio de carrera, en este caso, Álgebra, la cual en algunos períodos cambia por matemática básica, pero sigue siendo de la misma área; este número abarca todas las personas matriculadas desde la primera promoción aperturada de la carrera en el periodo ene95/may95, hasta el periodo en que ingreso la última promoción debido al cierre de la misma, es decir, mar10/jul10.

La cantidad de egresados estará determinada por el número de matriculados aprobados en las listas de una asignatura referencial de fin de carrera, en este caso, Valoración de Empresas; este número abarca todas las personas que consten desde la primera promoción egresada de la carrera en el periodo feb99/jul99, hasta el periodo sep11/ene12.

La cantidad de titulados consta ya en documentos propios de la carrera, proporcionados por el director de la misma, Ing. Xavier Fabara, y actualizados a junio del 2012; periodo hasta el cual abarca el estudio del proyecto.

En las tablas de matriculados y egresados referenciales, se detalla los matriculados por cada paralelo (A, B; C, D) existentes en los diferentes períodos (semestres); y específicamente en la de matriculados, existe una consideración adicional debido al funcionamiento del modelo por competencias sumado al modelo tradicional de la carrera desde el semestre oct08/feb09.



### 3.6.1 Matriculados

Tabla 14 Matriculados Referenciales de Ingeniería Comercial por períodos

MATRICULADOS REFERENCIALES (BASADOS EN ÁLGEBRA O MATEMÁTICA BÁSICA)											
PERIODO	DENOMINACIÓN DE LA CARRERA	MATERIA INICIAL	PARALELOS				COMPET.			MT	M
			A	B	C	D	A	B	D		
en95/may95	Adm. de Empresas	Álgebra	20							20	20
sep95/dic95	Adm. de Empresas	Álgebra	44							44	42
en96/may96	Adm. de Empresas	Álgebra	23							23	17
sep96/dic96	Adm. de Empresas	Álgebra	51							51	48
mar97/ago97	Ing. Comercial	Álgebra	33							33	23
ago97/feb98	Ing. Comercial	Mat. Básica	42							42	38
mar98/ago98	Ing. Comercial	Mat. Básica	21							21	15
ago98/ene99	Ing. Comercial	Mat. Básica	38							38	33
feb99/jul99	Ing. Comercial	Mat. Básica	25							25	20
sep99/feb00	Ing. Comercial	Álgebra	30	29						59	55
mar00/ago00	Ciencias Adm.	Álgebra	15							15	10
sep00/feb01	Ciencias Adm.	Álgebra	30	38						68	63
mar01/ago01	C.Básicas C. Adm.	Álgebra	24							24	14
sep01/feb02	C.Básicas C. Adm.	Álgebra	36	39						75	73
mar02/ago02	C.Básicas C. Adm.	Álgebra	31							31	16
sep02/feb03	C.Básicas Comercial	Álgebra	36							36	34
mar03/ago03	C.Básicas Comercial	Álgebra	19							19	11
sep03/feb04	C.Básicas Comercial	Álgebra	28							28	26
abr04/ago04	C.Básicas Comercial	Álgebra	23							23	19
oct04/feb05	C.Básicas Comercial	Álgebra	28							28	27
abr05/ago05	C.Básicas Comercial	Álgebra	-								-
oct05/feb06	C.Básicas Comercial	Mat. Básica	35							35	34
abr06/ago06	C.Básicas Comercial	Álgebra	12							12	2
oct06/feb07	C.Básicas Comercial	Álgebra	21	17						38	38
abr07/ago07	C.Adm. Comercial	Álgebra	12							12	7
<b>Total matriculados considerados para el proyecto de investigación</b>									<b>800</b>		
<b>Total matriculados primera vez considerados para el proyecto de investigación</b>										<b>685</b>	
oct07/feb08	C.Adm. Comercial	Álgebra	27	1	1	1				30	26
abr08/ago08	C.Adm. Comercial	Álgebra	7							7	5
oct08/feb09	C.Adm. Comercial Competencias Comercial	Álgebra	2					39		41	39
mar09/jul09	C.Adm. Comercial Competencias Comercial	Álgebra	1					4		5	0
sep09/feb10	C.Adm. Comercial Competencias Comercial	Álgebra	1					39		40	36
mar10/jul10	C.Adm. Comercial Competencias Comercial	Álgebra	-					7	6	4	17
<b>Total matriculados desde apertura a cierre</b>									<b>940</b>		
<b>Total matriculados por primera vez desde apertura a cierre</b>										<b>792</b>	
MT= Matriculados totales por períodos M= Matriculados por primera vez											

FUENTE: ESPE-EL. Unidad de Admisión y Registro

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### 3.6.2 Egresados

Tabla 15 Egresados Referenciales de Ingeniería Comercial por períodos

EGRESADOS REFERENCIALES (BASADOS EN VALORACIÓN DE EMPRESAS)							
PERIODO	DENOMINACIÓN DE LA CARRERA	M <sub>VE</sub>		MT <sub>VE</sub>	A <sub>VE</sub>		AT <sub>VE</sub>
		A	B		A	B	
ene95/mayo95	Administración de empresas						
sep95/dic95	Administración de empresas						
ene96/may96	Administración de empresas						
sep96/dic96	Administración de empresas						
mar97/ago97	Ingeniería comercial						
ago97/feb98	Ingeniería comercial						
mar98/ago98	Ingeniería comercial						
ago98/ene99	Ingeniería comercial						
feb99/jul99	Ingeniería comercial	12		12	12		12
sep99/feb00	Ingeniería comercial	12		12	12		12
mar00/ago00	Ciencias administrativas	19		19	19		19
sep00/feb01	Ciencias administrativas	21		21	20		20
maz01/ago01	C.Adm. Comercial	21		21	21		21
sep01/feb02	C.Adm. Comercial	19		19	19		19
mar02/ago02	C.Adm. Comercial	12		12	12		12
sep02/feb03	C.Adm. Comercial	19		19	18		18
mar03/ago03	C.Adm. Comercial	10		10	10		10
sep03/feb04	C.Adm. Comercial	22		22	22		22
abr04/ago04	C.Adm. Comercial	12		12	11		11
oct04/feb05	C.Adm. Comercial	0		0	0		0
abr05/ago05	C.Adm. Comercial	12		12	12		12
oct05/feb06	C.Adm. Comercial	2		2	2		2
abr06/ago06	C.Adm. Comercial	12		12	12		12
oct06/feb07	C.Adm. Comercial	17		17	17		17
abr07/ago07	C.Adm. Comercial	13		13	13		13
oct07/feb08	C.Adm. Comercial	11		11	9		9
abr08/ago08	C.Adm. Comercial	12	2	14	10	2	12
oct08/feb09	C.Adm. Comercial	6		6	5		5
mar09/jul09	C.Adm. Comercial	14		14	14		14
sep09/feb10	C.Adm. Comercial	10		10	6		6
maz10/jul10	C.Adm. Comercial	18		18	16		16
sep10/ene11	C.Adm. Comercial	8		8	3		3
mar11/jul11	C.Adm. Comercial	23		23	20		20
sep11/ene12	C.Adm. Comercial	11		11	11		11
<b>TOTAL EGRESADOS CONSIDERADOS PARA EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN</b>		<b>348</b>	<b>2</b>	<b>350</b>	<b>326</b>	<b>2</b>	<b>328</b>
M <sub>VE</sub> = Matriculados en valoración de empresas por períodos MT <sub>VE</sub> = Matriculados totales valoración de empresas (A+B) A <sub>VE</sub> = Aprobados valoración de empresas AT <sub>VE</sub> = Aprobados totales valoración de empresas (A+B)							

FUENTE: ESPE-EL. Unidad de Admisión y Registro

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### 3.6.3 Titulados

Tabla 16 Graduados/Titulados de Ingeniería Comercial a junio del 2012

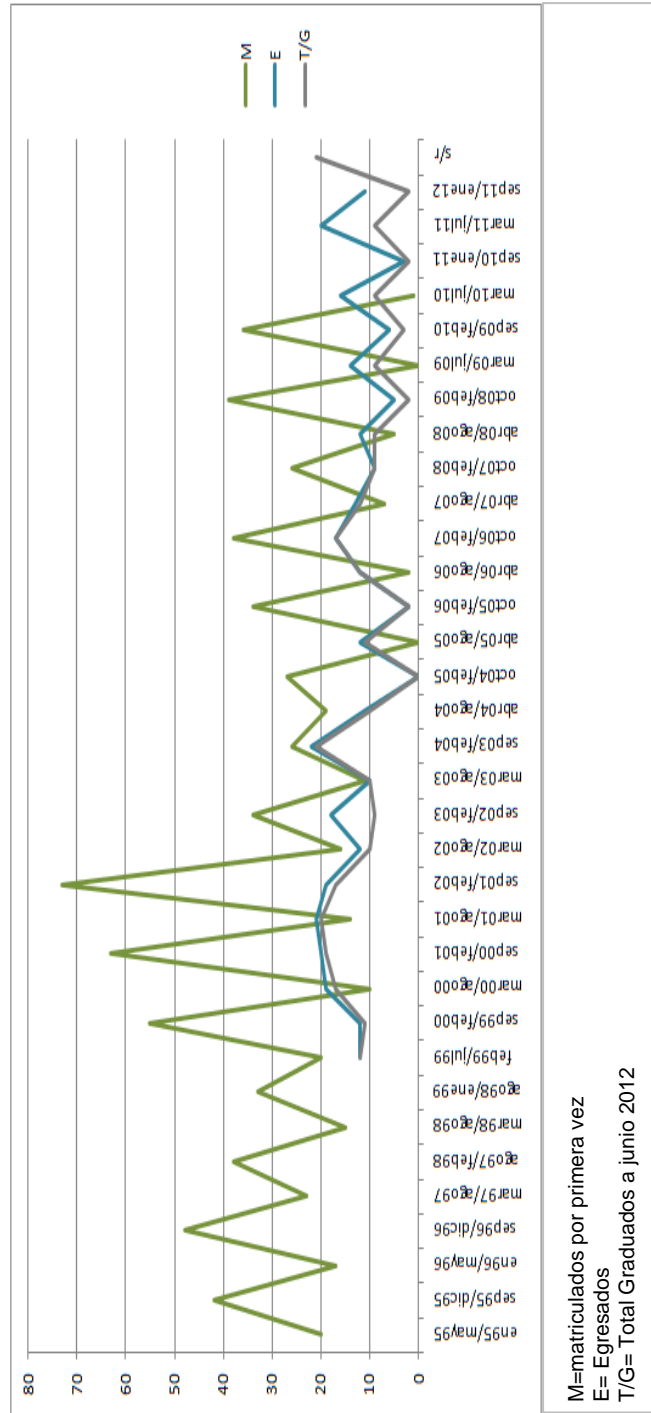
GRADUADOS A JUNIO 13 DEL 2012				
PERIODO	DENOMINACIÓN CARRERA	AT <sub>VE</sub>	G	AE
feb99/jul99	Ingeniería comercial	12	12	0
sep99/feb00	Ingeniería comercial	12	11	1
mar00/ago00	Ciencias administrativas	19	17	2
sep00/feb01	Ciencias administrativas	20	19	1
maz01/ago01	C.Adm. Comercial	21	20	1
sep01/feb02	C.Adm. Comercial	19	18	1
mar02/ago02	C.Adm. Comercial	12	10	2
sep02/feb03	C.Adm. Comercial	18	9	9
mar03/ago03	C.Adm. Comercial	10	10	0
sep03/feb04	C.Adm. Comercial	22	21	1
abr04/ago04	C.Adm. Comercial	11	10	1
oct04/feb05	C.Adm. Comercial	0	0	0
abr05/ago05	C.Adm. Comercial	12	11	1
oct05/feb06	C.Adm. Comercial	2	2	0
abr06/ago06	C.Adm. Comercial	12	12	0
oct06/feb07	C.Adm. Comercial	17	17	0
abr07/ago07	C.Adm. Comercial	13	12	1
oct07/feb08	C.Adm. Comercial	9	9	0
abr08/ago08	C.Adm. Comercial	12	9	3
oct08/feb09	C.Adm. Comercial	5	2	3
mar09/jul09	C.Adm. Comercial	14	9	5
sep09/feb10	C.Adm. Comercial	6	3	3
maz10/jul10	C.Adm. Comercial	16	9	7
sep10/ene11	C.Adm. Comercial	3	2	1
mar11/jul11	C.Adm. Comercial	20	9	11
sep11/ene12	C.Adm. Comercial	11	2	9
<b>TOTALES</b>		<b>328</b>	<b>265</b>	<b>63</b>
Graduados que no constan en valoración de empresas (Egresados Referenciales)			20	
<b>TOTAL GRADUADOS A JUNIO 13 DEL 2012</b>			<b>285</b>	

AT<sub>VE</sub>= Aprobados totales valoración de empresas  
G= Graduados a junio 13 del 2012  
AE= Aun egresados a junio 13 del 2012

FUENTE: ESPE-EL. Unidad de Admisión y Registro

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 22 Matriculados, Egresados y Titulados de Ingeniería Comercial de la ESPE extensión Latacunga**

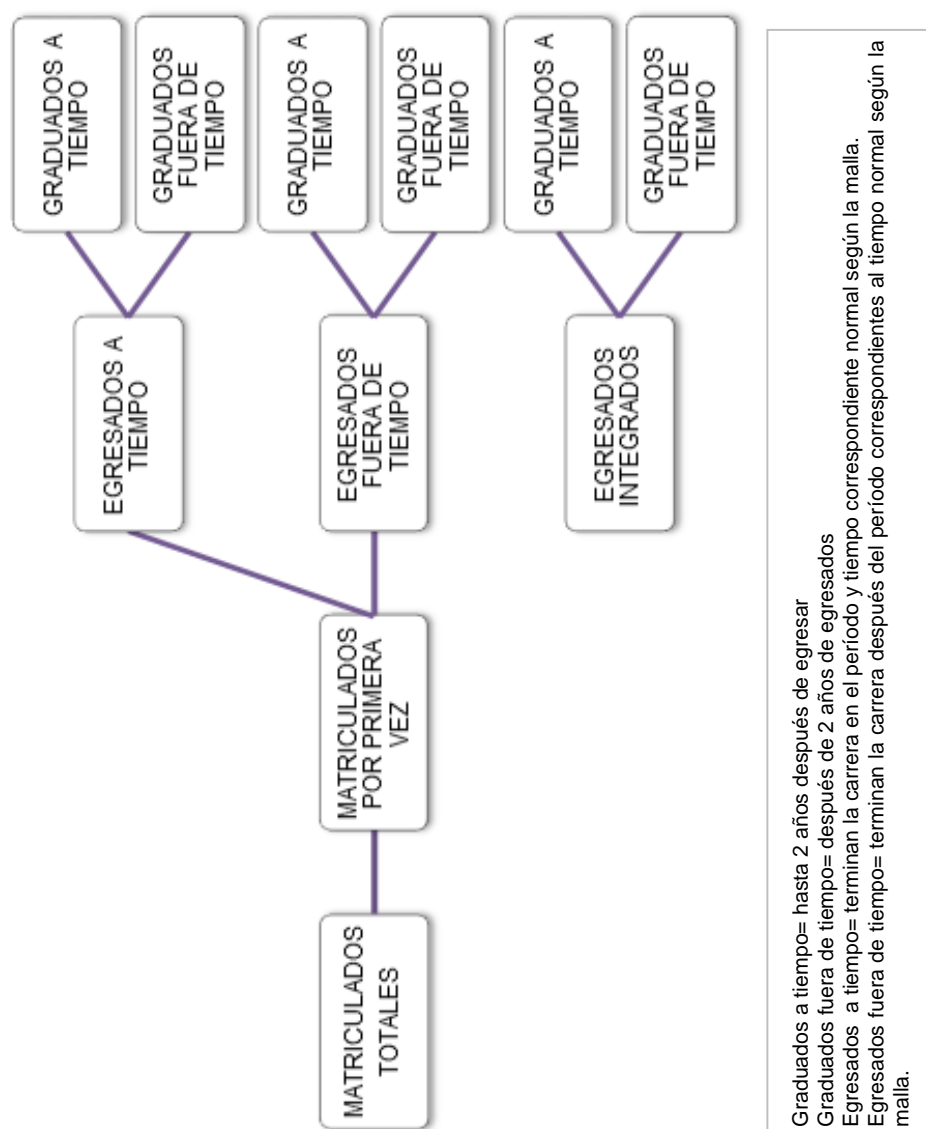


FUENTE: Trabajo de investigación  
 ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### 3.7 Datos históricos estudiantes de Ingeniería Comercial por promociones 1995 a 2012

Para obtener un análisis profundo de la evolución de la carrera de Ingeniería Comercial de la ESPE Extensión Latacunga, se procede en función del grafico que se muestra a continuación:

**Gráfico 23 Método para análisis numérico de la carrera de Ingeniería Comercial de la ESPE extensión Latacunga**



FUENTE: Trabajo de investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

De la lista de matriculados totales, se obtiene una en donde solamente se tomen en cuenta las primeras matriculas en álgebra para determinar el período inicial de cada estudiante; y a partir de ello, se obtienen dos grupos; el primero de las personas que egresaron en el tiempo normal de duración de carrera, y, el segundo grupo compuesto por aquellas que egresaron en un período no normal, es decir en un plazo diferente al de la duración de la carrera según la malla correspondiente.

Para los graduados, se realiza el mismo procedimiento que para los dos grupos de egresados, en cada uno, se analiza quienes se titularon dentro de los dos años siguientes al egresamiento<sup>24</sup> y, aquellas personas que se titularon en un tiempo posterior a este plazo.

---

<sup>24</sup> **Reforma al Reglamento de estudiantes de la ESPE.2012. Art. 136. Plazo para presentación, desarrollo y entrega de trabajo, proyecto de graduación o investigación.**- *“El trabajo, proyecto de graduación o investigación, podrá ser presentado hasta un año posterior al egresamiento para carreras de nivel técnico o tecnológico superior y de dos años contados desde la fecha de egresamiento para carreras de tercer nivel, Pasado este tiempo, se someterá al Programa de Actualización de Conocimientos”.*

### 3.7.1 Matriculados vs. Egresados

#### 3.7.1.1 Por períodos

Tabla 17 Análisis por períodos: Matriculados vs. Egresados

MATRICULADOS		EGRESADOS						
PERIODO INICIAL	M	PERIODO FINAL	E	E/M (%)	P	P/E (%)	D	D/E (%)
ene95/mayo95	20	feb99/jul99	12	60,00	4	33,33	8	66,67
sep95/dic95	42	sep99/feb00	12	28,57	9	75,00	3	25,00
ene96/may96	17	mar00/ago00	19	111,76	5	26,32	14	73,68
sep96/dic96	48	sep00/feb01	20	41,67	12	60,00	8	40,00
mar97/ago97	23	maz01/ago01	21	91,30	10	47,62	11	52,38
ago97/feb98	38	sep01/feb02	19	50,00	11	57,89	8	42,11
mar98/ago98	15	mar02/ago02	12	80,00	4	33,33	8	66,67
ago98/ene99	33	sep02/feb03	18	54,55	10	55,56	8	44,44
feb99/jul99	20	mar03/ago03	10	50,00	4	40,00	6	60,00
sep99/feb00	55	sep03/feb04	22	40,00	19	86,36	3	13,64
mar00/ago00	10	abr04/ago04	11	110,00	2	18,18	9	81,82
		oct04/feb05	0	-	-	-	0	-
sep00/feb01	63	abr05/ago05	12	19,05	7	58,33	5	41,67
mar01/ago01	14	oct05/feb06	2	14,29	1	50,00	1	50,00
sep01/feb02	73	abr06/ago06	12	16,44	6	50,00	6	50,00
mar02/ago02	16	oct06/feb07	17	106,25	8	47,06	9	52,94
sep02/feb03	34	abr07/ago07	13	38,24	9	69,23	4	30,77
mar03/ago03	11	oct07/feb08	9	81,82	2	22,22	7	77,78
sep03/feb04	26	abr08/ago08	12	46,15	8	66,67	4	33,33
abr04/ago04	19	oct08/feb09	5	26,32	0	0,00	5	100,00
oct04/feb05	27	mar09/jul09	14	51,85	8	57,14	6	42,86
abr05/ago05		sep09/feb10	6	-		0,00	6	100,00
oct05/feb06	34	maz10/jul10	16	47,06	11	68,75	5	31,25
abr06/ago06	2	sep10/ene11	3	150,00	0	0,00	3	100,00
oct06/feb07	38	mar11/jul11	20	52,63	8	40,00	12	60,00
abr07/ago07	7	sep11/ene12	11	157,14	1	9,09	10	90,91
<b>TOTALES</b>	<b>685</b>		<b>328</b>	47,88	<b>159</b>	48,48	<b>169</b>	51,52

M= Matriculados  
E= Egresados referenciales: Aprobados la asignatura de valoración de empresas  
P= Egresados propios del período de ingreso a tiempo normal: tiempo exacto de duración de carrera  
D= Egresados de diferentes períodos de ingreso más egresados integrados a la carrera

FUENTE: Trabajo de investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### 3.7.1.2 En relación a la promoción original de matrícula

Tabla 18 Comparación con promociones originales: Matriculados vs. Egresados

MATRICULADOS		EGRESADOS CARRERA COMPLETA							DESIERTOS	
PERIODO INICIAL	M	PERIODO FINAL	$E_M$ : $T_M+O_M$	$E_M/M$ (%)	$T_M$	$T_M/E$ (%)	$O_M$	$O_M/E$ (%)	$R_M$ : M- $E_M$	$R_M/M$ (%)
en95/may95	20	feb99/jul99	9	45,00	4	44,44	5	55,56	11	55,00
sep95/dic95	42	sep99/feb00	26	61,90	9	34,62	17	65,38	16	38,10
en96/may96	17	mar00/ago00	6	35,29	5	83,33	1	16,67	11	64,71
sep96/dic96	48	sep00/feb01	22	45,83	12	54,55	10	45,45	26	54,17
mar97/ago97	23	mar01/ago01	15	65,22	10	66,67	5	33,33	8	34,78
ago97/feb98	38	sep01/feb02	15	39,47	11	73,33	4	26,67	23	60,53
mar98/ago98	15	mar02/ago02	4	26,67	4	100	0	0,00	11	73,33
ago98/ene99	33	sep02/feb03	15	45,45	10	66,67	5	33,33	18	54,55
feb99/jul99	20	mar03/ago03	7	35,00	4	57,14	3	42,86	13	65,00
sep99/feb00	55	sep03/feb04	31	56,36	19	61,29	12	38,71	24	43,64
mar00/ago00	10	abr04/ago04	4	40,00	2	50,00	2	50,00	6	60,00
		oct04/feb05	0	-	-	-	-	-	0	-
sep00/feb01	63	abr05/ago05	13	20,63	7	53,85	6	46,15	50	79,37
mar01/ago01	14	oct05/feb06	5	35,71	1	20,00	4	80,00	9	64,29
sep01/feb02	73	abr06/ago06	10	13,70	6	60,00	4	40,00	63	86,30
mar02/ago02	16	oct06/feb07	9	56,25	8	88,89	1	11,11	7	43,75
sep02/feb03	34	abr07/ago07	15	44,12	9	60,00	6	40,00	19	55,88
mar03/ago03	11	oct07/feb08	2	18,18	2	100	0	0,00	9	81,82
sep03/feb04	26	abr08/ago08	12	46,15	8	66,67	4	33,33	14	53,85
abr04/ago04	19	oct08/feb09	3	15,79	0	0,00	3	-	16	84,21
oct04/feb05	27	mar09/jul09	11	40,74	8	72,73	3	27,27	16	59,26
abr05/ago05		sep09/feb10	0	-	-	-	-	-	0	-
oct05/feb06	34	maz10/jul10	19	55,88	11	57,89	8	42,11	15	44,12
abr06/ago06	2	sep10/ene11	0	0,00	0	-	0	-	2	100,0
oct06/feb07	38	mar11/jul11	12	31,58	8	66,67	4	33,33	26	68,42
abr07/ago07	7	sep11/ene12	1	14,29	1	100	0	0,00	6	85,71
<b>TOTALES</b>	<b>685</b>		<b>266</b>	<b>38,83</b>	<b>159</b>	<b>59,77</b>	<b>107</b>	<b>40,23</b>	<b>419</b>	<b>61,17</b>
<p><math>E_M</math>= Egresados de la promoción original de matriculados  <math>T_M</math>= Egresados de la promoción original de matriculados que terminaron en el periodo correspondiente  <math>O_M</math>= Egresados de la promoción original de matriculados que terminaron en un periodo diferente al que les correspondía  <math>R_M</math>= Desertores de la promoción original de matriculados</p>										

FUENTE: Trabajo de investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo



**Tabla 19 Ajuste a totales por períodos: Matriculados vs. Egresados**

<b>AJUSTE A TOTALES POR PERÍODOS</b>	
EGRESADOS TODA LA CARRERA	266
+ EGRESADOS INTEGRADOS	62
<b>TOTAL EGRESADOS A ENERO 2012</b>	<b>328</b>

FUENTE: Trabajo de investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### **Análisis por períodos**

- Del 100% (685) de matriculados, el 47,88% (328) logró egresar (terminar la carrera); desertando el 52,12% (357).
- Del 100% (328) de egresados, el 48,48% (159) son las personas que egresaron en el periodo correspondiente a la duración normal de carrera; mientras que el 51,52% (169) restante, no corresponden al período normal de egresamiento, o son personas que se fueron integrando a la carrera.

### **Análisis en comparación con promoción original**

- Del 100% (685) de matriculados, el 38,83% (266) egresaron cursando la carrera completa; y el 61,17% (419) desertaron.
- Del 100% (266) de egresados que cursaron la carrera completa, el 59,77% (159) pertenecen a la promoción original de matriculados que egresaron en el periodo correspondiente; mientras que el 40,23% (107) restante, egresaron en otros periodos.
- Adicionalmente, del total de egresados a enero del 2012 (328), el 81,1% (266) cursaron la carrera completa; mientras que el 18,9% (62) fueron integrándose en el transcurso de la misma.

## 3.7.2 Matriculados vs. Titulados

### 3.7.2.1 Por períodos

Tabla 20 Análisis por períodos: Matriculados vs. Graduados

MATICULADOS		EGRESADOS		GRADUADOS POR PERIODO	
PERIODO INICIAL	M	PERIODO FINAL	E	G	G/M (%)
ene95/mayo95	20	feb99/jul99	12	12	60,00
sep95/dic95	42	sep99/feb00	12	11	26,19
ene96/may96	17	mar00/ago00	19	17	100,00
sep96/dic96	48	sep00/feb01	20	19	39,58
mar97/ago97	23	maz01/ago01	21	20	86,96
ago97/feb98	38	sep01/feb02	19	18	47,37
mar98/ago98	15	mar02/ago02	12	10	66,67
ago98/ene99	33	sep02/feb03	18	9	27,27
feb99/jul99	20	mar03/ago03	10	10	50,00
sep99/feb00	55	sep03/feb04	22	21	38,18
mar00/ago00	10	abr04/ago04	11	10	100,00
		oct04/feb05	0	-	-
sep00/feb01	63	abr05/ago05	12	11	17,46
maz01/ago01	14	oct05/feb06	2	2	14,29
sep01/feb02	73	abr06/ago06	12	12	16,44
mar02/ago02	16	oct06/feb07	17	17	106,25
sep02/feb03	34	abr07/ago07	13	12	35,29
mar03/ago03	11	oct07/feb08	9	9	81,82
sep03/feb04	26	abr08/ago08	12	9	34,62
abr04/ago04	19	oct08/feb09	5	2	10,53
oct04/feb05	27	mar09/jul09	14	9	33,33
abr05/ago05		sep09/feb10	6	3	-
oct05/feb06	34	maz10/jul10	16	9	26,47
abr06/ago06	2	sep10/ene11	3	2	100,00
oct06/feb07	38	mar11/jul11	20	9	23,68
abr07/ago07	7	sep11/ene12	11	2	28,57
<b>TOTALES</b>	<b>685</b>		<b>328</b>	<b>265</b>	<b>38,69</b>
<b>GRADUADOS QUE NO APARECEN EN EGRESADOS REFERENCIALES</b>				<b>20</b>	<b>2,92</b>
<b>TOTAL GRADUADOS A JUNIO 13 DEL 2012</b>				<b>285</b>	<b>41,61</b>
M= Matriculados E= Egresados referenciales: Aprobados la asignatura de valoración de empresas G= Graduados por períodos					

FUENTE: Trabajo de investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### 3.7.2.2 En relación a la promoción original de matriculados

Tabla 21 Comparación con períodos originales: Matriculados vs. Titulados

MATRICULADOS PRIMERA VEZ		EGRESADOS CARRERA COMPLETA (VE)		GRADUADOS CARRERA COMPLETA	
PERIODO INICIAL	M	PERIODO FINAL	E <sub>M</sub>	G <sub>EM</sub>	G <sub>EM</sub> /E (%)
ene95/mayo95	20	feb99/jul99	9	9	45,00
sep95/dic95	42	sep99/feb00	26	22	52,38
ene96/may96	17	mar00/ago00	6	6	35,29
sep96/dic96	48	sep00/feb01	22	22	45,83
mar97/ago97	23	maz01/ago01	15	13	56,52
ago97/feb98	38	sep01/feb02	15	14	36,84
mar98/ago98	15	mar02/ago02	4	3	20,00
ago98/ene99	33	sep02/feb03	15	7	21,21
feb99/jul99	20	mar03/ago03	7	6	30,00
sep99/feb00	55	sep03/feb04	31	28	50,91
mar00/ago00	10	abr04/ago04	4	4	40,00
		oct04/feb05	0	0	-
sep00/feb01	63	abr05/ago05	13	12	19,05
maz01/ago01	14	oct05/feb06	5	5	35,71
sep01/feb02	73	abr06/ago06	10	9	12,33
mar02/ago02	16	oct06/feb07	9	9	56,25
sep02/feb03	34	abr07/ago07	15	13	38,24
mar03/ago03	11	oct07/feb08	2	2	18,18
sep03/feb04	26	abr08/ago08	12	10	38,46
abr04/ago04	19	oct08/feb09	3	1	5,26
oct04/feb05	27	mar09/jul09	11	7	25,93
abr05/ago05		sep09/feb10	0	0	-
oct05/feb06	34	maz10/jul10	19	10	29,41
abr06/ago06	2	sep10/ene11	0	0	0,00
oct06/feb07	38	mar11/jul11	12	8	21,05
abr07/ago07	7	sep11/ene12	1	0	0,00
<b>TOTALES</b>	<b>685</b>		<b>266</b>	<b>220</b>	<b>32,12</b>

M= Matriculados  
E<sub>M</sub>= Egresados de la promoción original de matriculados  
G<sub>EM</sub>= Graduados de la promoción original de matriculados

FUENTE: Trabajo de investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Tabla 22 Ajuste a totales por períodos: Matriculados vs. Titulados**

<b>AJUSTE A TOTALES POR PERÍODOS</b>			
	<b>EGRESADOS</b>	<b>GRADUADOS</b>	<b>G/E (%)</b>
TODA LA CARRERA	266	220	32,12
INTEGRADOS	62	45	6,57
TOTALES	328	265	38,69
NO CONSTAN EN EGRESADOS		20	2,92
		<b>285</b>	<b>41,60</b>
		<b>TOTAL GENERAL GRADUADOS A JUNIO 13 DEL 2012</b>	

FUENTE: Trabajo de investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### **Análisis por períodos**

- Del 100% (685) de matriculados, el 41,60% (285) están graduados al 13 de junio del 2012, de este 41,60% (285), el 38,69% (265) son graduados que constan dentro de la lista de egresados referenciales; mientras que el 2,92% (20) pertenecen a los graduados que no forman parte de dicho listado.

### **Análisis en comparación a promoción original**

- Del 100% (685) de matriculados, el 32,12% (220) de los estudiantes que cursaron la carrera completa están graduados al 13 de junio del 2013.

### 3.7.3 Egresados vs. Titulados

#### 3.7.3.1 Por períodos

Tabla 23 Análisis por períodos: Egresados vs. Titulados

EGRESADOS				GRADUADOS					
PERÍODO	E	AE	AE/E (%)	G	G/E (%)	GT	GT/G (%)	GD	GD/G (%)
feb99/jul99	12	0	0,00	12	100,00	12	100,00	0	0,00
sep99/feb00	12	1	8,33	11	91,67	11	100,00	0	0,00
mar00/ago00	19	2	10,53	17	89,47	17	100,00	0	0,00
sep00/feb01	20	1	5,00	19	95,00	17	89,47	2	10,53
mar01/ago01	21	1	4,76	20	95,24	19	95,00	1	5,00
sep01/feb02	19	1	5,26	18	94,74	9	50,00	9	50,00
mar02/ago02	12	2	16,67	10	83,33	7	70,00	3	30,00
sep02/feb03	18	9	50,00	9	50,00	8	88,89	1	11,11
mar03/ago03	10	0	0,00	10	100,00	8	80,00	2	20,00
sep03/feb04	22	1	4,55	21	95,45	20	95,24	1	4,76
abr04/ago04	11	1	9,09	10	90,91	9	90,00	1	10,00
oct04/feb05	0	0	-	-	-	0	-	-	-
abr05/ago05	12	1	8,33	11	91,67	6	54,55	5	45,45
oct05/feb06	2	0	0,00	2	100,00	2	100,00	0	0,00
abr06/ago06	12	0	0,00	12	100,00	12	100,00	0	0,00
oct06/feb07	17	0	0,00	17	100,00	16	94,12	1	5,88
abr07/ago07	13	1	7,69	12	92,31	11	91,67	1	8,33
oct07/feb08	9	0	0,00	9	100,00	8	88,89	1	11,11
abr08/ago08	12	3	25,00	9	75,00	8	88,89	1	11,11
oct08/feb09	5	3	60,00	2	40,00	2	100,00	0	0,00
mar09/jul09	14	5	35,71	9	64,29	7	77,78	2	22,22
sep09/feb10	6	3	50,00	3	50,00	3	100,00	0	0,00
maz10/jul10	16	7	43,75	9	56,25	9	100,00	0	0,00
sep10/ene11	3	1	33,33	2	66,67	2	100,00	0	0,00
mar11/jul11	20	11	55,00	9	45,00	9	100,00	0	0,00
sep11/ene12	11	9	81,82	2	18,18	2	100,00	0	0,00
<b>TOTALES</b>	<b>328</b>	<b>63</b>	<b>19,21</b>	<b>265</b>	<b>80,79</b>	<b>234</b>	<b>88,30</b>	<b>31</b>	<b>11,70</b>
AE= Aun egresados a junio 13 del 2012 E= Egresados referenciales: Aprobados la asignatura de valoración de empresas G= Graduados por período				<b>20</b>	<b>+ GRADUADOS QUE NO APARECEN EN EGRESADOS REFERENCIALES</b>				
				<b>285</b>	<b>TOTAL GRADUADOS AL 13 DE JUNIO 2012</b>				
GT= Graduados a tiempo (hasta 2 años después de egresamiento)									
GD= Graduados fuera de tiempo (mayor a 2 años después de egresamiento)									

FUENTE: Trabajo de investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### 3.7.3.2 En relación a la promoción original de egresados

Tabla 24 Comparación con períodos originales: Egresados vs. Titulados

EGRESADOS CARRERA COMPLETA				GRADUADOS CARRERA COMPLETA					
PERIODO FINAL	E <sub>M</sub>	AE	AE/E (%)	G <sub>EM</sub>	G <sub>EM</sub> /E <sub>M</sub> (%)	GT <sub>EM</sub>	GT <sub>EM</sub> /G <sub>E</sub> <sub>M</sub> (%)	GD <sub>EM</sub>	GD <sub>EM</sub> /G <sub>EM</sub> (%)
feb99/jul99	9	0	0,00	9	100,00	9	100,00	0	0,00
sep99/feb00	26	4	15,38	22	84,62	21	95,45	1	4,55
mar00/ago00	6	0	0,00	6	100,00	6	100,00	0	0,00
sep00/feb01	22	0	0,00	22	100,00	19	86,36	3	13,64
mar01/ago01	15	2	13,33	13	86,67	13	100,00	0	0,00
sep01/feb02	15	1	6,67	14	93,33	7	50,00	7	50,00
mar02/ago02	4	1	25,00	3	75,00	3	100,00	0	0,00
sep02/feb03	15	8	53,33	7	46,67	5	71,43	2	28,57
mar03/ago03	7	1	14,29	6	85,71	5	83,33	1	16,67
sep03/feb04	31	3	9,68	28	90,32	26	92,86	2	7,14
abr04/ago04	4	0	0,00	4	100,00	3	75,00	1	25,00
oct04/feb05	0	-	-	0	-	0	-	-	-
abr05/ago05	13	1	7,69	12	92,31	9	75,00	3	25,00
oct05/feb06	5	0	0,00	5	100,00	4	80,00	1	20,00
abr06/ago06	10	1	10,00	9	90,00	9	100,00	0	0,00
oct06/feb07	9	0	0,00	9	100,00	9	100,00	0	0,00
abr07/ago07	15	2	13,33	13	86,67	12	92,31	1	7,69
oct07/feb08	2	0	0,00	2	100,00	2	100,00	0	0,00
abr08/ago08	12	2	16,67	10	83,33	10	100,00	0	0,00
oct08/feb09	3	2	66,67	1	33,33	1	100,00	0	0,00
mar09/jul09	11	4	36,36	7	63,64	6	85,71	1	14,29
sep09/feb10	0	-	-	0	-	0	-	-	-
maz10/jul10	19	9	47,37	10	52,63	10	100,00	0	0,00
sep10/ene11	0	0	-	0	-	0	-	0	-
mar11/jul11	12	4	33,33	8	66,67	8	100,00	0	0,00
sep11/ene12	1	1	100,00	0	0,00	0	-	0	-
<b>TOTALES</b>	<b>266</b>	<b>46</b>	<b>17,29</b>	<b>220</b>	<b>82,71</b>	<b>197</b>	<b>89,55</b>	<b>23</b>	<b>10,45</b>

E<sub>M</sub>= Egresados de la promoción original de matriculados  
 AE= Aún egresados a enero del 2012  
 G<sub>EM</sub>= Graduados de la promoción original de matriculados  
 GT<sub>EM</sub>= Graduados de la promoción original de matriculados que se titularon a tiempo (hasta 2 años después de egresamiento)  
 GD<sub>EM</sub>= Graduados de la promoción original de matriculados que se titularon fuera de tiempo (mayor a 2 años después de egresamiento)

FUENTE: Trabajo de investigación  
 ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Tabla 25 Ajuste a totales por períodos: Egresados vs. Titulados**

AJUSTE A TOTALES POR PERÍODOS									
	E <sub>M</sub>	AE	AE/E (%)	G <sub>EM</sub>	G <sub>EM</sub> /E <sub>M</sub> (%)	GT <sub>EM</sub>	GT <sub>EM</sub> /G <sub>EM</sub> (%)	GD <sub>EM</sub>	GD <sub>EM</sub> /G <sub>EM</sub> (%)
<b>TOTALES</b>	266	46	17,29	220	82,71	197	89,55	23	10,45
+EGRESADOS INTEGRADOS	62	17	27,42	45	72,58	37	82,22	8	17,78
TOTALES	328	63	19,21	265	80,79	234	88,30	31	11,70
GRADUADOS QUE NO CONSTAN EN EGRESADOS				20	6,09				
				285	86,89				
EGRESADOS ENERO 2012	AUN EGRESADOS A JUNIO 2012		<b>TOTAL GENERAL DE GRADUADOS AL 13 DE JUNIO DEL 2012</b>						

FUENTE: Trabajo de investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### Análisis por períodos

- Del 100% (328) de egresados, al 13 de junio del 2012, el 19,21% (63) continúan egresados, y el 80,79% (265) ya son graduados.
- Del 100% (265) de graduados, que constan en las listas referenciales de egreso, al 13 de junio del 2012, el 88,30% (234) se titularon dentro del plazo de 2 años siguientes a su egreso; mientras que el 11,70% (31) lo hicieron en un tiempo posterior a este plazo.
- Como análisis extra, se puede determinar que del total general de graduados (285), el 92,98% (265) constan en la lista de egresados referenciales, mientras que el 7,02% (20) no lo hacen. Esta anomalía se tratará más adelante a través de una gráfica de control para atributos.

### **Análisis en comparación a promoción original**

- Del 100% (266) de egresados que cursaron la carrera completa y pertenecen a la promoción original de matriculados, al 13 de junio del 2012, el 17,29% (46) permanecen como egresados, mientras que el 82,71% (220) ya están graduados.
- Del 100% (220) de graduados que cursaron la carrera completa y pertenecen a la promoción original de matriculados, al 13 de junio del 2012; el 89,55% (197) se titularon dentro del plazo de 2 años siguientes a su egreso; mientras que el 10,45% (23) lo hicieron en un tiempo posterior a este plazo.
- En relación a los egresados que se fueron integrando a la carrera, al 13 de junio del 2012 (62), el 27,42% (17) permanecen como egresados, mientras que el 72,58% (45) ya están graduados.
- Del 100% (45) de graduados que forman parte del grupo de egresados integrados; al 13 de junio del 2012, el 82,22% (37) se titularon dentro del plazo de 2 años siguientes a su egreso; mientras que el 17,78% (8) lo hicieron en un tiempo posterior a este plazo.



Tabla 26 Análisis General en comparación con períodos originales

MATRICULADOS PRIMERA VEZ		GRADUADOS APROBADOS CARRERA COMPLETA																			TOTALES CARRERA COMPLETA									
PERIODO INICIAL	M	PERIODO FINAL	EGRESADOS A TIEMPO									EGRESARON EN OTROS PERIODOS										E <sub>M</sub>	AE	AE/E <sub>M</sub> (%)	G <sub>EM</sub>	G <sub>EM</sub> /E <sub>M</sub> (%)	GT <sub>EM</sub>	GT <sub>EM</sub> /G <sub>EM</sub> (%)	GD <sub>EM</sub>	GD <sub>EM</sub> /G <sub>EM</sub> (%)
			T <sub>M</sub>	G	G/T <sub>M</sub>	GT	GT/G	GD	GD/G	AE	AE/T <sub>M</sub>	O <sub>M</sub>	G	G/O <sub>M</sub>	GT	GT/G	GD	GD/G	AE	AE/O <sub>M</sub>										
ene95/mayo95	20	feb99/jul99	4	4	100	4	100	0	0,00	0	0,00	5	5	100	5	100	0	0,00	0	0,00	9	0	0,00	9	100	9	100	0	-	
sep95/dic95	42	sep99/feb00	9	8	88,89	8	100	0	0,00	1	11,11	17	14	82,35	13	92,86	1	7,14	3	17,65	26	4	15,38	22	84,62	21	95,45	1	4,55	
ene96/may96	17	mar00/ago00	5	5	100	5	100	0	0,00	0	0,00	1	1	100	1	100	0	0,00	0	0,00	6	0	0,00	6	100	6	100	0	-	
sep96/dic96	48	sep00/feb01	12	12	100	10	83,33	2	16,67	0	0,00	10	10	100	9	90,00	1	10,00	0	0,00	22	0	0,00	22	100	19	86,36	3	13,64	
mar97/ago97	23	maz01/ago01	10	10	100	10	100	0	0,00	0	0,00	5	3	60,00	3	100	0	0,00	2	40,00	15	2	13,33	13	86,67	13	100	0	-	
ago97/feb98	38	sep01/feb02	11	11	100	5	45,45	6	54,55	0	0,00	4	3	75,00	2	66,67	1	33,33	1	25,00	15	1	6,67	14	93,33	7	50,00	7	50,00	
mar98/ago98	15	mar02/ago02	4	3	75,00	3	100	0	0,00	1	25,00	0	0	-	0	-	0	-	0	-	4	1	25,00	3	75,00	3	100	0	-	
ago98/ene99	33	sep02/feb03	10	3	30,00	3	100	0	0,00	7	70,00	5	4	80,00	2	50,00	2	50,00	1	20,00	15	8	53,33	7	46,67	5	71,43	2	28,57	
feb99/jul99	20	mar03/ago03	4	4	100	3	75,00	1	25,00	0	0,00	3	2	66,67	2	100	0	0,00	1	33,33	7	1	14,29	6	85,71	5	83,33	1	16,67	
sep99/feb00	55	sep03/feb04	19	19	100	19	100	0	0,00	0	0,00	12	9	75,00	7	77,78	2	22,22	3	25,00	31	3	9,68	28	90,32	26	92,86	2	7,14	
mar00/ago00	10	abr04/ago04	2	2	100	2	100	0	0,00	0	0,00	2	2	100	1	50,00	1	50,00	0	0,00	4	0	0,00	4	100	3	75,00	1	25,00	
		oct04/feb05		0	-	0	-	0	-		-		0	-	0	-	0	-	0	-	0		0	-	0	-			-	
sep00/feb01	63	abr05/ago05	7	7	100	4	57,14	3	42,86	0	0,00	6	5	83,33	5	100	0	0,00	1	16,67	13	1	7,69	12	92,31	9	75,00	3	25,00	
maz01/ago01	14	oct05/feb06	1	1	100	1	100	0	0,00	0	0,00	4	4	100	3	75,00	1	25,00	0	0,00	5	0	0,00	5	100	4	80,00	1	20,00	
sep01/feb02	73	abr06/ago06	6	6	100	6	100	0	0,00	0	0,00	4	3	75,00	3	100	0	0,00	1	25,00	10	1	10,00	9	90,00	9	100	0	-	
mar02/ago02	16	oct06/feb07	8	8	100	8	100	0	0,00	0	0,00	1	1	100	1	100	0	0,00	0	0,00	9	0	0,00	9	100	9	100	0	-	
sep02/feb03	34	abr07/ago07	9	8	88,89	8	100	0	0,00	1	11,11	6	5	83,33	4	80,00	1	20,00	1	16,67	15	2	13,33	13	86,67	12	92,31	1	7,69	
mar03/ago03	11	oct07/feb08	2	2	100	2	100	0	0,00	0	0,00	0	0	-	0	-	0	-	0	-	2	0	0,00	2	100	2	100	0	-	
sep03/feb04	26	abr08/ago08	8	8	100	8	100	0	0,00	0	0,00	4	2	50,00	2	100	0	0,00	2	50,00	12	2	16,67	10	83,33	10	100	0	-	
abr04/ago04	19	oct08/feb09	0	0	-	0	-	0	-	0	-	3	1	33,33	1	100	0	0,00	2	66,67	3	2	66,67	1	33,33	1	100	0	-	
oct04/feb05	27	mar09/jul09	8	6	75,00	5	83,33	1	16,67	2	25,00	3	1	33,33	1	100	0	0,00	2	66,67	11	4	36,36	7	63,64	6	85,71	1	14,29	
abr05/ago05		sep09/feb10		0	-	0	-		-		-		0	-	0	-	0	-	0	-	0		0	-	0	-			-	
oct05/feb06	34	maz10/jul10	11	8	72,73	8	100	0	0,00	3	27,27	8	2	25,00	2	100	0	0,00	6	75,00	19	9	47,37	10	52,63	10	100	0	-	
abr06/ago06	2	sep10/ene11	0	0	-	0	-	0	-	0	-	0	0	-	0	-	0	-	0	-	0	0	-	0	-	0	-	0	-	
oct06/feb07	38	mar11/jul11	8	5	62,50	5	100	0	0,00	3	37,50	4	3	75,00	3	100	0	0,00	1	25,00	12	4	33,33	8	66,67	8	100	0	-	
abr07/ago07	7	sep11/ene12	1	0	0,00	0	-	0	-	1	100	0	0	-	0	-	0	-	0	-	1	1	100	0	0,00	0	-	0	-	
<b>TOTALES</b>	<b>685</b>		<b>159</b>	<b>140</b>	<b>88,05</b>	<b>127</b>	<b>90,71</b>	<b>13</b>	<b>9,29</b>	<b>19</b>	<b>11,95</b>	<b>107</b>	<b>80</b>	<b>74,77</b>	<b>70</b>	<b>87,50</b>	<b>10</b>	<b>12,50</b>	<b>27</b>	<b>25,23</b>	<b>266</b>	<b>46</b>	<b>17,29</b>	<b>220</b>	<b>82,71</b>	<b>197</b>	<b>89,55</b>	<b>23</b>	<b>10,45</b>	

M= Matriculados  
T<sub>M</sub>: Egresados de la promoción original de matriculados que terminaron en el periodo correspondiente  
O<sub>M</sub>: Egresados de la promoción original de matriculados que terminaron en un periodo diferente al que les correspondía  
G: Graduados  
GT: Graduados a tiempo  
GD: Graduados fuera de tiempo

AE: Aun egresados a junio 13 del 2012  
E<sub>M</sub>: Egresados de la promoción original de matriculados  
G<sub>EM</sub>: Graduados de la promoción original de matriculados  
GT<sub>EM</sub>: Graduados de la promoción original de matriculados que se titularon a tiempo (hasta 2 años después de egresamiento)  
GD<sub>EM</sub>: Graduados de la promoción original de matriculados que se titularon fuera de tiempo (mayor a 2 años después de egresamiento)

FUENTE: Trabajo de investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### 3.7.4 Control de calidad para cálculo de histórico de estudiantes

Es importante recalcar que debido a la metodología empleada para obtener datos sobre matriculados y egresados, estos son de tipo referencial; por ende, pueden surgir ciertas desviaciones las cuales serán justificadas a través de la utilización de uno de los gráficos de control para atributos<sup>25</sup> los cuales permiten realizar la comparación cronológica de un proceso y establecer los límites (tanto superior como inferior) entre los cuales pueden tolerarse posibles errores.

Específicamente, para el proyecto se empleará la gráfica de control p<sup>26</sup>.

**Tabla 27 Cálculo de límites de Control**

Línea central	Límite de control inferior	Límite de control superior
	LCI	LCS
$p_{\text{medio}}$	$LCI = p - 3\sqrt{\frac{pq}{n}}$	$LCS = p + 3\sqrt{\frac{pq}{n}}$
Se emplea $p_{\text{medio}}$ para la línea central porque es el mejor estimado de la proporción de defectos del proceso. Las expresiones de los límites de control corresponden a límites de un intervalo de confianza del 99,7%.		

FUENTE: TRIOLA, Mario. Estadística. 2009

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

“Los diagramas de control de atributos son apropiados en casos en los que es necesario reducir el rechazo del proceso” (Verdoy, Mahiques, Sagasta y Sirvent; 2006: 143).

<sup>25</sup> Según Verdoy et al. (2006) y Triola (2009), entre los diagramas de control de atributos más utilizados encontramos:

- Diagrama p: fracción o % de unidades defectuosas también llamada fracción o % no conforme disconforme en la producción.
- Diagrama np: el número de unidades defectuosas o el número de unidades no conformes o disconformes en la producción.
- Diagrama u: el número de defectos por unidad o número de disconformidad por unidad producida.
- Diagrama c: número de defectos o número de disconformidades de todas las unidades producidas.

<sup>26</sup> “La gráfica de control de p (o gráfica p) es una gráfica que se dibuja en secuencia en función del paso del tiempo y que incluye una línea central, un límite inferior (LCI) y un límite de control superior (LCS)” (Triola; 2009:748).

En donde;

$p$ = Estimado agrupado de la proporción de artículos defectuosos en el proceso=

$$\frac{\text{núm. total de defectos encontrados en todos los artículos muestreados}}{\text{núm. total de artículos muestreados}}$$

$q$ = Estimado agrupado de la proporción de artículos del proceso que no son defectuosos =  $1 - p$

$n$ = Tamaño de cada muestra

Existen casos especiales en los cuales, el tamaño de  $n$  no es igual en todas las muestras o subgrupos; para lo cual existen tres alternativas que pueden emplearse<sup>27</sup>.

La primera opción es establecer un  $n$  medio de todas las muestras que se poseen; la segunda es tomar un  $n$  común que sea el mayor de todas las muestras y, la tercera alternativa es realizar un análisis particular para cada muestra, en donde las líneas de los límites de control no serán rectas.

Del total de graduados considerados en la investigación, existen personas que no constan dentro de la lista de egresados referenciales; esta anomalía es la que se analiza mediante la gráfica de control  $p$ , para validar la utilización del método para el cálculo del histórico por promociones. Para el estudio, al poseer subgrupos (semestres) de tamaño diferente, se aplicará un  $n$  medio.

---

<sup>27</sup>Una explicación más amplia sobre el tema se la puede encontrar en: VERDOY, Pablo; MAHIQUES, Jorge; SAGASTA, Santiago; SIRVENT, Raúl. Manual de control estadístico de calidad: Teoría y aplicaciones. Universitat Jaume I. España. 2006. pp. 145-147.

Gráfico 24 Datos para Gráfica de Control P

DATOS PARA GRÁFICA DE CONTROL P					
PERIODO	MATRICULADOS	EGRESADOS	GRADUADOS	ERROR	p <sub>error</sub>
ene95/mayo95	20	12	12	0	0,0000
sep95/dic95	42	12	11	2	0,0476
ene96/may96	17	19	17	0	0,0000
sep96/dic96	48	20	19	1	0,0208
mar97/ago97	23	21	20	0	0,0000
ago97/feb98	38	19	18	0	0,0000
mar98/ago98	15	12	10	0	0,0000
ago98/ene99	33	18	9	2	0,0606
feb99/jul99	20	10	10	0	0,0000
sep99/feb00	55	22	21	1	0,0182
mar00/ago00	10	11	10	0	0,0000
sep00/feb01	63	12	11	0	0,0000
maz01/ago01	14	2	2	0	0,0000
sep01/feb02	73	12	12	4	0,0548
mar02/ago02	16	17	17	2	0,1250
sep02/feb03	34	13	12	2	0,0588
mar03/ago03	11	9	9	1	0,0909
sep03/feb04	26	12	9	0	0,0000
abr04/ago04	19	5	2	1	0,0526
oct04/feb05	27	14	9	0	0,0000
abr05/ago05	0	6	3	0	0,0000
oct05/feb06	34	16	9	0	0,0000
abr06/ago06	2	3	2	0	0,0000
oct06/feb07	38	20	9	0	0,0000
abr07/ago07	7	11	2		0,0000
NO CONSTAN EN NINGUNA LISTA				4	0,0058
<b>TOTAL</b>	<b>685</b>	<b>328</b>	<b>265</b>	<b>20</b>	
GRADUADOS QUE NO CONSTAN COMO EGRESADOS REFERENCIALES			<b>20</b>		
<b>TOTAL GRADUADOS A JUNIO 13 DEL 2012</b>			<b>285</b>		

FUENTE: Trabajo de investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Tabla 28 Resultados para Gráfica de Control P

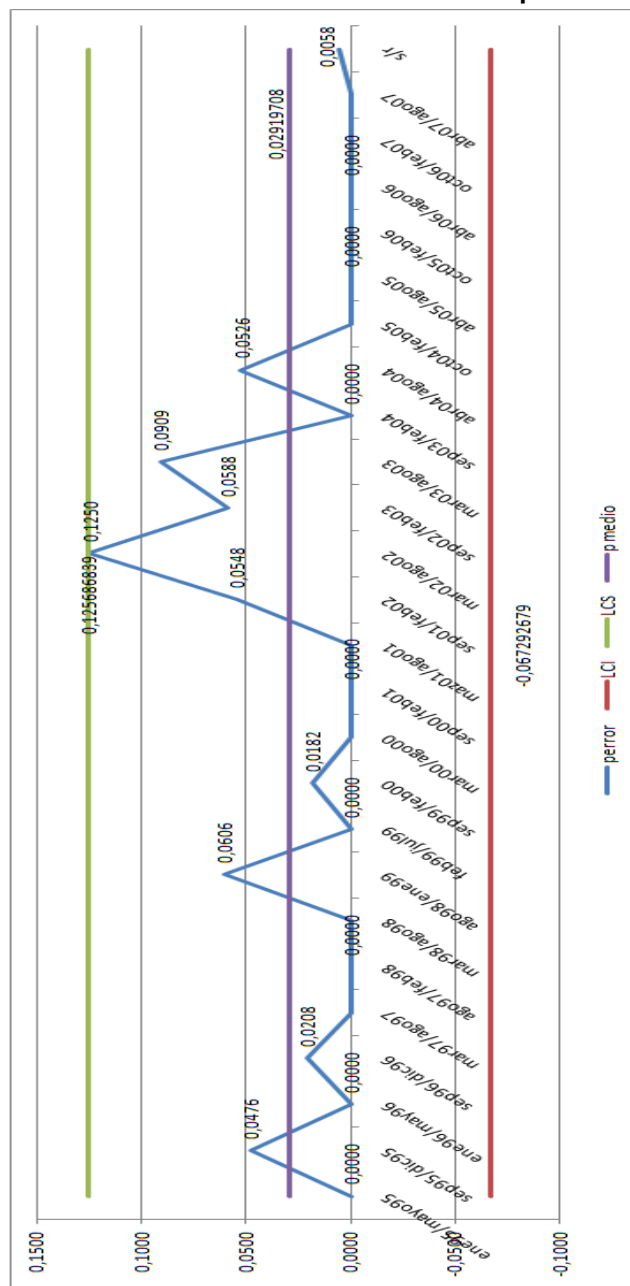
DATOS			RESULTADOS
total de defectos encontrados (e)	20	p (e/m)	0,02919708
total artículos muestreados (m)	685		
q <sub>medio</sub> (1-p)			0,9708029
n <sub>medio</sub>			27,4
LCI			-0,0672927
LCS			0,1256868

FUENTE: Trabajo de investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Como se puede observar a continuación en la gráfica p, la proporción de error debido a los 20 graduados que no constan como egresados referenciales, están dentro de los límites de control, validando el método empleado para el análisis numérico por promociones de la carrera.

**Gráfico 25 Gráfica de control p**



FUENTE: Trabajo de investigación  
 ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

## **CAPÍTULO 4**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **4.1 Metodología del desarrollo del proyecto**

Para la realización del proyecto se aplicará una investigación descriptiva que permita determinar por medio de información primaria y secundaria las características de las actividades que ejecutan los egresados de la Carrera de Ingeniería Comercial, para determinar la incidencia que este grupo de profesionales tienen en el sector público y privado. La información primaria se logrará mediante investigación de campo a través de encuestas; y la información secundaria a través de investigación en bases de datos con los que cuenta la universidad.

El análisis de la información, será ejecutado con herramientas estadísticas, y de no ser posible, por medio de análisis de indicadores y variables cualitativas.

En la investigación se plantean cuatro grupos implicados: estudiantes, docentes, egresados/titulados, y, directivos de las empresas en el caso de trabajadores en relación de dependencia.

##### **4.1.1 Método investigativo**

Para el presente proyecto de investigación se empleará el método inductivo, el cual a partir de la información obtenida a partir de una muestra de la población, generaliza los resultados para el total poblacional.

#### **4.1.2 Técnica de recopilación**

Investigación de campo a través de encuestas.

##### **La encuesta**

Existen algunos métodos para obtener datos primarios dentro de un proceso de investigación, tales como la encuesta, la entrevista, la observación y el método experimental.

La elección de cualquiera de estos métodos depende de ciertos factores como disposición de tiempo, dinero, personal, nivel de precisión que se requiere en los resultados, entre otros.

En este caso, el método seleccionado para llevar a cabo este proyecto de investigación es la encuesta, procedimiento utilizado para obtener información a través de preguntas dirigidas a una muestra de individuos representativa de la población o universo, de modo que las conclusiones obtenidas puedan generalizarse al conjunto de la población, ya que la encuesta se basa en el método inductivo, en el cual a partir de un número suficiente de datos podemos obtener conclusiones a nivel general.

##### **Tipos de encuestas**

**Encuestas telefónicas:** consisten en hacer un número de llamadas a personas específicas en determinado tiempo para obtener información” (JANY; 2009: 52).

Entre sus ventajas están:

- Contactar a personas difíciles de encontrar
- Es fácil hacer contacto
- Se requiere poco tiempo para su realización
- Se obtiene información rápidamente.

Entre sus desventajas están:

- Dirigida solo a personas que poseen teléfono.
- A veces existe poca colaboración por parte del encuestado.
- Resulta complicado obtener información completa y precisa.
- El encuestado puede rechazar la llamada.
- Interferencia telefónica.

**Encuestas por correo:** se envía el cuestionario a través de correo o vía mail para que lo contesten y lo reenvíen al emisor o encuestador una vez que lo hayan terminado.

Entre sus ventajas están:

- Fácil de llegar a varias personas a la vez.
- Económico
- No existe presión por parte del encuestador.
- El encuestado puede reflexionar antes de responder
- Es más objetiva.

Entre sus desventajas están:

- Puede ocurrir que exista poca colaboración.
- Influencia de terceros.
- Algunas preguntas pueden ser no respondidas.
- Errores en las direcciones que provoquen que no lleguen a su correcto destino.

**Encuestas personales:** este tipo de encuestas se realizan cara a cara ya sea en el lugar de trabajo u hogar del entrevistado, a personas que caminan por la calle o mediante la invitación de los entrevistados a un lugar determinado para ser efectuada.

Entre sus ventajas están:



- El encuestador puede ayudar al encuestado con las dudas que le puedan surgir.
- Mayor índice de respuesta
- Se conoce quién contesta
- Evita influencias de otras personas
- Se pueden obtener datos secundarios por la observación

Entre sus desventajas están:

- Supone un mayor coste económico debido a que es necesario personal para trasladarse hacia el encuestado.
- El número de entrevistas por día es limitado.
- Posible sesgo por influencia del entrevistador

#### **4.2 Análisis de información secundaria**

Para poder armar la base de datos que permita contar con la información necesaria para la aplicación de encuestas, se realizará una investigación en varias áreas de la Universidad; entre las cuales están:

a) Admisión y Registro:

- Registro de calificaciones entregada por docentes (95-2001)
- Sistema Académico Antiguo (2001-2010)
- Sistema Banner (2010-2012)

b) Bienestar Estudiantil

- Lista de graduados de la carrera (a junio del 2012)

c) Carrera de Ingeniería Comercial

- Listas matriculados y docentes de la carrera en el período mar12/jul12

- Lista de graduados de la carrera actualizada al 13 de junio del 2012.

La información recabada permitirá armar las listas de matriculados en primer nivel y egresados de la carrera, para esto se baso en una asignatura representativa de 1er nivel (o prepo) y del último nivel, siendo las seleccionadas álgebra y valoración de empresas respectivamente, pues a pesar de las deferentes modificaciones a la malla, son asignaturas que necesariamente han permanecido constantes en la carrera.

En relación específica a valoración de empresas, se obtuvieron los nombres de matriculados en los diferentes períodos, infiriendo como egresados a aquellas personas que aprobaron la materia.

Para realizar los análisis de matriculados, egresados y graduados se procedió de la siguiente manera:

- Matriculados: Matriculados por primera vez en álgebra de los diferentes períodos, desde la apertura de la carrera (ene95/may95), hasta el periodo en que ingreso la última promoción debido al cierre de la misma (mar10/jul10). Sin embargo, para el análisis comparativo entre promociones, se analiza solamente hasta el periodo de matriculación que corresponde a la última promoción de egresados tomado en cuenta para el proyecto de investigación, es decir, matriculados en abr07/ago07, que debieron egresar en sep11/ene12.
- Egresados: alumnos matriculados en valoración de empresas y que aprobaron la materia desde la primera promoción egresada en el período feb99/jul99, hasta la que egresó en el período sep11/ene 12, que es el último tomado en cuenta para el presente estudio.
- Graduados: para este grupo, si existen registros, por ende no se tiene la necesidad de realizar algún análisis extra para determinar los titulados como Ingenieros Comerciales; se trabajará con la lista de graduados actualizada a junio del 2012 proporcionada por el director de carrera.

#### 4.2.1 Planteamiento de variables de estudio

En función a las variables de investigación del proyecto:

##### **Variable independiente**

Perfil profesional de competencia de egresados y titulados de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga

##### **Variable dependiente**

La incidencia laboral de acuerdo al perfil profesional de competencia de egresados y titulados de la Carrera de Ingeniería es mayor al 50%.

Se recolectará la siguiente información detallada en la siguiente tabla para cada uno de los grupos implicados:

**Tabla 29 Datos a recolectar: Situación General**

	<b>ESTUDIANTES</b>	<b>DOCENTES</b>	<b>EGRESADOS/ GRADUADOS</b>	<b>EMPLEADORES</b>
<b>SITUACIÓN GENERAL</b>	Semestre que cursa	Título Experiencia Tipo de docente: a tiempo parcial o completo Área de asignaturas que imparte	Egresado o graduado Año de egreso/graduación	Cargo

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Tabla 30 Datos a recolectar: Evaluación de la carrera**

	<b>ESTUDIANTES</b>	<b>DOCENTES</b>	<b>EGRESADOS/ GRADUADOS</b>	<b>EMPLEADORES</b>
<b>EVALUACIÓN DE LA CARRERA</b>	<p>Interés por carrera</p> <p>Selección de Universidad</p> <p>Satisfacción con la carrera</p> <p>Conocimiento sobre perfil de la carrera: escenarios laborales, ocupaciones, competencias.</p> <p>Calificación ESPE-EL</p> <p>Aplicabilidad asignaturas</p> <p>Área más útil</p> <p>Identificación de fortalezas y debilidades</p> <p>Metodología</p> <p>Conocimiento y apreciación sobre nuevo modelo educativo</p>	<p>Título vs. Asignaturas</p> <p>Planificación de clases</p> <p>Créditos vs. Contenido</p> <p>Aplicabilidad asignaturas</p> <p>Metodología</p> <p>Conocimiento y apreciación sobre nuevo modelo educativo</p> <p>Evaluación competencias (genéricas y específicas)</p> <p>Identificación de fortalezas y debilidades de los egresados</p> <p>Conocimiento de alumnos: Interés por carrera, Selección de Universidad, Conocimiento sobre perfil de la carrera</p>	<p>Interés por carrera</p> <p>Selección de Universidad</p> <p>Satisfacción con la carrera</p> <p>Conocimiento sobre perfil de la carrera</p> <p>Calificación ESPE-EL</p>	<p>Calificación ESPE-EL</p>

FUENTE: Trabajo de Investigación  
 ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Tabla 31 Datos a recolectar: Incursión Laboral**

	<b>ESTUDIANTES</b>	<b>DOCENTES</b>	<b>EGRESADOS/ GRADUADOS</b>	<b>EMPLEADORES</b>
<b>INCURSIÓN LABORAL</b>	Tipo de organización donde aspira desarrollarse  Posición dentro de la organización: nivel organizacional, área, entre otros.		Incursión empleo  Primer empleo  Tiempo de desempleo  Desarrollo de carrera  Problemas laborales  Área con mayor dificultad  Evaluación competencias (genéricas y específicas)  Aplicabilidad asignaturas  Identificación de fortalezas y debilidades  Evaluación de asignaturas	Factor que predomina para selección de personal

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Tabla 32 Datos a recolectar: Situación Laboral Actual**

	<b>ESTUDIANTES</b>	<b>DOCENTES</b>	<b>EGRESADOS/ GRADUADOS</b>	<b>EMPLEADORES</b>
<b>SITUACIÓN LABORAL ACTUAL</b>			Datos de la organización: Nombre, tipo, sector, ubicación.  Evaluación del perfil de la carrera: Posición dentro de la organización, nivel organizacional, área, entre otros.  Rango de ingresos  Tiempo  Satisfacción laboral	Datos de la organización: Nombre, tipo, sector, ubicación.  Evaluación del perfil de la carrera: Posición dentro de la organización, nivel organizacional, área, entre otros.  Evaluación competencias (genéricas y específicas)

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Como se puede observar en la tabla anterior, existe relación entre la información a ser recopilada de los cuatro grupos implicados, lo que permitirá cruzar resultados (investigación correlacional) para analizar el tema desde diferentes perspectivas y verificar o no la hipótesis planteada, es decir, el determinar si la oferta académica de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga es la más adecuada en las empresas públicas y privadas.

#### **4.2.2 Diseño del cuestionario**

##### **El cuestionario**

La encuesta se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de las personas, puesto que el cuestionario es “un conjunto de preguntas previamente estudiadas que se plantean en orden lógico” (BERNAL; 2006: 77).

##### **Objetivo del cuestionario:**

Recabar la información que permita ayudar a probar o invalidar la hipótesis.

##### **Tipos de preguntas**

- Preguntas Abiertas: permite que el entrevistado responda libremente y exprese cualquier idea.
- Preguntas de elección múltiple: ofrece al entrevistado un número específico de alternativas para que elija una o más.
- Preguntas dicotómicas: únicamente se dan a elegir dos alternativas (si/no; blanco/negro; ayer/mañana).

##### **Normas para la formulación del cuestionario:**

- Los cuestionarios deben ser coherentes con la información que se desea obtener de los encuestados.

- La parte básica debe satisfacer asuntos generales que se consideran como información indispensable.
- “La existencia del cuestionario será de 20 a 35 preguntas” (MERCADO; 2005: 64-69.).
- Las preguntas deben ser claras y objetivas.
- Las preguntas deben prepararse en orden psicológico correcto, antecediendo las de tipo general a las específicas.
- El cuestionario debe ser fácil de clasificar, tabular e interpretar.

En relación al diseño de cuestionarios, se elaborará uno para cada uno de los grupos implicados: estudiantes, docentes, egresados/titulados, y, directivos de las empresas en el caso de trabajadores en relación de dependencia; pero tomando en cuenta que deberán estar relacionados unos con otros para permitir el cruce o comparación de resultados y analizar de forma integral la información obtenida.

Los respectivos modelos se encuentran como en los anexos:

- a. Anexo E: Formato Encuesta Estudiantes
- b. Anexo F: Formato Encuesta Docentes
- c. Anexo G: Formato Encuesta Egresados/Titulados
- d. Anexo H: Formato Encuesta Empleadores

#### **4.2.3 Validación de la información**

Una vez aplicada la técnica de recolección (encuesta), se procederá a tabular la información y a realizar los análisis respectivos mediante tablas de frecuencia, gráficos y análisis cruzados para cada uno de los cuatro grupos implicados en el proyecto de investigación.

Para validar la confiabilidad de la base de datos con la que se trabajará en la investigación, y la obtenida a partir de las encuestas tanto documentos obtenidos de las diferentes áreas de la universidad, así como las encuestas aplicadas, serán entregadas al director de carrera, ya sea

en forma física, o en medio magnético, de acuerdo a la forma en cómo hayan sido obtenidos. (Ver Anexo O)

### **4.3 Muestreo/Diseño Muestral**

Dentro de la investigación se aplicará los siguientes criterios a los grupos implicados en relación a la recolección de información primaria:

#### **4.3.1 Estudiantes**

En este grupo se trabajará con el total de estudiantes matriculados de la carrera en el período mar12/jul12, es decir, con el total poblacional de alumnos.

#### **4.3.2 Docentes**

En este grupo se trabajará con el total de docentes que dictan cátedra en la carrera en el período mar12/jul12, es decir, con el total poblacional de profesores.

#### **4.3.3 Egresados/Titulados**

En el presente proyecto, los elementos de la población lo constituyen los egresados de la carrera de Ingeniería Comercial de la ESPE-EL, abarcando desde la primera promoción que terminó la sus estudios en el período feb99/jul99, hasta la promoción que lo hizo en el período sept11/ene12.

El estudio se llevará a cabo a través de una muestra, la cual se realizará mediante un muestreo no probabilístico, con la técnica conocida como “bola de nieve”, debido a algunos inconvenientes para contactarse con todos los egresados y graduados que son sujetos de la investigación.



“En el muestreo no probabilístico se toma la muestra de cualquier tamaño y los elementos son seleccionados de acuerdo con la opinión o juicio que tenga el investigador sobre la población.” (Martínez; 2006:18)

Con respecto al muestro de bola de nieve:

El muestreo de bola de nieve es un procedimiento que se utiliza en el caso en que la población objeto de estudio esté constituida por <elementos raros>, grupos pocos numerosos y dispersos en el territorio que, sin embargo, están de alguna manera en contacto entre sí.

El muestreo de bola de nieve consiste en identificar a los sujetos a incluir en la muestra a partir de los sujetos identificados mismos. Se parte de un pequeño número de individuos que presentan los requisitos exigidos, que son utilizados como informadores para identificar a otros individuos que tengan idénticas características; a medida que se avanza en la investigación, el número de nombres debería crecer exponencialmente; de ahí la analogía de bola de nieve. (Corbetta; 2003: 307)

Para el proyecto se trabaja con una población finita, es decir con un número exacto de egresados y titulados y el tamaño de muestra vendrá determinado por el número de encuestas que se hayan recogido en un intervalo de tiempo entre julio del 2012 y junio del 2013; debido a la aplicación de un método que no depende de la probabilidad, sino mas bien de factores como accesibilidad a la información , nivel de contacto entre integrantes de la carrera y cooperación de los elementos poblacionales, lo cual permita llevar a cabo el muestreo y reunir el mayor número de encuestas posibles para el análisis.

El emplear este tipo de muestreo, implica que al no existir probabilidad, no se requiere del cálculo de error y por ende el nivel de confianza con que

se realiza la estimación; la inferencia se realiza aplicando la lógica o el sentido común.<sup>28</sup>

#### **4.3.4 Empleadores**

Según los resultados obtenidos de los egresados/titulados, se conocerán las instituciones en donde estén laborando bajo relación de dependencia, ya sea del sector público o privado y se aplicará la respectiva encuesta en cada organización.

#### **4.4 Recolección de información primaria**

La información primaria se obtendrá a través de las encuestas, obtenidas de la siguiente manera para cada grupo implicado en este estudio:

- Estudiantes: encuesta personal.
- Docentes: encuesta personal
- Egresados/graduados: encuestas personales y/o vía correo electrónico.
- Empleadores: encuestas personales y/o vía correo electrónico.

Este alzamiento de información se realizará por medio de encuestas personales y a través de correos electrónicos, dependiendo de la aceptación y nivel de respuesta que se obtenga en los grupos implicados; considerando que para estudiantes y docentes de la universidad, la encuesta personal resulta más factible debido a que son fácilmente

---

<sup>28</sup>Basado en un documento realizado por Judith Scharager sobre "Muestreo no Probabilístico"; Metodología de la Investigación/Escuela de Psicología de la Pontificia Universidad Católica de Chile .s/f. disponible en: <http://www.encyclopediadetareas.net/2012/08/que-es-el-muestreo-no-probabilistico.html>. Como información adicional se revisó publicaciones sobre el tema disponibles en:

- <http://www.fort.usgs.gov/landsatsurvey/SnowballSampling.asp>,
- <http://sru.soc.surrey.ac.uk/SRU33.pdf>
- y <http://www.slideshare.net/kjota11/muestreo-no-probabilistico>.

localizables dentro de la misma institución por la condición de estudio; mientras que para los egresados y empleadores de empresas, la encuesta por correo se aplicará a aquellas personas de las cuales se logró obtener la dirección de correo electrónico y/o su contacto personal sea difícil de lograr; mientras que la encuesta personal, se aplicará a aquellas de las que se obtenga direcciones domiciliarias o laborales y en el caso de no respuesta ante el envío del cuestionario por e-mail.

#### **4.5 Tabulación y análisis estadístico de datos**

La tabulación y análisis estadístico de los datos obtenidos se realizará a través del programa estadístico conocido como PASW Statistics versión 18.0.

Se analizarán valores descriptivos así como también se realizará cruces de información que permitan relacionar varias variables a la vez y también compararlas con los resultados obtenidos en los demás grupos implicados.

## **CAPÍTULO 5**

### **ANÁLISIS DE RESULTADOS**

#### **5.1 Análisis de la información e interpretación de los resultados**

Una vez tabuladas las respuestas obtenidas en las encuestas respectivas de cada uno de los cuatro grupos implicados en la investigación, se procederá a realizar análisis individuales, y posterior a ello un análisis general dentro de cada grupo.

##### **5.1.1 Análisis de las encuestas a estudiantes de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga del período mar12/jul12**

En base a la información obtenida tanto en secretaría académica, como en la carrera de Ingeniería Comercial, en el período mar12/jul12, se matricularon 48 estudiantes (Ver Anexo I), de los cuales, el 100% fue encuestado.

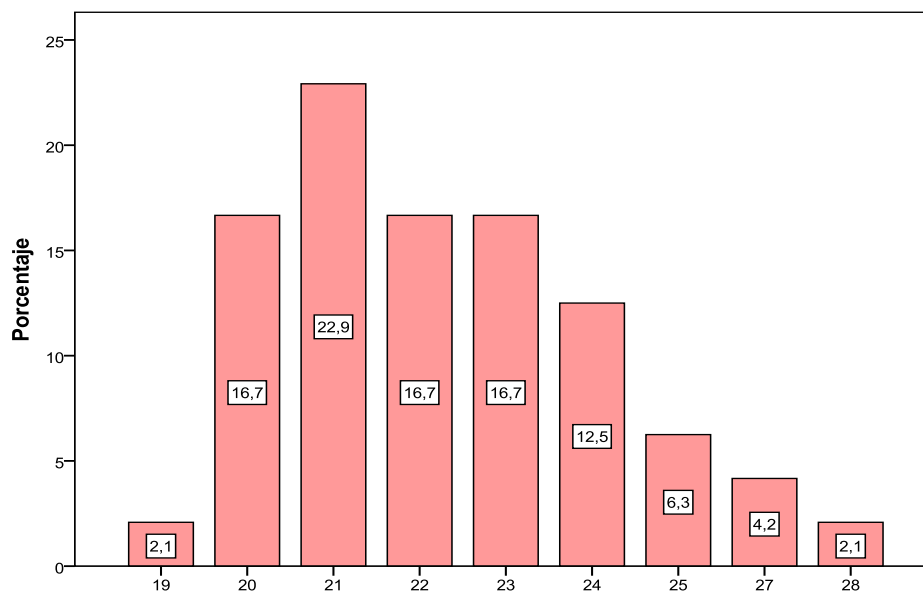
### 5.1.1.1 Edad

**Tabla 33 Estudiantes: Edad**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos 19	1	2,1	2,1	2,1
20	8	16,7	16,7	18,8
21	11	22,9	22,9	41,7
22	8	16,7	16,7	58,3
23	8	16,7	16,7	75,0
24	6	12,5	12,5	87,5
25	3	6,3	6,3	93,8
27	2	4,2	4,2	97,9
28	1	2,1	2,1	100,0
Total	48	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 26 Estudiantes: Edad**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados, el 73% tiene una edad comprendida entre 20 – 23 años de edad, teniendo en los alumnos un promedio de edad de 22,3 años.

### 5.1.1.2 Lugar de Nacimiento

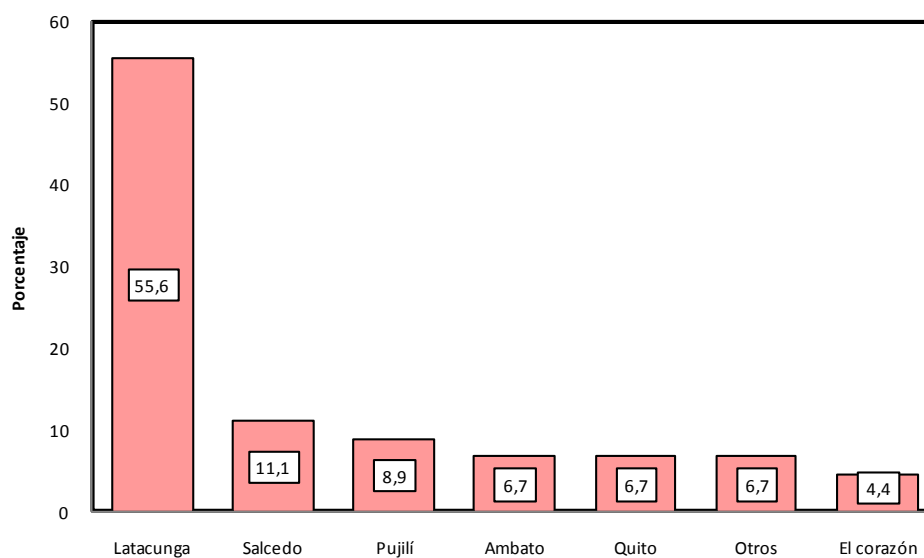
**Tabla 34 Estudiantes: Lugar de nacimiento**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	Latacunga	25	52,1	55,6	55,6
	Salcedo	5	10,4	11,1	66,7
	Pujilí	4	8,3	8,9	75,6
	Ambato	3	6,3	6,7	82,2
	Quito	3	6,3	6,7	88,9
	Otros	3	6,3	6,7	95,6
	El corazón	2	4,2	4,4	100
	Total	45	93,75	100,0	
Perdidos	Sistema	3	6,3		
Total		48	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 27 Estudiantes: Lugar de nacimiento**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados que contestaron (válidos), el 55% son de origen latacungueño, y en general, un 80% Cotopaxences.

### 5.1.1.3 Ciudad de residencia actual

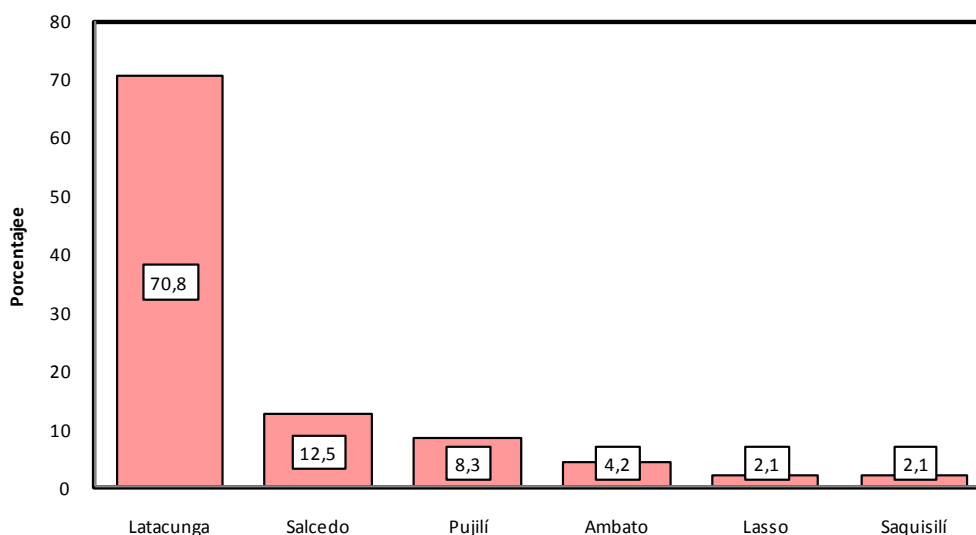
**Tabla 35 Estudiantes: Ciudad de residencia actual**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos				
Latacunga	34	70,8	70,8	70,8
Salcedo	6	12,5	12,5	83,3
Pujilí	4	8,3	8,3	91,6
Ambato	2	4,2	4,2	95,8
Lasso	1	2,1	2,1	97,9
Saquisilí	1	2,1	2,1	100,0
Total	48	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 28 Estudiantes: Ciudad de residencia actual**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados, el 70,8% residen en la ciudad de Latacunga, un 12,5% en Salcedo y un 8,3% en Pujilí. En general, casi el total de estudiantes de la carrera residen dentro de la provincia de Cotopaxi.

### 5.1.1.4 Semestre que cursa

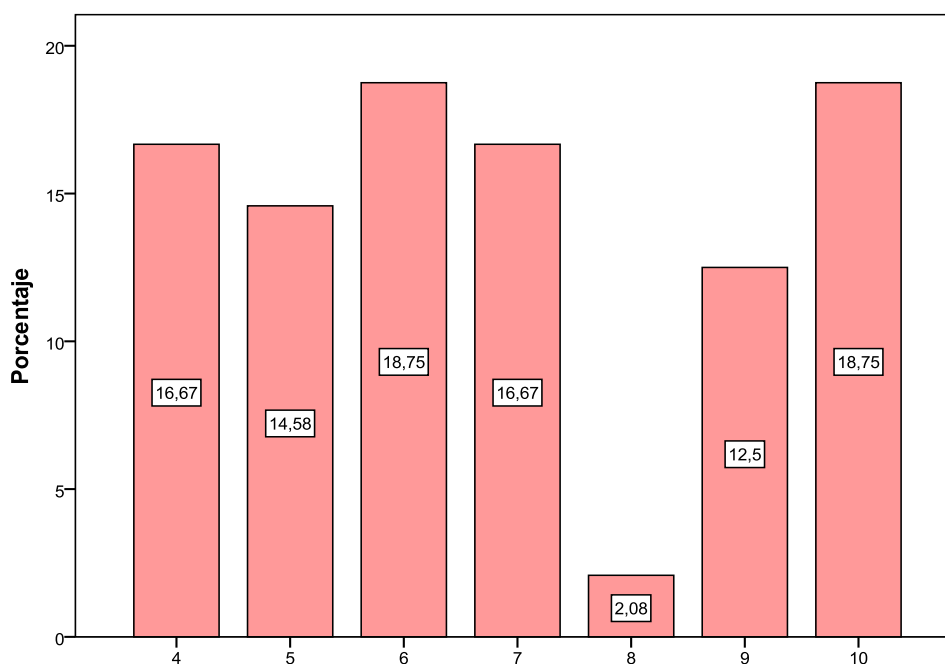
**Tabla 36 Estudiantes: Semestre cursado**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	4	8	16,7	16,7
	5	7	14,6	31,3
	6	9	18,8	50,0
	7	8	16,7	66,7
	8	1	2,1	68,8
	9	6	12,5	81,3
	10	9	18,8	100,0
Total	48	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 29 Estudiantes: Semestre cursado**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados, se puede apreciar que los niveles son equitativos en un porcentaje no mayor al 18,8% por curso, excepto en octavo nivel en donde apenas alcanza un 2%.



### 5.1.1.5 Por qué se interesó por ser ingeniero Comercial

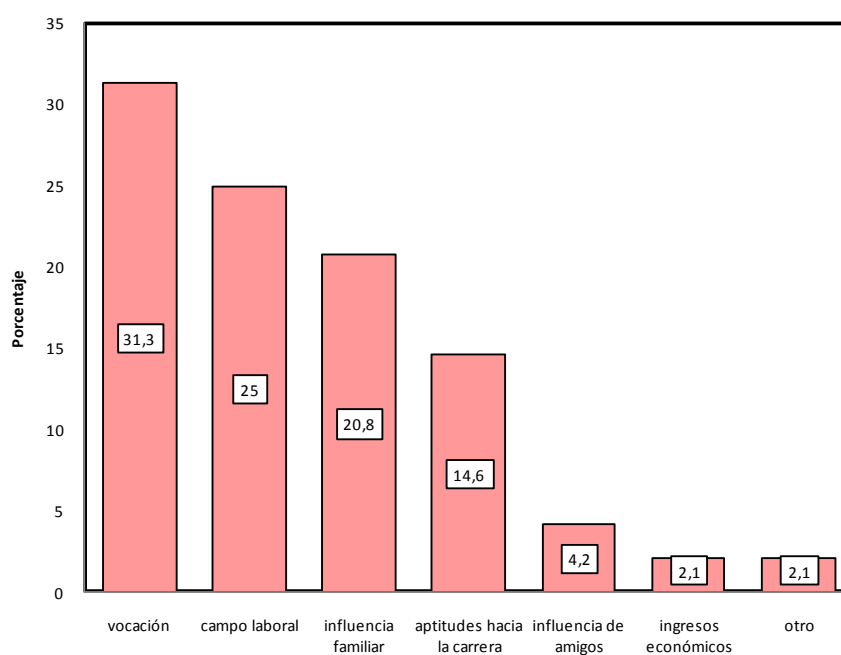
**Tabla 37 Estudiantes: Interés por ser Ingeniero Comercial**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos				
vocación	15	31,3	31,3	31,3
campo laboral	12	25,0	25,0	56,3
influencia familiar	10	20,8	20,8	77,1
aptitudes hacia la carrera	7	14,6	14,6	91,7
influencia de amigos	2	4,2	4,2	95,9
ingresos económicos	1	2,1	2,1	98,0
otro	1	2,1	2,1	100,0
Total	48	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 30 Estudiantes: Interés por ser Ingeniero Comercial**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados, el 31,3% ingresó a la carrera de Ingeniería Comercial por vocación, un 25% por el campo laboral que ofrece y un 20,8% por influencia familiar.

### 5.1.1.6 Cuál fue el motivo por el cual eligió estudiar en la ESPE extensión Latacunga

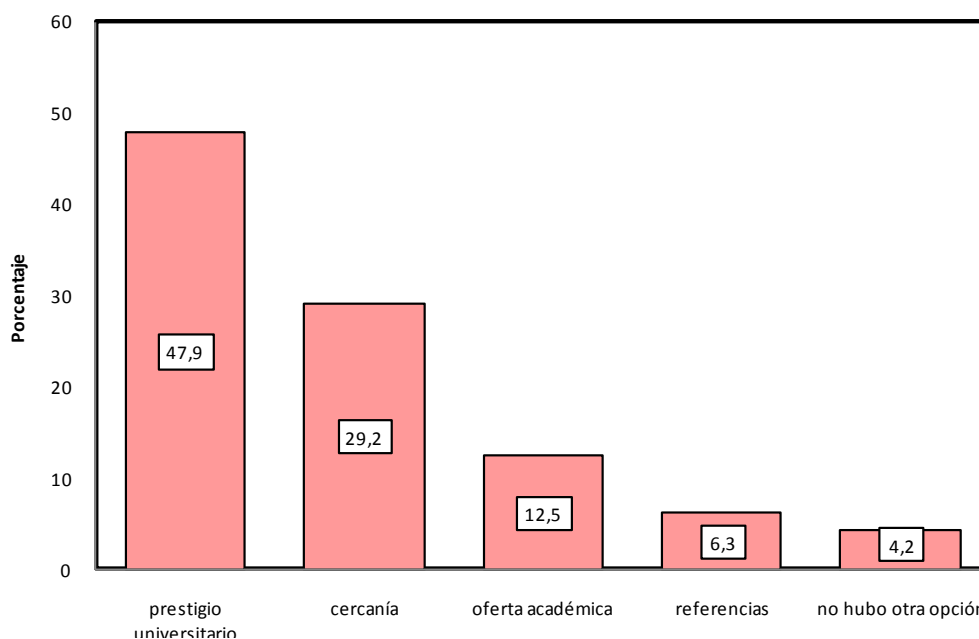
**Tabla 38 Estudiantes: Motivo de selección de la ESPE-EL**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos prestigio universitario	23	47,9	47,9	47,9
cercanía	14	29,2	29,2	77,1
oferta académica	6	12,5	12,5	89,6
referencias	3	6,3	6,3	95,9
no hubo otra opción	2	4,2	4,2	100,0
Total	48	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 31 Estudiantes: Motivo de selección de la ESPE-EL**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados, el 47,9% eligió a la ESPE-EL para sus estudios superiores debido al prestigio que a lo largo de la historia maneja esta institución, seguido por un 29,2% que lo hizo en función a la cercanía a su domicilio.

### 5.1.1.7 Se encuentra satisfecho con la decisión que tomó al elegir esta carrera

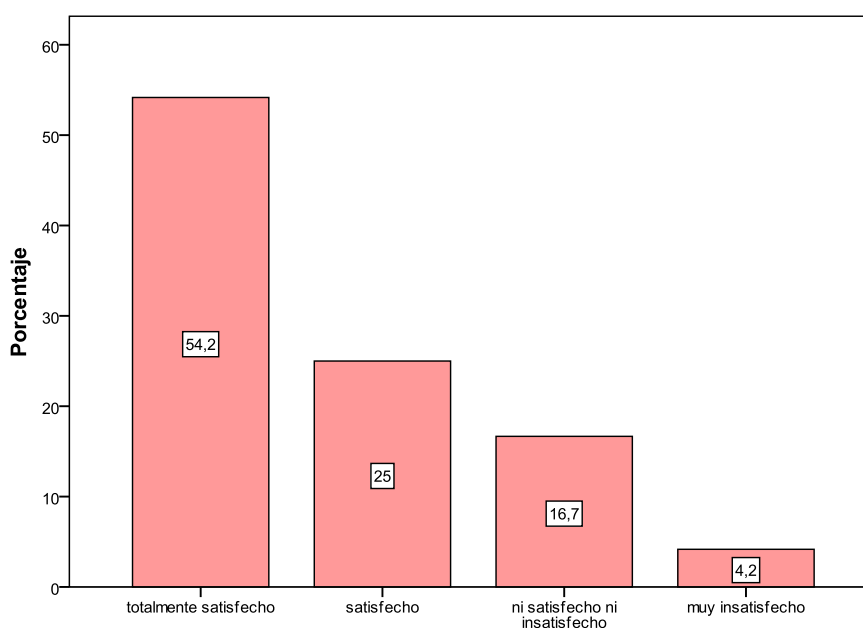
**Tabla 39 Estudiantes: Satisfacción con la carrera**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos totalmente satisfecho	26	54,2	54,2	54,2
satisfecho	12	25,0	25,0	79,2
ni satisfecho ni insatisfecho	8	16,7	16,7	95,8
muy insatisfecho	2	4,2	4,2	100,0
Total	48	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 32 Estudiantes: Satisfacción con la carrera**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados, el 79,2% está muy satisfecho o satisfecho con la carrera, y apenas el 4,2% manifiesta estar muy insatisfecho.

### 5.1.1.8 Conoce el perfil profesional de la carrera

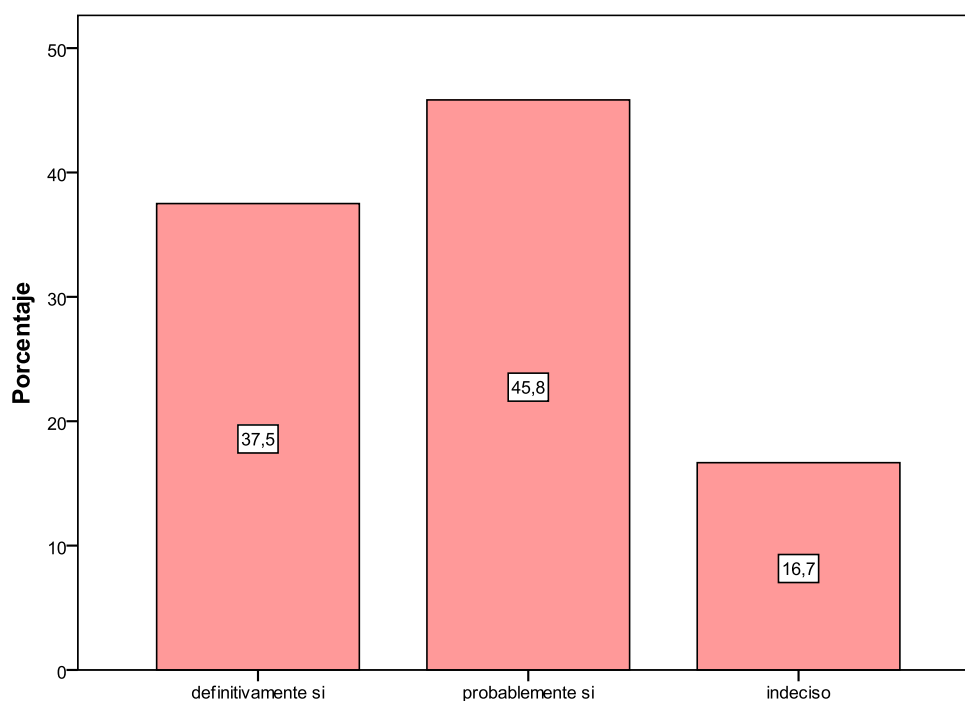
Tabla 40 Estudiantes: Conocimiento del perfil profesional de la carrera

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos definitivamente si	18	37,5	37,5	37,5
probablemente si	22	45,8	45,8	83,3
indeciso	8	16,7	16,7	100,0
Total	48	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 33 Estudiantes: Conocimiento del perfil profesional de la carrera



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados, el 37,5% conocen el perfil profesional de la carrera, el 45,8% conoce parte del mismo, y el 16,7% está indeciso sobre tal.

### 5.1.1.9 Conoce cuáles son los escenarios laborales a los que podría ingresar

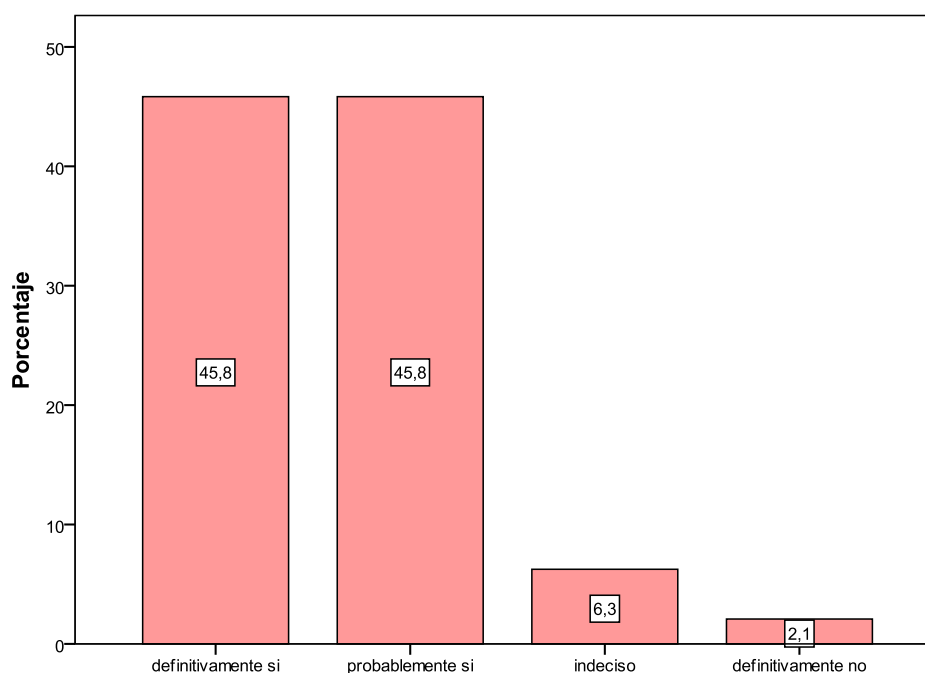
**Tabla 41 Estudiantes: Conocimiento de escenarios laborales**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos definitivamente si	22	45,8	45,8	45,8
probablemente si	22	45,8	45,8	91,7
indeciso	3	6,3	6,3	97,9
definitivamente no	1	2,1	2,1	100,0
Total	48	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 34 Estudiantes: Conocimiento de escenarios laborales**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados, el 91,6% conocen los escenarios laborales a los que podría ingresar o tienen noción de cuáles son.

### 5.1.1.10 Conoce en qué consiste el modelo educativo por competencias

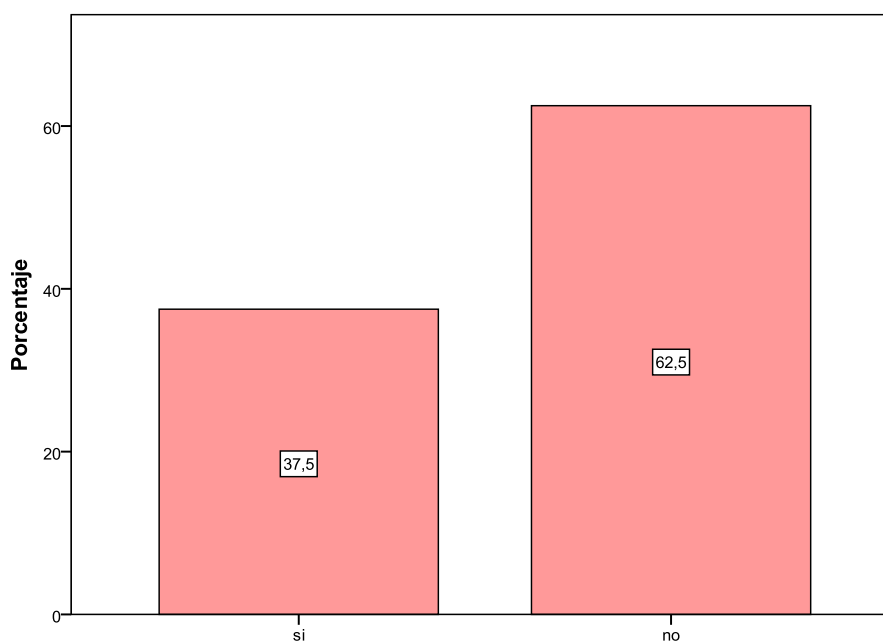
Tabla 42 Estudiantes: Conocimiento del modelo educativo por competencias

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos si	18	37,5	37,5	37,5
no	30	62,5	62,5	100,0
Total	48	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 35 Estudiantes: Conocimiento del modelo educativo por competencias



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados, el 62,5% no conocen en qué consiste el modelo educativo por competencias, mientras el 37,5% si; indicando que falta difusión del mismo a los estudiantes.

**5.1.1.11 Considera que el nuevo modelo educativo aplicado en la carrera (modalidad por competencias) le garantiza una mejor formación profesional para desenvolverse exitosamente en el campo laboral**

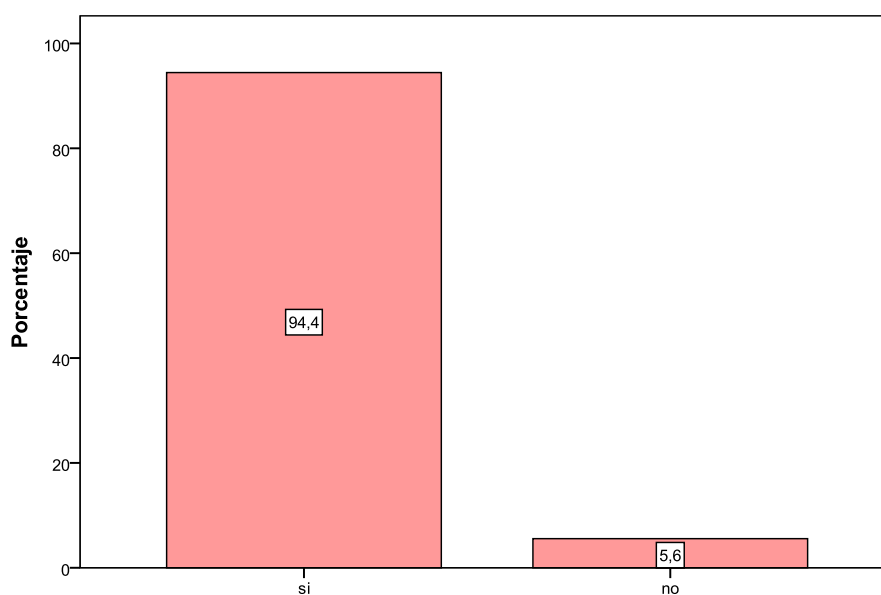
**Tabla 43 Estudiantes: Percepción de formación profesional por competencias**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	si	17	35,4	94,4	94,4
	no	1	2,1	5,6	100,0
	Total	18	37,5	100,0	
Perdidos	Sistema	30	62,5		
Total		48	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 36 Estudiantes: Percepción de formación profesional por competencias**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados que contestaron (válidos), el 94,4% consideran que el nuevo modelo por competencias les garantiza una mejor formación profesional.

### 5.1.1.12 En qué grado sus docentes incluyen en clase el análisis de casos reales y/o prácticos

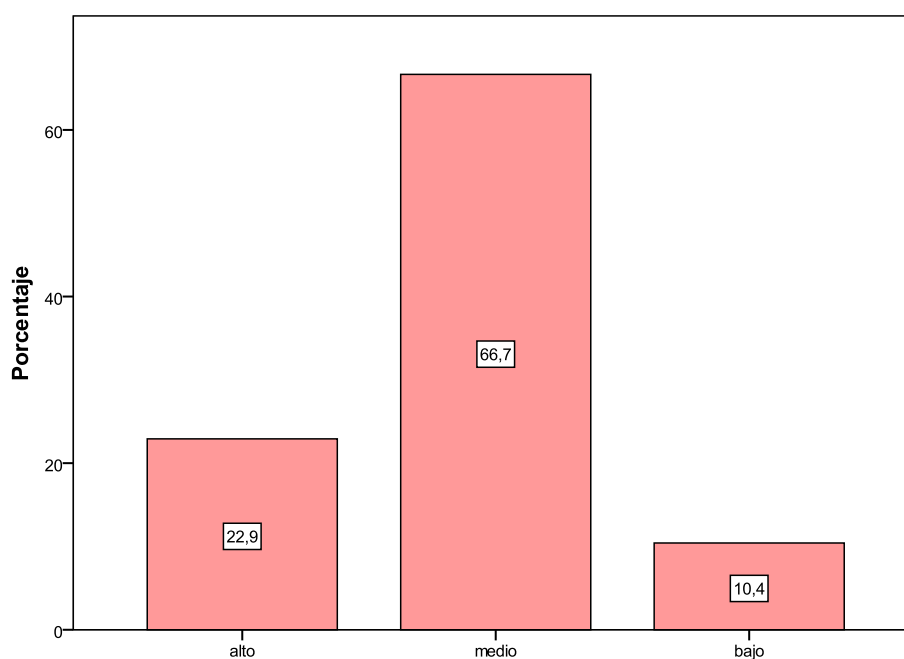
**Tabla 44 Estudiantes: Grado de inclusión de casos prácticos por docentes**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos alto	11	22,9	22,9	22,9
medio	32	66,7	66,7	89,6
bajo	5	10,4	10,4	100,0
Total	48	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 37 Estudiantes: Grado de inclusión de casos prácticos por docentes**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados, el 66,7% menciona que los docentes incluyen en clase el análisis de casos reales y/o prácticos en un grado medio, un 22,9% dicen que es alto y el 10,4% bajo; aparentemente las clases son relativamente prácticas.



### 5.1.1.13 En qué grado la metodología aplicada por los docentes, satisface sus expectativas como estudiante

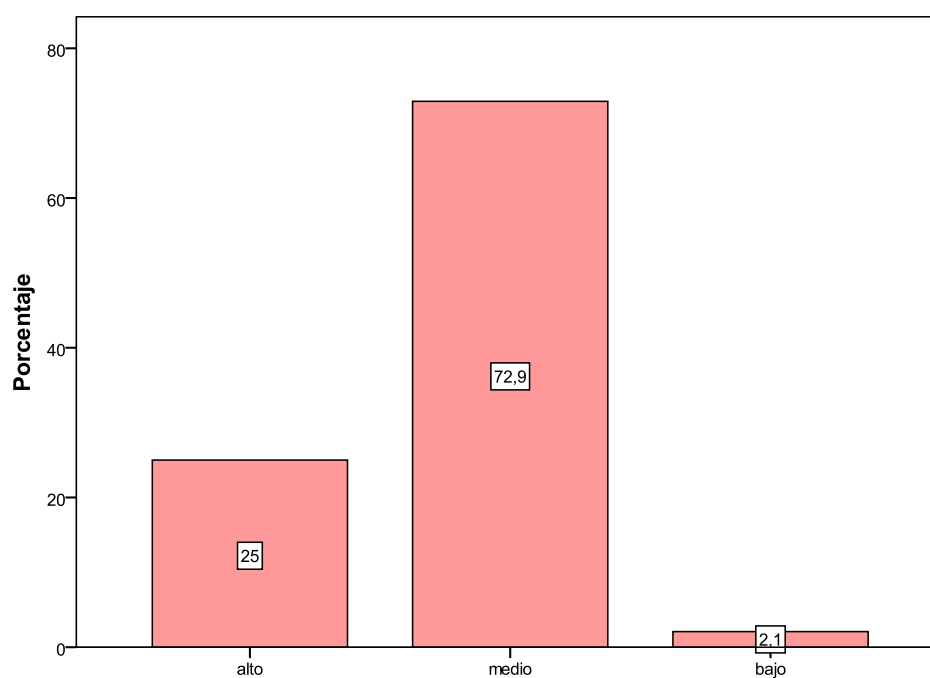
**Tabla 45 Estudiantes: Grado de satisfacción con metodología de docentes**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos alto	12	25,0	25,0	25,0
medio	35	72,9	72,9	97,9
bajo	1	2,1	2,1	100,0
Total	48	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 38 Estudiantes: Grado de satisfacción con metodología de docentes**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados que contestaron (válidos), el 72,9% están medianamente satisfechos con la metodología aplicada por los docentes y un 25% en un alto grado.

### 5.1.1.14 En qué grado cree usted que las asignaturas impartidas en la carrera son aplicables en la práctica profesional

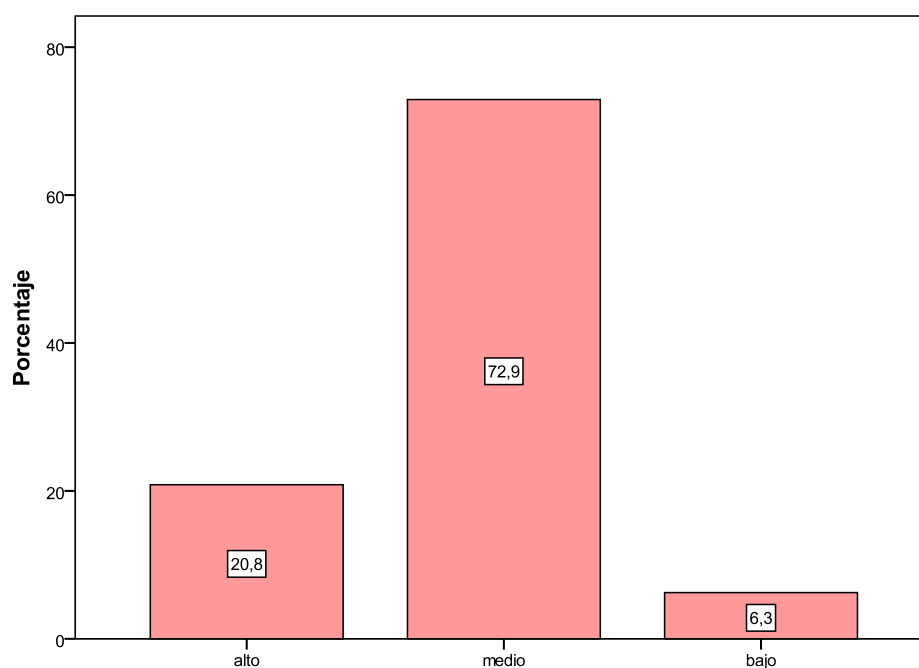
**Tabla 46 Estudiantes: Grado de aplicabilidad de asignaturas profesionalmente**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos alto	10	20,8	20,8	20,8
medio	35	72,9	72,9	93,8
bajo	3	6,3	6,3	100,0
Total	48	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 39 Estudiantes: Grado de aplicabilidad de asignaturas profesionalmente**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados, el 72,9% considera que las asignaturas impartidas en la carrera son aplicables en la práctica profesional en un grado medio.

### 5.1.1.15 Cuál área de conocimiento es la que debería tener mayor énfasis dentro de su preparación profesional

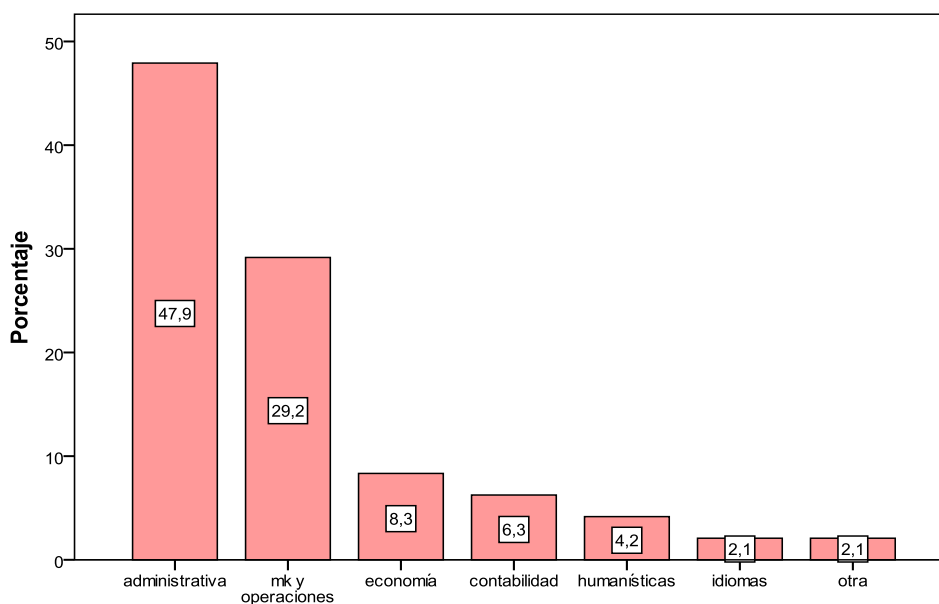
Tabla 47 Estudiantes: Área que debería tener mayor énfasis en la preparación profesional

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos administrativa	23	47,9	47,9	47,9
mk y operaciones	14	29,2	29,2	77,1
economía	4	8,3	8,3	85,4
contabilidad	3	6,3	6,3	91,7
humanísticas	2	4,2	4,2	95,8
idiomas	1	2,1	2,1	97,9
otra	1	2,1	2,1	100,0
Total	48	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 40 Estudiantes: Área que debería tener mayor énfasis en la preparación profesional



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de encuestados el 77,1% menciona que el área de conocimiento es la que debería tener mayor énfasis dentro de su preparación profesional es administración y marketing.

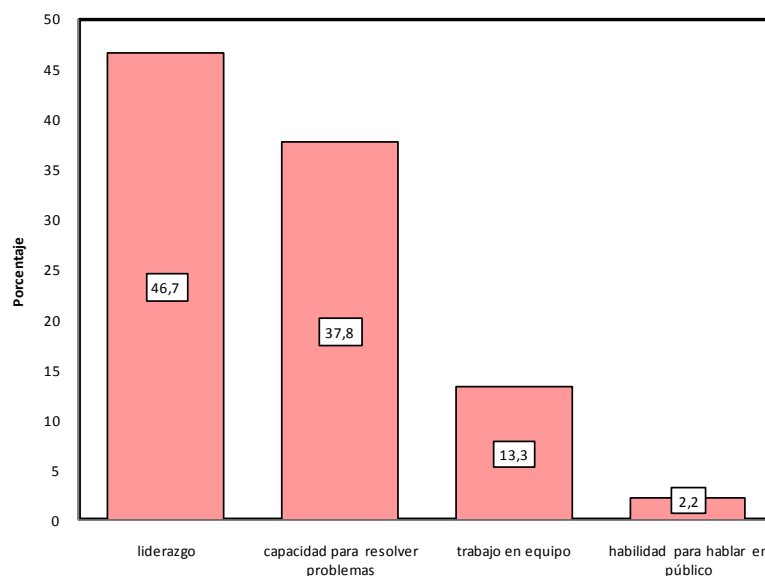
**5.1.1.16 De las siguientes cualidades, cuál es la que usted considera debe predominar en la formación como Ingenieros Comerciales**

**Tabla 48 Estudiantes: Calidad que debe predominar en la formación del Ingeniero Comercial**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos liderazgo	21	43,8	46,7	46,7
capacidad para resolver problemas	17	35,4	37,8	84,5
trabajo en equipo	6	12,5	13,3	97,8
habilidad para hablar en público	1	2,1	2,2	100,0
Total	45	93,8	100,0	
Perdidos Sistema	3	6,3		
Total	48	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 41 Estudiantes: Calidad que debe predominar en la formación del Ingeniero Comercial**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados que contestaron (válidos), la mayoría considera que las principales cualidades que debe poseer un Ingeniero Comercial son liderazgo (46,7%) y capacidad para resolver problemas (37,8%).

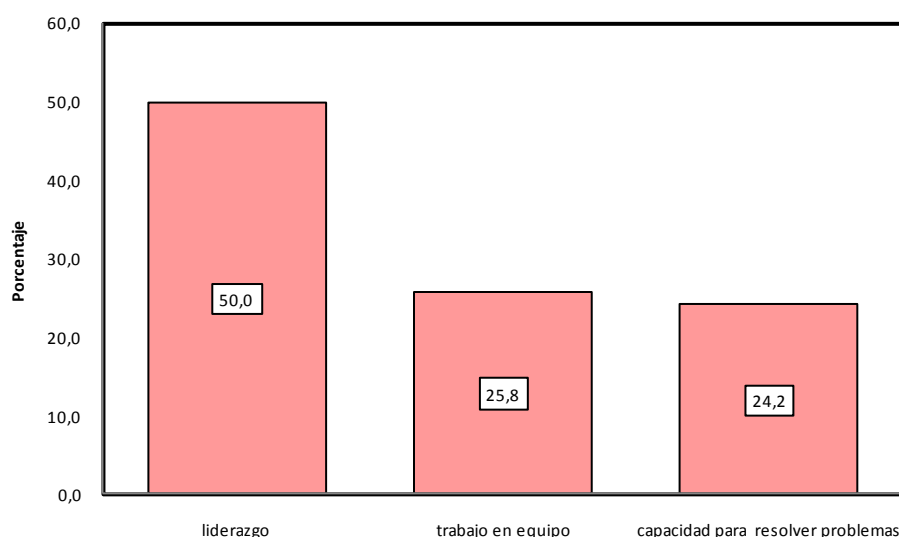
**5.1.1.17 Liste 3 fortalezas o habilidades críticas que considera que aplicará en el ámbito laboral luego de graduarse**

**Tabla 49 Estudiantes: Fortalezas/habilidades que aplicará en el campo laboral**

	Fr	%	% Acum.
Válidos liderazgo	60	50,0	50,0
trabajo en equipo	31	25,8	75,8
capacidad para resolver problemas	29	24,2	100,0
Total	120	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 42 Estudiantes: Fortalezas/habilidades que aplicará en el campo laboral**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de respuestas obtenidas de los estudiantes de la carrera, las tres principales fortalezas que consideran que aplicarán en al campo laboral son liderazgo (50%) en primer lugar, seguido por trabajo en equipo (25,8%) y capacidad para resolver problemas (24,2%).

**5.1.1.18 Liste 3 deficiencias o debilidades que a su criterio tiene la carrera de Ingeniería Comercial y afectan directamente a su preparación profesional**

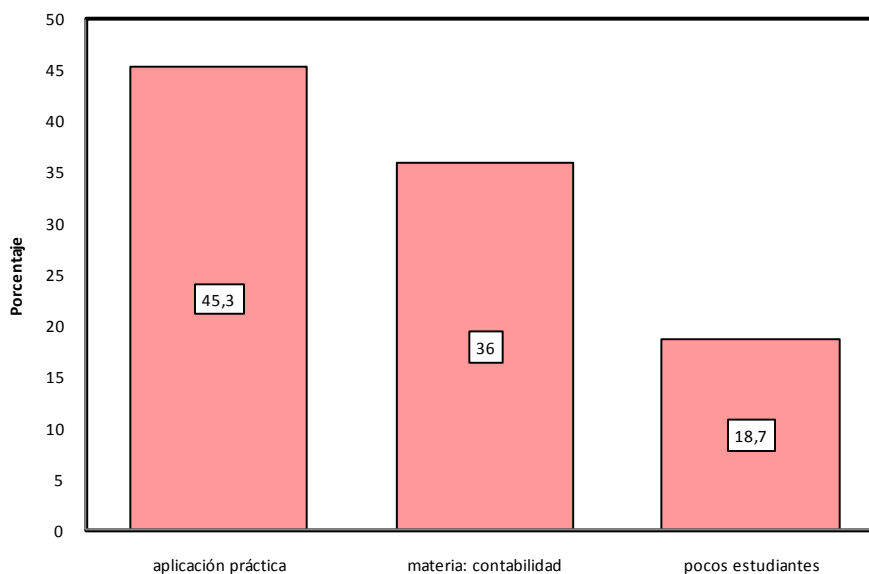
**Tabla 50 Estudiantes: Deficiencias/debilidades de la carrera**

	Fr	%	% Acum.
Válidos aplicación práctica	34	45,3	45,3
materia: contabilidad	27	36,0	81,3
pocos estudiantes	14	18,7	100,0
Total	75	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 43 Estudiantes: Deficiencias/debilidades de la carrera**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de respuestas obtenidas de los estudiantes, lo muy teórico que es el contenido de las asignaturas (45,3%), la poca profundización en contabilidad (36%), y la reducida cantidad de estudiantes que existe en la carrera (18,7%), son las tres principales deficiencias o debilidades que ésta presenta.

### 5.1.1.19 Cómo calificaría la formación profesional que recibe en la ESPE extensión Latacunga

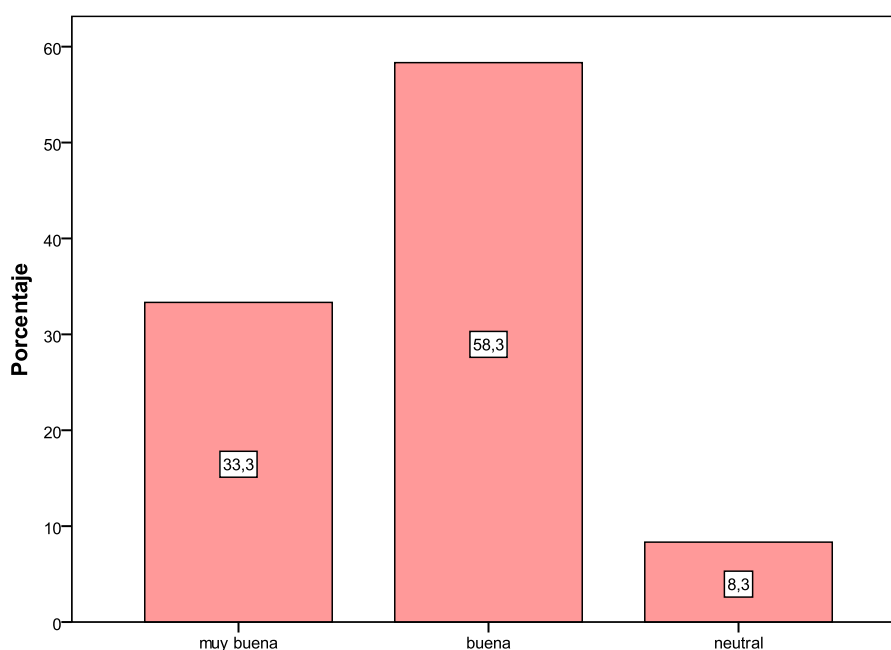
**Tabla 51 Estudiantes: Calificación formación profesional recibida en la ESPE-EL**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos muy buena	16	33,3	33,3	33,3
buena	28	58,3	58,3	91,7
neutral	4	8,3	8,3	100,0
Total	48	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 44 Estudiantes: Calificación formación profesional recibida en la ESPE-EL**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados, el 58,3% considera que la ESPE-EL otorga una buena formación profesional, el 33,3% cree que es muy buena, y solo el 8,3% posee un criterio neutral sobre el tema. En general los estudiantes consideran que reciben una buena preparación profesional en la institución.

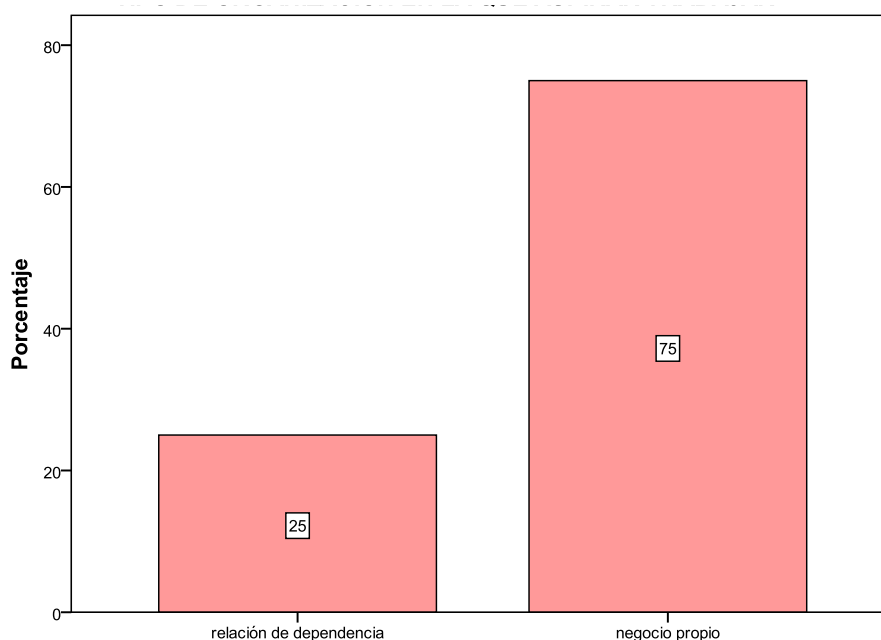
### 5.1.1.20 Usted pretende trabajar

**Tabla 52 Estudiantes: Tipo de relación laboral en la que pretende trabajar**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos relación de dependencia	12	25,0	25,0	25,0
unidad económica propia	36	75,0	75,0	100,0
Total	48	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 45 Estudiantes: Tipo de relación laboral en la que pretende trabajar**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados, el 75% pretende trabajar en una unidad económica propia y el 25% bajo relación de dependencia, demostrando que la mayor parte se enfoca a ser generadores de fuentes de empleo.



### 5.1.1.21 A qué subsector de la economía desearía ingresar a laborar siendo un profesional graduado

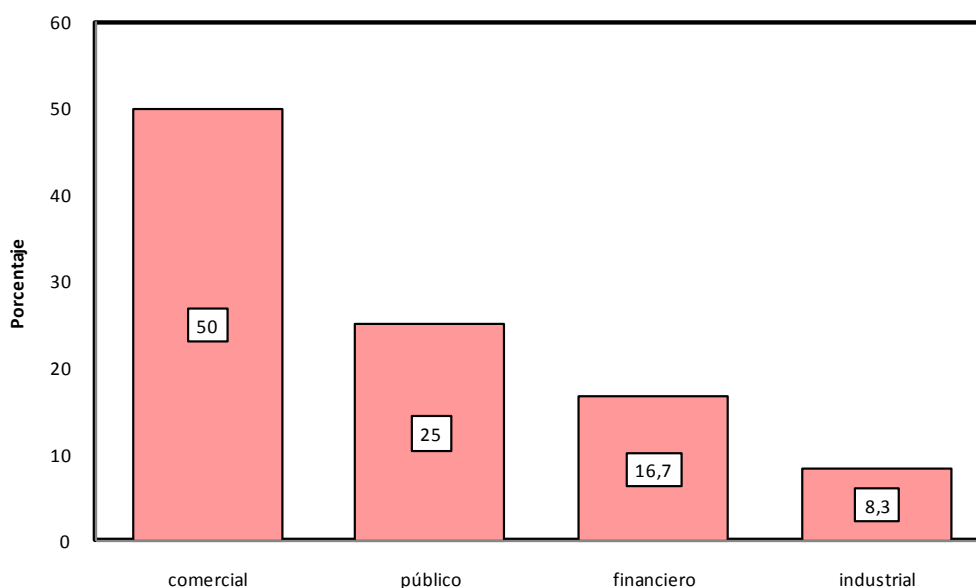
Tabla 53 Estudiantes: Subsector económico en el que desea laborar

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	comercial	6	12,5	50,0	50,7
	público	3	6,3	25,0	75,0
	financiero	2	4,2	16,7	91,7
	industrial	1	2,1	8,3	100,0
	Total	12	25,0	100,0	
Perdidos	Sistema	36	75,0		
Total		48	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 46 Estudiantes: Subsector económico en el que desea laborar



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de los estudiantes que esperan trabajar bajo relación de dependencia (válidos), el 50% menciona que preferiría laborar en empresas pertenecientes al sector comercial, seguidos por un 25% que aspiraría pertenecer al sector público.

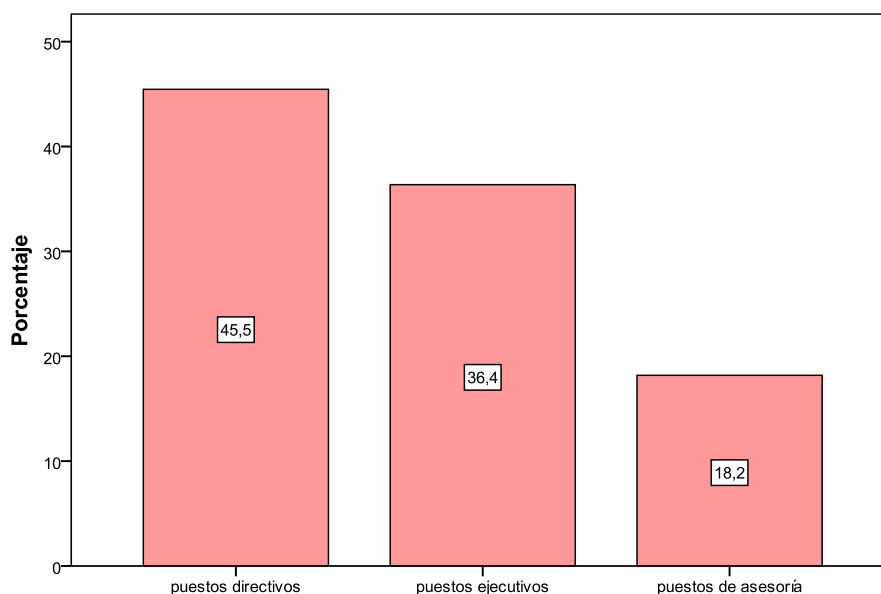
### 5.1.1.22 En cuál de estas posibles ocupaciones para un ingeniero comercial pretende desarrollarse

Tabla 54 Estudiantes: Posibles ocupaciones de desarrollo del Ingeniero Comercial

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos puestos directivos	5	10,4	45,5	45,5
puestos ejecutivos	4	8,3	36,4	81,8
puestos de asesoría	2	4,2	18,2	100,0
Total	11	22,9	100,0	
Perdidos Sistema	37	77,1		
Total	48	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 47 Estudiantes: Posibles ocupaciones de desarrollo del Ingeniero Comercial



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados que contestaron (válidos), un 45,5% pretende desarrollarse en puestos directivos, el 36,4% en puestos ejecutivos y el 18,2% en puestos de asesoría; es decir, la mayoría aspira trabajar en mandos altos.

### 5.1.1.23 En qué área empresarial preferiría trabajar

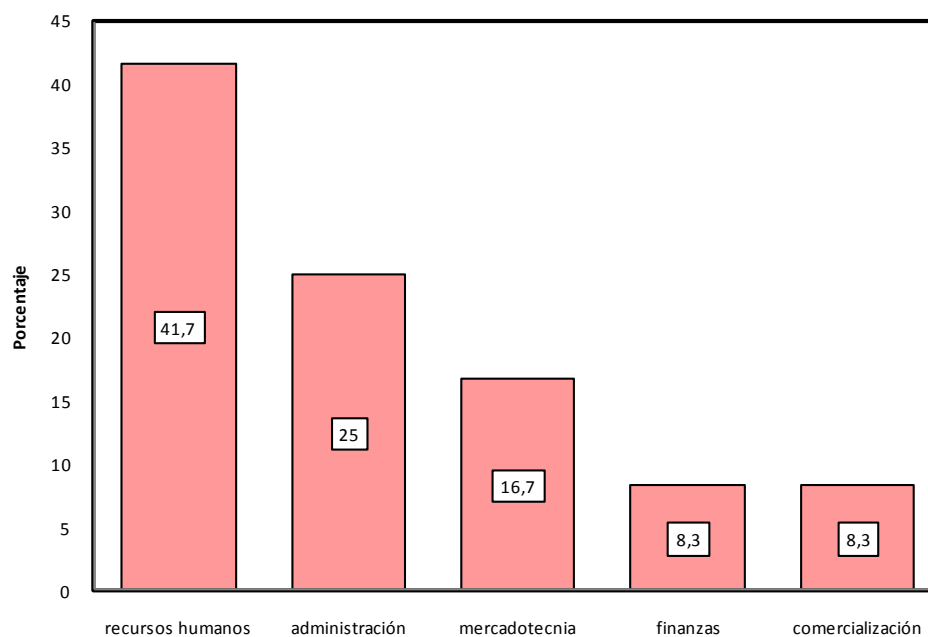
**Tabla 55 Estudiantes: Área organizacional en la que preferiría trabajar**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos recursos humanos	5	10,4	41,7	41,7
administración	3	6,3	25,0	66,7
mercadotecnia	2	4,2	16,7	83,4
finanzas	1	2,1	8,3	91,7
comercialización	1	2,1	8,3	100,0
Total	12	25,0	100,0	
Perdidos Sistema	36	75,0		
Total	48	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 48 Estudiantes: Área organizacional en la que preferiría trabajar**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados que contestaron (válidos), el 41,7% preferiría trabajar en el área de recursos humanos, seguido por un 25% en administración. Alrededor del 90% se inclina por áreas relacionadas a la carrera.

### 5.1.1.24 En qué grado cree usted que estaría preparado para emprender su propia unidad económica estudiando la carrera de Ingeniería Comercial

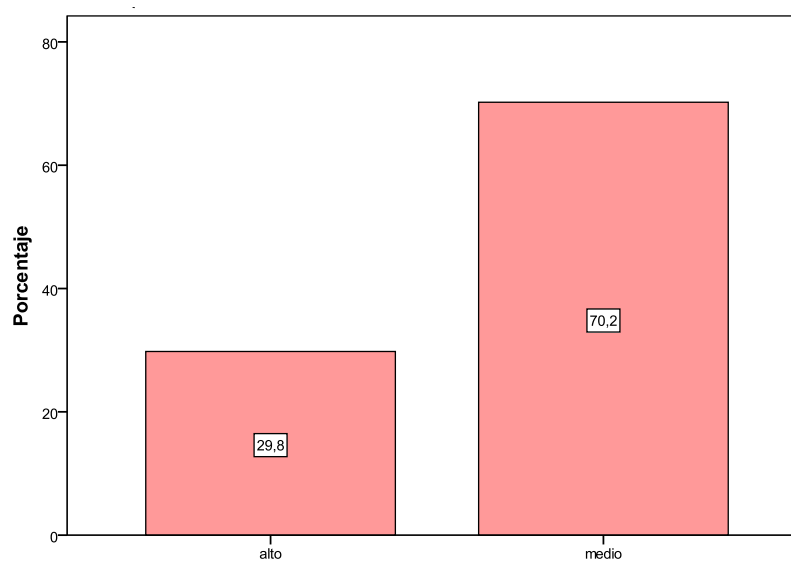
**Tabla 56 Estudiantes: Grado de percepción para emprender una unidad económica propia**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	alto	14	29,2	29,8	29,8
	medio	33	68,8	70,2	100,0
	Total	47	97,9	100,0	
Perdidos	Sistema	1	2,1		
Total		48	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 49 Estudiantes: Grado de percepción para emprender una unidad económica propia**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de estudiantes encuestados, en forma general creen que si estarían es capacidad para emprender una unidad económica propia; 70,2% a nivel medio y el 29,8% consideran que su nivel de preparación para lograrlo es alto.

## **ANÁLISIS GENERAL DE ENCUESTAS A ESTUDIANTES**

De los estudiantes encuestados del periodo mar12-jul12, el promedio de edad bordea los 22 años; alrededor del 80% son Cotopaxences, en su mayoría Latacungueños, ciudad en donde reside el 70,8% del total de estudiantes de la carrera.

La principal razón por la que los estudiantes optaron por ser Ingenieros Comerciales en la ESPE-EL es la vocación que tienen hacia la carrera (31%) y el prestigio universitario de la institución (48%), a más la cercanía que evita migren a otras ciudades; obteniendo un alto índice de satisfacción con la elección de su profesión (79%), que les ofrece a su criterio una buena formación profesional y un nivel aceptable para emprender su unidad económica propia.

Los estudiantes conocen el perfil profesional y los posibles escenarios laborales para los cuales se están formando, pero debido a modificaciones del contenido pedagógico, no están muy al tanto del nuevo modelo por competencias que actualmente rige la malla curricular.

En relación a la metodología aplicada por los docentes, los estudiantes están medianamente satisfechos, consideran que las asignaturas no son totalmente aplicables profesionalmente y que falta incluir el estudio casos prácticos durante las clases sobre todo en al área administrativa, contabilidad y marketing, fortaleciendo habilidades como liderazgo, capacidad para resolver problemas y trabajo en equipo.

El 75% de los estudiantes se direccionan a la administración de unidades económicas propias; mientras los restantes (25%) aspiran trabajar en empresas de tipo comercial, dentro de altos mandos jerárquicos en áreas afines a su formación, especialmente dentro de recursos humanos.

### **5.1.2 Análisis de las encuestas a profesionales egresados y titulados de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga.**

En base a la información obtenida tanto en secretaría académica, como en la carrera de Ingeniería Comercial, entre el período feb99/jul99, y sept11/ene12, egresaron 328 estudiantes (Ver Anexo J), y hasta el 13 de junio del 2012, 285 se encuentran graduados. (Ver Anexo K).

De los 328 egresados/titulados, se localizaron 212 personas, que representa el 65% del total poblacional. Se contactó personalmente a 197 (61%) de ellos, obteniendo la colaboración de 150 (46%), que es el número de encuestas con las que se trabajó en la investigación.

Estos resultados se detallan en el Anexo L: Seguimiento de Egresados/Titulados.

### 5.1.2.1 Lugar de Nacimiento

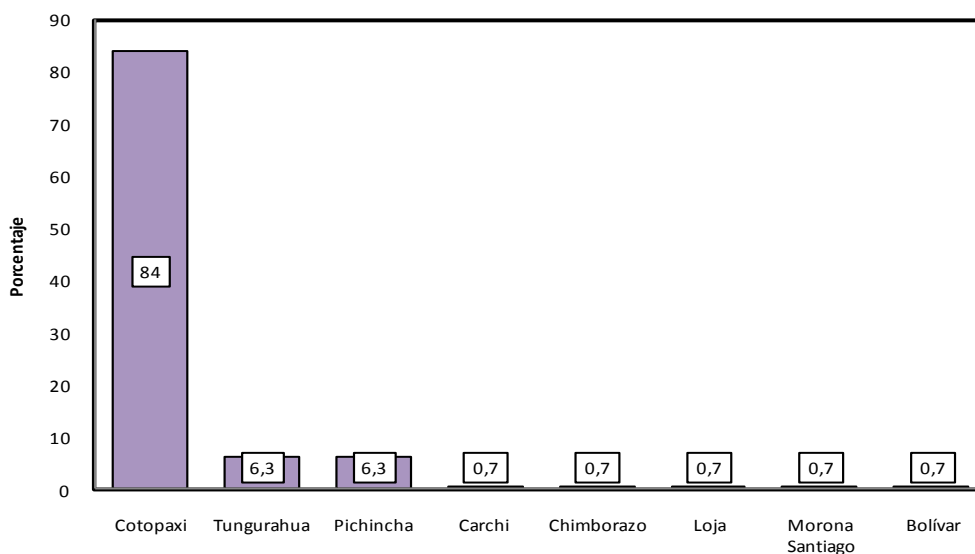
**Tabla 57 Egresados/Titulados: Lugar de nacimiento**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	Cotopaxi	121	80,7	84,0	84,0
	Tungurahua	9	6,0	6,3	90,3
	Pichincha	9	6,0	6,3	96,5
	Carchi	1	0,7	0,7	97,2
	Chimborazo	1	0,7	0,7	97,9
	Loja	1	0,7	0,7	98,6
	Morona Santiago	1	0,7	0,7	99,3
	Bolívar	1	0,7	0,7	100
	Total	144	96,0	100,0	
Perdidos	Sistema	6	4,0		
Total		150	100		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 50 Egresados/Titulados: Lugar de nacimiento**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 84% son Cotopaxences, siendo Latacunga la ciudad natal del 62%; mientras que tan solo el 16% nacieron en otras provincias del Ecuador como Tungurahua, Pichincha, Carchi, Chimborazo, Loja, Morona Santiago y Bolívar.

### 5.1.2.2 Ciudad de residencia actual

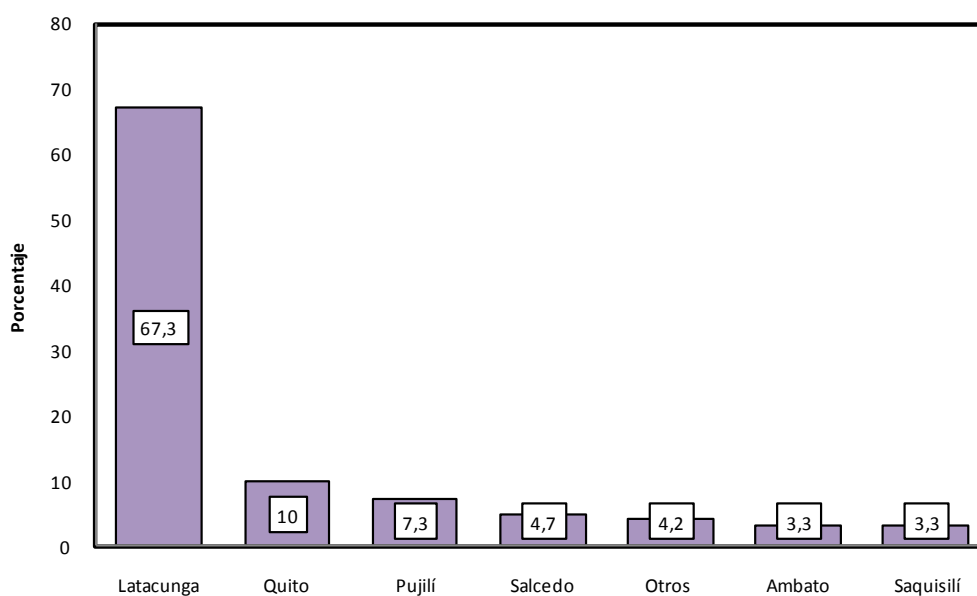
**Tabla 58 Egresados/Titulados: Ciudad de residencia actual**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos				
Latacunga	101	67,3	67,3	67,3
Quito	15	10,0	10,0	77,3
Pujilí	11	7,3	7,3	84,6
Salcedo	7	4,7	4,7	89,3
Otros	6	4,2	4,2	93,5
Ambato	5	3,3	3,3	96,8
Saquisilí	5	3,3	3,3	100,0
Total	150	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 51 Egresados/Titulados: Ciudad de residencia actual**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados, el 84,6% residen en la Provincia de Cotopaxi, predominantemente en la ciudad de Latacunga (67,3%); mientras que el 15,4% residen en ciudades pertenecientes a provincias como Tungurahua, Azuay (Cuenca), Sucumbíos (Lago Agrio) y Pichincha.



### 5.1.2.3 Usted es actualmente

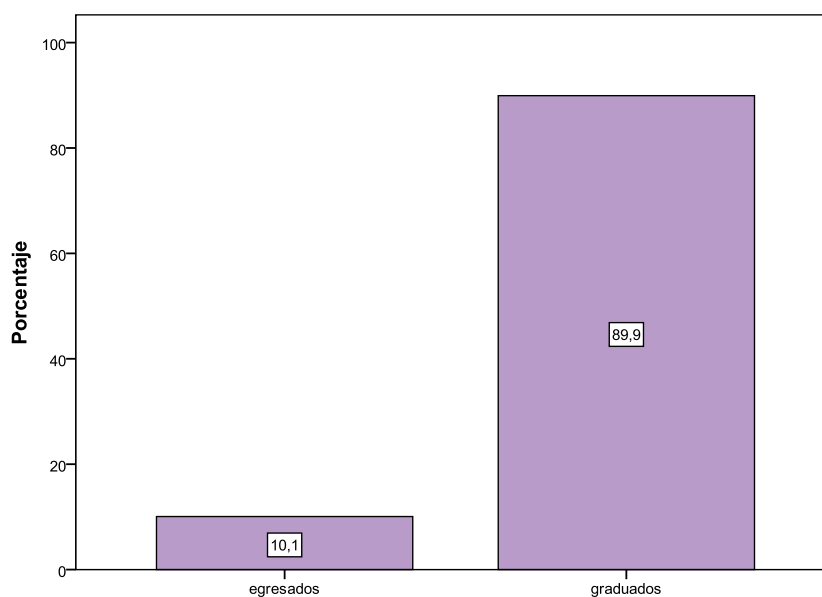
**Tabla 59 Egresados/Titulados: Estado de titulación**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	egresados	15	10,0	10,1	10,1
	graduados	134	89,3	89,9	100,0
	Total	149	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	1	,7		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 52 Egresados/Titulados: Estado de titulación**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 89,9% son personas ya graduadas, mientras que el 10,1% son egresados.

### 5.1.2.4 En qué año se graduó/egresó de la ESPE-L

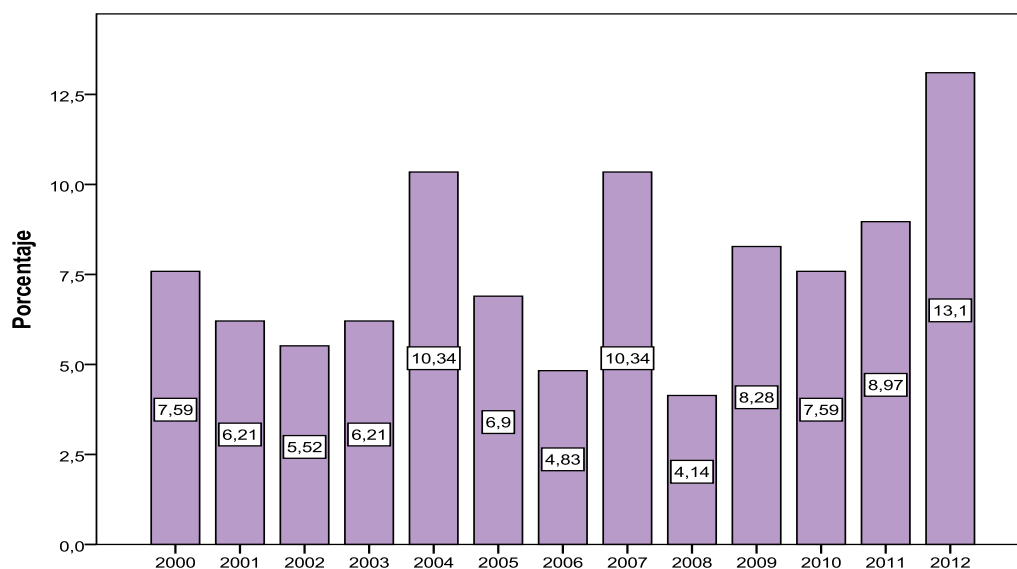
**Tabla 60 Egresados/Titulados: Año de egresamiento/graduación**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	2000	11	7,3	7,6	7,6
	2001	9	6,0	6,2	13,8
	2002	8	5,3	5,5	19,3
	2003	9	6,0	6,2	25,5
	2004	15	10,0	10,3	35,9
	2005	10	6,7	6,9	42,8
	2006	7	4,7	4,8	47,6
	2007	15	10,0	10,3	57,9
	2008	6	4,0	4,1	62,1
	2009	12	8,0	8,3	70,3
	2010	11	7,3	7,6	77,9
	2011	13	8,7	9,0	86,9
	2012	19	12,7	13,1	100,0
	Total		145	96,7	100,0
Perdidos	Sistema	5	3,3		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 53 Egresados/Titulados: Año de egresamiento/graduación**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Se obtuvo alrededor de 11 encuestas de egresados/titulados por cada período analizado.

### 5.1.2.5 Por qué se interesó en ser ingeniero Comercial

**Tabla 61 Egresados/Titulados: Interés por la carrera**

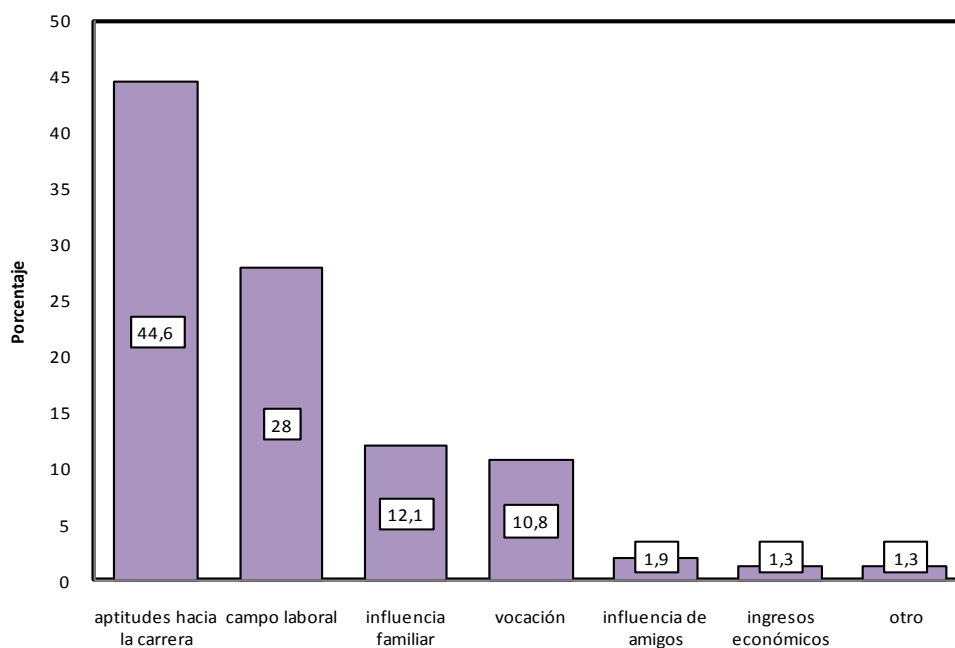
		Respuestas		% de casos
		Nº	%	
INTERÉS CARRERA <sup>a</sup>	aptitudes hacia la carrera	70	44,6%	46,7%
	campo laboral	44	28,0%	29,3%
	influencia familiar	19	12,1%	12,7%
	vocación	17	10,8%	11,3%
	influencia de amigos	3	1,9%	2,0%
	ingresos económicos	2	1,3%	1,3%
	otro	2	1,3%	1,3%
Total		157	100,0%	104,7%

a. Agrupación

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 54 Egresados/Titulados: Interés por la carrera**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de respuestas de egresados/titulados encuestados, el 72,6% señala que optaron por seguir Ingeniería Comercial por aptitud hacia la carrera (44,6%), seguido por el campo laboral que ofrece profesionalmente (28%).

### 5.1.2.6 Cuál fue el motivo por el cual eligió estudiar en la ESPE extensión Latacunga

Tabla 62 Egresados/Titulados: Motivo de selección de la ESPE-EL

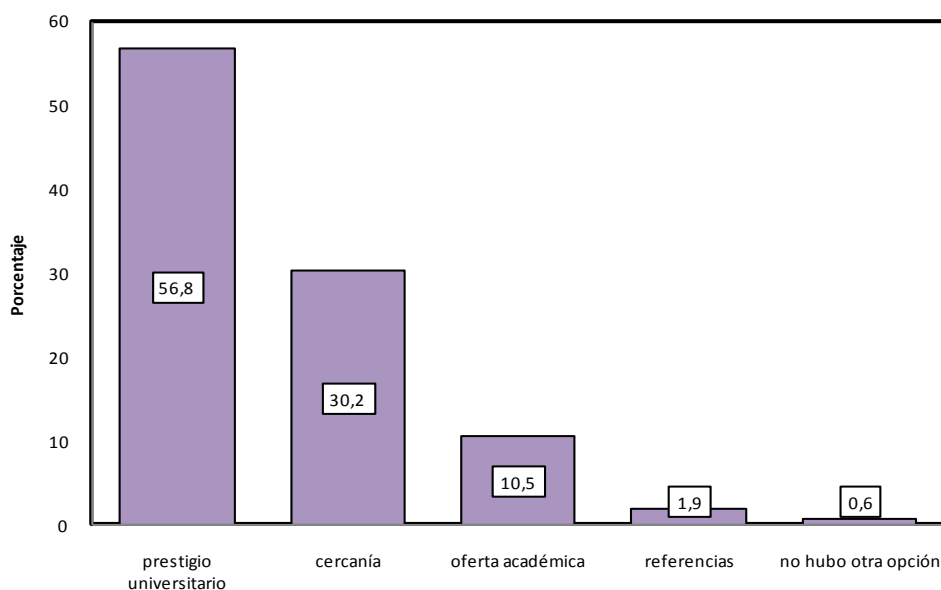
		Respuestas		% de casos
		Nº	%	
MOTIVO <sup>a</sup>	prestigio universitario	92	56,8%	61,3%
	cercanía	49	30,2%	32,7%
	oferta académica	17	10,5%	11,3%
	referencias	3	1,9%	2,0%
	no hubo otra opción	1	,6%	,7%
Total		162	100,0%	108,0%

a. Agrupación

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 55 Egresados/Titulados: Motivo de selección de la ESPE-EL



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de respuestas de egresados/titulados encuestados, el 56,8% señala que decidieron estudiar en la ESPE-EL principalmente por el prestigio universitario que posee, y un 30,2% porque se encuentra cerca de su lugar de residencia.

### 5.1.2.7 Qué grado de satisfacción tiene como ingeniero Comercial

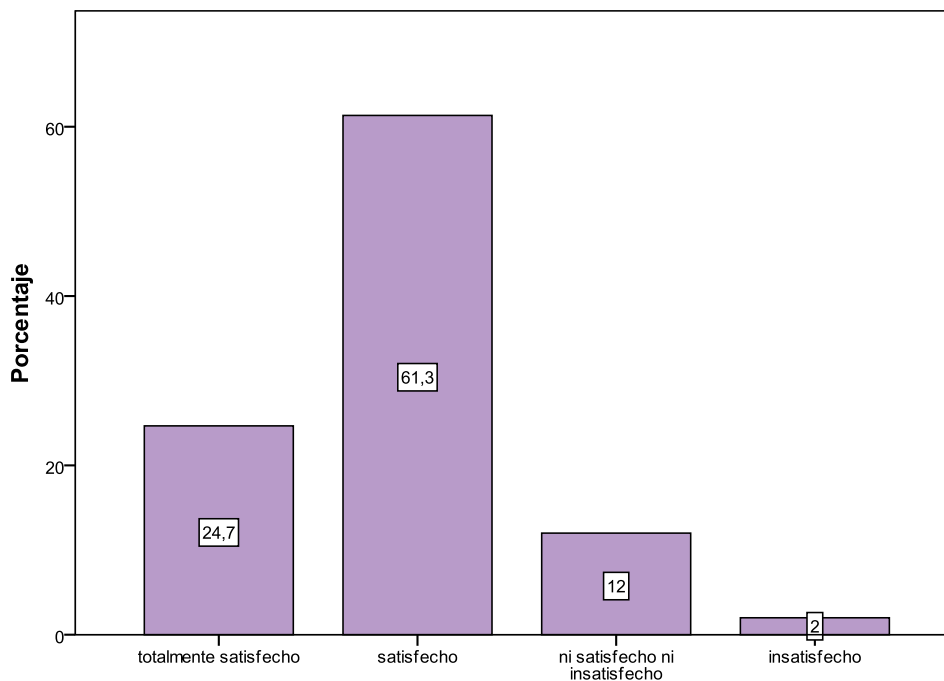
**Tabla 63 Egresados/Titulados: Satisfacción como Ingeniero Comercial**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos totalmente satisfecho	37	24,7	24,7	24,7
satisfecho	92	61,3	61,3	86,0
ni satisfecho ni insatisfecho	18	12,0	12,0	98,0
insatisfecho	3	2,0	2,0	100,0
Total	150	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 56 Egresados/Titulados: Satisfacción como Ingeniero Comercial**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados, el 86% se encuentra entre muy satisfecho y satisfecho con la carrera, es decir, la mayor parte de los egresados/titulados están conformes con su profesión.

### 5.1.2.8 Al optar por esta carrera conocía su utilidad y los escenarios laborales a los que podría ingresar

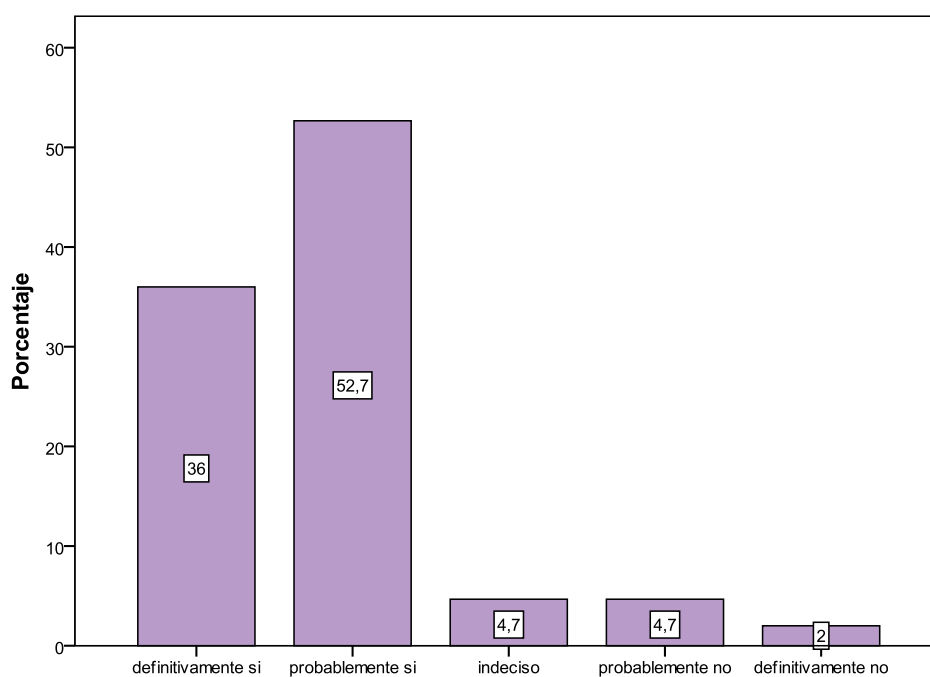
**Tabla 64 Egresados/Titulados: Conocimiento de utilidad y escenarios laborales**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos definitivamente si	54	36,0	36,0	36,0
probablemente si	79	52,7	52,7	88,7
indeciso	7	4,7	4,7	93,3
probablemente no	7	4,7	4,7	98,0
definitivamente no	3	2,0	2,0	100,0
Total	150	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 57 Egresados/Titulados: Conocimiento de utilidad y escenarios laborales**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados, alrededor del 53% conocían de cierto modo la utilidad de la carrera y los posibles escenarios laborales a los que podía ingresar siendo Ingenieros Comerciales, mientras que el 36% lo hacía totalmente.

### 5.1.2.9 Cómo calificaría la formación profesional que recibió en la ESPE extensión Latacunga

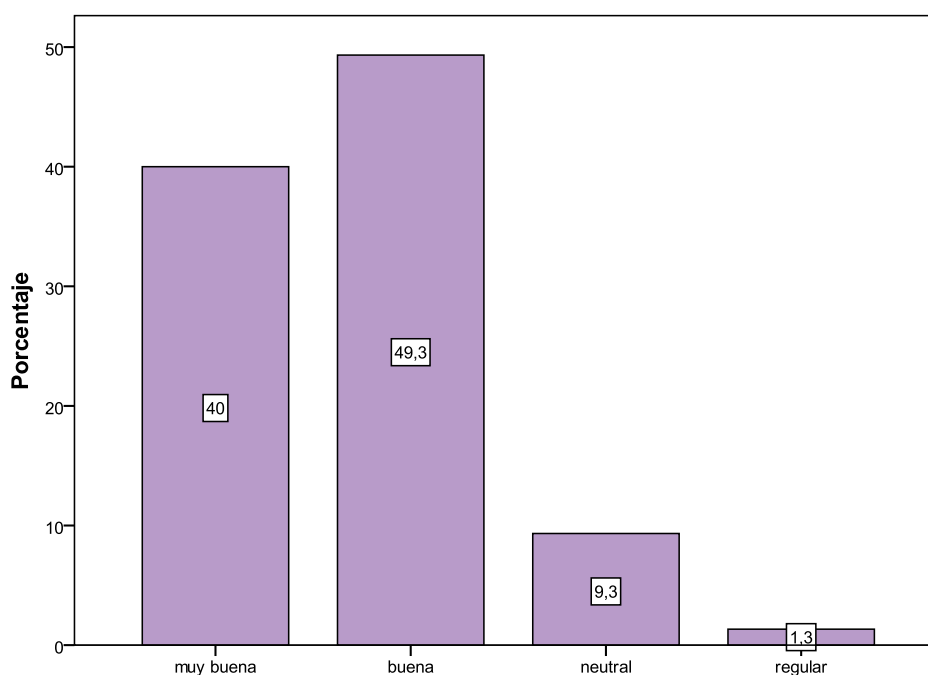
**Tabla 65 Egresados/Titulados: Calificación formación profesional recibida en la ESPE-EL**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	muy buena	60	40,0	40,0	40,0
	buena	74	49,3	49,3	89,3
	neutral	14	9,3	9,3	98,7
	regular	2	1,3	1,3	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 58 Egresados/Titulados: Calificación formación profesional recibida en la ESPE-EL**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados, el 40% califican de muy buena la formación profesional recibida en la ESPE-EL, y el 49,3% de buena; tan solo el 10,6% la consideran como neutra o regular.

### 5.1.2.10 Desde que egresó/graduó ha incursionado en el campo laboral

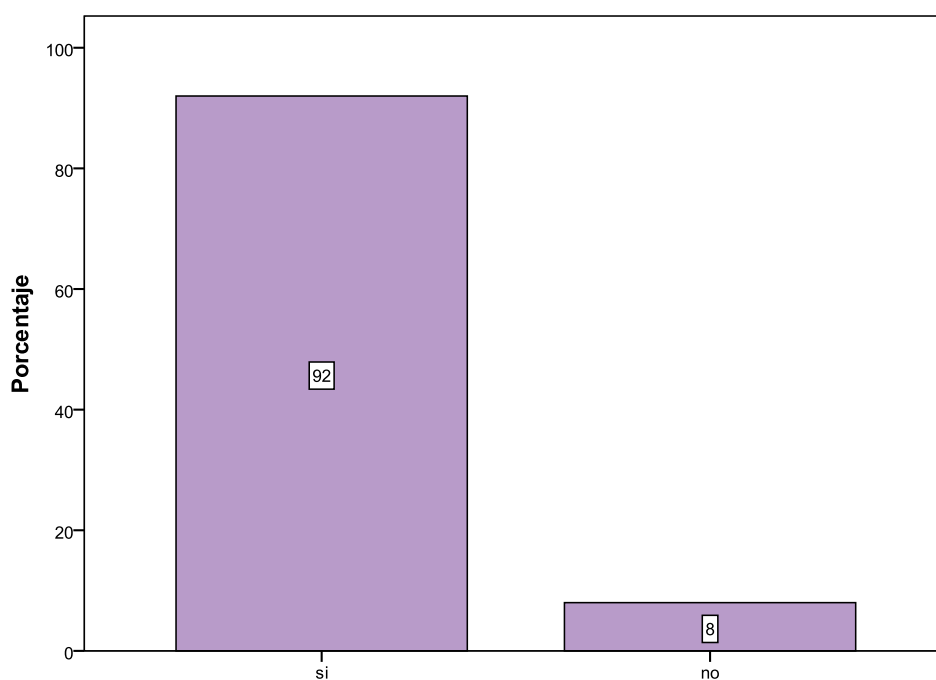
**Tabla 66 Egresados/Titulados: Incursión en el campo laboral**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	si	138	92,0	92,0	92,0
	no	12	8,0	8,0	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 59 Egresados/Titulados: Incursión en el campo laboral**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados, el 92% ya ha incursionado en el campo laboral y tan solo el 8% no lo ha hecho.



### 5.1.2.11 Cómo obtuvo su primer empleo

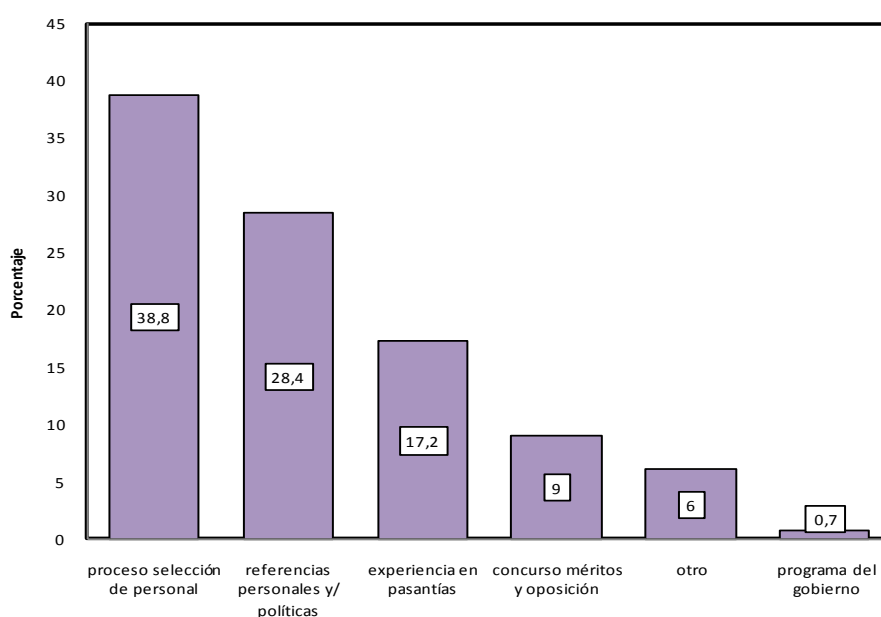
**Tabla 67 Egresados/Titulados: Obtención de primer empleo**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos				
proceso selección de personal	52	34,7	38,8	38,8
referencias personales y/ políticas	38	25,3	28,4	67,2
experiencia en pasantías	23	15,3	17,2	84,4
concurso méritos y oposición	12	8,0	9,0	93,4
otro	8	5,3	6,0	99,4
programa del gobierno	1	,7	,7	100,0
Total	134	89,3	100,0	
Perdidos				
Sistema	16	10,7		
Total	150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 60 Egresados/Titulados: Obtención de primer empleo**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados, el 10,7% no respondieron esta pregunta, 8% terminó la encuesta porque nunca trabajó y 3,7% son blancos. De las personas que contestaron (válidos), el 38,8% obtuvo su primer empleo a través de un proceso de selección de personal, seguido por un 28,4% que lo hizo mediante referencias personales y/o políticas.

### 5.1.2.12 Qué tiempo estuvo usted desempleado antes de conseguir su primer empleo

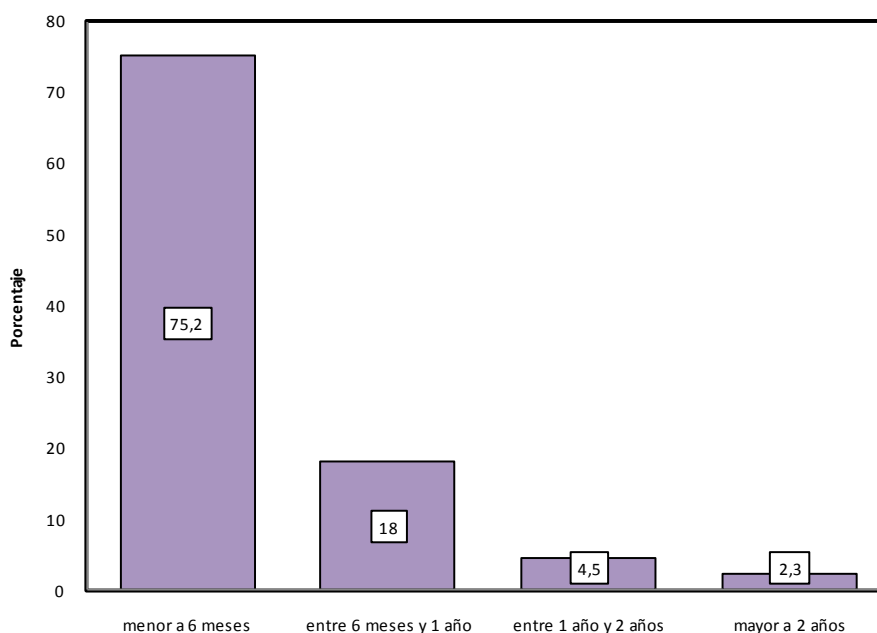
**Tabla 68 Egresados/Titulados: Tiempo de desempleo**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	menor a 6 meses	100	66,7	75,2	75,2
	entre 6 meses y 1 año	24	16,0	18,0	93,2
	entre 1 año y 2 años	6	4,0	4,5	97,7
	mayor a 2 años	3	2,0	2,3	100,0
	Total	133	88,7	100,0	
Perdidos	Sistema	17	11,3		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 61 Egresados/Titulados: Tiempo de desempleo**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 75,2% estuvo desempleado antes de conseguir su primer empleo menos de 6 meses, y un 18% entre seis meses y un año; es decir, alrededor del 94% obtiene empleo máximo en un año desde que egresa o se titula.

### 5.1.2.13 Cuántos empleos ha tenido desde que egresó/graduó de la carrera, incluida una unidad económica propia

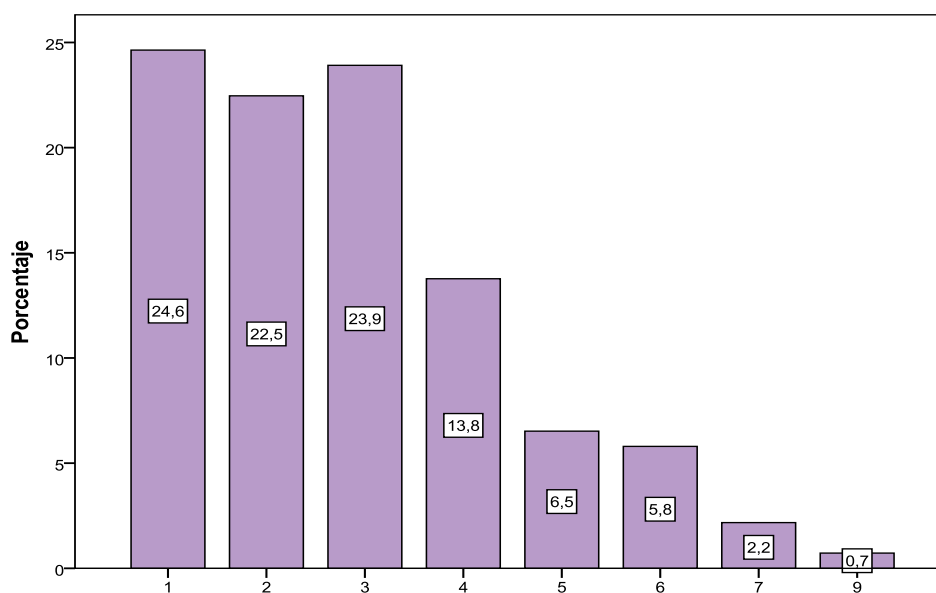
Tabla 69 Egresados/Titulados: Cantidad de empleos que ha tenido

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	1	34	22,7	24,6	24,6
	2	31	20,7	22,5	47,1
	3	33	22,0	23,9	71,0
	4	19	12,7	13,8	84,8
	5	9	6,0	6,5	91,3
	6	8	5,3	5,8	97,1
	7	3	2,0	2,2	99,3
	9	1	,7	,7	100,0
	Total		138	92,0	100,0
Perdidos	Sistema	12	8,0		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 62 Egresados/Titulados: Cantidad de empleos que ha tenido



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), en su mayoría han tenido entre uno y tres empleos a lo largo de su vida profesional; con un promedio de 2,86 empleos por profesional.

### 5.1.2.14 Cuántos de ellos son en las áreas de su formación profesional como Ingeniero/a Comercial

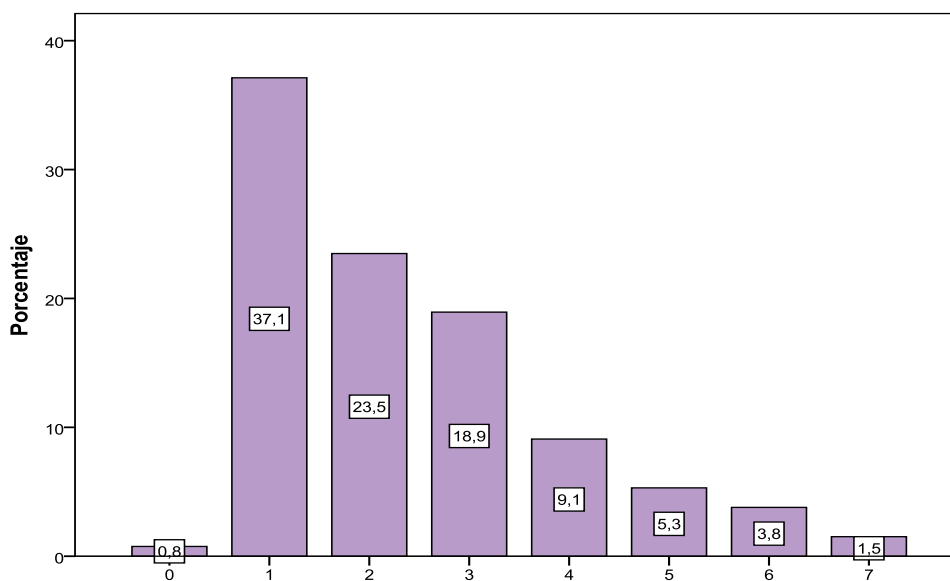
Tabla 70 Egresados/Titulados: Cantidad de empleos relacionados con perfil

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	0	1	,7	,8	,8
	1	49	32,7	37,1	37,9
	2	31	20,7	23,5	61,4
	3	25	16,7	18,9	80,3
	4	12	8,0	9,1	89,4
	5	7	4,7	5,3	94,7
	6	5	3,3	3,8	98,5
	7	2	1,3	1,5	100,0
	Total	132	88,0	100,0	
Perdidos	Sistema	18	12,0		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 63 Egresados/Titulados: Cantidad de empleos relacionados con perfil



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 79,5% han tenido uno, dos o tres empleos relacionados con la carrera, que representa el 37,1%, 23,5% y 18,9% respectivamente; con un número de empleos promedio relacionados con la profesión de 2,37.

### 5.1.2.15 Dentro de la/las empresas en las que ha desarrollado su trabajo, existe ascensos y posibilidades de crecimiento

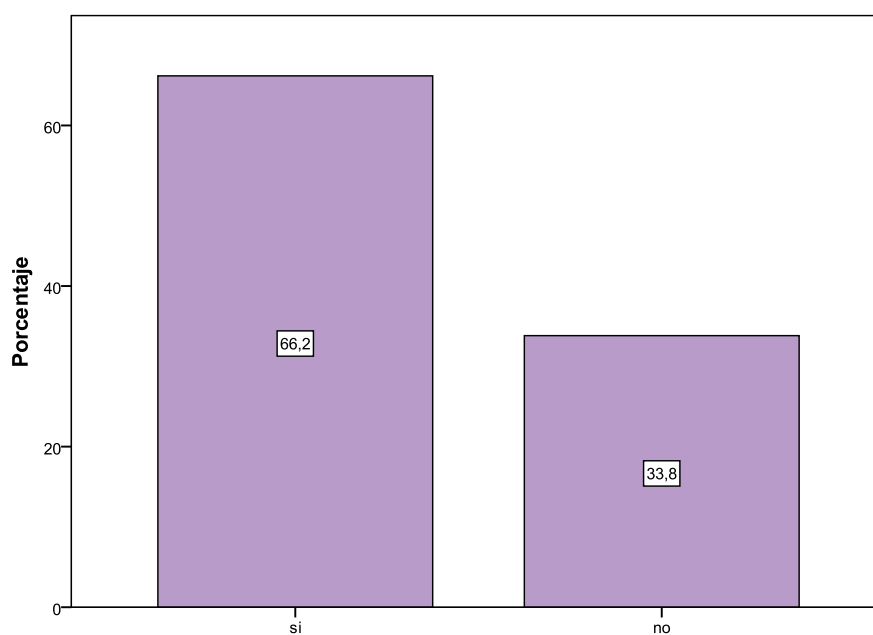
**Tabla 71 Egresados/Titulados: Posibilidad de ascensos en empresas**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	si	90	60,0	66,2	66,2
	no	46	30,7	33,8	100,0
	Total	136	90,7	100,0	
Perdidos	Sistema	14	9,3		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 64 Egresados/Titulados: Posibilidad de ascensos en empresas**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), un 66,2% asegura que dentro de las empresas en donde han trabajado existe posibilidad de ascender, y en el 33,8% no hay esta posibilidad.

### 5.1.2.16 Usted ha sido favorecido con este sistema

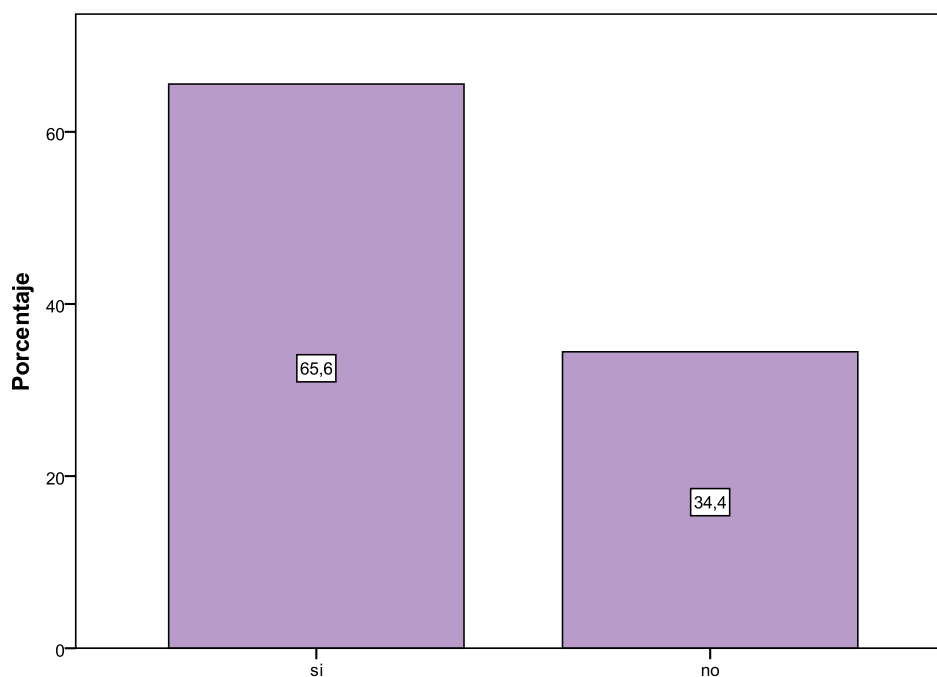
**Tabla 72 Egresados/Titulados: Beneficiarios de ascenso**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	si	59	39,3	65,6	65,6
	no	31	20,7	34,4	100,0
	Total	90	60,0	100,0	
Perdidos	Sistema	60	40,0		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 65 Egresados/Titulados: Beneficiarios de ascenso**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 65,6% ha podido ascender dentro de las empresas en las que existe la posibilidad de hacerlo, mientras que el 34,4% no ha ascendido.

### 5.1.2.17 Qué tipos de problemas son los que rutinariamente ha resuelto dentro de su vida laboral

Tabla 73 Egresados/Titulados: Problemas rutinarios que resuelve laboralmente

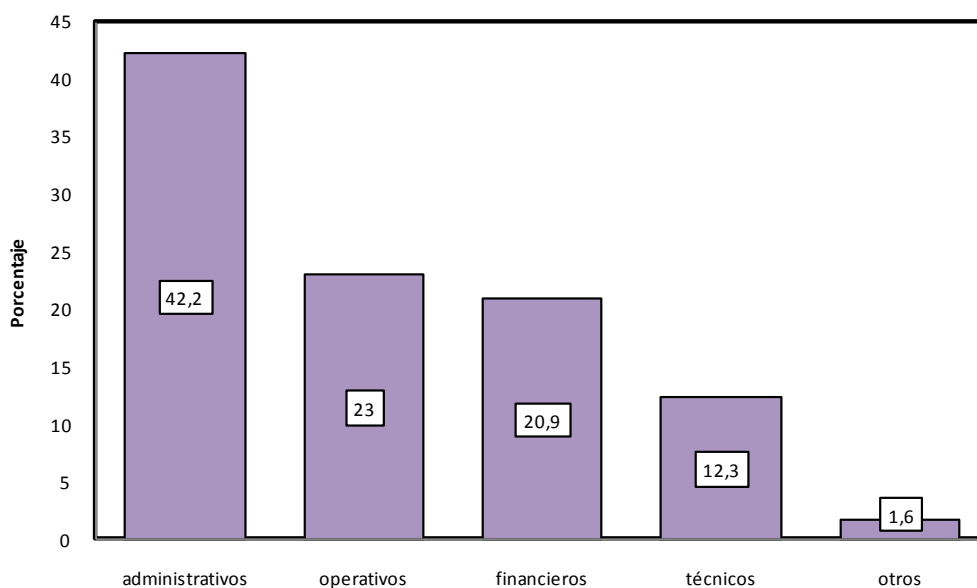
		Respuestas		% de casos
		Nº	%	
PROBLEMAS QUE SOLUCIONA <sup>a</sup>	administrativos	79	42,2%	57,7%
	operativos	43	23,0%	31,4%
	financieros	39	20,9%	28,5%
	técnicos	23	12,3%	16,8%
	otros	3	1,6%	2,2%
Total		187	100,0%	136,5%

a. Agrupación

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 66 Egresados/Titulados: Problemas rutinarios que resuelve laboralmente



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de respuestas de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 42,2% resuelve rutinariamente problemas de tipo administrativos, seguido por el 23% que corresponde a problemas operativos y un 20,9% que son de tipo financiero.

### 5.1.2.18 En qué área ha tenido más dificultades durante su vida laboral

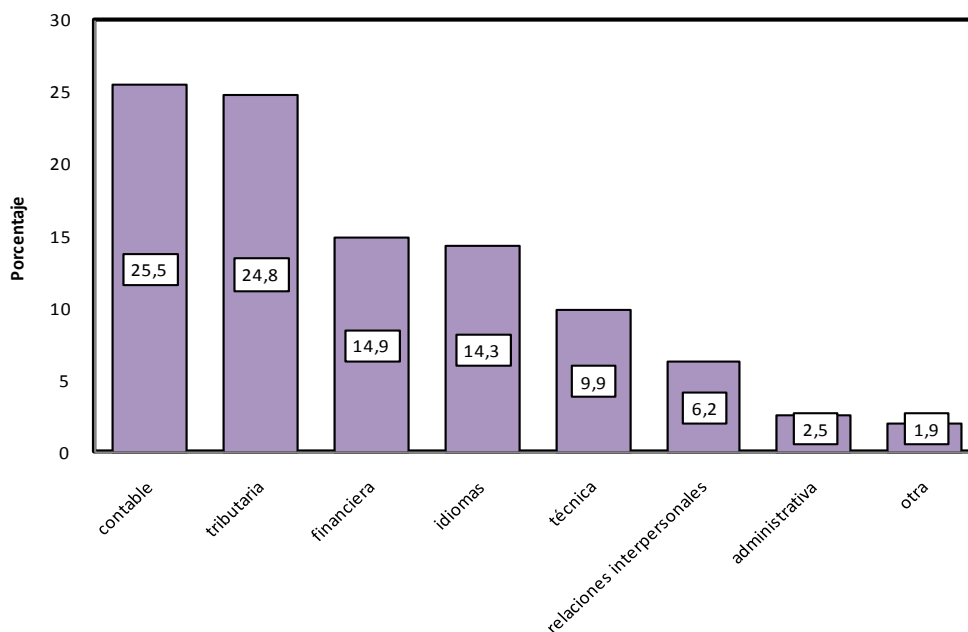
Tabla 74 Egresados/Titulados: Área de mayor dificultad en su vida laboral

		Respuestas		% de casos
		Nº	%	
ÁREA CON DIFICULTAD <sup>a</sup>	contable	41	25,5%	30,6%
	tributaria	40	24,8%	29,9%
	financiera	24	14,9%	17,9%
	idiomas	23	14,3%	17,2%
	técnica	16	9,9%	11,9%
	relaciones interpersonales	10	6,2%	7,5%
	administrativa	4	2,5%	3,0%
	otra	3	1,9%	2,2%
Total		161	100,0%	120,1%

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 67 Egresados/Titulados: Área de mayor dificultad en su vida laboral



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de respuestas de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), las áreas en las que han tenido mayor dificultad en su vida laboral son la contable (25,5%) y la tributaria (24,8%).



**5.1.2.19 De las siguientes competencias específicas que corresponden al estudiante de la carrera de Ingeniería Comercial, evalúe en qué medida dentro del desempeño laboral se cumplen estas**

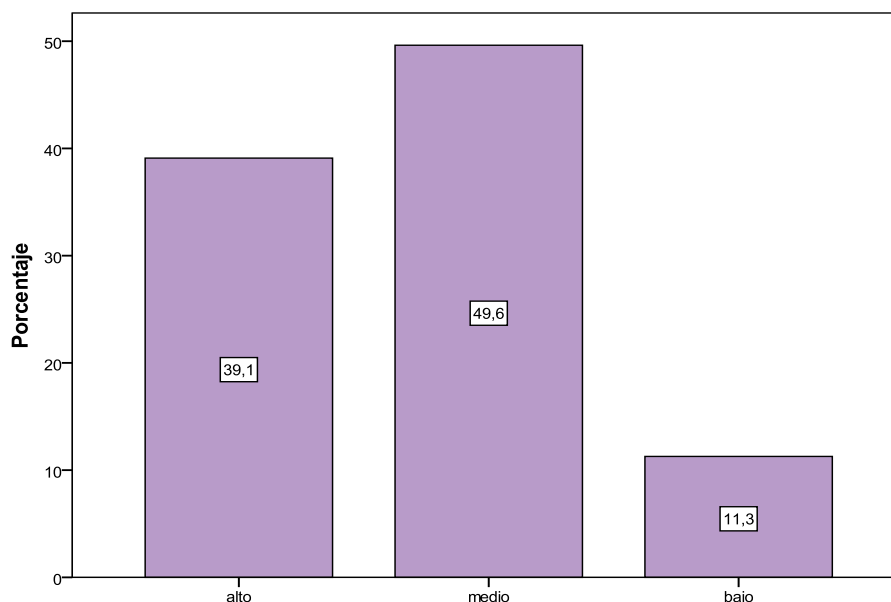
**Tabla 75 Egresados/Titulados: Evaluación de competencias específicas: Emprendimiento**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	alto	52	34,7	39,1	39,1
	medio	66	44,0	49,6	88,7
	bajo	15	10,0	11,3	100,0
	Total	133	88,7	100,0	
Perdidos	Sistema	17	11,3		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 68 Egresados/Titulados: Evaluación de competencias específicas: Emprendimiento**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), alrededor del 50% considera que desarrolla la competencia de emprendimiento en un nivel medio dentro del ámbito laboral.

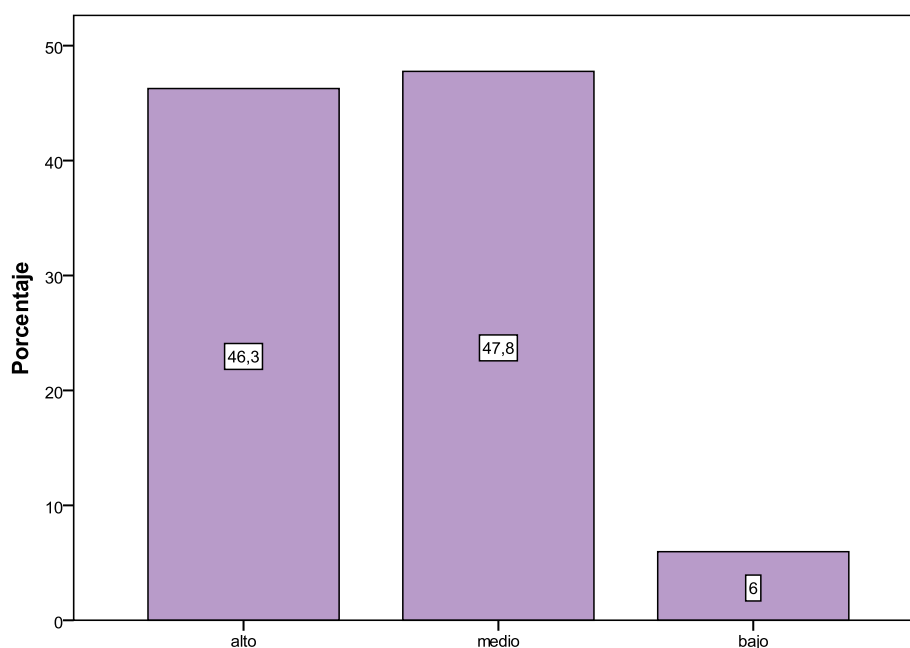
**Tabla 76 Egresados/Titulados: Evaluación de competencias específicas:  
Administración**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	alto	62	41,3	46,3	46,3
	medio	64	42,7	47,8	94,0
	bajo	8	5,3	6,0	100,0
	Total	134	89,3	100,0	
Perdidos	Sistema	16	10,7		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 69 Egresados/Titulados: Evaluación de competencias específicas:  
Administración**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 94% evalúan la competencia de administración de un Ingeniero Comercial dentro del ámbito laboral en nivel medio-alto, y tan solo el 6% en nivel bajo.

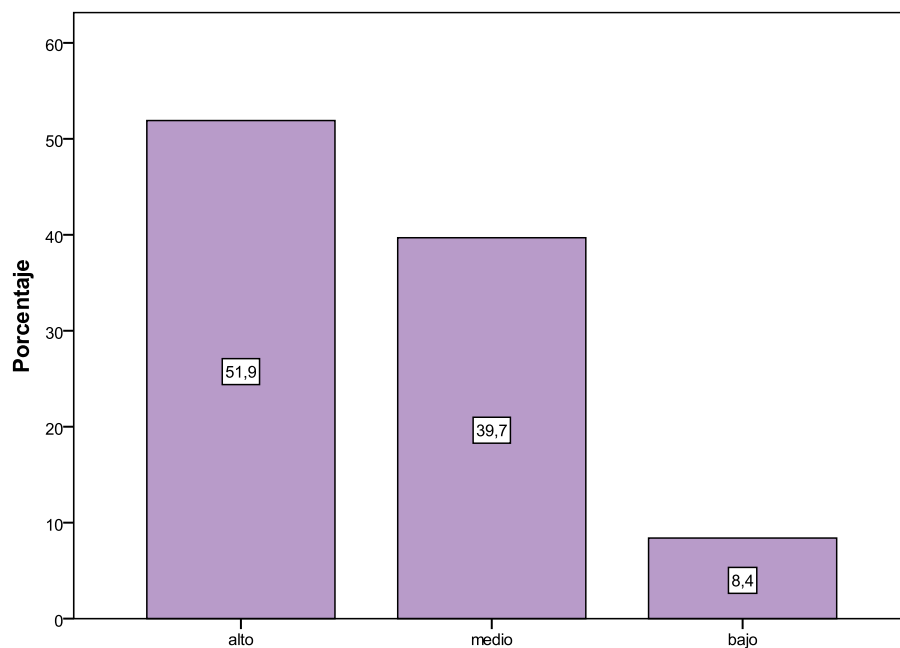
**Tabla 77 Egresados/Titulados: Evaluación de competencias específicas:  
Asesoramiento**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	alto	68	45,3	51,9	51,9
	medio	52	34,7	39,7	91,6
	bajo	11	7,3	8,4	100,0
	Total	131	87,3	100,0	
Perdidos	Sistema	19	12,7		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 70 Egresados/Titulados: Evaluación de competencias específicas:  
Asesoramiento**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), alrededor de la mitad de ellos (52%) evalúan la competencia de asesoramiento de un Ingeniero Comercial dentro del ámbito laboral en nivel alto, un 40% en nivel medio y el 8% en nivel bajo.

**5.1.2.20 En su consideración, de las siguientes cualidades, cuál es la que predomina en su formación profesional**

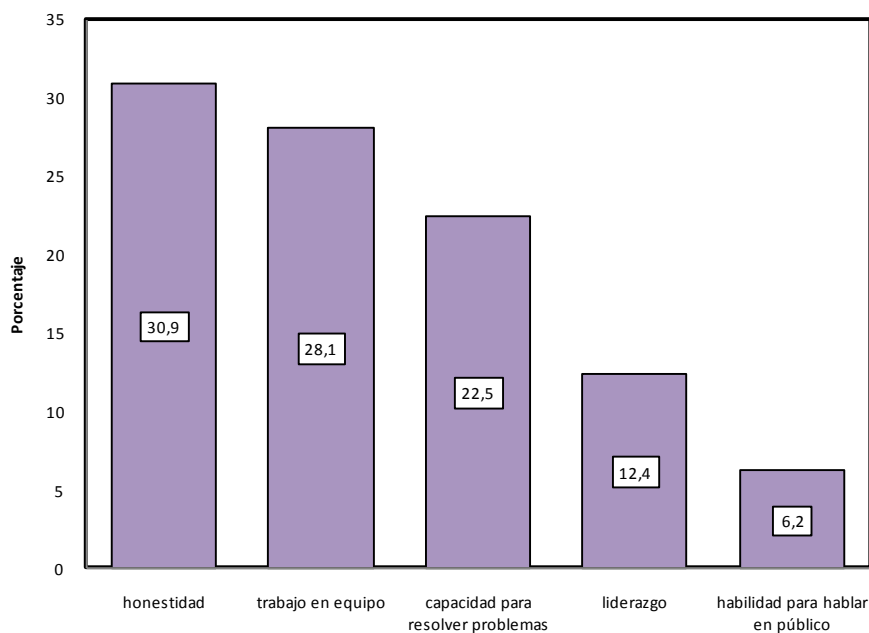
**Tabla 78 Egresados/Titulados: Calidad que predomina en su formación profesional**

		Respuestas		% de casos
		Nº	%	
CUALIDAD <sup>a</sup>	honestidad	55	30,9%	40,1%
	trabajo en equipo	50	28,1%	36,5%
	capacidad para resolver problemas	40	22,5%	29,2%
	liderazgo	22	12,4%	16,1%
	habilidad para hablar en público	11	6,2%	8,0%
Total		178	100,0%	129,9%

a. Agrupación

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 71 Egresados/Titulados: Calidad que predomina en su formación profesional**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), consideran que las principales cualidades que debe poseer un ingeniero comercial son honestidad (31%); trabajo en equipo (28%) y capacidad para resolver problemas (23%).

### 5.1.2.21 En qué grado las asignaturas impartidas en la carrera son aplicables en la práctica profesional

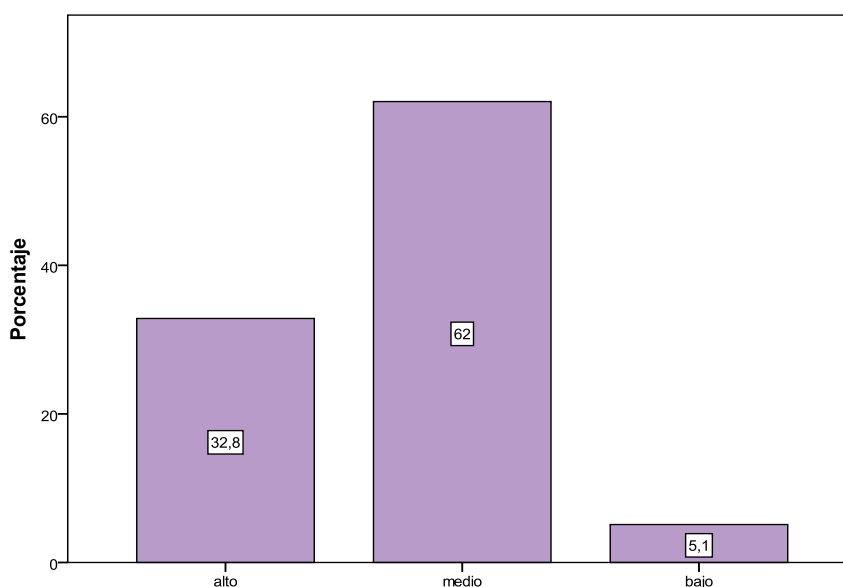
**Tabla 79 Egresados/Titulados: Grado de aplicabilidad de asignaturas profesionalmente**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	alto	45	30,0	32,8	32,8
	medio	85	56,7	62,0	94,9
	bajo	7	4,7	5,1	100,0
	Total	137	91,3	100,0	
Perdidos	Sistema	13	8,7		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 72 Egresados/Titulados: Grado de aplicabilidad de asignaturas profesionalmente**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 62% señala que las asignaturas impartidas en la carrera son aplicables profesionalmente en un nivel medio, el 32,8% en nivel alto y el 5,1% en nivel bajo o que son poco aplicables.

### 5.1.2.22 Cuál de las siguientes áreas de conocimiento es la que más le ha servido en su vida profesional

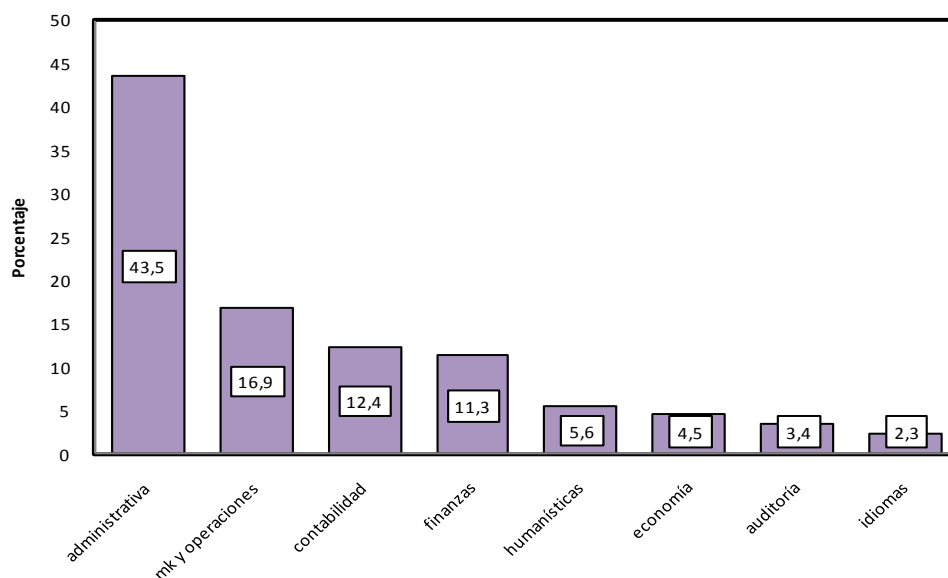
Tabla 80 Egresados/Titulados: Área de conocimiento más útil laboralmente

		Respuestas		Porcentaje de casos
		Nº	Porcentaje	
ÁREA ÚTIL <sup>a</sup>	administrativa	77	43,5%	55,8%
	mk y operaciones	30	16,9%	21,7%
	contabilidad	22	12,4%	15,9%
	finanzas	20	11,3%	14,5%
	humanísticas	10	5,6%	7,2%
	economía	8	4,5%	5,8%
	auditoría	6	3,4%	4,3%
	idiomas	4	2,3%	2,9%
Total		177	100,0%	128,3%

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 73 Egresados/Titulados: Área de conocimiento más útil laboralmente



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de respuestas de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 43,5% señala que al área que le ha sido más útil en su vida laboral es la administrativa, seguidas por alrededor de un 40% entre marketing, contabilidad y finanzas.

### 5.1.2.23 En qué materias debe profundizar un estudiante de Ingeniería Comercial

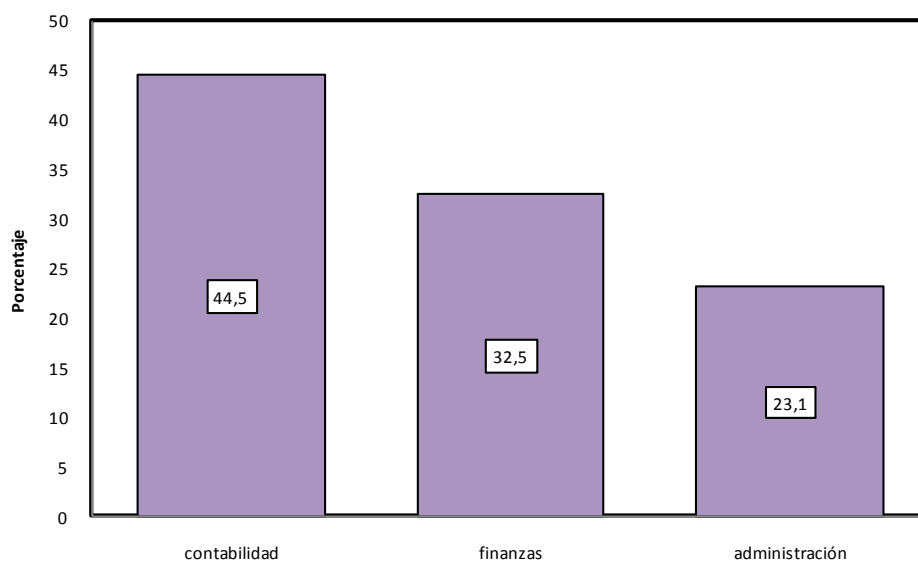
**Tabla 81 Egresados/Titulados: Materias que debe profundizar un Ingeniero Comercial**

	Fr	%	% Acum.
Válidos contabilidad	137	44,5	44,5
finanzas	100	32,5	76,9
administración	71	23,1	100,0
Total	308	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 74 Egresados/Titulados: Materias que debe profundizar un Ingeniero Comercial**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de respuestas obtenidas de los egresados/titulados de la carrera, las tres materias que consideran deberían ser profundizadas por el Ingeniero Comercial son contabilidad en primer lugar (44,5%), seguida por finanzas (32,5%) y en tercer lugar administración (23,1%).

### 5.1.2.24 Qué asignaturas le sirvieron

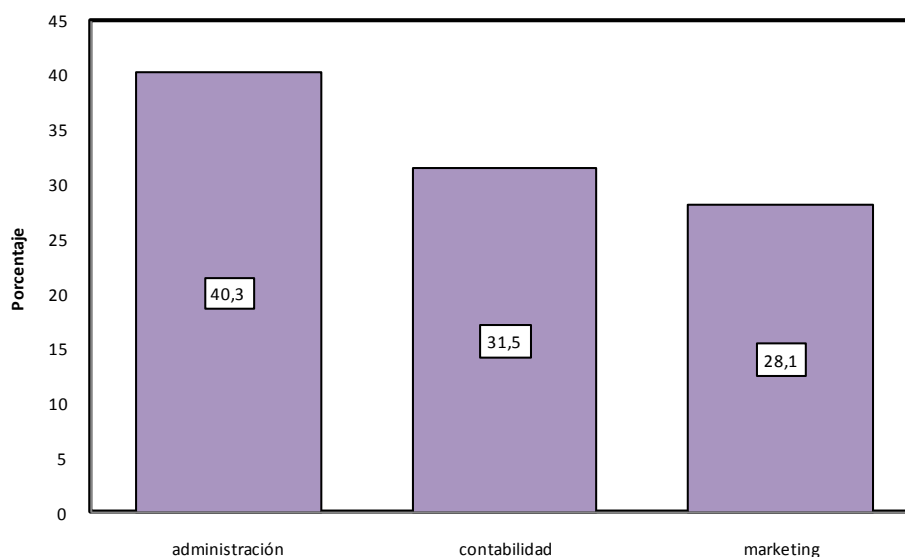
Tabla 82 Egresados/Titulados: Asignaturas que le sirvieron

	Fr	%	% Acum.
Válidos administración	142	40,3	40,3
contabilidad	111	31,5	71,9
marketing	99	28,1	100,0
Total	352	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 75 Egresados/Titulados: Asignaturas que le sirvieron



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de respuestas obtenidas de los egresados/titulados de la carrera, las tres asignaturas recibidas durante su preparación académica en la institución que más les sirvieron son: administración (40,3%), contabilidad (31,5%) y marketing (28,1%).



### 5.1.2.25 Qué asignaturas no le sirvieron

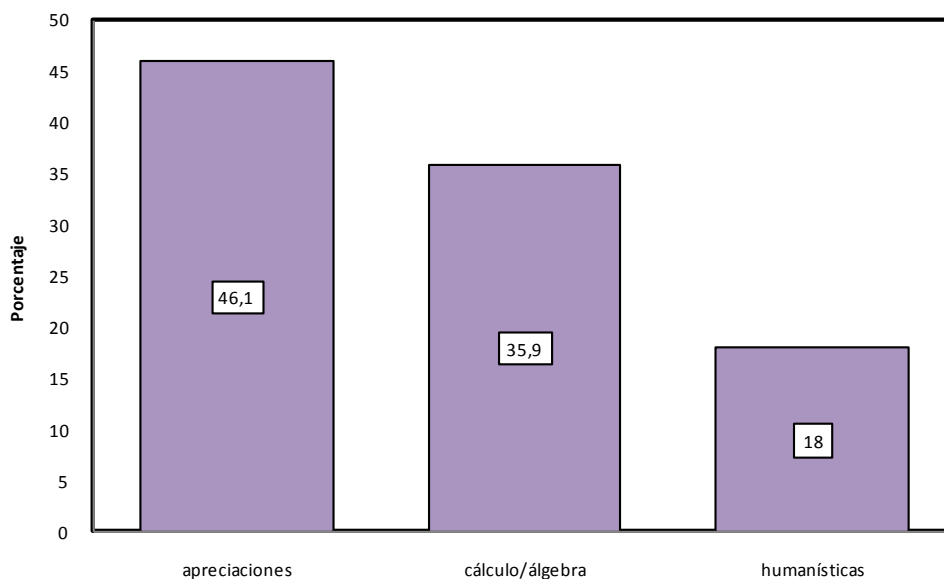
Tabla 83 Egresados/Titulados: Asignaturas que no le sirvieron

	Fr	%	% Acum.
Válidos apreciaciones	59	46,1	46,1
cálculo/álgebra	46	35,9	82,0
humanísticas	23	18,0	100,0
Total	128	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 76 Egresados/Titulados: Asignaturas que no le sirvieron



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de respuestas obtenidas de los egresados/titulados de la carrera, las tres asignaturas recibidas durante su preparación académica en la institución que menos les ha servido son: las apreciaciones en general (música, pintura, literatura, cine, escultura; 46,1%), cálculo o álgebra (35,9%), y, aquellas de tipo humanísticas (18%).

**5.1.2.26 Ha publicado documentos relacionados a la carrera de Ingeniería Comercial: documentos científicos, documentos técnicos, revistas, artículos, entre otros**

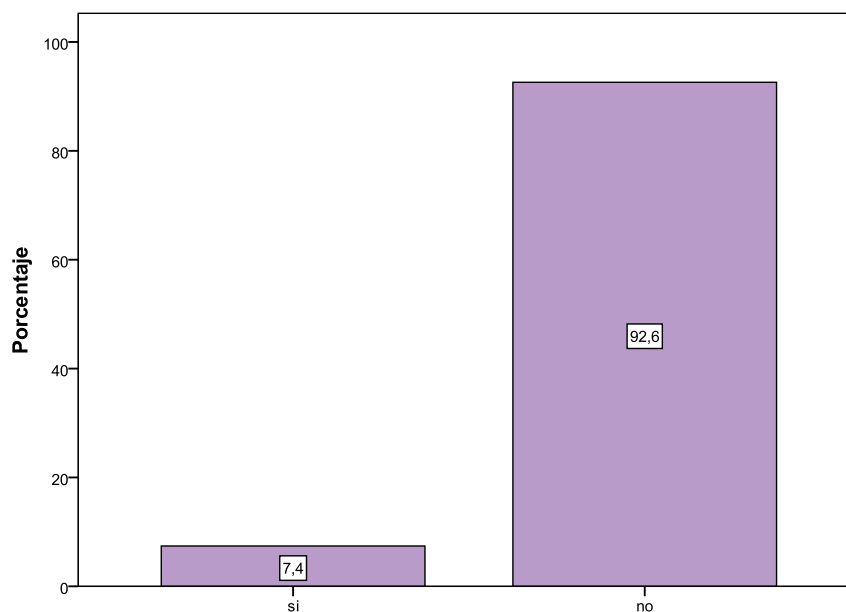
**Tabla 84 Egresados/Titulados: Publicación de documentos relacionados a la carrera**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	si	10	6,7	7,4	7,4
	no	125	83,3	92,6	100,0
	Total	135	90,0	100,0	
Perdidos	Sistema	15	10,0		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 77 Egresados/Titulados: Publicación de documentos relacionados a la carrera**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 93% no ha publicado documentos relacionados a la carrera, solamente el 7% si lo ha hecho.

### 5.1.2.27 Actualmente se encuentra laborando

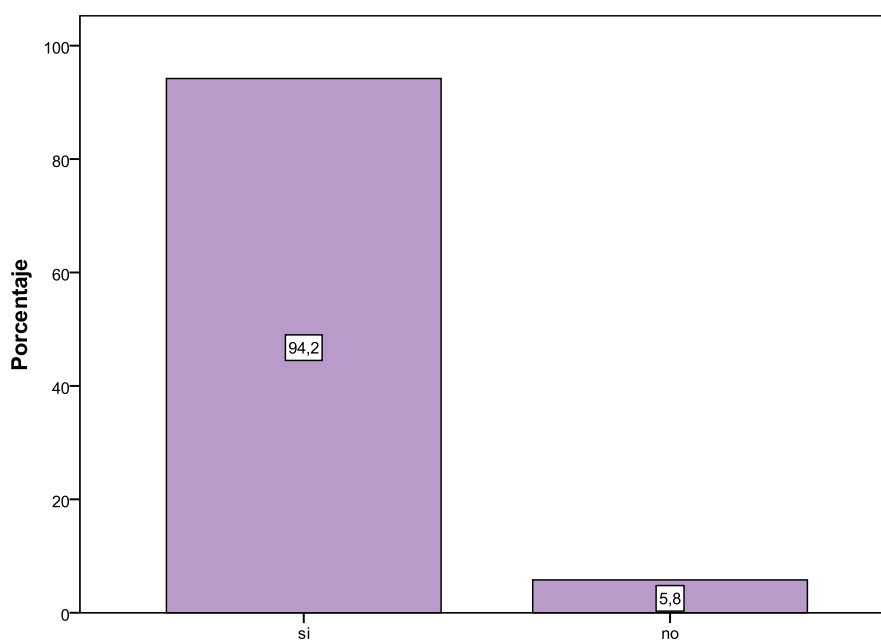
**Tabla 85 Egresados/Titulados: Trabajo actual**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	si	130	86,7	94,2	94,2
	no	8	5,3	5,8	100,0
	Total	138	92,0	100,0	
Perdidos	Sistema	12	8,0		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 78 Egresados/Titulados: Trabajo actual**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 94,2% está trabajando actualmente (fecha de aplicación de la encuesta), tan solo el 5,8% se encuentra desempleado.

### 5.1.2.28 Ubicación de la empresa donde está trabajando

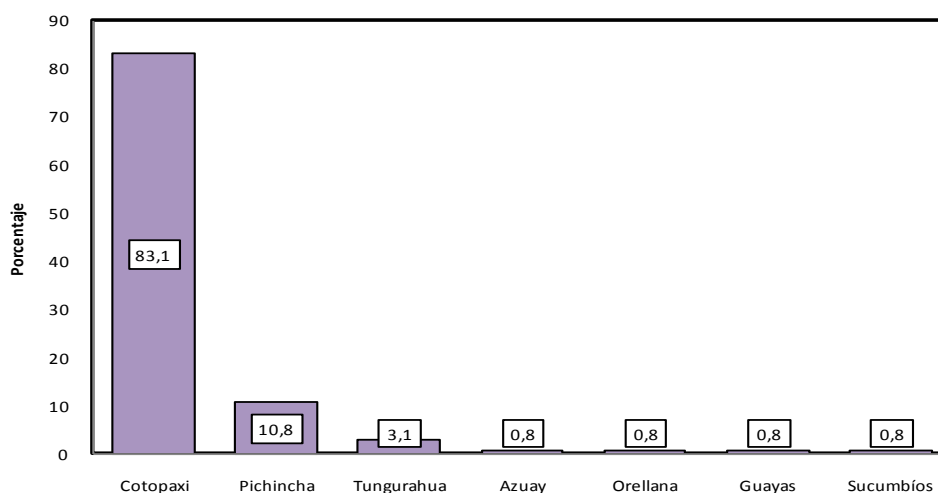
**Tabla 86 Egresados/Titulados: Ubicación de la empresa donde trabaja actualmente**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos Cotopaxi	108	72,0	83,1	83,1
Pichincha	14	9,3	10,8	93,8
Tungurahua	4	2,7	3,1	96,9
Azuay	1	0,7	0,8	97,7
Orellana	1	0,7	0,8	98,5
Guayas	1	0,7	0,8	99,2
Sucumbíos	1	0,7	0,8	100,0
Total	130	86,7	100,0	
Perdidos Sistema	20	13,3		
Total	150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 79 Egresados/Titulados: Ubicación de la empresa donde trabaja actualmente**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 83% trabaja en empresas ubicadas en la provincia de Cotopaxi, predominantemente en la ciudad de Latacunga (63,3%); el 11% en empresas ubicadas en Pichincha y un 6% en Tungurahua, Azuay, Orellana, Guayas y Sucumbíos.

### 5.1.2.29 De qué tipo es la empresa u organización

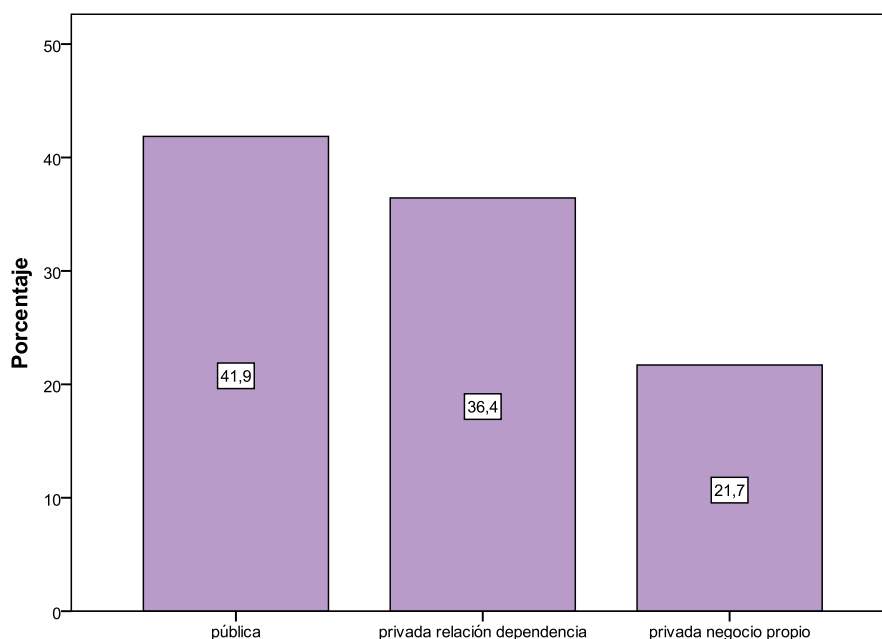
**Tabla 87 Egresados/Titulados: Tipo de empresa**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	pública	54	36,0	41,9	41,9
	privada relación dependencia	47	31,3	36,4	78,3
	privada negocio propio	28	18,7	21,7	100,0
	Total	129	86,0	100,0	
Perdidos	Sistema	21	14,0		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 80 Egresados/Titulados: Tipo de empresa**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos); el 58,1% trabaja en el sector privado (36,4% bajo relación de dependencia y 21,7% posee un negocio propio), y el 41,9% en el sector público.

### 5.1.2.30 A qué subsector de la economía pertenece la empresa/organización dónde usted está trabajando

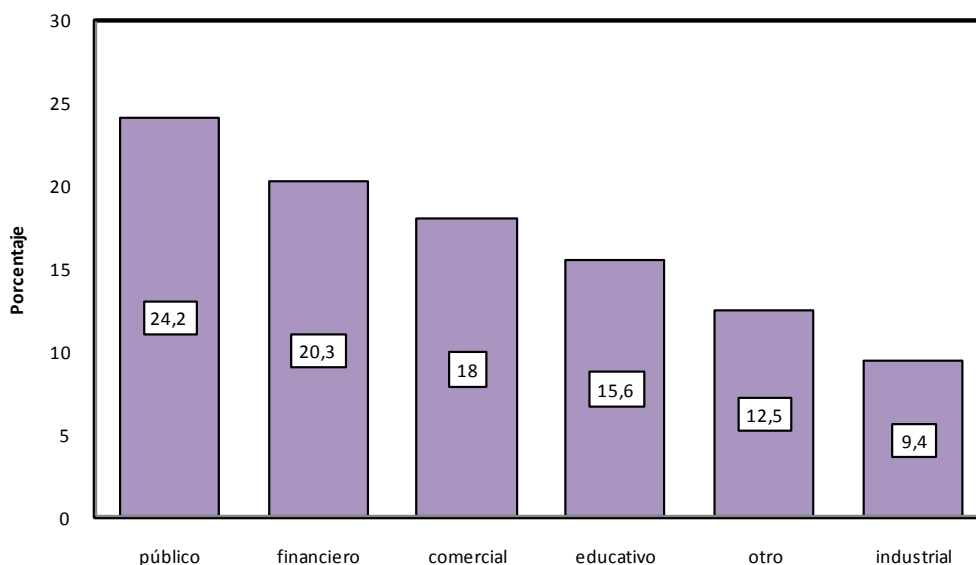
**Tabla 88 Egresados/Titulados: Subsector económico de la empresa**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	público	31	20,7	24,2	24,2
	financiero	26	17,3	20,3	44,5
	comercial	23	15,3	18,0	62,5
	educativo	20	13,3	15,6	78,1
	otro	16	10,7	12,5	90,6
	industrial	12	8,0	9,4	100,0
	Total	128	85,3	100,0	
Perdidos	Sistema	22	14,7		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 81 Egresados/Titulados: Subsector económico de la empresa**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), las empresas en las que trabajan pertenecen a diferentes sectores de la economía, como el sector público (24,22%), financiero (20,31%), comercial (17,97%), educativo (15,63%), industrial (9,38%) entre otros.

### 5.1.2.31 Dentro de que nivel organizacional se encuentra actualmente trabajando

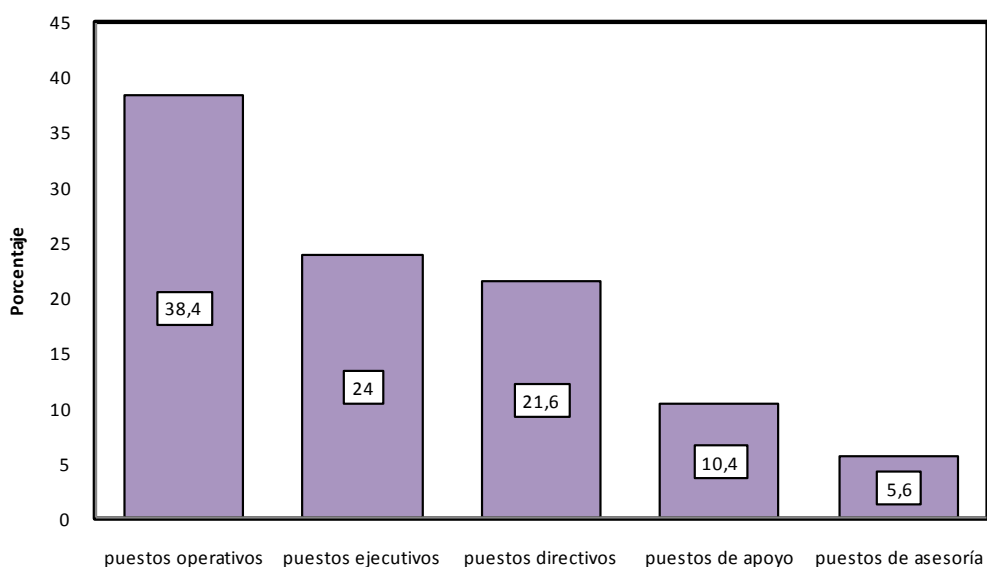
**Tabla 89 Egresados/Titulados: Nivel organizacional donde trabajan**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	puestos operativos	48	32,0	38,4	38,4
	puestos ejecutivos	30	20,0	24,0	64,4
	puestos directivos	27	18,0	21,6	84,0
	puestos de apoyo	13	8,7	10,4	94,4
	puestos de asesoría	7	4,7	5,6	100,0
	Total	125	83,3	100,0	
Perdidos	Sistema	25	16,7		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 82 Egresados/Titulados: Nivel organizacional donde trabajan**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 38,4% se encuentra dentro de puesto operativos, un 45% entre puestos ejecutivos y directivos, y, un 16% en puestos de apoyo y asesoría.

### 5.1.2.32 En qué área dentro de la empresa desarrolla sus funciones

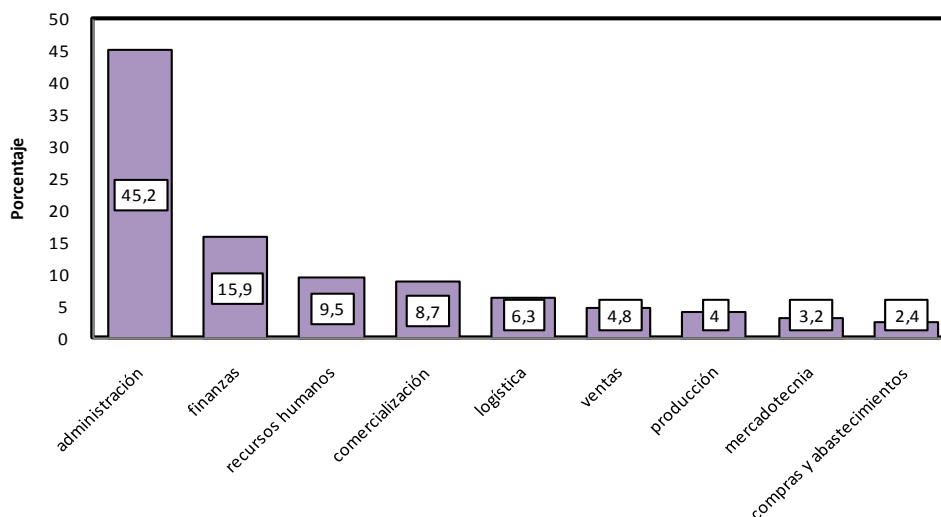
**Tabla 90 Egresados/Titulados: Área organizacional en la que desarrollan sus funciones**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	administración	57	38,0	45,2	45,2
	finanzas	20	13,3	15,9	61,1
	recursos humanos	12	8,0	9,5	70,6
	comercialización	11	7,3	8,7	79,3
	logística	8	5,3	6,3	85,6
	ventas	6	4,0	4,8	90,4
	producción	5	3,3	4,0	94,4
	mercadotecnia	4	2,7	3,2	97,6
	compras y abastecimientos	3	2,0	2,4	100,0
	Total	126	84,0	100,0	
Perdidos	Sistema	24	16,0		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 83 Egresados/Titulados: Área organizacional en la que desarrollan sus funciones**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), en su mayoría desempeñan sus funciones dentro del área administrativa (45,2%), pero también lo hacen dentro de áreas como finanzas, recursos humanos y comercialización (34,1%)



### 5.1.2.33 Las funciones que realiza dentro de su actual empresa están relacionadas con lo que estudió en la universidad

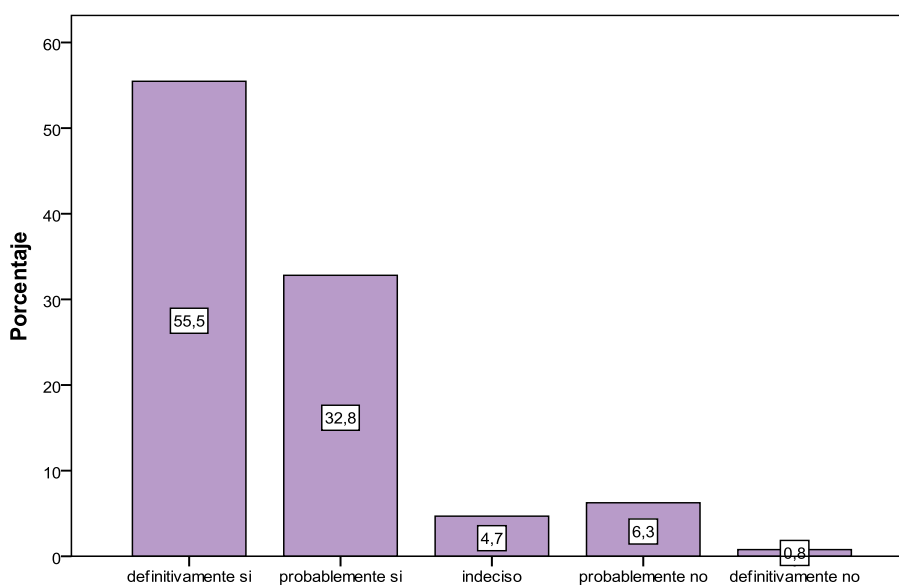
**Tabla 91 Egresados/Titulados: Relación entre funciones realizadas y preparación profesional**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	definitivamente si	71	47,3	55,5	55,5
	probablemente si	42	28,0	32,8	88,3
	indeciso	6	4,0	4,7	93,0
	probablemente no	8	5,3	6,3	99,2
	definitivamente no	1	,7	,8	100,0
	Total	128	85,3	100,0	
Perdidos	Sistema	22	14,7		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 84 Egresados/Titulados: Relación entre funciones realizadas y preparación profesional**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 88,3% consideran que las funciones que realiza en su actual empleo tienen relación con lo que estudió en la universidad.

### 5.1.2.34 Dentro de qué rango se ubican sus ingresos mensuales

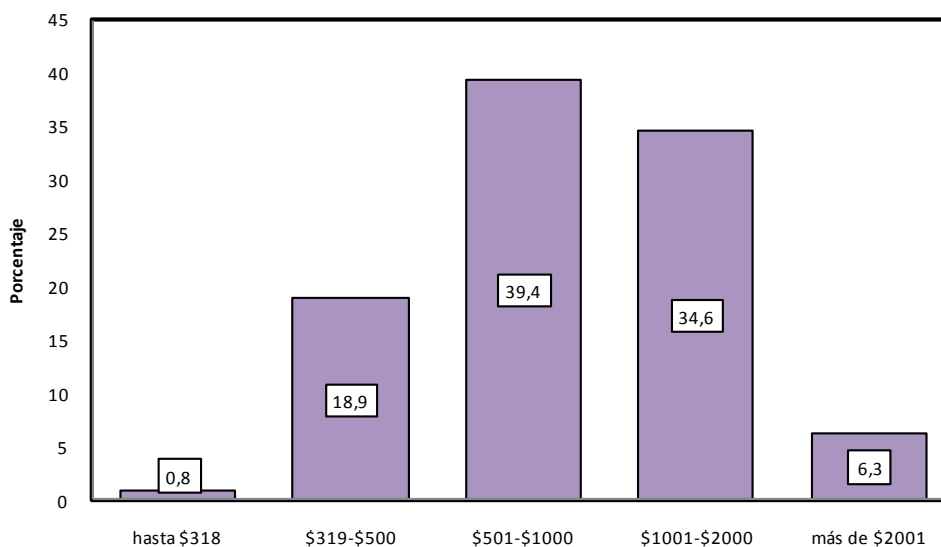
**Tabla 92 Egresados/Titulados: Rango de ingresos mensuales**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	hasta \$318	1	,7	,8	,8
	\$319-\$500	24	16,0	18,9	19,7
	\$501-\$1000	50	33,3	39,4	59,1
	\$1001-\$2000	44	29,3	34,6	93,7
	más de \$2001	8	5,3	6,3	100,0
Total		127	84,7	100,0	
Perdidos	Sistema	23	15,3		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 85 Egresados/Titulados: Rango de ingresos mensuales**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 39,4% posee un ingreso mensual entre \$501 y \$1000, mientras que el 34,6% gana entre \$1000 y \$2000 al mes.

### 5.1.2.35 Cuántas personas se encuentran trabajando bajo su mando y/o en colaboración

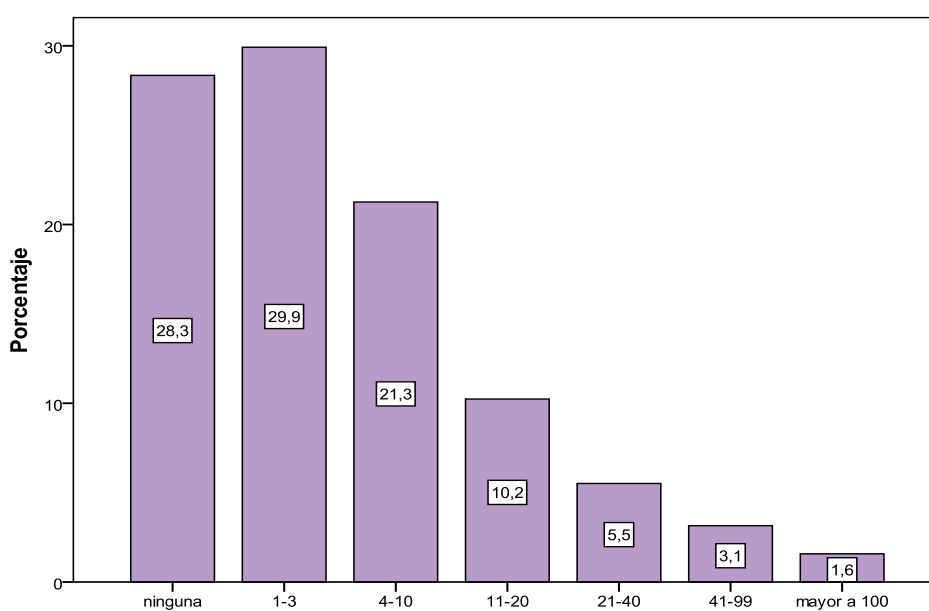
Tabla 93 Egresados/Titulados: Número de personas que supervisa

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	ninguna	36	24,0	28,3	28,3
	1-3	38	25,3	29,9	58,3
	4-10	27	18,0	21,3	79,5
	11-20	13	8,7	10,2	89,8
	21-40	7	4,7	5,5	95,3
	41-99	4	2,7	3,1	98,4
	mayor a 100	2	1,3	1,6	100,0
	Total	127	84,7	100,0	
Perdidos	Sistema	23	15,3		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 86 Egresados/Titulados: Número de personas que supervisa



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 28,3% trabaja sola, alrededor del 60% con una hasta veinte personas y un 10% tiene a su cargo o en colaboración más de veinte personas.

### 5.1.2.36 Qué tiempo se encuentra laborando en su empleo actual

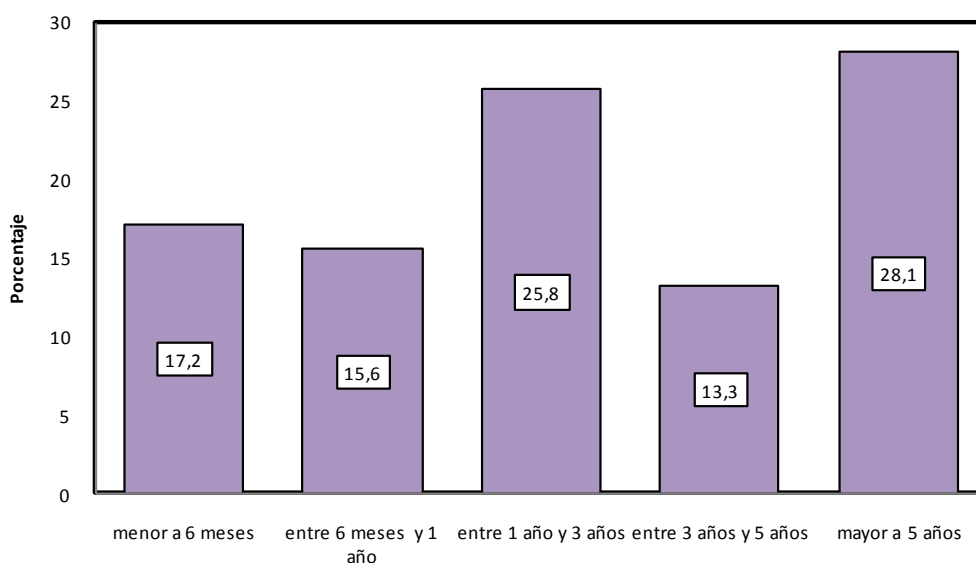
**Tabla 94 Egresados/Titulados: Tiempo de permanencia en empleo actual**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos menor a 6 meses	22	14,7	17,2	17,2
entre 6 meses y 1 año	20	13,3	15,6	32,8
entre 1 año y 3 años	33	22,0	25,8	58,6
entre 3 años y 5 años	17	11,3	13,3	71,9
mayor a 5 años	36	24,0	28,1	100,0
Total	128	85,3	100,0	
Perdidos Sistema	22	14,7		
Total	150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 87 Egresados/Titulados: Tiempo de permanencia en empleo actual**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), el 28,13% ha permanecido por más de cinco años en su trabajo actual (a fecha de aplicación de encuesta); el 13,28% entre tres y cinco años, el 25,78% entre uno y tres años; alrededor del 33% trabaja menos de un año en la actual organización en la que presta sus servicios.

### 5.1.2.37 Qué grado de satisfacción tiene en su empleo actual

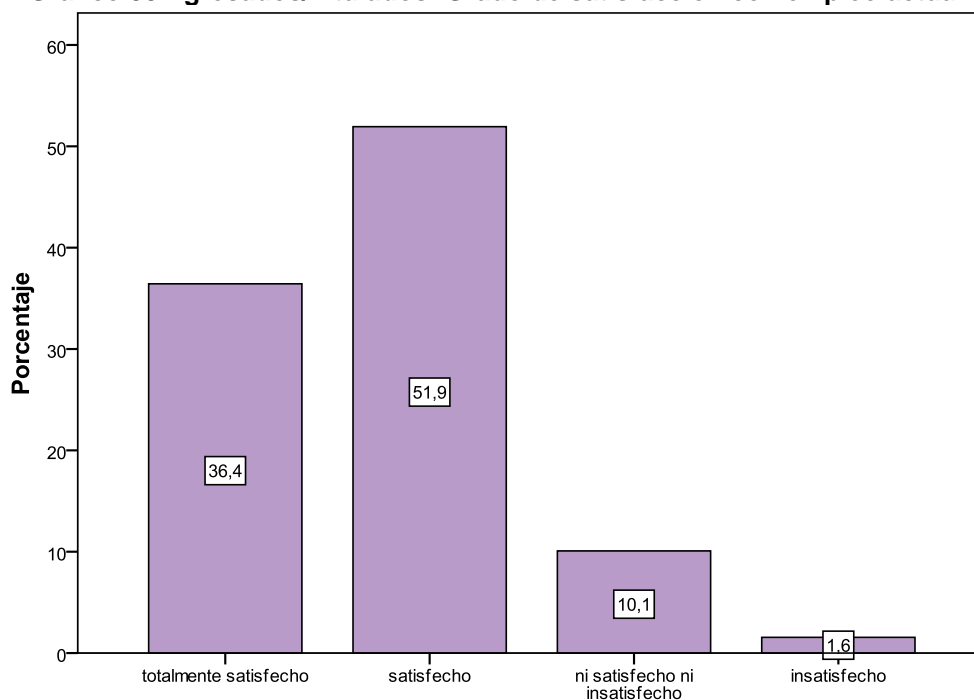
**Tabla 95 Egresados/Titulados: Grado de satisfacción con empleo actual**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	totalmente satisfecho	47	31,3	36,4	36,4
	satisfecho	67	44,7	51,9	88,4
	ni satisfecho ni insatisfecho	13	8,7	10,1	98,4
	insatisfecho	2	1,3	1,6	100,0
	Total	129	86,0	100,0	
Perdidos	Sistema	21	14,0		
Total		150	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 88 Egresados/Titulados: Grado de satisfacción con empleo actual**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de egresados/titulados encuestados que contestaron (válidos), alrededor del 88% se encuentran satisfechos y muy satisfechos con su actual empleo (a fecha de aplicación de encuesta), y el 12% restante se encuentra insatisfecho o le es indiferente.

### 5.1.2.38 Análisis cruzado: Año de graduación/egresamiento vs. Nivel organizacional

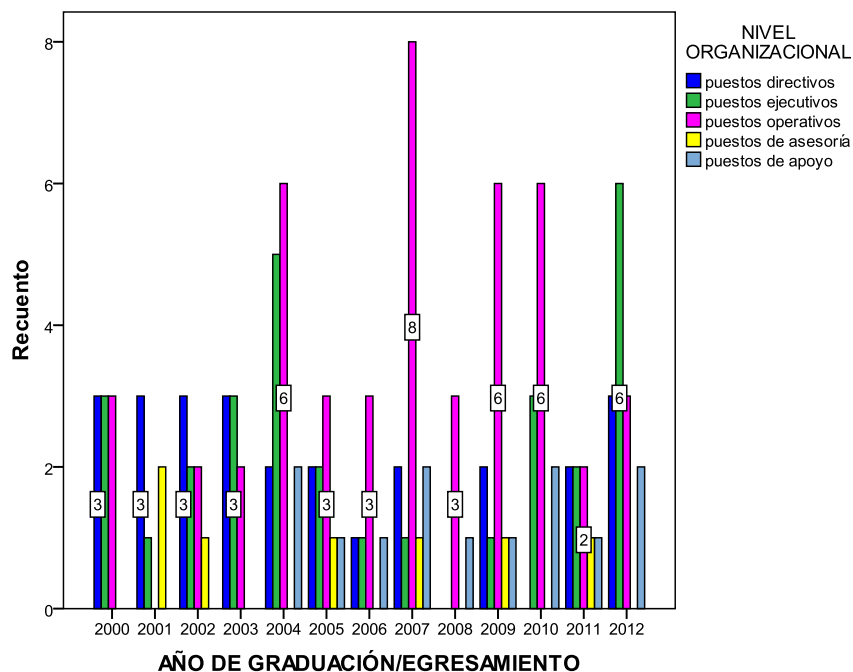
**Tabla 96 Egresados/Titulados: Año de graduación/egresamiento vs. Nivel organizacional**

	Nivel organizacional					Total
	puestos directivos	puestos ejecutivos	puestos operativos	puestos de asesoría	puestos de apoyo	
2000	3	3	3	0	0	9
2001	3	1	0	2	0	6
2002	3	2	2	1	0	8
2003	3	3	2	0	0	8
2004	2	5	6	0	2	15
2005	2	2	3	1	1	9
2006	1	1	3	0	1	6
2007	2	1	8	1	2	14
2008	0	0	3	0	1	4
2009	2	1	6	1	1	11
2010	0	3	6	0	2	11
2011	2	2	2	1	1	8
2012	3	6	3	0	2	14
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>30</b>	<b>47</b>	<b>7</b>	<b>13</b>	<b>123</b>

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 89 Egresados/Titulados: Año de graduación/egresamiento vs. Nivel organizacional**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### 5.1.2.39 Análisis cruzado: Año de graduación/egresamiento vs. Rango de ingresos mensuales

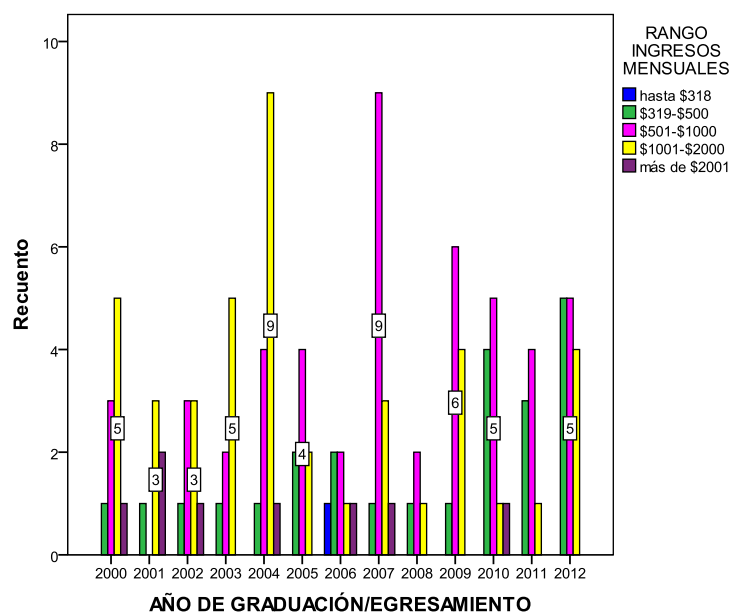
Tabla 97 Egresados/Titulados: Año de graduación/egresamiento vs. Rango de ingresos mensuales

	Rango Ingresos Mensuales					Total
	hasta \$318	\$319-\$500	\$501-\$1000	\$1001-\$2000	más de \$2001	
2000	0	1	3	5	1	10
2001	0	1	0	3	2	6
2002	0	1	3	3	1	8
2003	0	1	2	5	0	8
2004	0	1	4	9	1	15
2005	0	2	4	2	0	8
2006	1	2	2	1	1	7
2007	0	1	9	3	1	14
2008	0	1	2	1	0	4
2009	0	1	6	4	0	11
2010	0	4	5	1	1	11
2011	0	3	4	1	0	8
2012	0	5	5	4	0	14
Total	1	24	49	42	8	124

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 90 Egresados/Titulados: Año de graduación/egresamiento vs. Rango de ingresos mensuales



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

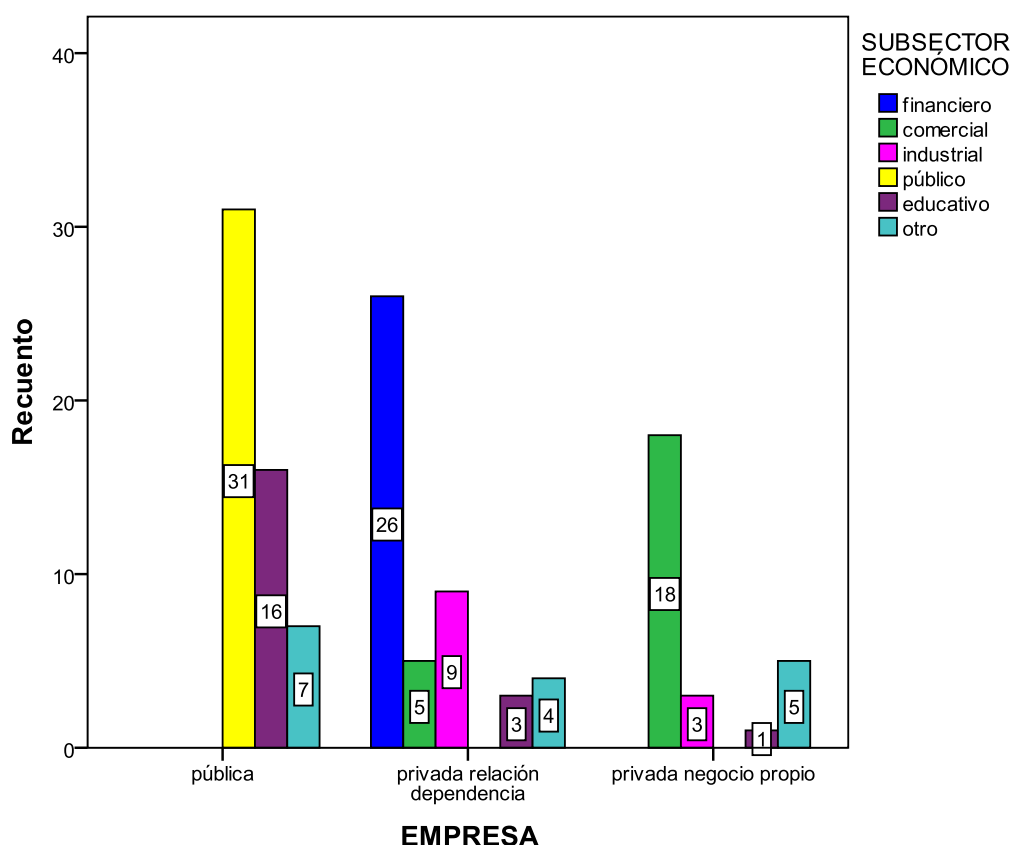
### 5.1.2.40 Análisis cruzado: Tipo de empresa vs. Subsector económico

**Tabla 98 Egresados/Titulados: Tipo de empresa vs. Subsector económico**

		Subsector económico						Total
		financiero	comercial	industrial	público	educativo	otro	
Empresa	pública	0	0	0	31	16	7	54
	privada relación dependencia	26	5	9	0	3	4	47
	privada negocio propio	0	18	3	0	1	5	27
Total		26	23	12	31	20	16	128

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 91 Egresados/Titulados: Tipo de empresa vs. Subsector económico**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo



### 5.1.2.41 Análisis cruzado: Tipo de empresa vs. Nivel organizacional

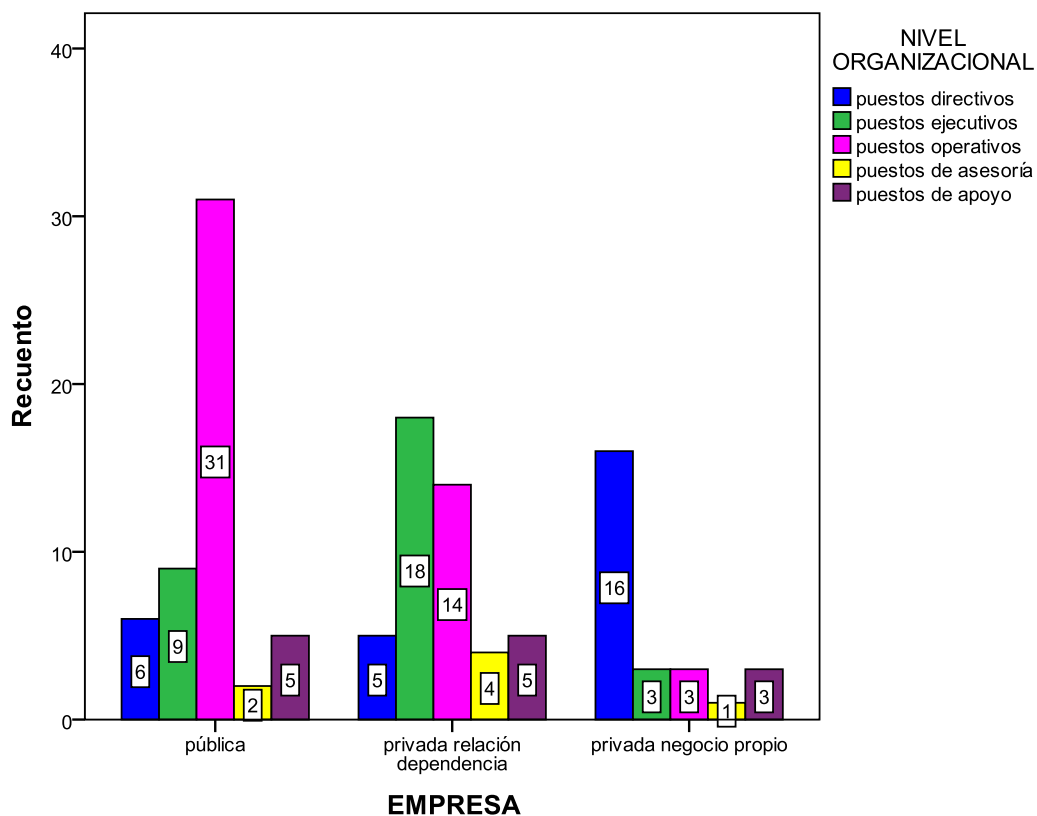
**Tabla 99 Egresados/Titulados: Tipo de empresa vs. Nivel organizacional**

	Empresa	Nivel organizacional					Total
		puestos directivos	puestos ejecutivos	puestos operativos	puestos asesoría	puestos de apoyo	
	pública	6	9	31	2	5	53
	privada relación dependencia	5	18	14	4	5	46
	privada negocio propio	16	3	3	1	3	26
	<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>30</b>	<b>48</b>	<b>7</b>	<b>13</b>	<b>125</b>

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 92 Egresados/Titulados: Nivel organizacional**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

## **ANÁLISIS GENERAL DE ENCUESTAS A EGRESADOS/TITULADOS**

El 84% de egresados/titulados de la carrera son oriundos de la provincia de Cotopaxi, generalmente Latacungueños (62%); pero también existen profesionales provenientes de provincias como Pichincha, Chimborazo, Loja y Morona Santiago, con una tendencia similar con relación a su residencia actual; siendo de ellos el 90% ya graduados.

Estos profesionales optaron por seguir Ingeniería Comercial en la ESPE-EL, debido a que poseen las aptitudes necesarias para el perfil (45%) y por el prestigio universitario con el que cuenta la institución (57%); mostrándose satisfechos con la elección tomada (86%).

El 92% de los egresados/titulados ya han incursionado en actividades laborales, obteniendo su primer empleo a través de un proceso de selección de personal (39%), o mediante referencias personales y/o políticas (28%) en un tiempo menor a seis meses (75%).

La media estimada de número de empleos que han tenido los Ingenieros Comerciales a lo largo de su vida profesional es de 3 empleos, de ellos, en promedio 2 están relacionados con su formación académica.

En más de la mitad de empresas donde han incursionado, existe la posibilidad de ascender, siendo favorecidos con el sistema alrededor de un 65%.

Los ingenieros Comerciales resuelven rutinariamente problemas administrativos y operativos; reconocen tener dificultades en el área contable y tributaria, y destacan que poseen un nivel medio-alto de competencias como emprendimiento, administración y asesoramiento, predominando en su formación profesional cualidades como honestidad, trabajo en equipo y capacidad para resolver problemas.

En base a la experiencia laboral que han obtenido, consideran que las asignaturas impartidas en la carrera laboralmente son aplicables en un grado medio, siendo el área administrativa y de marketing las que más les sirve. Entre las asignaturas que creen se debería profundizar están contabilidad, finanzas y administración, mientras que las apreciaciones (música, pintura, cine, escultura, literatura), las humanísticas, y cálculo/álgebra, son materias que a su criterio no les sirvió.

A la fecha de aplicación de la encuesta, el 94,2% se encontraba trabajando, mayoritariamente dentro de la provincia de Cotopaxi (83%), pero también se encuentran en Pichincha, Tungurahua, Azuay, Guayas, Orellana y Sucumbíos.

De las personas que trabajan, alrededor del 78% lo hace bajo relación de dependencia, ya sea pública (41,9%) o privada (36,4%); y un 22 % poseen una unidad económica propia o negocio propio. Las empresas en las que los Ingenieros Comerciales laboran pertenecen a diferentes subsectores de la economía, como el gubernamental (24,22%), financiero (20,31%), comercial (17,97%), educativo (15,63%) e industrial (9,38%); ocupando cargos dentro de puestos operativos principalmente y en menor proporción ejecutivos y directivos, enmarcados en al área administrativa, lo cual refleja que las funciones que cumplen se relacionan con la preparación profesional que poseen.

En relación a los ingresos percibidos, el 39,4% posee un ingreso mensual entre \$501 y \$1.000, mientras que el 34,6% gana entre \$1.000 y \$2.000 al mes.

Alrededor de la cuarta parte de los profesionales indica que no tienen ninguna otra persona que trabaje bajo su mando y/o en colaboración, mientras que un 50% lo hace con una hasta máximo diez compañeros.

Con respecto al tiempo de permanencia en el trabajo actual (al momento de aplicación de la encuesta), alrededor del 28% ha estado por más de 5

años en su último empleo, mientras que un 39% lo ha hecho entre 1 a 5 años, demostrando la estabilidad laboral que poseen. Los profesionales restantes (33%) han ingresado en un tiempo menor de 1 año a su respectiva organización o recién han empezado con su negocio propio.

En general, cerca del 90% de los profesionales (egresados/titulados), considera que su actual empleo satisface sus expectativas y está conforme con lo que hace.

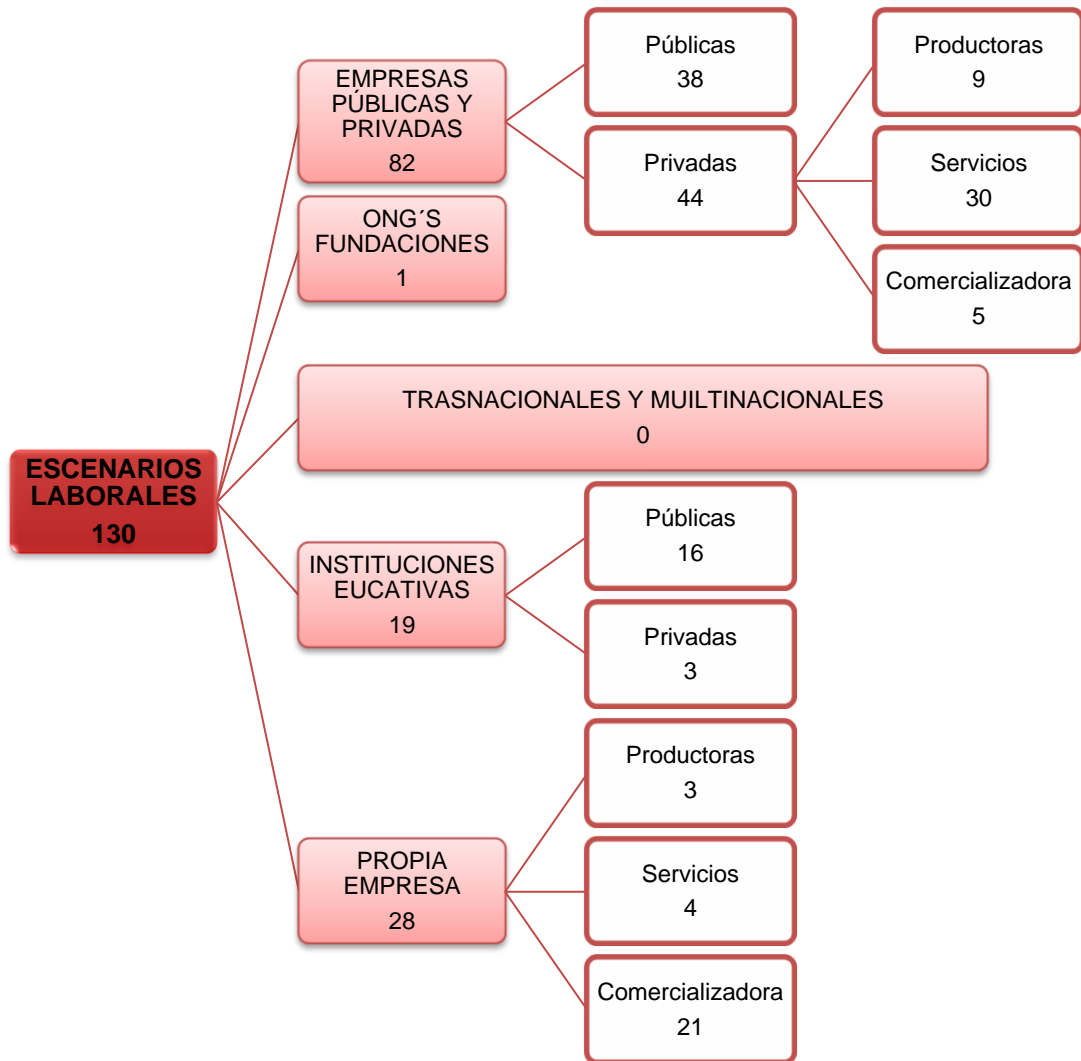
Analizando detenidamente la información obtenida en las encuestas y relacionándola con el perfil de egreso del Ingeniero Comercial, se obtiene la cantidad de profesionales que trabajan al momento de aplicación de la encuesta en los escenarios y ocupaciones propuestas en el mismo como se muestra en la tabla a continuación:

**Tabla 100 Perfil de Egreso vs. Encuestas**

<b>ESCENARIOS LABORALES DEL PROFESIONAL GRADUADO</b>	Empresas productoras, de servicios, comercializadoras del sector público y privado	82
	ONG S-Fundaciones	1
	Empresas Transnacionales y Multinacionales	0
	Instituciones educativas de nivel medio y superior	19
	Propia empresa	28
<b>POSIBLES OCUPACIONES DEL GRADUADO</b>	Directivo y Ejecutivo en las áreas de administración, recursos humanos, producción, finanzas, mercadotecnia, comercialización, ventas, logística, compras y abastecimientos en cualquier tipo de organización	39
	Asesor-Consultor	7
	Administrador de su propia empresa	28

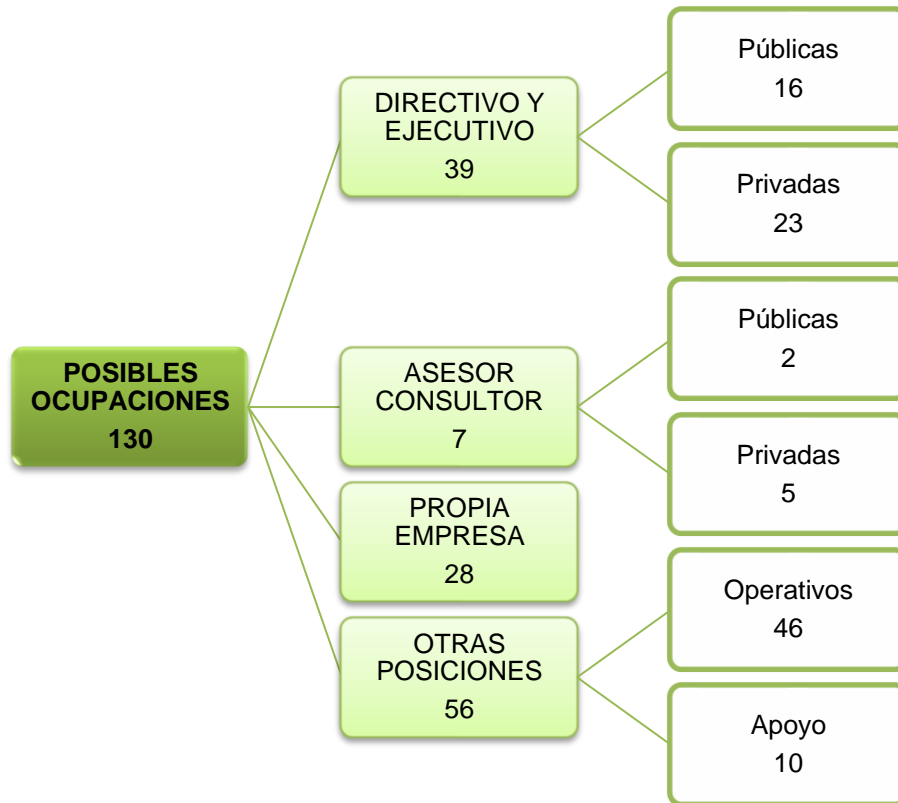
FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 93 Número de profesionales por escenario laboral de acuerdo al perfil de egreso**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
 ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 94 Número de profesionales por posibles ocupaciones de acuerdo al perfil de egreso**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
 ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

### **5.1.3 Análisis de las encuestas a docentes de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga del período mar12/jul12**

En base a la información obtenida en la carrera de Ingeniería Comercial, en el período mar12/jul12, dictaban cátedra en la misma 22 docentes (Ver Anexo M), de los cuales, el 96% fue encuestado.

### 5.1.3.1 Años de experiencia profesional

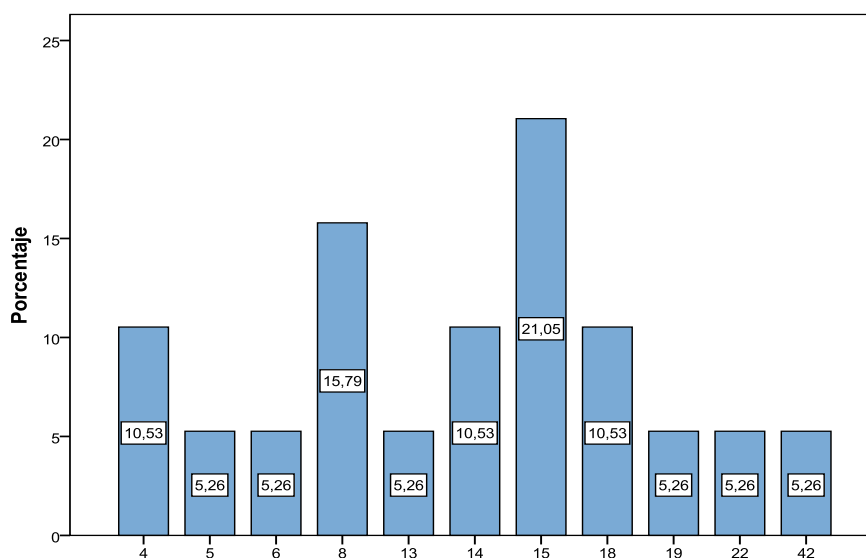
**Tabla 101 Docentes: Años de experiencia profesional**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	4	2	9,5	10,5	10,5
	5	1	4,8	5,3	15,8
	6	1	4,8	5,3	21,1
	8	3	14,3	15,8	36,8
	13	1	4,8	5,3	42,1
	14	2	9,5	10,5	52,6
	15	4	19,0	21,1	73,7
	18	2	9,5	10,5	84,2
	19	1	4,8	5,3	89,5
	22	1	4,8	5,3	94,7
	42	1	4,8	5,3	100,0
	Total	19	90,5	100,0	
Perdidos	Sistema	2	9,5		
Total		21	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 95 Docentes: Años de experiencia profesional**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 21,5% manifiesta tener 15 años de experiencia profesional, el 15,79% tiene 8 años y la media de las respuestas válidas es 13,84 años.

### 5.1.3.2 Años de experiencia docente

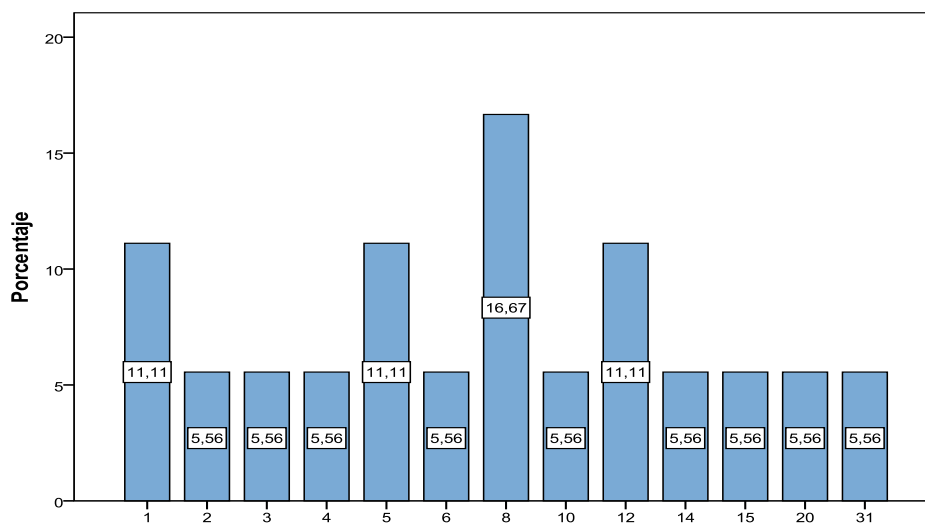
Tabla 102 Docentes: Años de experiencia como docente

		Fr	%	% válido	% Acum.	
Válidos	1	2	9,5	11,1	11,1	
	2	1	4,8	5,6	16,7	
	3	1	4,8	5,6	22,2	
	4	1	4,8	5,6	27,8	
	5	2	9,5	11,1	38,9	
	6	1	4,8	5,6	44,4	
	8	3	14,3	16,7	61,1	
	10	1	4,8	5,6	66,7	
	12	2	9,5	11,1	77,8	
	14	1	4,8	5,6	83,3	
	15	1	4,8	5,6	88,9	
	20	1	4,8	5,6	94,4	
	31	1	4,8	5,6	100,0	
	Total		18	85,7	100,0	
	Perdidos	Sistema	3	14,3		
Total		21	100,0			

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 96 Docentes: Años de experiencia como docente



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 16,67% manifiesta tener 8 años de experiencia como docente siendo la cifra más representativa en frecuencia y la media de las respuestas válidas es 9,14 años.



### 5.1.3.3 Docente a tiempo

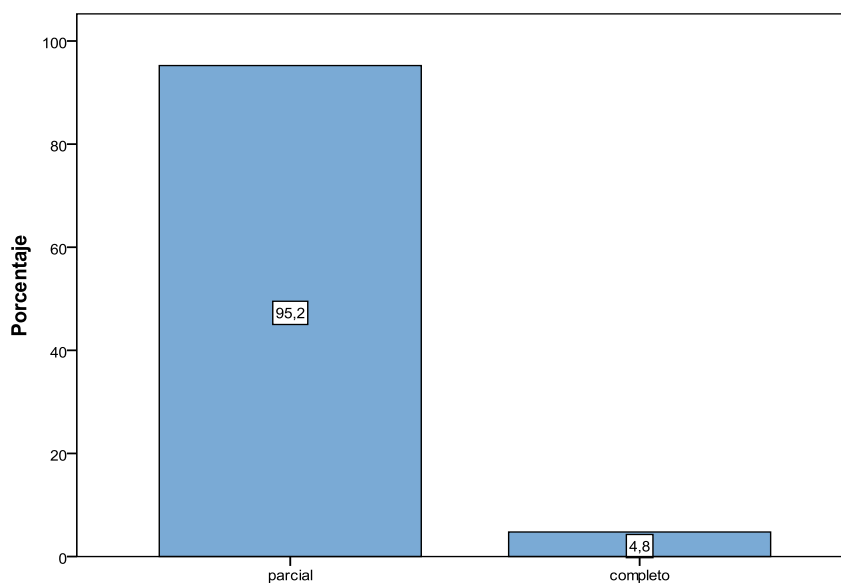
**Tabla 103 Docentes: Tipo de dedicación de docentes**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos parcial	20	95,2	95,2	95,2
completo	1	4,8	4,8	100,0
Total	21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 97 Docentes: Tipo de dedicación de docentes**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 95,2% son contratados a tiempo parcial y apenas el 4,8% a tiempo completo.

### 5.1.3.4 Área de conocimiento en que se encuentra/n su/s asignatura/s

**Tabla 104 Docentes: Área de conocimiento en la que se encuentra/n la/s asignaturas/s impartidas**

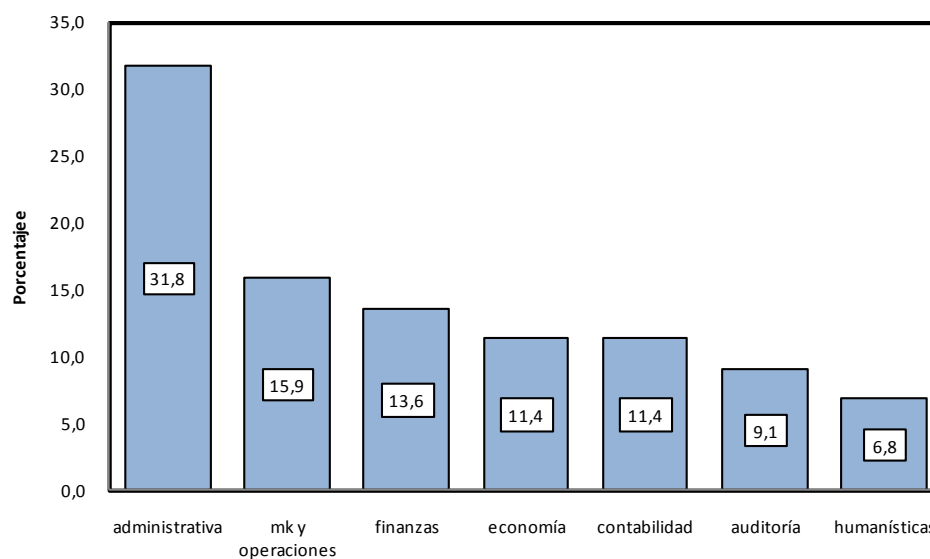
		Respuestas		% de casos
		Nº	%	
AREA <sup>a</sup>	administrativa	14	31,8%	66,7%
	mk y operaciones	7	15,9%	33,3%
	finanzas	6	13,6%	28,6%
	economía	5	11,4%	23,8%
	contabilidad	5	11,4%	23,8%
	auditoría	4	9,1%	19,0%
	humanísticas	3	6,8%	14,3%
Total		44	100,0%	209,5%

a. Agrupación; n válidos: 21

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 98 Docentes: Área de conocimiento en la que se encuentra/n la/s asignaturas/s impartidas**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 31,8% manifiesta que el área de conocimiento que imparten es administrativa, el 15,9% marketing y operaciones, y el 13,6 el área de finanzas.

### 5.1.3.5 Qué nivel de educación posee actualmente

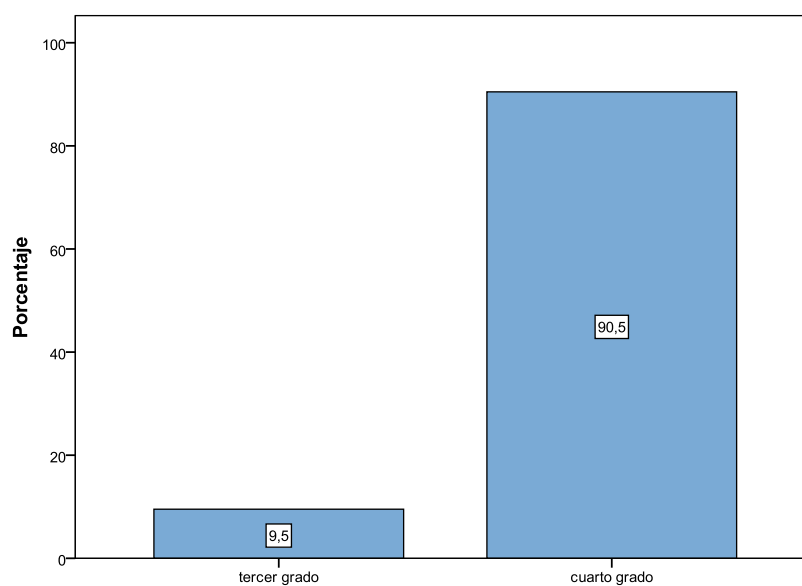
**Tabla 105 Docentes: Nivel de educación**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos tercer nivel	2	9,5	9,5	9,5
cuarto nivel	19	90,5	90,5	100,0
Total	21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 99 Docentes: Nivel de educación**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 90,5% tienen título de cuarto nivel (maestrías).

### 5.1.3.6 Su título está acorde a las competencias de la/s asignatura/s que imparte en la ESPE extensión Latacunga

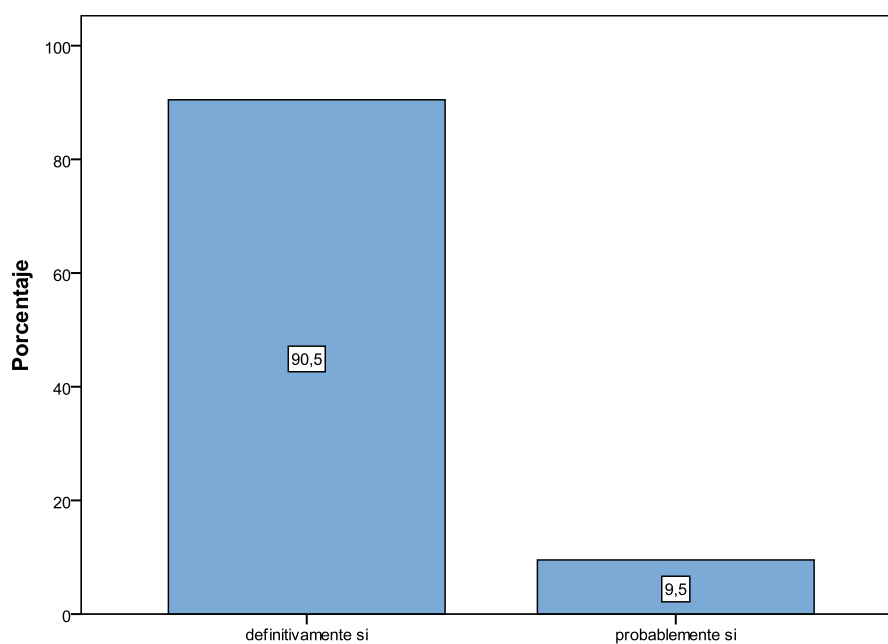
**Tabla 106 Docentes: Correspondencia del título**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos definitivamente si	19	90,5	90,5	90,5
probablemente si	2	9,5	9,5	100,0
Total	21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 100 Docentes: Correspondencia del título**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 90,5% manifiesta que su título es acorde a las asignaturas impartidas y apenas el 9,5% expone que probablemente sí lo esté.

### 5.1.3.7 Qué tiempo diario dedica a la planificación de sus clases

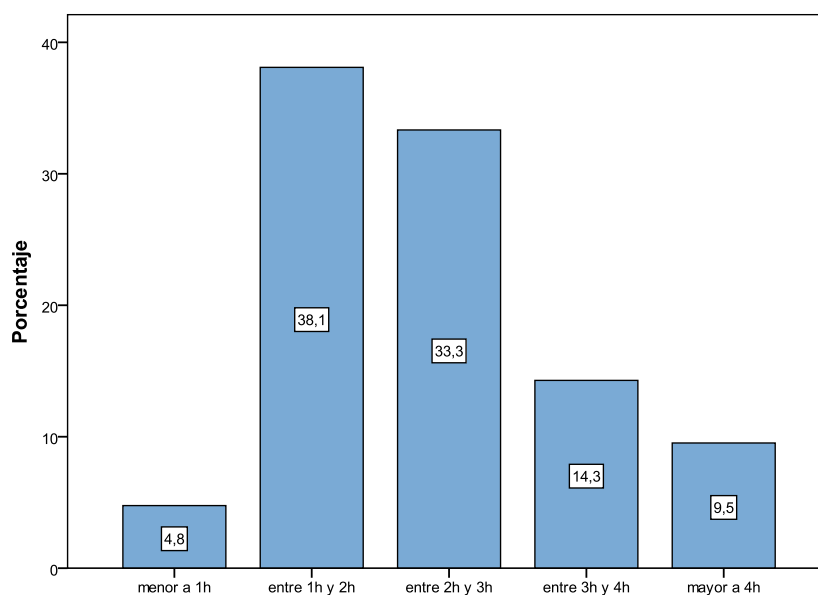
Tabla 107 Docentes: Tiempo diario dedicado a la planificación de clase

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	menor a 1 hora	1	4,8	4,8	4,8
	entre 1h y 2h	8	38,1	38,1	42,9
	entre 2h y 3h	7	33,3	33,3	76,2
	entre 3h y 4h	3	14,3	14,3	90,5
	mayor a 4horas	2	9,5	9,5	100,0
Total		21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 101 Docentes: Tiempo diario dedicado a la planificación de clase



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 38,1% dedica entre una y dos horas diarias para planificar la clase respectiva, y el 33,3 entre dos y tres horas; lo que daría un 71,4% de docentes que dedican de una a tres horas de preparación de clase.

### 5.1.3.8 Considera que los créditos asignados a su/s asignatura/s son suficientes para cubrir con el contenido de la materia

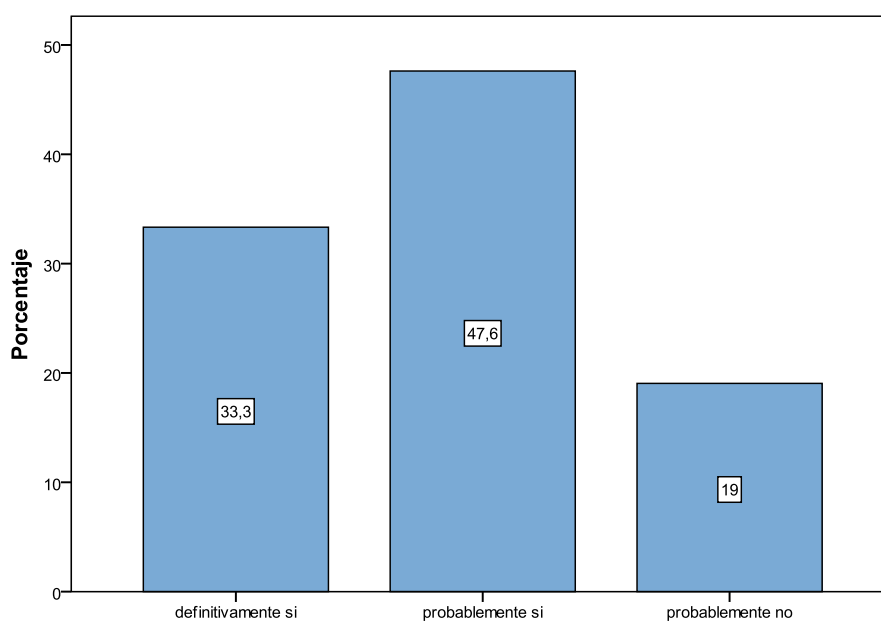
**Tabla 108 Docentes: Créditos asignados por materia suficientes**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos definitivamente si	7	33,3	33,3	33,3
probablemente si	10	47,6	47,6	81,0
probablemente no	4	19,0	19,0	100,0
Total	21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 102 Docentes: Créditos asignados por materia suficientes**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, solo el 33,3% considera que los créditos asignados a su asignatura si son suficientes para cubrir con el contenido de la materia, el 47,6% considera que probablemente sí, y el 19% probablemente no, recomendando que los créditos deberían aumentar en ciertas materias.

### 5.1.3.9 En qué grado considera que las asignaturas impartidas en la carrera son aplicables en la práctica profesional

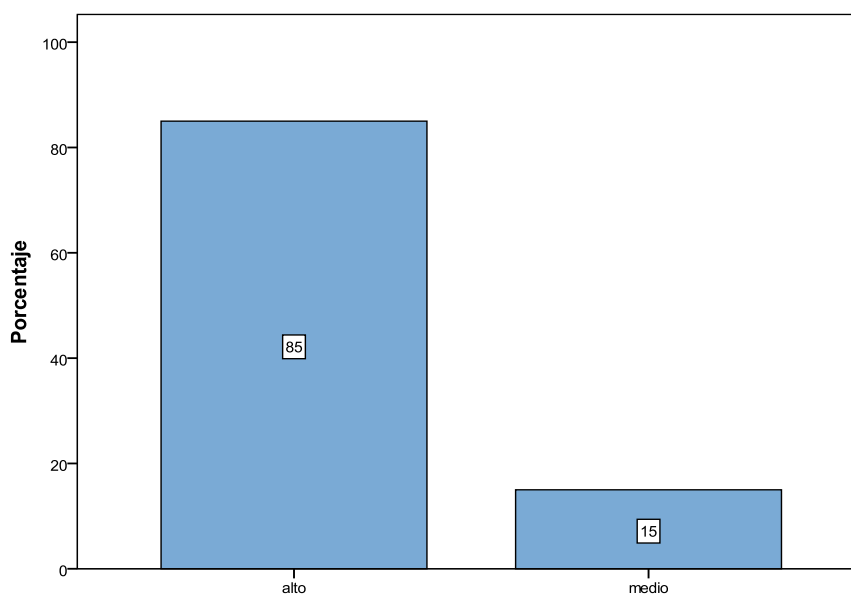
**Tabla 109 Docentes: Nivel de aplicabilidad de asignaturas**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	alto	17	81,0	85,0	85,0
	medio	3	14,3	15,0	100,0
	Total	20	95,2	100,0	
Perdidos	Sistema	1	4,8		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 103 Docentes: Nivel de aplicabilidad de asignaturas**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados que contestaron (válidos), el 85% considera que las asignaturas impartidas en la carrera son aplicables en la práctica profesional en alto grado y el 15% en grado medio.

**5.9.3.10 En qué grado incluye en clase el análisis de casos reales y/o prácticos.**

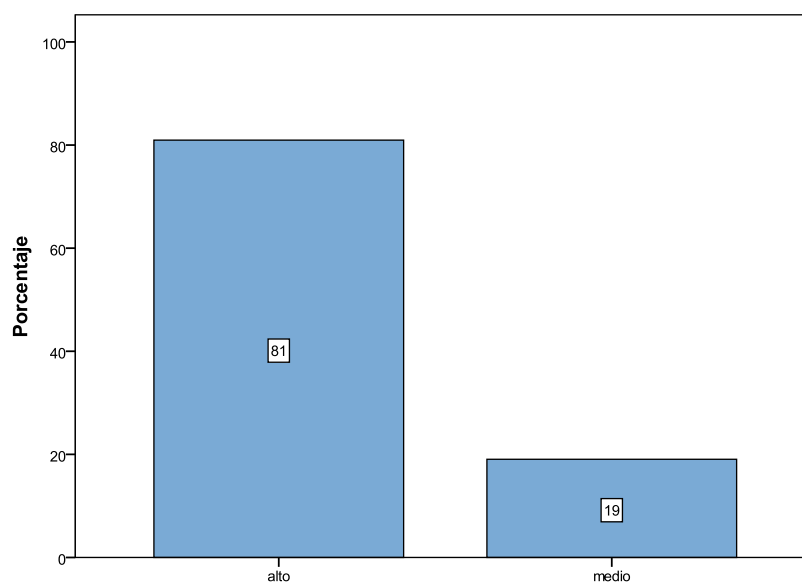
**Tabla 110 Docentes: Inclusión de casos prácticos**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	alto	17	81,0	81,0	81,0
	medio	4	19,0	19,0	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 104 Docentes: Inclusión de casos prácticos**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 81% incluye en clase el análisis de casos reales y/o prácticos en grado alto y el 19% en grado medio, es decir las clases son muy prácticas cuando las materias se prestan para ello.



**5.1.3.11 Ha publicado documentos relacionados a la carrera de Ingeniería Comercial: documentos científicos, documentos técnicos, revistas, artículos, entre otros**

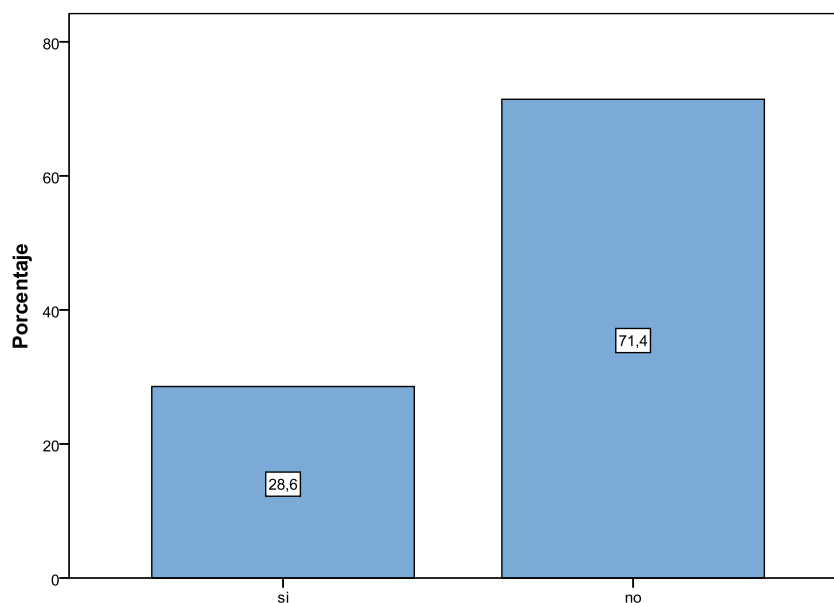
**Tabla 111 Docentes: Publicación de documentos**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	si	6	28,6	28,6	28,6
	no	15	71,4	71,4	100,0
Total		21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 105 Docentes: Publicación de documentos**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 71,4% no ha publicado documentos relacionados a la carrera de Ingeniería Comercial y en menor porcentaje, es decir el 28,6% si lo ha realizado.

### 5.1.3.12 En qué grado ha contribuido su experiencia y formación profesional a su labor como docente

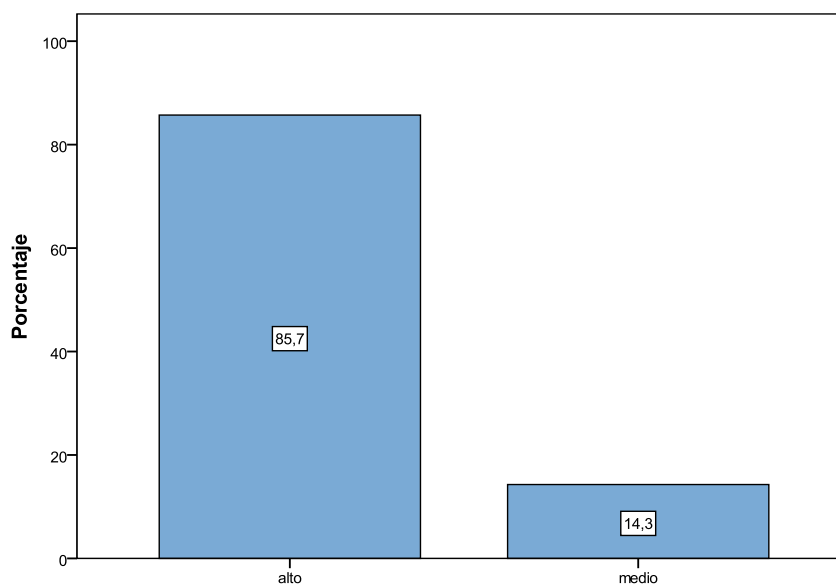
**Tabla 112 Docentes: Grado de contribución de experiencia y formación profesional a la docencia**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	alto	18	85,7	85,7	85,7
	medio	3	14,3	14,3	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 106 Docentes: Grado de contribución de experiencia y formación profesional a la docencia**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 85,7% expone que su experiencia y formación profesional ha contribuido a su labor como docente en alto grado y el 14,3% en grado medio, por lo cual la experiencia profesional es muy importante en los docentes.

### 5.1.3.13 Conoce en qué consiste el modelo educativo por competencias

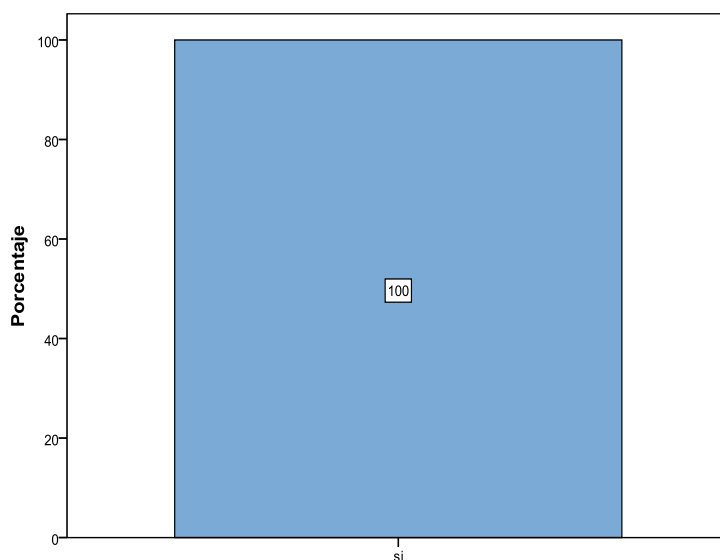
**Tabla 113 Docentes: Conocimiento del modelo educativo por competencias**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos si	21	100,0	100,0	100,0

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 107 Docentes: Conocimiento del modelo educativo por competencias**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 100% tiene conocimiento del modelo educativo por competencias.

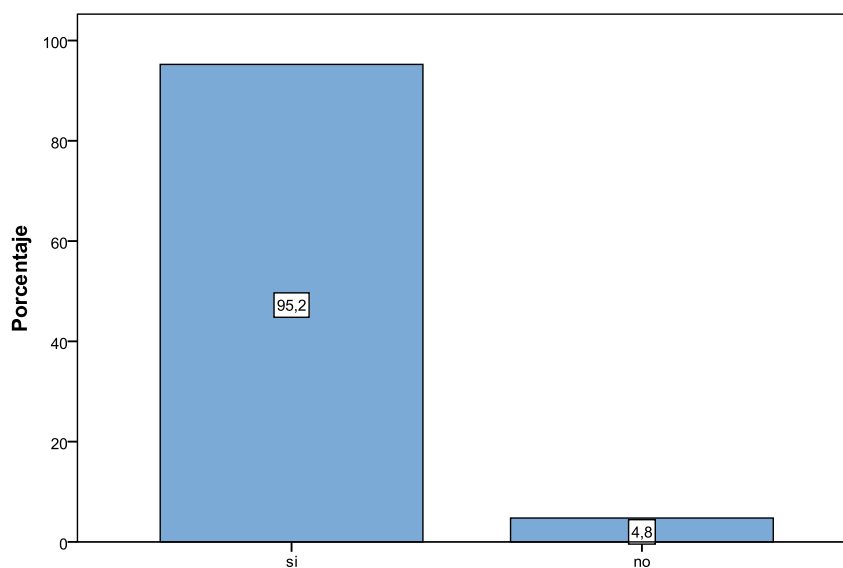
**5.1.3.14 Considera que el nuevo modelo educativo aplicado en la carrera (modalidad por competencias) le garantiza al estudiante de Ingeniería Comercial una mejor formación profesional para desenvolverse exitosamente en el campo laboral**

**Tabla 114 Docentes: Percepción de formación profesional por competencias**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos si	20	95,2	95,2	95,2
no	1	4,8	4,8	100,0
Total	21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 108 Docentes: Percepción de formación profesional por competencias**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 95,2% considera que el nuevo modelo educativo le garantiza al estudiante de Ingeniería Comercial una mejor formación profesional para desenvolverse exitosamente en el campo laboral y apenas el 4,8% considera que no lo hace.

### 5.1.3.15 Conoce la actual malla curricular de la carrera de Ingeniería Comercial

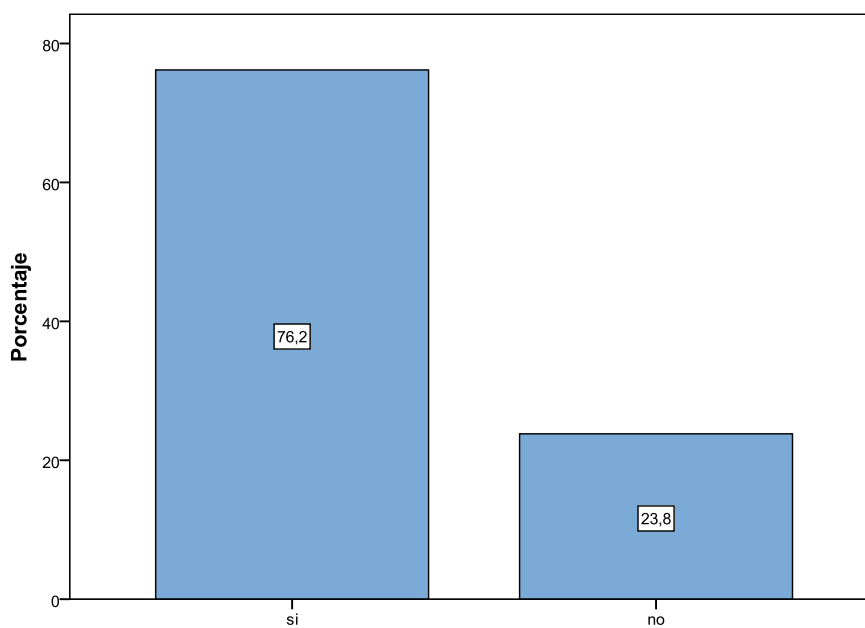
Tabla 115 Docentes: Conocimiento de la malla curricular de la carrera

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos				
si	16	76,2	76,2	76,2
no	5	23,8	23,8	100,0
Total	21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 109 Docentes: Conocimiento de la malla curricular de la carrera



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 76,2% conoce la actual malla curricular de la carrera de Ingeniería Comercial y el 23,8% no la conoce.

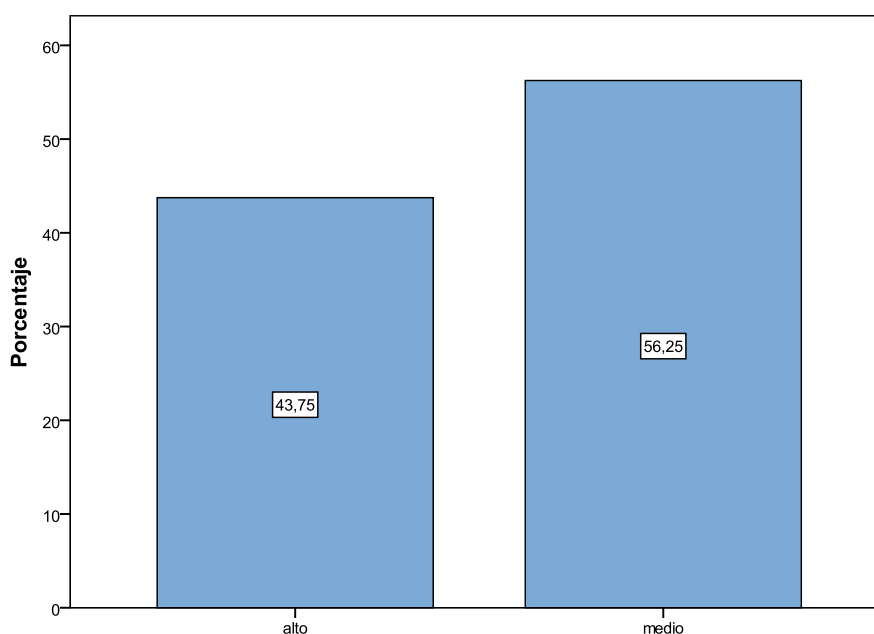
### 5.1.3.16 En qué grado considera usted que la actual malla curricular está de acuerdo al perfil profesional del Ingeniero Comercial

Tabla 116 Docentes: Grado de acuerdo entre malla curricular y perfil profesional

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	alto	7	33,3	43,8	43,8
	medio	9	42,9	56,3	100,0
	Total	16	76,2	100,0	
Perdidos	Sistema	5	23,8		
Total		21	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 110 Docentes: Grado de acuerdo entre malla curricular y perfil profesional



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 76,2% son respuestas validas, de esto más de la mitad, el 56,25%, consideran que la actual malla curricular está de acuerdo al perfil profesional del Ingeniero Comercial en grado medio y el 43,75% en grado alto, por lo cual se debería adaptar mejor la malla al perfil.

**5.1.3.17 De las siguientes competencias específicas que corresponden al estudiante de la carrera de Ingeniería Comercial, evalúe en qué medida dentro del futuro desempeño laboral se cumplirían éstas**

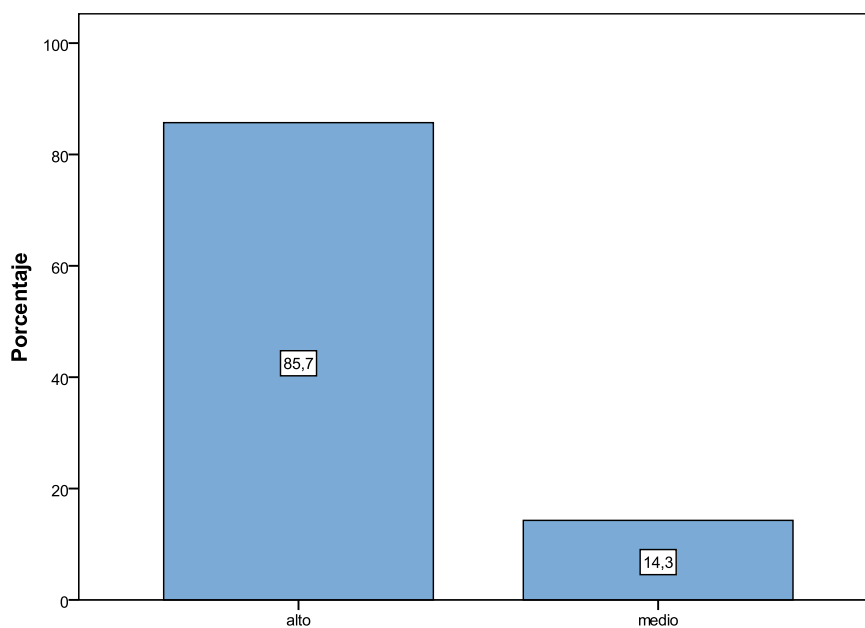
**Tabla 117 Docentes: Evaluación de competencias específicas: Emprendimiento**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos alto	18	85,7	85,7	85,7
medio	3	14,3	14,3	100,0
Total	21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 111 Docentes: Evaluación de competencias específicas: Emprendimiento**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

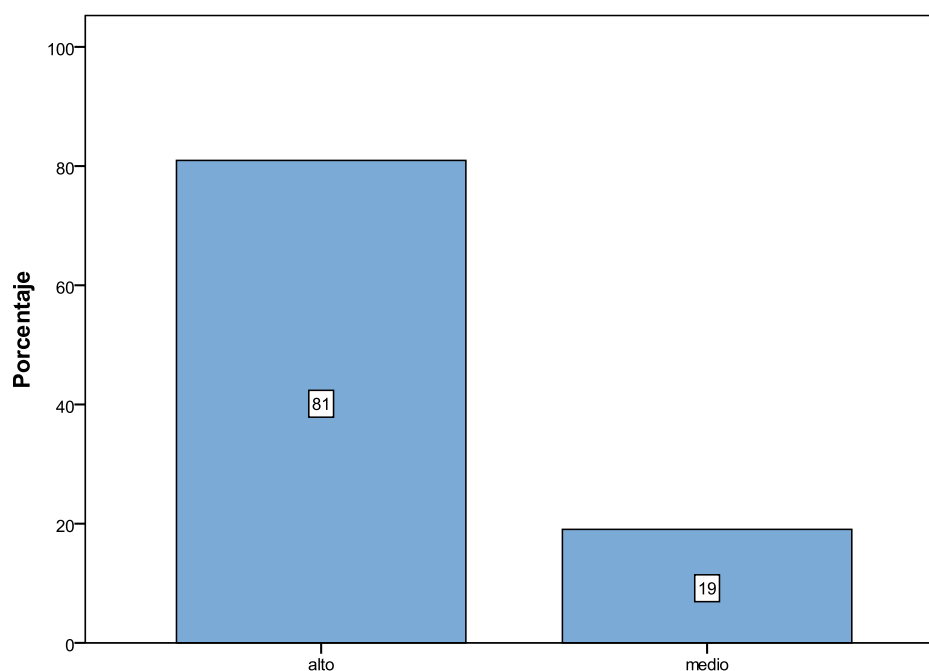
Del total de docentes encuestados, el 85,7% señala que en su futuro laboral el estudiante desarrollará la competencia de emprendimiento en nivel alto y el 14,3% manifiestan en nivel medio.

**Tabla 118 Docentes: Evaluación de competencias específicas: Administración**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	alto	17	81,0	81,0	81,0
	medio	4	19,0	19,0	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 112 Docentes: Evaluación de competencias específicas: Administración**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 81% señala que en su futuro laboral el estudiante desarrollará la competencia de administración en nivel alto y el 19% manifiestan en nivel medio.

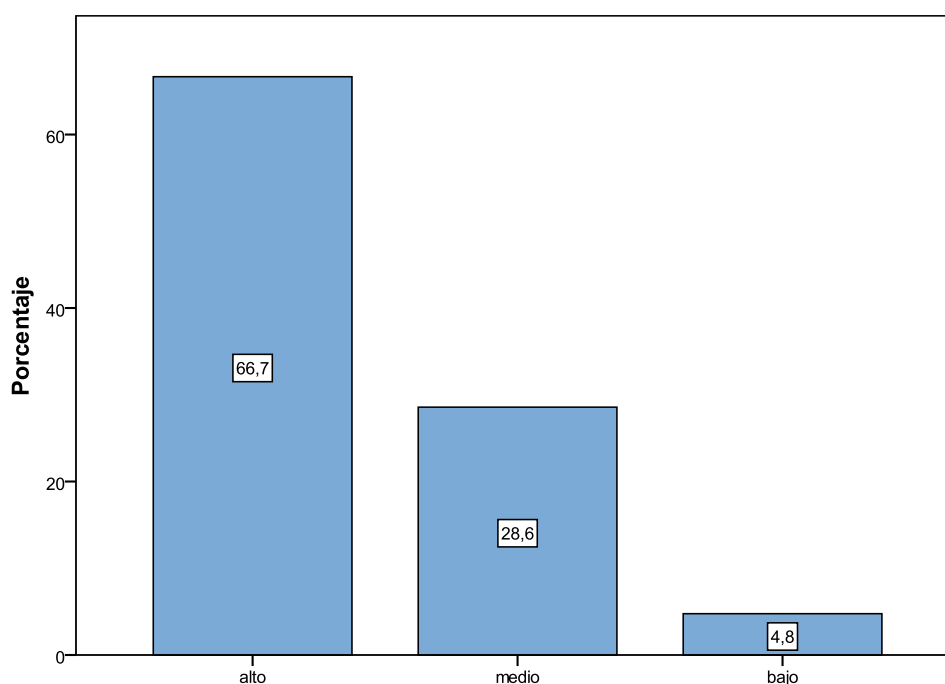


**Tabla 119 Docentes: Evaluación de competencias específicas: Asesoramiento**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	alto	14	66,7	66,7	66,7
	medio	6	28,6	28,6	95,2
	bajo	1	4,8	4,8	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 113 Docentes: Evaluación de competencias específicas: Asesoramiento**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 66,7 % señala que en su futuro laboral el estudiante desarrollará la competencia de asesoramiento en nivel alto, el 28,6% manifiestan en nivel medio y el 4,8% considera al asesoramiento en nivel bajo.

**5.1.3.18 En su experiencia como docente, de las siguientes cualidades, cuál es la que usted considera predomina en la formación de Ingenieros Comerciales de la ESPE-EL.**

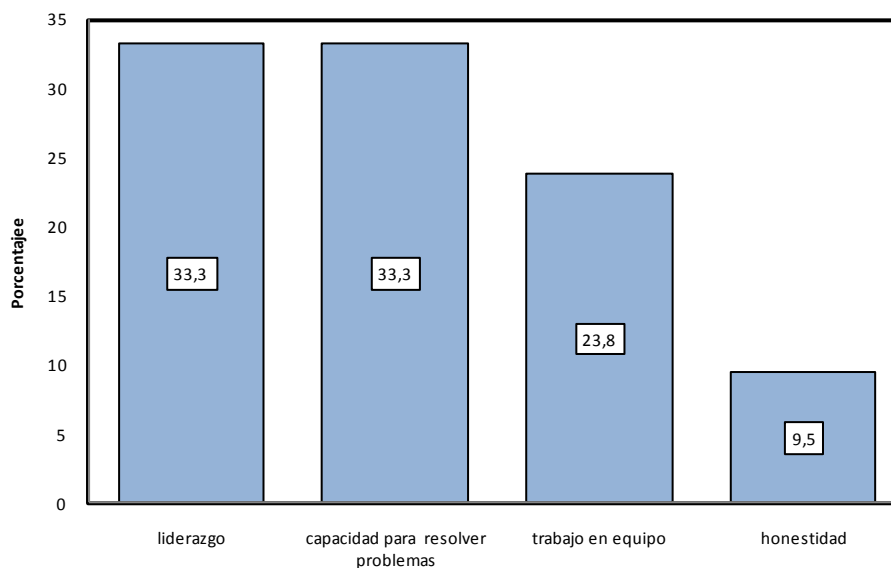
**Tabla 120 Docentes: Cualidad que debe predominar en la formación del Ingeniero Comercial**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos liderazgo	7	33,3	33,3	33,3
capacidad para resolver problemas	7	33,3	33,3	66,6
trabajo en equipo	5	23,8	23,8	90,4
honestidad	2	9,5	9,5	100,0
Total	21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 114 Docentes: Cualidad que debe predominar en la formación del Ingeniero Comercial**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 33,3% expresa en igual escala, que la cualidad que predomina en la formación de Ingenieros Comerciales de la ESPE-EL es liderazgo y capacidad para resolver problemas, y el 23,8% el trabajo en equipo.

**5.1.3.19 En su experiencia como docente, cuál considera que es la razón por la que sus estudiantes se interesaron por ser Ingenieros Comerciales**

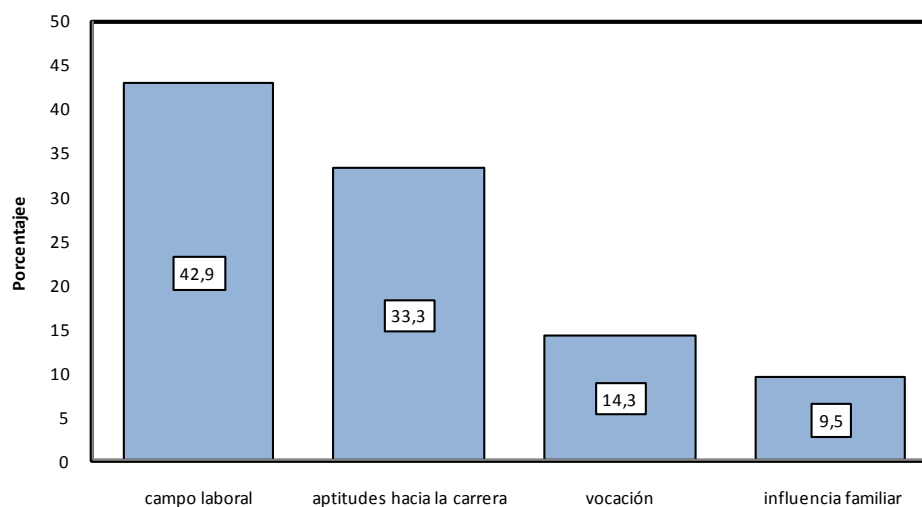
**Tabla 121 Docentes: Interés del estudiante por ser Ingeniero Comercial**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos campo laboral	9	42,9	42,9	42,9
aptitudes hacia la carrera	7	33,3	33,3	76,2
vocación	3	14,3	14,3	90,5
influencia familiar	2	9,5	9,5	100,0
Total	21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 115 Docentes: Interés del estudiante por ser Ingeniero Comercial**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 42,9% considera que la razón por la que sus estudiantes se interesaron por ser Ingenieros Comerciales es el campo laboral y el 33,3% considera que por sus aptitudes hacia la carrera.

**5.1.3.20 En su experiencia como docente, cuál considera que es la razón por la que sus estudiantes decidieron estudiar en la ESPE extensión Latacunga**

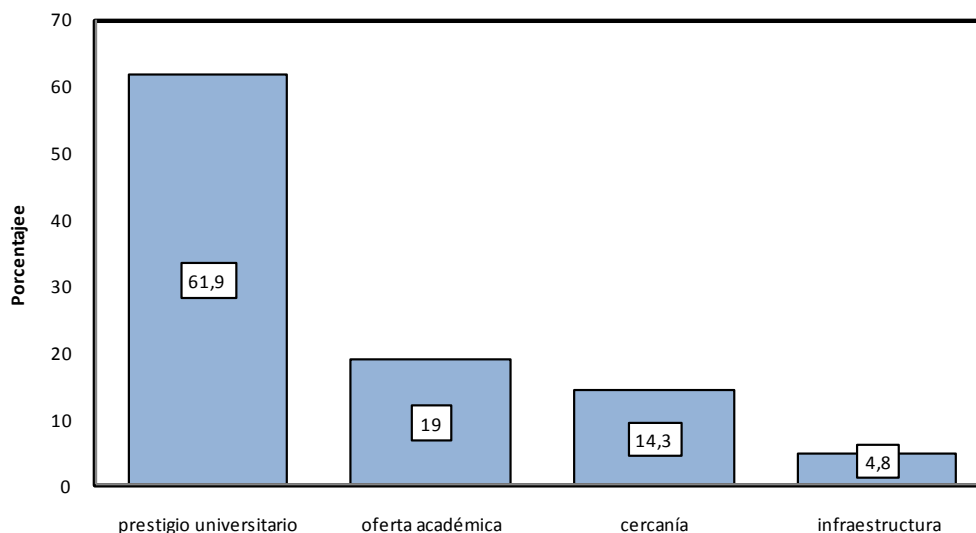
**Tabla 122 Docentes: Motivo de selección de la ESPE-EL por los estudiantes**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	prestigio universitario	13	61,9	61,9	95,2
	oferta académica	4	19,0	19,0	19,0
	cercanía	3	14,3	14,3	33,3
	infraestructura	1	4,8	4,8	100,0
	Total	21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 116 Docentes: Motivo de selección de la ESPE-EL por los estudiantes**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 61,9% considera que la razón por la que sus estudiantes decidieron estudiar en la ESPE-EL es debido al prestigio universitario que tiene, y el 19% considera que es por la oferta académica.

### 5.1.2.21 Cree usted que sus estudiantes conocen la utilidad y los escenarios laborales a los que podría ingresar al estudiar Ingeniería Comercial

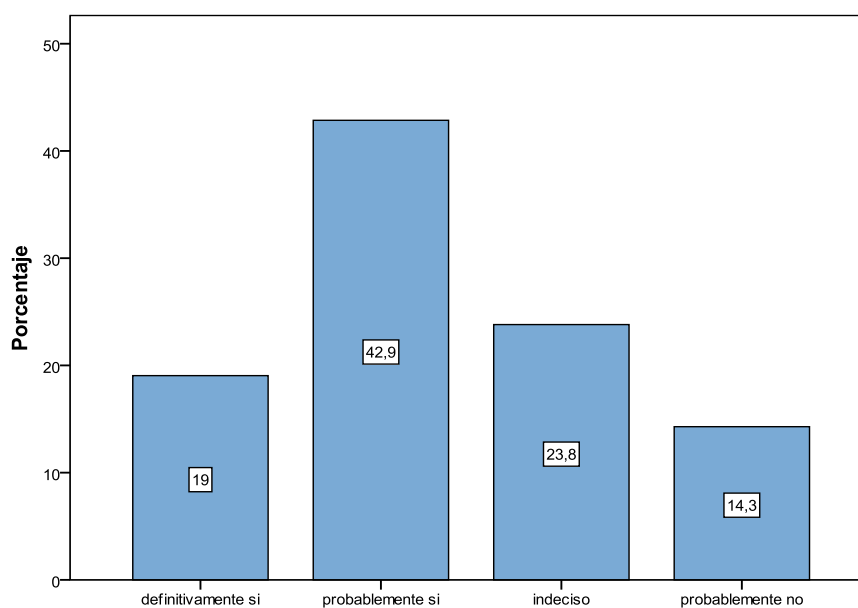
**Tabla 123 Docentes: Conocimiento utilidad y escenarios laborales de la carrera por los estudiantes**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos definitivamente si	4	19,0	19,0	19,0
probablemente si	9	42,9	42,9	61,9
indeciso	5	23,8	23,8	85,7
probablemente no	3	14,3	14,3	100,0
Total	21	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 117 Docentes: Conocimiento utilidad y escenarios laborales de la carrera por los estudiantes**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de docentes encuestados, el 61,9% creen que sus estudiantes conocen la utilidad y los escenarios laborales a los que podría ingresar al estudiar Ingeniería Comercial y el 14,3% creen que probablemente no conocen.

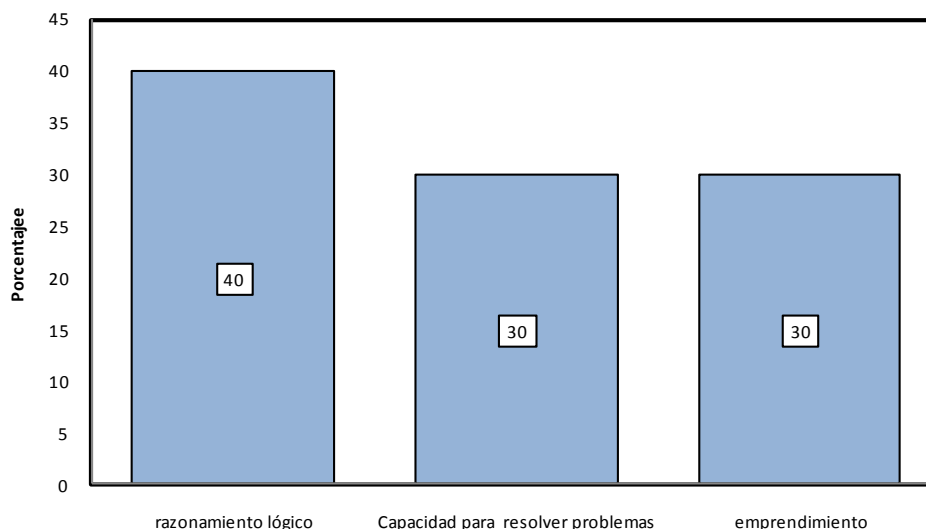
**5.1.3.22 Liste tres fortalezas o habilidades que su/s asignatura/s contribuye/n al mejoramiento de las competencias de los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de la ESPE extensión Latacunga.**

**Tabla 124 Docentes: Fortalezas brindadas por las asignaturas que mejoran las competencias de los estudiantes**

	Fr	%	% Acum.
Válidos razonamiento lógico	8	40,0	40,0
Capacidad para resolver problemas	6	30,0	70,0
emprendimiento	6	30,0	100,0
Total	20	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 118 Docentes: Fortalezas brindadas por las asignaturas que mejoran las competencias de los estudiantes**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de respuestas obtenidas de los docentes de la carrera, las tres principales fortalezas que generan sus asignaturas en los estudiantes son: razonamiento lógico (40%), capacidad para resolver problemas (30%) y emprendimiento (30%).

### 5.1.3.23 Liste tres debilidades importantes en la formación brindada por la ESPE extensión Latacunga

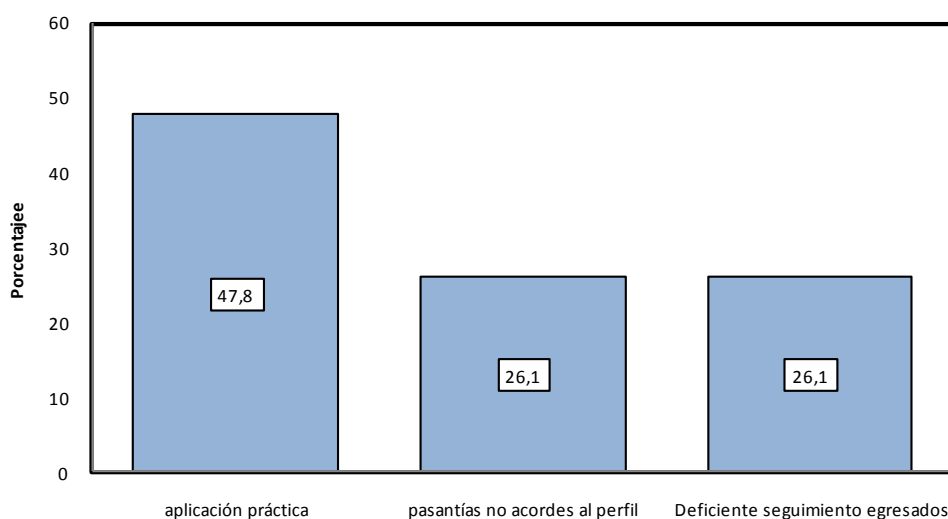
**Tabla 125 Docentes: Debilidades en la formación de la ESPE-EL**

	Fr	%	% Acum.
Válidos aplicación práctica	11	47,8	40,0
pasantías no acordes al perfil	6	26,1	73,9
Deficiente seguimiento egresados	6	26,1	100,0
Total	20	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 119 Docentes: Debilidades en la formación de la ESPE-EL**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de respuestas obtenidas de los docentes de la carrera, las tres principales debilidades en la formación que reciben los estudiantes de la ESPE-EL son: la limitada aplicación práctica en los contenidos (47,8%), la realización de pasantías que no son acordes al perfil del estudiante (26,1%), y el poco seguimiento que se da a los egresados y graduados de la carrera (26,1%).

## ANÁLISIS GENERAL DE ENCUESTAS A DOCENTES

Los docentes de la carrera de Ingeniería Comercial, que dictan cátedra durante el período mar12-jul12, tienen alrededor de 14 años de experiencia profesional y 9 años como docentes, además casi en su totalidad son contratados a tiempo parcial (95,2%). El 90,5% poseen títulos de cuarto nivel que están acorde a las asignaturas que imparten.

Con respecto a la metodología que emplean, preparan su cátedra de una a tres horas diarias, proponiendo la resolución de casos prácticos en clase, que según su experiencia profesional, serán claves para el adecuado desenvolvimiento laboral de los profesionales que se forman en la carrera.

Todos los docentes encuestados conocen en qué consiste el nuevo modelo educativo por competencias aplicado en la carrera, y el 76% de ellos la nueva malla curricular; consideran que este modelo garantiza a los estudiantes una mejor formación para desenvolverse en el campo laboral a pesar de no estar muy de acuerdo al perfil del Ingeniero Comercial.

Según su criterio, los estudiantes desarrollan un nivel alto de emprendimiento, administración y asesoramiento, basado en cualidades y habilidades como liderazgo, capacidad para resolver problemas, trabajo en equipo, razonamiento lógico y emprendimiento; sin olvidar que se debe fortalecer aspectos como mayor aplicación práctica en los contenidos, pasantías de calidad y un eficiente seguimiento de los egresados.

En su experiencia como docentes, consideran que la razón por la que los estudiantes se interesan por seguir Ingeniería Comercial en la ESPE-EL es por el campo laboral (43%) al que pueden acceder al culminar sus estudios y por el prestigio universitario (62%) con el que cuenta la institución.



#### **5.1.4 Análisis de las encuestas a directivos de las empresas donde se encuentran laborando los profesionales de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga.**

En base a la información obtenida en las encuestas de los egresados/titulados de la carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga, trabajan bajo relación de dependencia en 63 instituciones, tanto públicas como privadas (Ver Anexo N2), de las cuales se obtuvo respuesta de 56 de ellas, representando el 89% del total empresarial.

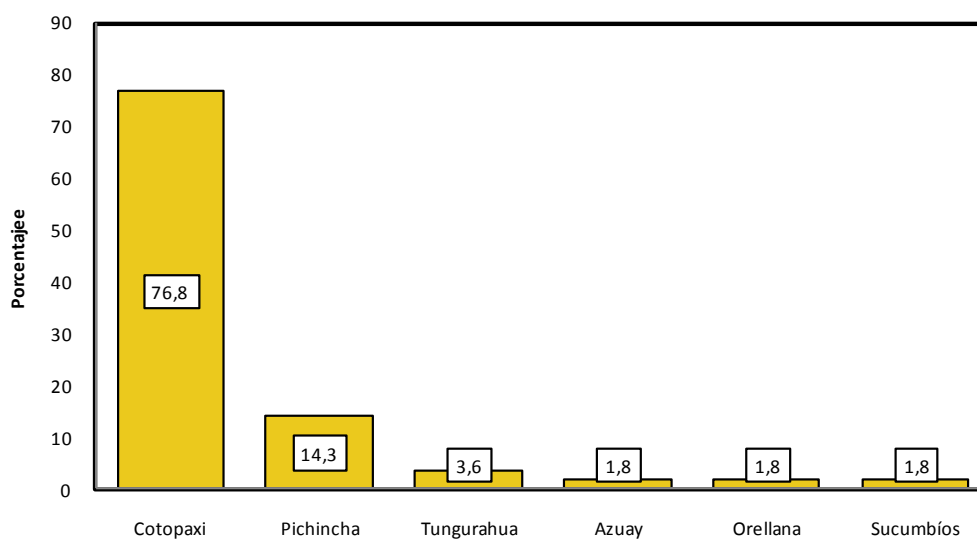
### 5.1.4.1 Ubicación de la empresa

Tabla 126 Empresas: Ubicación de la empresa

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos Cotopaxi	43	76,8	76,8	76,8
Pichincha	8	14,3	14,3	91,1
Tungurahua	2	3,6	3,6	94,6
Azuay	1	1,8	1,8	96,4
Orellana	1	1,8	1,8	98,2
Sucumbíos	1	1,8	1,8	100,0
Total	56	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 120 Empresas: Ubicación de la empresa



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de empresarios encuestados, el 76,8% señala que las empresas en donde trabajan los Ingenieros Comerciales se encuentran la provincia de Cotopaxi (64,3% en Latacunga); seguidas por un 14,3% en Pichincha, el 3,6% en Tungurahua y el 5,4% restante en provincias como Azuay, Orellana y Sucumbíos.

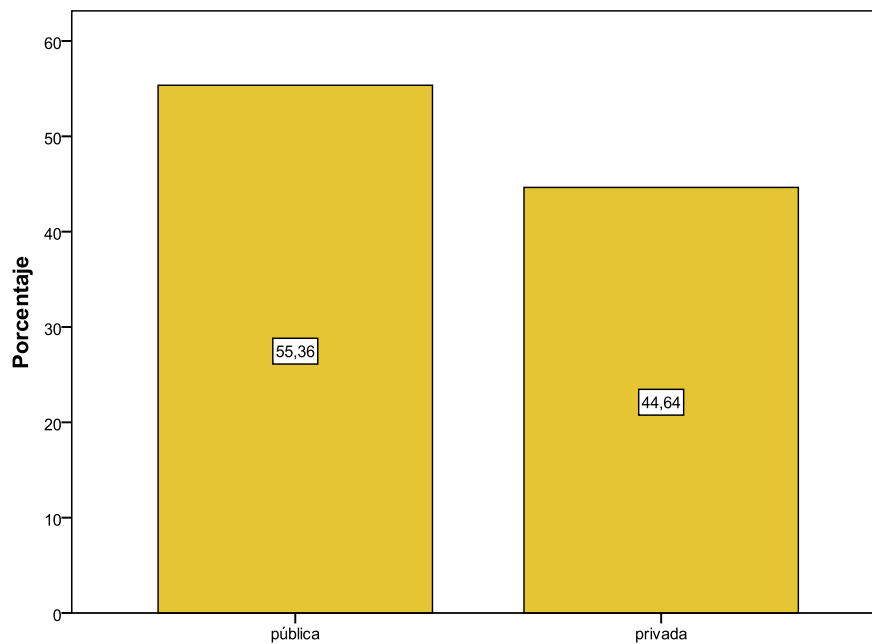
### 5.1.4.2 Tipo de empresa

**Tabla 127 Empresas: Tipo de empresa**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos pública	31	55,4	55,4	55,4
privada	25	44,6	44,6	100,0
Total	56	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 121 Empresas: Tipo de empresa**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de empresas en donde se aplicó la encuesta, el 55,36% pertenece al sector público y el 44,64% en el sector privado, por la cual, en ambos sectores los Ingenieros Comerciales tienen la posibilidad de prestar sus servicios.

### 5.1.4.3 A qué subsector económico pertenece su empresa/organización

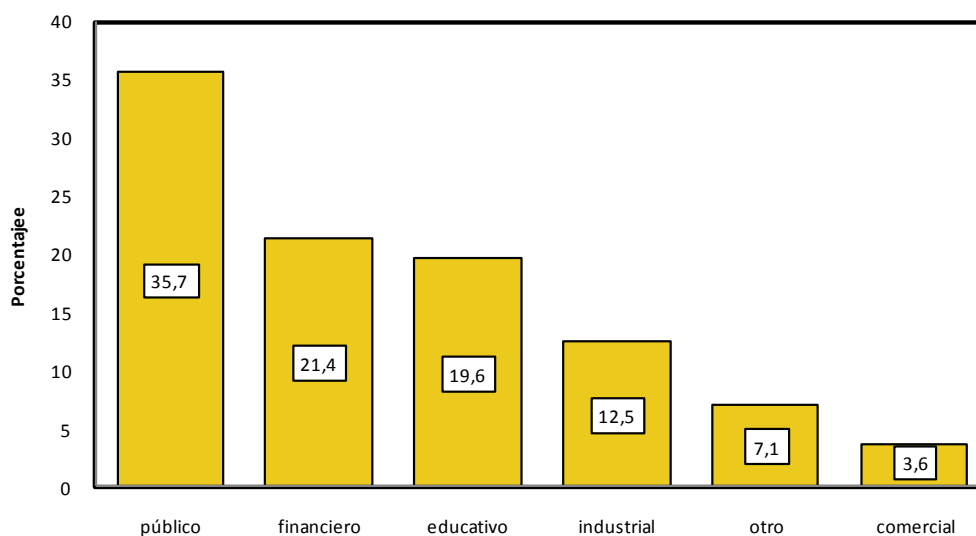
Tabla 128 Empresas: Subsector económico al que pertenece la empresa

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos				
público	20	35,7	35,7	35,3
financiero	12	21,4	21,4	57,1
educativo	11	19,6	19,6	76,7
industrial	7	12,5	12,5	89,2
otro	4	7,1	7,1	96,3
comercial	2	3,6	3,6	100,0
Total	56	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 122 Empresas: Subsector económico al que pertenece la empresa



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de empresas en donde se aplicó la encuesta, el 35,7% pertenece al sector público, el 21,4% al sector financiero, y el 19,6% al sector educativo.

#### 5.1.4.4 Qué factor predomina en su empresa al momento de seleccionar nuevo personal

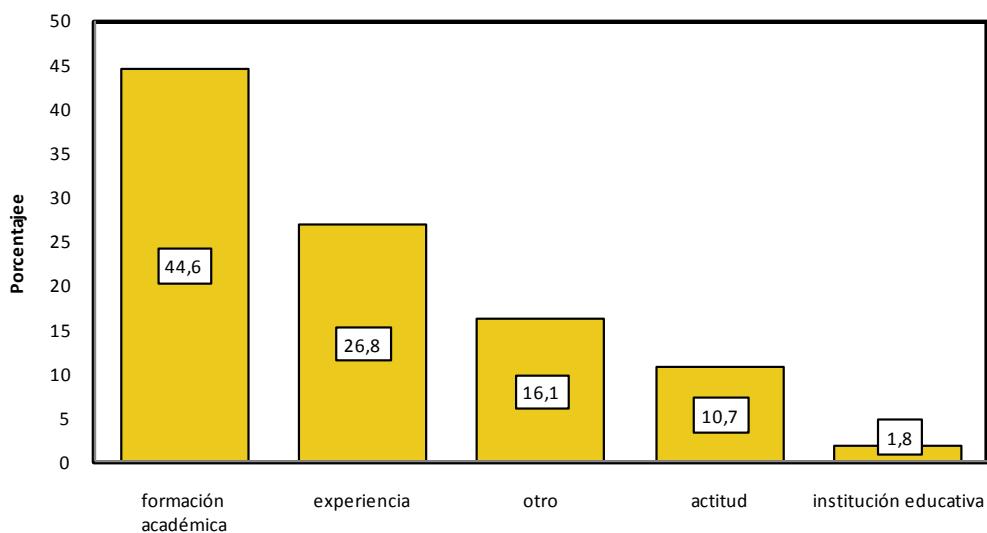
Tabla 129 Empresas: Factor predominante para contratar personal

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos formación académica	25	44,6	44,6	44,6
experiencia	15	26,8	26,8	71,4
otro	9	16,1	16,1	87,5
actitud	6	10,7	10,7	98,2
institución educativa	1	1,8	1,8	100,0
Total	56	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 123 Empresas: Factor predominante para contratar personal



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de empresarios encuestados, el 44,6% manifiesta que el factor que predomina en su empresa al momento de seleccionar nuevo personal es la formación académica, y el 26,8% la experiencia, todo esto sujeto a la necesidad del cargo.

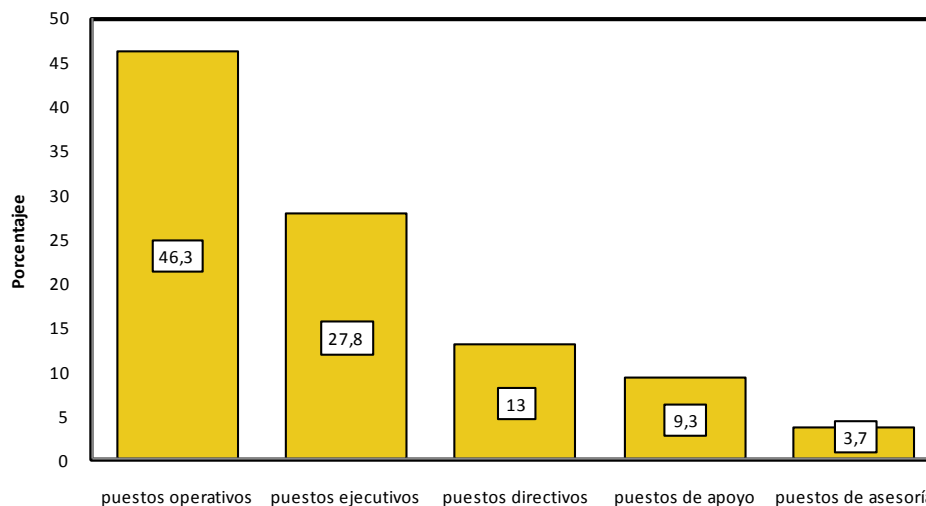
### 5.1.4.5 Dentro de que nivel organizacional se encuentran trabajando la mayor parte de los Ingenieros Comerciales de la ESPE-EL

**Tabla 130 Empresas: Nivel organizacional en la que trabaja la mayor parte de Ingenieros Comerciales**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	puestos operativos	25	44,6	46,3	46,3
	puestos ejecutivos	15	26,8	27,8	74,1
	puestos directivos	7	12,5	13,0	87,1
	puestos de apoyo	5	8,9	9,3	96,4
	puestos de asesoría	2	3,6	3,7	100,0
	Total	54	96,4	100,0	
Perdidos	Sistema	2	3,6		
Total		56	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 124 Empresas: Nivel organizacional en la que trabaja la mayor % de Ingenieros Comerciales**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de empresarios encuestados que contestaron (válidos), el 46,3% manifiesta que en su organización el nivel organizacional en que se encuentran trabajando la mayor parte de los Ingenieros Comerciales es operativo, el 27,8% en nivel ejecutivo, y el 13% en un nivel directivo.

### 5.1.4.6 En qué área dentro de su empresa están desarrollando sus funciones la mayor parte de Ingenieros Comerciales de la ESPE-EL

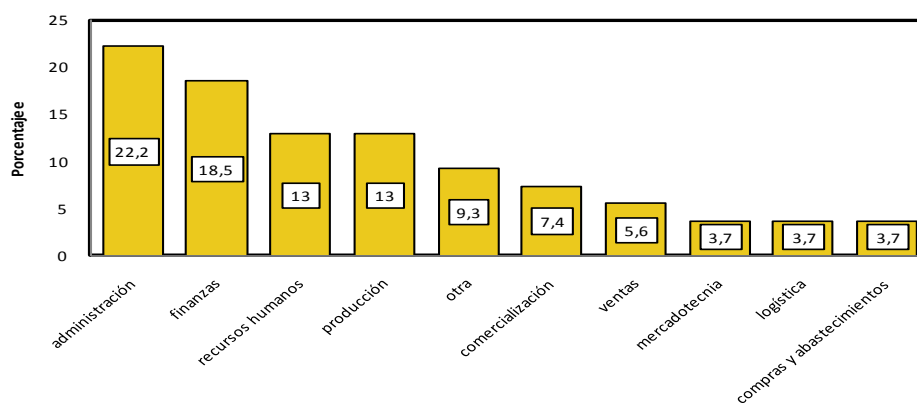
Tabla 131 Empresas: Área organizacional en la que trabaja el Ingeniero Comercial

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	administración	12	21,4	22,2	22,2
	finanzas	10	17,9	18,5	40,7
	recursos humanos	7	12,5	13,0	53,7
	producción	7	12,5	13,0	66,7
	otra	5	8,9	9,3	76,0
	comercialización	4	7,1	7,4	83,4
	ventas	3	5,4	5,6	89,0
	mercadotecnia	2	3,6	3,7	92,7
	logística	2	3,6	3,7	96,4
	compras y abastecimientos	2	3,6	3,7	100,0
	Total	54	96,4	100,0	
Perdidos	Sistema	2	3,6		
Total		56	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 125 Empresas: Área organizacional en la que trabaja el Ingeniero Comercial



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de empresarios encuestados que contestaron (válidos), el 22,22% manifiesta que dentro de su empresa están desarrollando sus funciones la mayor parte de los Ingenieros Comerciales de la ESPE-EL en el área administrativa, el 18,52% en el área financiera y el 13% tanto en recursos humanos como en producción.

**5.1.4.7 Considera usted que las funciones que realizan la mayoría de profesionales que se formaron en la carrera de Ingeniería Comercial de la ESPE-EL dentro de su empresa están relacionadas con lo que estudiaron en la universidad**

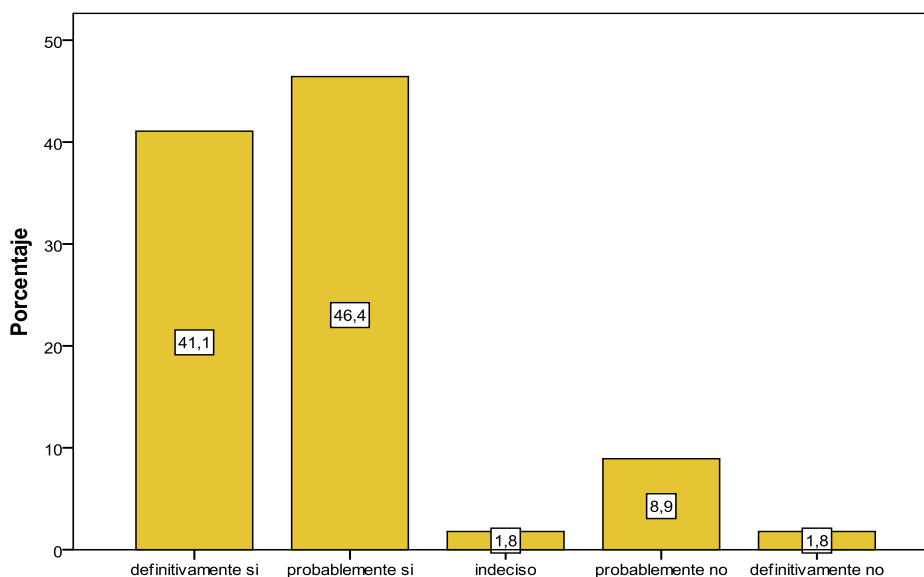
**Tabla 132 Empresas: Relación entre funciones realizadas en la empresa y preparación profesional del Ingeniero Comercial**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos definitivamente si	23	41,1	41,1	41,1
probablemente si	26	46,4	46,4	87,5
indeciso	1	1,8	1,8	89,3
probablemente no	5	8,9	8,9	98,2
definitivamente no	1	1,8	1,8	100,0
Total	56	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 126 Empresas: Relación entre funciones realizadas en la empresa y preparación profesional del Ingeniero Comercial**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de empresarios encuestados, el 87,5% consideran que las funciones que realizan los Ingenieros Comerciales dentro de su empresa SI están relacionadas con lo que estudiaron en la universidad.



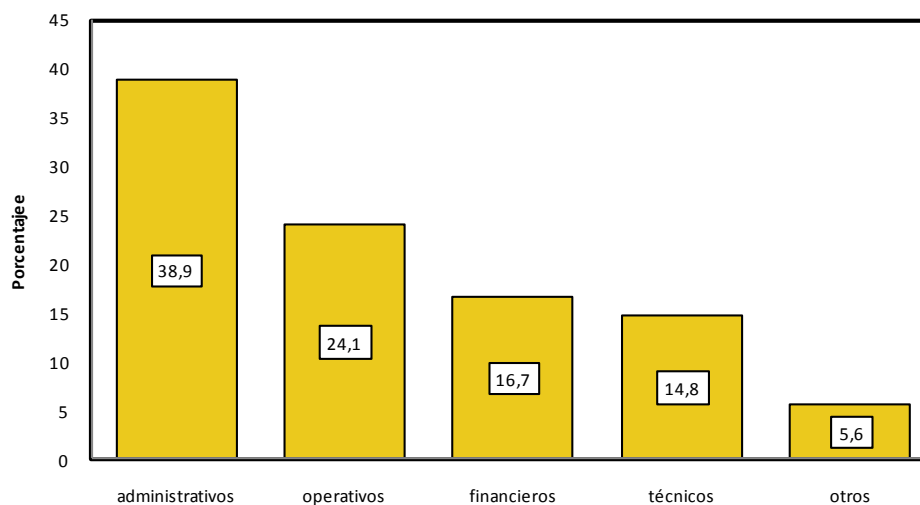
### 5.1.4.8 Qué tipos de problemas considera usted que son los que rutinariamente resuelve el Ingeniero Comercial dentro de su trabajo

Tabla 133 Empresas: Problemas rutinarios que resuelve el Ingeniero Comercial en su trabajo

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	administrativos	21	37,5	38,9	38,9
	operativos	13	23,2	24,1	63,0
	financieros	9	16,1	16,7	79,7
	técnicos	8	14,3	14,8	94,4
	otros	3	5,4	5,6	100,0
	Total	54	96,4	100,0	
Perdidos	Sistema	2	3,6		
Total		56	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 127 Empresas: Problemas rutinarios que resuelve el Ingeniero Comercial en su trabajo



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de empresarios encuestados que contestaron (válidos), el 38,9% consideran que los problemas que rutinariamente resuelve el Ingeniero Comercial dentro de su trabajo son administrativos, el 24,1% operativos y el 16,7% considera que son financieros.

**5.1.4.9 En qué área considera usted que han tenido dificultades considerables la mayor parte de los profesionales de la carrera de Ingeniería Comercial en su vida laboral**

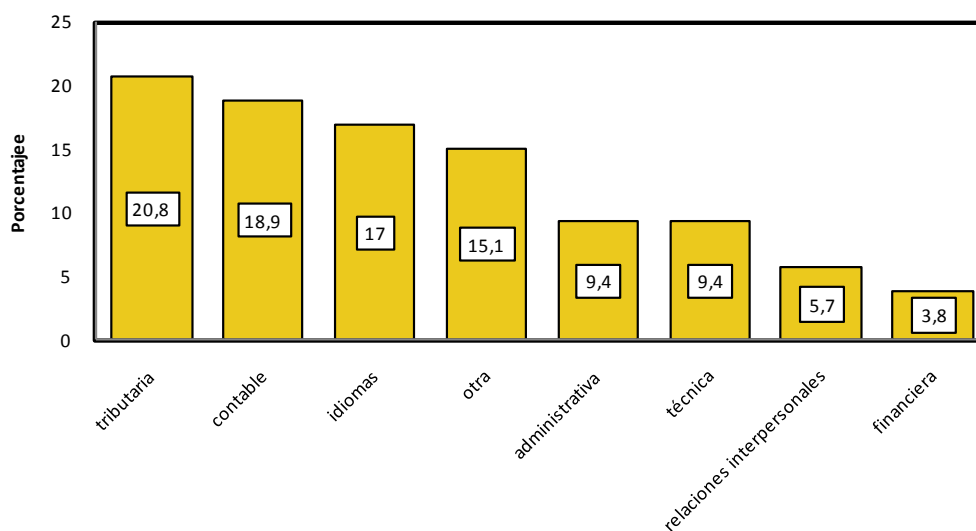
**Tabla 134 Empresas: Área de mayor dificultad para el Ingeniero Comercial**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	tributaria	11	19,6	20,8	20,8
	contable	10	17,9	18,9	39,7
	idiomas	9	16,1	17,0	56,7
	otra	8	14,3	15,1	71,8
	administrativa	5	8,9	9,4	81,2
	técnica	5	8,9	9,4	90,6
	relaciones interpersonales	3	5,4	5,7	96,3
	financiera	2	3,6	3,8	100,0
	Total	53	94,6	100,0	
Perdidos	Sistema	3	5,4		
Total		56	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 128 Empresas: Área de mayor dificultad para el Ingeniero Comercial**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de empresarios encuestados que contestaron (válidos), 21% consideran que laboralmente los Ingenieros Comerciales tienen dificultad en el área tributaria, 19% contable y el 17% en los idiomas.

**5.1.4.10 De las siguientes competencias específicas que corresponden al estudiante de la carrera de Ingeniería Comercial, evalúe en qué medida dentro del desempeño laboral se cumplen estas**

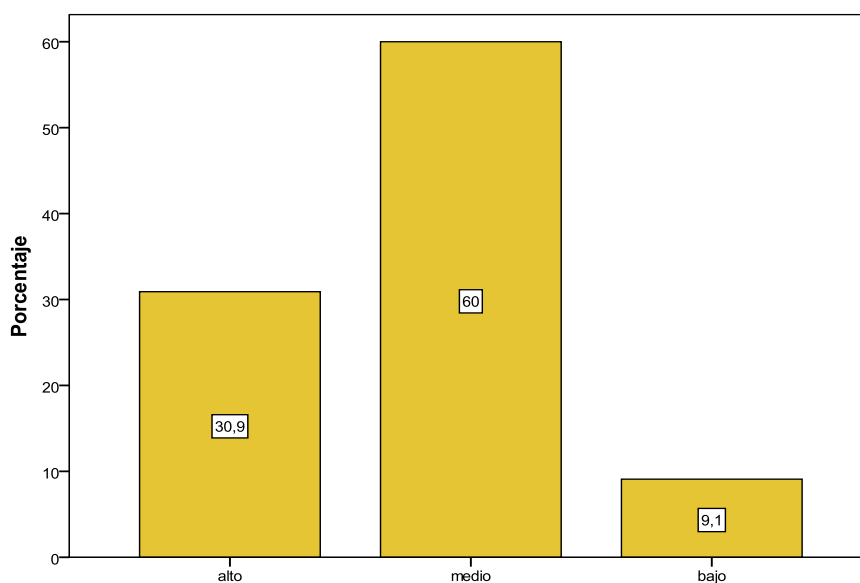
**Tabla 135 Empresas: Evaluación de Competencias: Emprendimiento**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	alto	17	30,4	30,9	30,9
	medio	33	58,9	60,0	90,9
	bajo	5	8,9	9,1	100,0
	Total	55	98,2	100,0	
Perdidos	Sistema	1	1,8		
Total		56	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 129 Empresas: Evaluación de Competencias: Emprendimiento**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

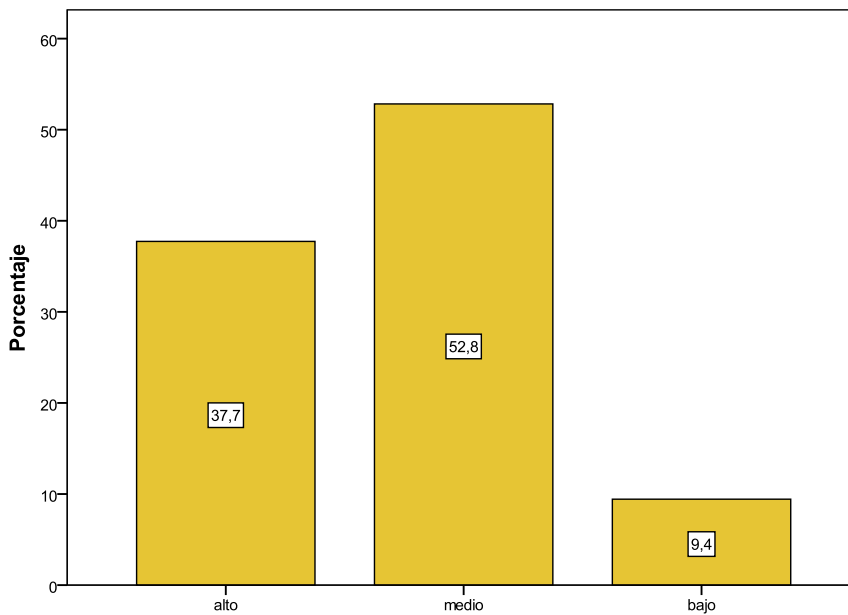
Del total de empresarios encuestados que contestaron (válidos), el 60% considera que el nivel de emprendimiento del Ingeniero Comercial es medio, el 30,9% alto y el apenas 9,1% un nivel bajo.

**Tabla 136 Empresas: Evaluación de Competencias: Administración**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	alto	20	35,7	37,7	37,7
	medio	28	50,0	52,8	90,6
	bajo	5	8,9	9,4	100,0
	Total	53	94,6	100,0	
Perdidos	Sistema	3	5,4		
Total		56	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 130 Empresas: Evaluación de Competencias: Administración**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

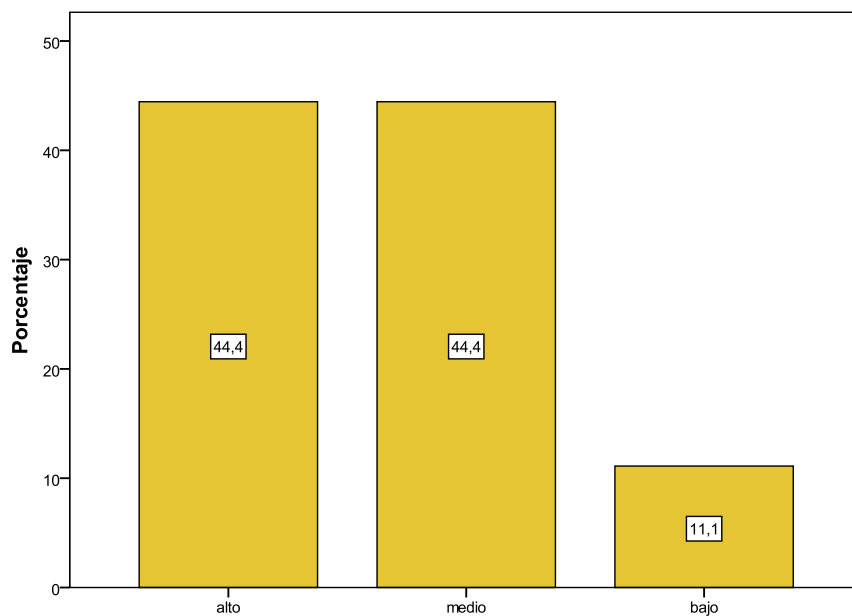
Del total de empresarios encuestados que contestaron (válidos), el 52,8% considera que el nivel de administración del Ingeniero Comercial es medio, el 37,7% alto y el apenas 9,4% un nivel bajo.

**Tabla 137 Empresas: Evaluación de Competencias: Asesoramiento**

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	alto	24	42,9	44,4	44,4
	medio	24	42,9	44,4	88,9
	bajo	6	10,7	11,1	100,0
	Total	54	96,4	100,0	
Perdidos	Sistema	2	3,6		
Total		56	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 131 Empresas: Evaluación de Competencias: Asesoramiento**



FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de empresarios encuestados que contestaron (válidos), cerca del 90% considera que el nivel de asesoramiento del Ingeniero Comercial es medio-alto, y el 11,1% que poseen un nivel bajo de esta competencia.

**5.1.4.11 En su consideración, de las siguientes cualidades, cuál es la que predomina en la formación profesional de la mayoría de Ingenieros Comerciales de la ESPE extensión Latacunga**

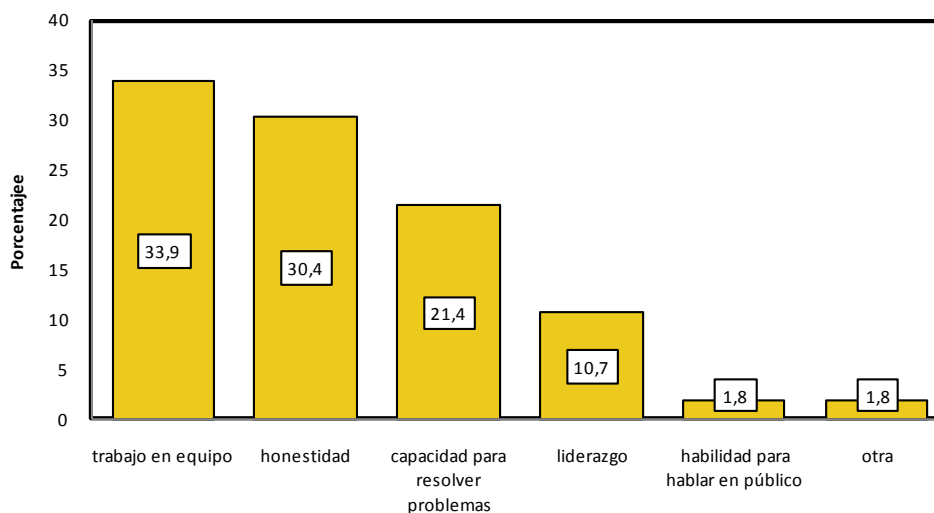
**Tabla 138 Empresas: Calidad que predomina en la formación del Ingeniero Comercial**

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos trabajo en equipo	19	33,9	33,9	33,9
honestidad	17	30,4	30,4	64,3
capacidad para resolver problemas	12	21,4	21,4	85,7
liderazgo	6	10,7	10,7	96,4
habilidad para hablar en público	1	1,8	1,8	98,2
otra	1	1,8	1,8	100,0
Total	56	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

**Gráfico 132 Empresas: Calidad que predomina en la formación del Ingeniero Comercial**



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Los empresarios encuestados consideran que las cualidades predominantes del Ingeniero Comercial son: trabajo en equipo (33,9%), honestidad (30,4%) y capacidad para resolver problemas (21,4%)

### 5.1.4.12 Cuál de las siguientes áreas de conocimiento es la que más le sirven a los Ingenieros Comerciales en su vida profesional

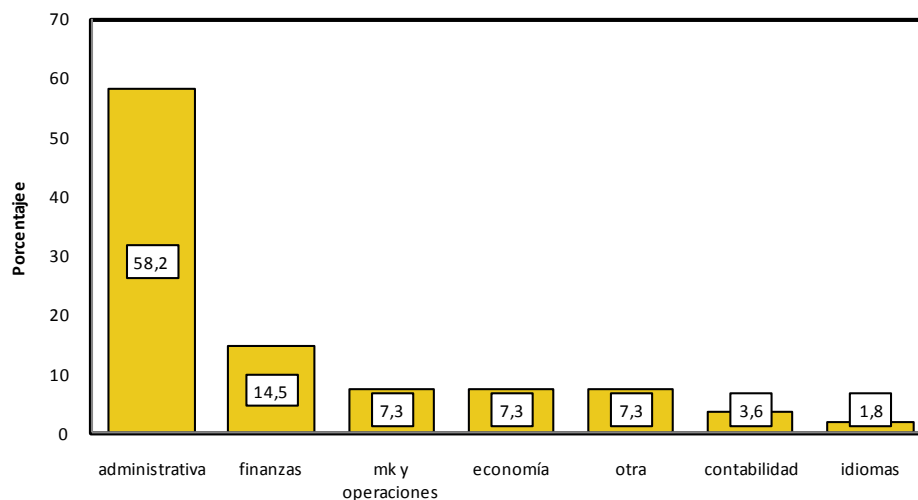
Tabla 139 Empresas: Área de mayor utilidad profesional para el Ingeniero Comercial

		Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos	administrativa	32	57,1	58,2	58,2
	finanzas	8	14,3	14,5	72,7
	mk y operaciones	4	7,1	7,3	80,0
	economía	4	7,1	7,3	87,3
	otra	4	7,1	7,3	94,6
	contabilidad	2	3,6	3,6	98,2
	idiomas	1	1,8	1,8	100,0
	Total	55	98,2	100,0	
Perdidos	Sistema	1	1,8		
Total		56	100,0		

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 133 Empresas: Área de mayor utilidad profesional para el Ingeniero Comercial



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de empresarios encuestados que contestaron (válidos), el 58,2% considera que el área de conocimiento que más le sirven a los Ingenieros Comerciales en su vida profesional es el área administrativa.

### 5.1.4.13 Cómo calificaría la formación profesional que otorga a los estudiantes la ESPE extensión Latacunga

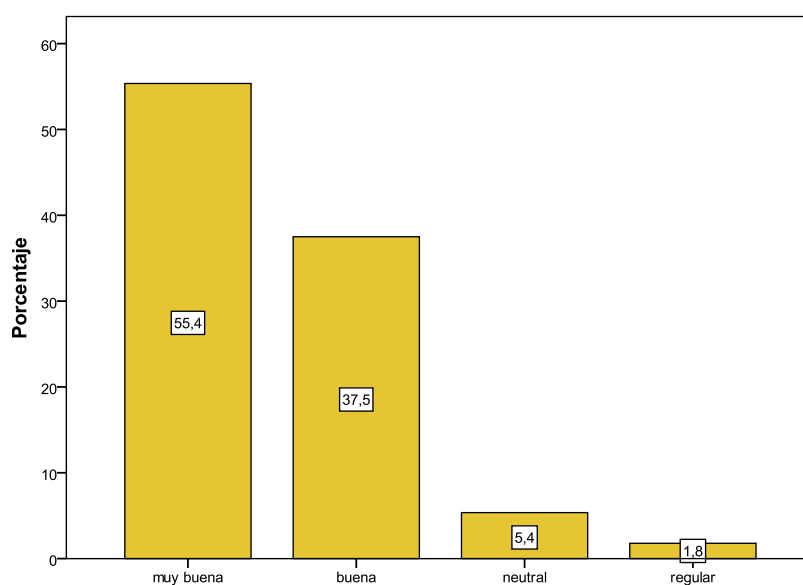
Tabla 140 Empresas: Calificación formación profesional otorgada por la ESPE-EL

	Fr	%	% válido	% Acum.
Válidos muy buena	31	55,4	55,4	55,4
buena	21	37,5	37,5	92,9
neutral	3	5,4	5,4	98,2
regular	1	1,8	1,8	100,0
Total	56	100,0	100,0	

FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Gráfico 134 Empresas: Calificación formación profesional otorgada por la ESPE-EL



FUENTE: Trabajo de Investigación

ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

Del total de empresarios encuestados, el 92,9% califica la formación profesional que otorga a los estudiantes la ESPE extensión Latacunga como buena, siendo un referente para demostrar la conformidad que tienen las empresas con los profesionales de la institución como los Ingenieros Comerciales.



## **ANÁLISIS GENERAL DE ENCUESTAS A EMPLEADORES**

La mayoría de las empresas en donde trabajan los Ingenieros Comerciales de la ESPE-EL se ubican dentro de la Provincia de Cotopaxi (76,8%), especialmente en la ciudad de Latacunga (64,3%); sin embargo los profesionales han incursionado en provincias como Tungurahua, Azuay, Orellana, Pichincha, Sucumbíos, entre otras; en similares niveles tanto en empresas públicas (55%) como privadas (45%) especialmente en entidades gubernamentales (36%) y financieras (21%), dentro de niveles operativos (46%), en áreas como administración (22%), recursos humanos (13%) y finanzas (19%), desarrollando funciones que están relacionadas al perfil profesional del Ingeniero Comercial (88%).

Según el criterio de los encuestados, el Ingeniero Comercial resuelve en su mayoría problemas de tipo administrativo y operativo, y presenta dificultades en la parte tributaria y contable; considera que el profesional posee un nivel medio-alto de emprendimiento, administración y asesoría, predominando en ellos el trabajo en equipo, la honestidad y la capacidad para resolver problemas, que son cualidades fundamentales dentro del área administrativa, la cual consideran de mayor utilidad en la vida laboral de este tipo de profesional.

Los empresarios señalan que el factor predominante para seleccionar personal dentro de las empresas es la formación académica del aspirante (45%) y en cierta medida la experiencia que posea (27%); a su vez, califican la preparación que otorga la ESPE-EL a los estudiantes como muy buena (55%) o buena (38%).

## 5.2 Análisis cruzado entre grupos implicados.

Tabla 141 Análisis cruzado entre grupos implicados en el proyecto de investigación

ÍTEM	ESTUDIANTES	DOCENTES	EGRESADOS/ TITULADOS	EMPLEADORES	ANÁLISIS
UBICACIÓN	Latacunga	n/a	Latacunga	Latacunga	La carrera de Ingeniería Comercial de la ESPE-EL es un referente a nivel local que dinamiza la ciudad, y que gracias a su prestigio y cercanía concentra gran cantidad de estudiantes oriundos de Latacunga, quienes en su mayoría se desarrollan profesionalmente en empresas de la misma zona.
SELECCIÓN DE UNIVERSIDAD	Prestigio Cercanía	Prestigio Oferta académica	Prestigio Cercanía	n/a	
INTERÉS POR LA CARRERA	Vocación Campo Laboral	Campo laboral aptitud	Aptitud Campo laboral	n/a	Tanto estudiantes, docentes, como egresados/titulados, concuerdan que una de las principales razones de la elección de la carrera es el campo laboral, pues les ofrece diversidad y cargos jerárquicos, lo cual es corroborado por los profesionales encuestados.
CONOCIMIENTO SOBRE PERFIL DE LA CARRERA	Probablemente si	Probablemente si	Probablemente si	n/a	También concuerdan en que probablemente si conocían la utilidad y los escenarios laborales a los que puede ingresar un Ingeniero Comercial, recomendando una mayor difusión del tema y una mejor introducción de la importancia y aplicabilidad de las asignaturas ya que contrasta el criterio de los docentes con el de estudiantes y ex estudiantes.
APLICABILIDAD ASIGNATURAS	Medio	Alto	Medio	n/a	
SATISFACCIÓN CON LA CARRERA	Totalmente satisfecho	n/a	Satisfecho	n/a	Los egresados/titulados no están totalmente satisfechos en comparación a la satisfacción de los estudiantes actuales, debido a que ellos al iniciar y desenvolverse laboralmente encontraron ciertas dificultades. (Ver Anexo R y P)
METODOLOGÍA E INCLUSIÓN DE CASOS PRÁCTICOS	Medio	Alto	n/a	n/a	Los estudiantes con respecto a metodología empleada por los docentes muestran un nivel medio de satisfacción, y consideran que debería incrementarse al análisis de casos prácticos dentro del contenido de cada asignatura. Este criterio discrepa con el de los educadores, para quienes su clase es altamente práctica. (Ver Anexo P y Q).
MODELO POR COMPETENCIAS CONOCIMIENTO UTILIDAD	38% 95%	100% 95%	n/a	n/a	Existe mucho desconocimiento por parte de los estudiantes sobre el nuevo modelo aplicado en la carrera, el cual en cambio es de total noción de los docentes. A pesar de ellos, están de acuerdo en la utilidad que representa el modelo para su futuro profesional.
ÁREA MÁS ÚTIL	Administrativa	n/a	Administrativa	Administrativa	Resalta la concordancia de criterios entre estudiantes, egresados/titulados y empresarios, en que el área más útil para el Ingeniero Comercial es la administrativa, la cual es la base medular de la formación académica de la carrera.
ASIGNATURAS QUE SIRVIERON	n/a	n/a	Administración	n/a	
ASIGNATURAS QUE NO SIRVIERON	n/a	n/a	Apreciaciones	n/a	En base al análisis anterior, los egresados/titulados sustentan su decisión al mencionar que la asignatura de administración es la que más les ha servido, y que materias como las apreciaciones (música, literatura, cine, escultura y pintura) deberían actualizarse ya que consideran que fueron las de menos utilidad. Además recomiendan por su experiencia, profundizar en la cátedra de contabilidad.
ASIGNATURAS A PROFUNDIZAR	n/a	n/a	Contabilidad	n/a	

<b>FORTALEZAS</b>	Liderazgo Trabajo en equipo Capacidad para resolver problemas	Razonamiento lógico Capacidad para resolver problemas Emprendimiento	n/a	n/a	Según su criterio, estudiantes y docentes exponen que la capacidad para resolver problemas es una de las principales fortalezas que debe poseer un Ingeniero Comercial, y que la falta de aplicación práctica del contenido del pensum de estudios es la principal debilidad en la carrera.
<b>DEBILIDADES</b>	Aplicación práctica Contabilidad	Aplicación práctica Pasantías	n/a	n/a	
<b>COMPETENCIAS: EMPENDIMIENTO ADMINISTRACIÓN ASESORAMIENTO</b>	Medio	Alto	Medio Medio - Alto Alto	Medio Medio Medio - Alto	El desarrollo de la competencia de emprendimiento y administración, están sobrevaloradas por los docentes, porque los demás grupos implicados la evalúan en un nivel medio, siendo estos quienes la aplican o miden respectivamente. La competencia de asesoramiento en cambio es menospreciada por los estudiantes, ya que los demás grupos consideran que es la que más desarrolla el Ingeniero Comercial.
<b>CUALIDADES</b>	Liderazgo	Capacidad para resolver problemas	Honestidad	Trabajo en equipo	Cada grupo implicado en el estudio, tiene una diferente perspectiva acerca de la cualidad que debe predominar en la formación de un Ingeniero Comercial; lo cual es justificable porque cada segmento tiene una apreciación diferente debido a su situación como estudiante, docente, profesional y jefe.
<b>TIPO DE ORGANIZACIÓN DONDE ASPIRA DESARROLLARSE</b>	Unidad económica propia Comercial Altos mandos	n/a	Relación de dependencia Público Operativo	Operativo	La realidad de los egresados/titulados contrasta con las aspiraciones de los estudiantes, ya que la mayoría de profesionales trabaja bajo relación de dependencia (tanto pública como privada), en niveles operativos. Los estudiantes en cambio, esperan emprender o administrar una unidad económica propia, de tipo comercial y, por ende posicionarse en los altos mandos organizacionales.
<b>TIPOS DE PROBLEMAS QUE RESUELVE</b>	n/a	n/a	Administrativos	Administrativos	Con sustento en la experiencia de egresados/titulados y jefes institucionales, los profesionales de la carrera rutinariamente resuelven problemas administrativos dentro del aspecto laboral; y coinciden en que la parte contable y tributaria es el área donde mayor dificultad han encontrado.
<b>ÁREA DE DIFICULTAD</b>	n/a	n/a	Contable - tributaria	Contable tributaria	
<b>FUNCIONES VS. PERFIL</b>	n/a	n/a	Definitivamente si (56%) Probablemente si (33%)	Definitivamente si (41%) Probablemente sí (46%)	Los egresados/titulados de la carrera aseguran que las funciones que desarrollan laboralmente están relacionadas con el perfil profesional del Ingeniero Comercial; lo cual es compartido por los empleadores de las instituciones donde prestan sus servicios aquellos que trabajan bajo relación de dependencia; y en el caso de tener un negocio propio, es justamente uno de los escenarios laborales para este tipo de profesional.
<b>CALIFICACIÓN ESPE-EL</b>	Buena	n/a	Buena	Muy buena	Los estudiantes y egresados/titulados de la ESPE-EL subvaloran la calidad educativa que reciben (Ver Anexo P Y R), mientras que los empleadores de empresas en donde trabajan Ingenieros Comerciales, califican la formación académica con el grado más alto (Ver Anexo S)
<b>SELECCIÓN DE PERSONAL</b>	n/a	n/a	n/a	Formación académica	Los empresarios señalan que el factor predominante para seleccionar personal dentro de las empresas es la formación académica del aspirante.
<b>INCURSIÓN LABORAL</b>	n/a	n/a	92% Proceso selección y referencias (menor a 6m) Media 3 empleos (2 relacionados perfil) Ingresos mensuales \$500-\$1000 1-3 personas bajo mando o en colaboración Satisfechos con empleo	n/a	Casi la totalidad de egresados/titulados ha incursionado laboralmente, obteniendo su primer empleo a través de un proceso de selección de personal en un tiempo menor a seis meses. Durante su vida laboral han tenido en promedio 3 empleos, 2 de ellos relacionados con su profesión. La mayoría de las personas que están trabajando (al momento de aplicación de encuesta) tienen ingresos mensuales entre los \$500 y \$1000 (moda), y trabajan con una a tres personas bajo su mando o/en colaboración. En general, los egresados/titulados, están satisfechos con su el rol que desempeñan dentro de sus empresas. (Ver Anexo R)

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo

## CAPÍTULO 6

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1 Conclusiones

- El proyecto proporciona una fuente de consulta e investigación para los procesos de acreditación de la carrera establecidos por el Consejo Nacional de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior – CEAACES.
- Los fundamentos teóricos que sustentan el esquema de este proyecto de investigación, están enfocados en la Educación Superior y su relación con el Plan Nacional de Desarrollo; así como también, bases conceptuales referentes a metodologías de investigación, análisis situacional organizacional y actividad económica.
- El 41,61% de los estudiantes que optaron por seguir Ingeniería Comercial (285 graduados de 685 matriculados), dentro del período analizado en el proyecto, han culminado sus estudios. El 92% de las personas encuestadas han incursionado laboralmente, aplicando las competencias, en cargos y escenarios laborales correspondientes al perfil profesional de su formación académica.
- El método no probabilístico aplicado para llevar a cabo el estudio de mercado, es “Bola de Nieve”, el cual permite trabajar con poblaciones relativamente pequeñas como es el caso de los egresados de la carrera tomados en cuenta en el presente proyecto

de investigación (328 personas); los cuales una vez contactados aportaron valiosa información sobre ubicación, satisfacción con la carrera, incursión y satisfacción laboral.

- A través de este estudio, se ha corroborado que los profesionales de la carrera, se ajustan a la descripción general del graduado como Ingeniero; es decir, cumplen con el perfil profesional para el cual fueron formados, ya sea trabajando bajo relación de dependencia o teniendo una unidad económica propia.
- Se verifica la hipótesis planteada con los resultados obtenidos en la investigación, pues la incidencia laboral de acuerdo al perfil profesional de competencia de egresados y titulados de la carrera de Ingeniería Comercial de la ESPE-EL es mayor al 50%: los profesionales consideran que en un 89% las funciones que desempeñan laboralmente están relacionadas con su formación académica, y, para los empresarios en un 87%. Adicionalmente, analizando el valor cuantitativo de profesionales que trabajan en escenarios laborales de acorde al perfil de egreso de la carrera, el 100% de las personas que laboran a la fecha de aplicación de la encuesta cumple con la descripción, y el 57% lo hace en relación a las posibles ocupaciones del Ingeniero Comercial.
- La formación otorgada por la ESPE-EL, es calificada con la más alta valoración por los empleadores de instituciones del sector público y privado en donde prestan sus servicios egresados/titulados de la carrera, demostrando que la institución forma profesionales eficientes, con visión de futuro, con un buen desenvolvimiento y aplicación de conocimientos; es decir, cumpliendo con la misión institucional al brindar una educación integral que promueve valores.

## 6.2 Recomendaciones

- Realizar periódicamente actualizaciones en el seguimiento a egresados de la carrera, para de esta manera, mantener un contacto permanente con los mismos y estar al tanto de su situación laboral.
- Analizar el contenido del pensum de estudios de la carrera, buscando alternativas que integren el desarrollo de más casos prácticos relacionados al perfil profesional como Ingeniero Comercial.
- Crear una unidad generalizada para todas las carreras ofertadas por la ESPE-EL, especializada en la búsqueda de convenios con empresas para la realización de pasantías de calidad de los estudiantes.

## BIBLIOGRAFÍA

- ARRIOLA, María. Desarrollo de competencias en el proceso de instrucción. Editorial Trillas, ITESM. México. 2007.
- BERNAL, César A. Metodología de la investigación. Segunda edición. Pearson Education. México. 2006.
- CORBETTA, Piergiorgio. Metodología y técnicas de investigación social. España. 2003.
- EUS Enciclopedia Universal Sopena. Diccionario ilustrado de la lengua española. Editorial Ramón Sopena, SA. Provenza, 95 – Barcelona.
- JANY, José Nicolás. Investigación Integral de Mercados; avances para el nuevo milenio. Cuarta edición. Editorial Mc Graw Hill. Colombia. 2009.
- LARROULET, Cristián; MOCHÓN, Francisco. Economía. Editorial Mc Graw Hill. España. 1995.
- LEIVA, Francisco. Nociones de metodología de investigación científica. Quinta edición. Quito. 2008.
- LEIVAZEA; Francisco. Nociones de metodología de investigación científica. Quinta edición. Ecuador 2008.
- Ley Orgánica de Educación Superior del Ecuador, publicada en el Registro Oficial No. 298, el 12 de octubre 2010.

- MARTÍNEZ, Ciro. Estadística básica aplicada. Tercera edición. Colombia. 2006.
- MERCADO H, Salvador. ¿Cómo hacer una tesis? tesinas, informes, memorias, seminarios de investigación y monografías. Editorial Limusa, S.A. México. 2005.
- TRIOLA, Mario. Estadística. Décima Edición. Pearson Education. México. 2009.
- VERDOY, Pablo; MAHIQUES, Jorge; SAGASTA, Santiago; SIRVENT, Raúl. Manual de control estadístico de calidad: Teoría y aplicaciones. Universitat Jaume I. España. 2006.
- ZORRILLA, Santiago; TORRES, Miguel; CERVO, Amado; BERVIAN, Pedro. Metodología de la Investigación. Editorial Mc Graw Hill. México. 1997.



## NETGRAFÍA

- Competencias Clave para un aprendizaje a lo largo de la vida, un Marco de Referencia Europeo. 2004. Comisión Europea. [En línea]. Consultado el 20 de mayo del 2012. Disponible en [http://www.educastur.princast.es/info/calidad/indicadores/doc/comision\\_europea.pdf](http://www.educastur.princast.es/info/calidad/indicadores/doc/comision_europea.pdf).
- Definición de competencias. Laura Frade (2010, noviembre, 06) (archivo de video) publicado en:  
[http://www.youtube.com/watch?v=x8KC\\_hZTK3A](http://www.youtube.com/watch?v=x8KC_hZTK3A).
- Wikipedia (s/f). Clasificación Internacional Industrial Uniforme. [En línea]. Consultado el 28 de mayo del 2012. Disponible en:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Clasificaci%C3%B3n\\_Internacional\\_Industrial\\_Uniforme](http://es.wikipedia.org/wiki/Clasificaci%C3%B3n_Internacional_Industrial_Uniforme).
- ZABALZA BERAZA, Miguel. (s/f). El trabajo por competencias en la enseñanza universitaria. [En línea]. Consultado el 20 de mayo del 2012. Disponible en:  
<http://www.upd.edu.mx/varios/simpdidac2007/Zabalza.pdf>.
- Tipos de organización. Portal educativo (s/f). Tipos de Investigación. [En línea]. Consultado el 28 de mayo del 2012. Disponible en <http://www.tiposde.org/general/484-tipos-de-investigacion/>.

# ANEXOS

## ANEXO A

Asunto:



Procedencia:

### AUTOGRAFO

Hoy se expidió la siguiente RESOLUCIÓN No. ....

RAMIRO E. RICAURTE Y.  
GRAL. DE DIV.  
MINISTRO DE DEFENSA NACIONAL

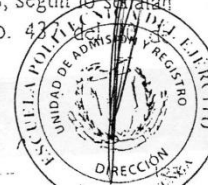
#### CONSIDERANDO:

QUE, mediante Resolución Ministerial No. 047 de 3 de julio de 1984, publicada en la Orden General Ministerial No. 125 del 4 de julio del mismo año, fue creado el INSTITUTO TECNOLOGICO DE FUERZAS ARMADAS, en la ciudad de Latacunga, dependiente de la Escuela Politécnica del Ejército, el mismo que fue elevado a la condición académica de INSTITUTO TECNOLOGICO SUPERIOR DEL EJERCITO, a partir del 3 de noviembre de 1987;

QUE, mediante Resolución del H. Consejo Politécnico de la ESPE, puesta en ejecución mediante Orden de Rectorado No. 920030-ESPE-b, de fecha 26 de marzo de 1992, la Escuela Politécnica del Ejército legaliza, ratifica y convalida todas las acciones académico - administrativas y los documentos correspondientes suscritos y otorgados, tanto por el Instituto Tecnológico de Fuerzas Armadas, como por el Instituto Tecnológico Superior del Ejército;

QUE, el H. Consejo Politécnico de la ESPE, mediante Resolución puesta en ejecución a través de la Orden de Rectorado No. 94114-ESPE-b, de fecha 8 de noviembre de 1994, aprueba la creación de Ingenierías, pasando a otorgar títulos profesionales a nivel superior;

QUE, la Escuela Politécnica del Ejército, está facultada legalmente para la creación, transformación o supresión de Institutos y Facultades, según lo establece el Art. 2 de su Ley Constitutiva, publicada en el R.O. No. 42714;





diciembre de 1977; y, Art. 15, literal d) del Estatuto aprobado mediante Decreto Ejecutivo No. 3076 de 7 de diciembre de 1978, publicado en el R.O. No. 736 del 21 del mismo mes y año; y,

A solicitud del Sr. GRAE., Comandante General de la Fuerza Terrestre, mediante Oficio No. 97042-DEFT-B-1b de 18 de marzo de 1997; y en uso de sus atribuciones contempladas en el Art. 15, literal c) de la Ley Orgánica de las Fuerzas Armadas;

#### RESUELVE:

Art. 1.- Derogar la Resolución Ministerial No. 047 de 3 de julio de 1984, publicada en la Orden General Ministerial No. 125 de 4 de julio del mismo año, que creó el INSTITUTO TECNOLÓGICO DE FUERZAS ARMADAS, en virtud de que por Resolución del H. Consejo Politécnico de la Escuela Politécnica del Ejército (ESPE), dicho Instituto continuará funcionando con la denominación de: "ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO-SEDE LATACUNGA", con sujeción a la Ley Constitutiva de la ESPE y su respectivo Estatuto.

Art. 2.- El Presupuesto para el funcionamiento de la ESPE SEDE LATACUNGA, contará con las partidas económicas asignadas en el Presupuesto General del Estado, los aportes del Ministerio de Defensa Nacional; y, las donaciones o rentas provenientes de cualquier otra Ley.

Art. 3.- La presente Resolución entrará en vigencia, a partir de su publicación en la Orden General Ministerial y de su ejecución encárgase a las Autoridades Militares pertinentes.

RESOLUCION MINISTERIAL

TITULO 12o.- Resol. No. 047.- JORGE E. ARCINIEGAS S., General de Ejército.- MI-  
NISTRO DE DEFENSA NACIONAL.

C O N S I D E R A N D O

- QUE es deber del Ministerio de Defensa Nacional, participar en el desarrollo socio-cultural del país;
  - QUE existen vacíos en los niveles escalonados de la educación entre la prima-  
ria y superior, lo cual produce un déficit de tecnólogos de nivel inter-  
medio superior, que obligó a buscarlos fuera del país, con fuga de divi-  
sas;
  - QUE los equipos cada vez más sofisticados que utilizan FF.AA., requiere ur-  
gentemente de esta mano de obra altamente calificada;
  - QUE la Provincia de Cotopaxí y la ciudad de Latacunga, anhelan contar con  
un Instituto Tecnológico de esta categoría para aprovechar cuantiosos re-  
cursos humanos que se estén desperdiciando;
- En uso de sus facultades de que se halla investido,

R E S U M E N :

- Art. 1.- Crear el Instituto Tecnológico de FF.AA., de nivel intermedio supe-  
rior, en la ciudad de Latacunga, en donde los bachilleres podrán op-  
tar por las diferentes especialidades que se determinarán, previo  
estudio de las necesidades y requerimientos nacionales;
- Art. 2.- Este Instituto dependerá de la Escuela Politécnica del Ejército  
(ESPE), la cual designará las correspondientes autoridades y dicta-  
rá las normas para su funcionamiento;
- Art. 3.- El presupuesto para el funcionamiento del mencionado Instituto con-  
tará con las partidas asignadas en el Presupuesto General del Esta-  
do, los aportes del Ministerio de Defensa Nacional; y, con donacio-  
nes o rentas emanadas de cualquier otra Ley.

DADO, en la ciudad de Quito, a tres de julio de mil novecientos ochenta y  
cuatro.- R.) JORGE E. ARCINIEGAS S., General de Ejército.- MINISTRO DE DEFENSA  
NACIONAL.

CERTIFICO: Que este documento es fiel copia que reposa en los Archivos del  
Ministerio de Defensa Nacional

06 de mayo de 2004

  
Diego Moreno  
Mayor de Int.  
SECRETARIO GENERAL DEL MDN.



ANEXO B

**MEMORANDO  
VICERRECTORADO ACADÉMICO**

Sangolquí, 24 de junio del 2010  
No. 20100453- ESPE-c-


**DE: SR. CRNL.E.M.C. WILSON SÁNCHEZ VALVERDE., VICERRECTOR  
ACADÉMICO DE LA ESPE**  
**PARA: SR. ING. XAVIER H. FABARA, DIRECTOR (E) CARRERA DE  
INGENIERÍA COMERCIAL ESPE-SEDE LATACUNGA**  
**EN: PRESENTE**

Por medio del presente comunico a usted, Señor Director, que el Consejo Académico en sesión ordinaria llevada a efecto el día miércoles 23 de junio del 2010, conoció el informe académico, informe de marketing e informe financiero, sobre la situación de la Carrera de Ingeniería Comercial; al respecto **RESOLVIÓ** " Acoger el informe presentado por la Comisión Académica; así como los informes de la Unidad de Marketing y la Unidad Financiera , en el sentido de cerrar la Carrera de Ingeniería Comercial Espe Sede Latacunga; por lo que al amparo de lo dispuesto en el Art. 48, lit. e) del Reglamento Orgánico se cierra dicha carrera a partir del semestre septiembre 2010-febrero 2011", particular que comunico a fin de que en su oportunidad se digna realizar el trámite respectivo.

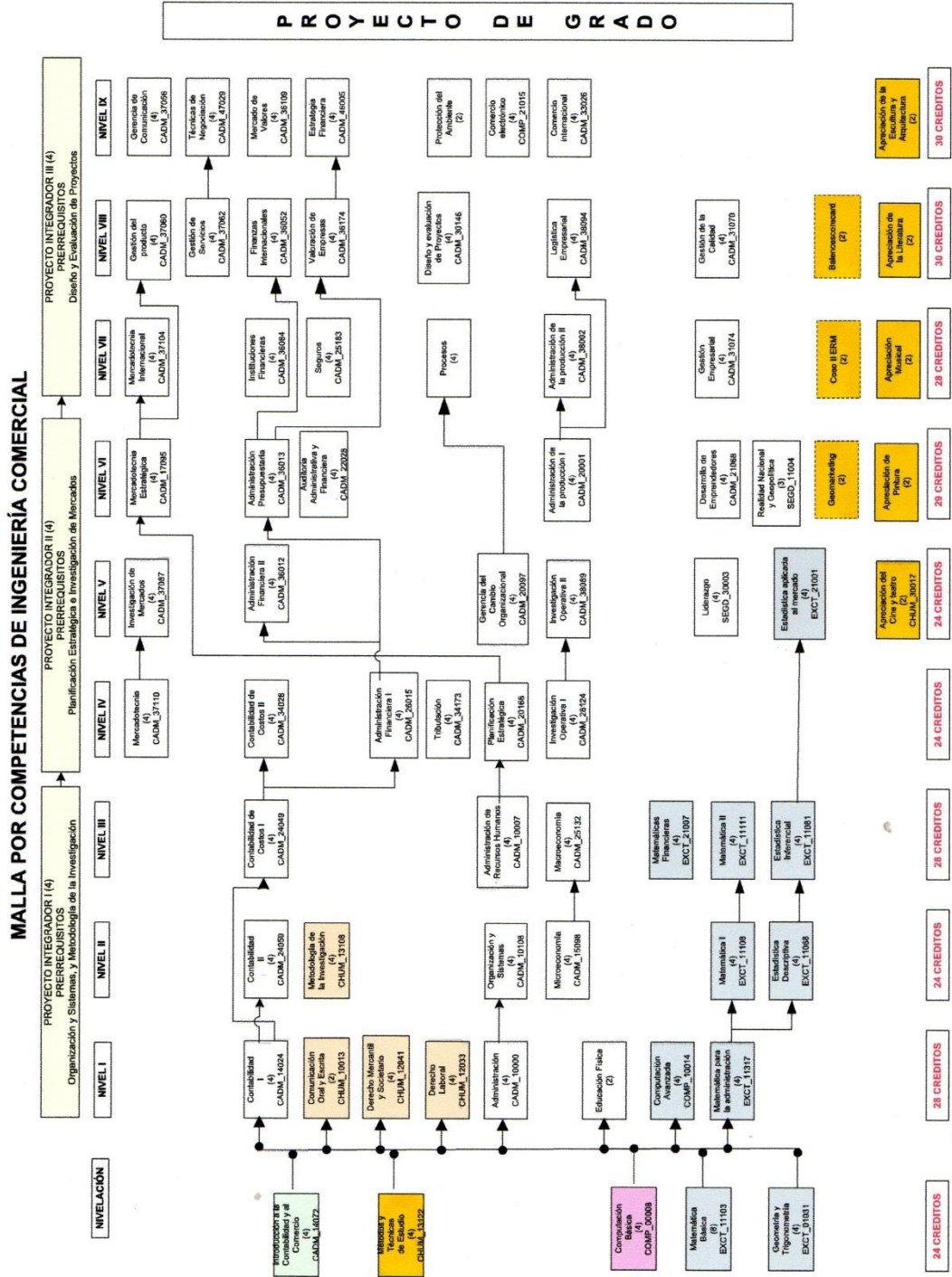
DIOS, PATRIA Y LIBERTAD

  
WILSON SÁNCHEZ VALVERDE  
CRNL. DE E.M.C.

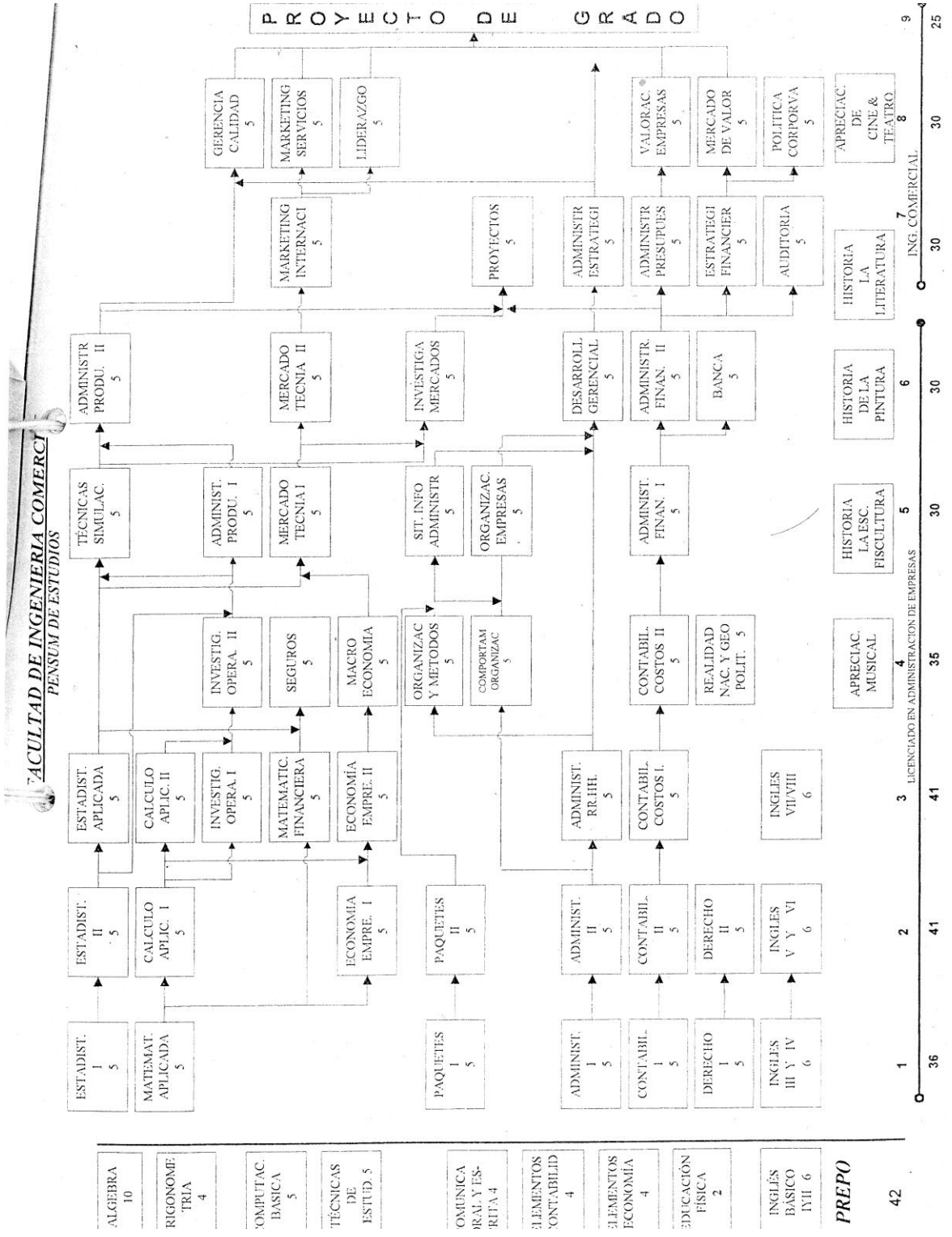


Elaborado por: Ab. Laura López.....  
Revisado por Wilson Sánchez Valverde.: 

ANEXO C



ANEXO D



- ALGEBRA 10
- RIGONOMETRIA 4
- COMPUTAC. BASICA 5
- TÉCNICAS DE ESTUD. 5
- COMUNICACIONAL Y ESCRITA 4
- ELEMENTOS CONTABILIDAD 4
- ELEMENTOS ECONOMIA 4
- EDUCACIÓN FÍSICA 2
- INGLÉS BÁSICO I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII 6



**ANEXO E**  
**ENCUESTA ESTUDIANTES**

**Objetivo:** Conocer las perspectivas que tienen los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército extensión Latacunga acerca de la calidad del proceso formativo y su proyección al campo laboral.

**Fecha:** .....

**Edad:** .....

**Lugar de Nacimiento:** .....

**Ciudad de residencia actual:** .....

**Semestre que cursa:** .....

**1. ¿Por qué se interesó por ser ingeniero Comercial? Señale uno.**

- a) Vocación .....
- b) Aptitudes hacia la carrera .....
- c) Campo laboral .....
- d) Ingresos económicos .....
- e) Influencia familiar .....
- f) Influencia de amigos .....
- g) Otros ..... Cuál?.....

**2. ¿Cuál fue el motivo por el cual eligió estudiar en la ESPE extensión Latacunga? Señale uno.**

- a) Oferta académica .....
- b) Cercanía .....
- c) Prestigio Universitario .....
- d) Referencias .....
- e) Infraestructura .....
- f) No hubo otra opción .....
- g) Otros ..... Cuál?.....

**3. ¿Se encuentra satisfecho con la decisión que tomó al elegir esta carrera?**

- a) Totalmente satisfecho .....
- b) Satisfecho .....
- c) Ni satisfecho ni insatisfecho .....
- d) Insatisfecho .....
- e) Muy insatisfecho .....

¿Por qué?

.....  
.....

**4. ¿Conoce el perfil profesional de la carrera?**

- |                       |       |                       |       |
|-----------------------|-------|-----------------------|-------|
| a) Definitivamente sí | ..... | d) Probablemente no   | ..... |
| b) Probablemente sí   | ..... | e) Definitivamente no | ..... |
| c) Indeciso           | ..... |                       |       |

¿Por qué?

.....  
.....

**5. ¿Conoce cuáles son los escenarios laborales a los que podría ingresar?**

- |                       |       |                       |       |
|-----------------------|-------|-----------------------|-------|
| a) Definitivamente sí | ..... | d) Probablemente no   | ..... |
| b) Probablemente sí   | ..... | e) Definitivamente no | ..... |
| c) Indeciso           | ..... |                       |       |

¿Por qué?

.....  
.....

**6. ¿Conoce en qué consiste el modelo educativo por competencias?**

- |       |       |       |       |
|-------|-------|-------|-------|
| a) Sí | ..... | b) No | ..... |
|-------|-------|-------|-------|

Si su respuesta fue la opción b) por favor pase directamente a la pregunta 8.

**7. ¿Considera que el nuevo modelo educativo aplicado en la carrera (modalidad por competencias) le garantiza una mejor formación profesional para desenvolverse exitosamente en el campo laboral?**

- |       |       |       |       |
|-------|-------|-------|-------|
| a) Sí | ..... | b) No | ..... |
|-------|-------|-------|-------|

¿Por qué?

.....  
.....

**8. ¿En qué grado sus docentes incluyen en clase el análisis de casos reales y/o prácticos?**

- |          |       |
|----------|-------|
| a) Alto  | ..... |
| b) Medio | ..... |
| c) Bajo  | ..... |

**9. ¿En qué grado la metodología aplicada por los docentes, satisface sus expectativas como estudiante?**

- |          |       |
|----------|-------|
| a) Alto  | ..... |
| b) Medio | ..... |
| c) Bajo  | ..... |

**10. ¿En qué grado cree usted que las asignaturas impartidas en la carrera son aplicables en la práctica profesional?**

- |          |       |
|----------|-------|
| a) Alto  | ..... |
| b) Medio | ..... |
| c) Bajo  | ..... |

**11. ¿Cuál área de conocimiento es la que debería tener mayor énfasis dentro de su preparación profesional? Señale una.**

- a) Administrativa .....
- b) Marketing y Operaciones .....
- c) Economía .....
- d) Finanzas .....
- e) Contabilidad .....
- f) Auditoria .....
- g) Humanísticas .....
- h) Idiomas .....
- i) Otra .....Cuál?.....

**12. De las siguientes cualidades ¿Cuál es la que usted considera debe predominar en la formación como Ingenieros Comerciales? Señale una.**

- a) Liderazgo .....
- b) Trabajo en equipo .....
- c) Honestidad .....
- d) Habilidad para hablar en público .....
- e) Capacidad para resolver problemas .....
- f) Otra .....Cuál?.....

**13. Liste 3 fortalezas o habilidades críticas que considera que aplicará en el ámbito laboral luego de graduarse**

- a).....
- b).....
- c).....

**14. Liste 3 deficiencias o debilidades que a su criterio tiene la carrera de Ingeniería Comercial y afectan directamente a su preparación profesional**

- a).....
- b).....
- c).....

**15. ¿Cómo calificaría la formación profesional que recibe en la ESPE extensión Latacunga?**

- |                    |                  |
|--------------------|------------------|
| a) Muy buena ..... | d) Regular ..... |
| b) Buena .....     | e) Mala .....    |
| c) Neutral .....   |                  |

¿Por qué?

.....  
.....

**16. Usted pretende trabajar:**

- a) Bajo relación de dependencia .....
- b) Por su propia cuenta .....

Si su respuesta fue la opción b, por favor, pase directamente a la pregunta 20.

**17. ¿A qué sector de la economía desearía ingresar a laborar siendo un profesional graduado? Señale una.**

- a) Sector financiero .....
- b) Sector comercial .....
- c) Sector industrial .....
- d) Sector público .....
- e) Sector educativo .....
- f) Otro ..... Cuál?.....

**18. ¿En cuál de éstas posibles ocupaciones para un ingeniero comercial pretende desarrollarse? Señale una.**

- a) Puestos directivos .....
- b) Puestos ejecutivos .....
- c) Puestos operativos .....
- d) Puestos de asesoría .....
- e) Puestos de apoyo .....

**19. ¿En qué área empresarial preferiría trabajar? Señale una.**

- a) Administración .....
- b) Recursos humanos .....
- c) Producción .....
- d) Finanzas .....
- e) Mercadotecnia .....
- f) Comercialización .....
- g) Ventas .....
- h) Logística .....
- i) Compras y abastecimientos .....

**20. ¿En qué grado cree usted que estaría preparado para emprender su propio negocio estudiando la carrera de Ingeniería Comercial?**

- a) Alto .....
- b) Medio .....
- c) Bajo .....

¿Por qué?

.....  
.....

## ANEXO F

### ENCUESTA DOCENTES

**Objetivo:** Determinar la calidad en el proceso de enseñanza y el tipo de formación que reciben los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército extensión Latacunga; así como su prospectiva laboral desde el punto de vista de sus educadores.

**Fecha:** .....

**Años de experiencia:** Profesional..... Docente.....

**Docente a tiempo:** Parcial..... Completo.....

**Área de conocimiento en que se encuentra/n su/s asignatura/s:**

- |                            |       |                 |       |
|----------------------------|-------|-----------------|-------|
| a. Administrativa          | ..... | e. Contabilidad | ..... |
| b. Marketing y Operaciones | ..... | f. Auditoria    | ..... |
| c. Economía                | ..... | g. Humanísticas | ..... |
| d. Finanzas                | ..... |                 |       |

**1. ¿Qué nivel de educación posee actualmente?**

- a) Tercer nivel ..... Título:.....
- b) Cuarto nivel ..... Título:.....
- c) PHD ..... Título:.....

**2. ¿Su título está acorde a las competencias de la/s asignatura/s que imparte en la ESPE extensión Latacunga?**

- a) Definitivamente sí .....
- b) Probablemente sí .....
- c) Indeciso .....
- d) Probablemente no .....
- e) Definitivamente no .....

**3. ¿Qué tiempo diario dedica a la planificación de sus clases?**

- a) Menor a 1 hora .....
- b) Entre 1h y 2h .....
- c) Entre 2h y 3h .....
- d) Entre 3h y 4h .....
- e) Mayor a 4 horas .....

**4. ¿Considera que los créditos asignados a su/s asignatura/s son suficientes para cubrir con el contenido de la materia?**

- a) Definitivamente sí .....
- b) Probablemente sí .....
- c) Indeciso .....
- d) Probablemente no .....
- e) Definitivamente no .....

**5. ¿En qué grado considera que las asignaturas impartidas en la carrera son aplicables en la práctica profesional?**

- a) Alto .....
- b) Medio .....
- c) Bajo .....

**6. ¿En qué grado incluye en clase el análisis de casos reales y/o prácticos.**

- a) Alto .....
- b) Medio .....
- c) Bajo .....

**7. ¿Ha publicado documentos relacionados a la carrera de Ingeniería Comercial: documentos científicos, documentos técnicos, revistas, artículos, entre otros?**

- a) Si .....
- b) No .....

Si su respuesta fue la opción a); describa a continuación:

No.	Título

**8. ¿En qué grado ha contribuido su experiencia y formación profesional a su labor como docente?**

- a) Alto .....
- b) Medio .....
- c) Bajo .....

**9. ¿Conoce en qué consiste el modelo educativo por competencias?**

- a) Sí .....
- b) No .....

Si su respuesta fue la opción b) por favor pase directamente a la pregunta 11.

**10. ¿Considera que el nuevo modelo educativo aplicado en la carrera (modalidad por competencias) le garantiza al estudiante de Ingeniería Comercial una mejor formación profesional para desenvolverse exitosamente en el campo laboral?**

- a) Sí .....
- b) No .....

¿Por qué?

.....  
 .....

**11. ¿Conoce la actual malla curricular de la carrera de Ingeniería Comercial?**

- a) Sí .....
- b) No .....

Si su respuesta fue la opción b) por favor pase directamente a la pregunta 13.

**12. ¿En qué grado considera usted que la actual malla curricular está de acuerdo al perfil profesional del Ingeniero Comercial?**

- a) Alto .....
- b) Medio .....
- c) Bajo .....

¿Por qué?

.....  
 .....

**13. De las siguientes competencias específicas que corresponden al estudiante de la carrera de Ingeniería Comercial, evalúe en qué medida dentro del futuro desempeño laboral se cumplirían éstas:**

No.	Competencias específicas	Alto	Medio	Bajo
1	Emprende nuevos proyectos, integrando criterios de la administración, la mercadotecnia, finanzas y legislación, con la realidad del entorno, con proyección sostenible y sustentable demostrando trabajo en equipo, rigor científico y compromiso social.			
2	Administra todos los niveles de la empresa utilizando herramientas técnicas para las áreas de talento humano, finanzas, mercadotecnia y operaciones con creatividad, ética y responsabilidad social acorde a la naturaleza de la organización.			
3	Asesora y propone alternativas de solución a la problemática de la gestión empresarial mediante el soporte científico-técnico, con pensamiento crítico y responsabilidad social.			

**14. En su experiencia como docente, de las siguientes cualidades ¿Cuál es la que usted considera predomina en la formación de Ingenieros Comerciales de la ESPE extensión Latacunga? Señale una.**

- a) Liderazgo .....
- b) Trabajo en equipo .....
- c) Honestidad .....
- d) Habilidad para hablar en público .....
- e) Capacidad para resolver problemas .....
- f) Otra .....Cuál?.....

**15. ¿En su experiencia como docente, cuál considera que es la razón por la que sus estudiantes se interesaron por ser Ingenieros Comerciales? Señale una.**

- a) Vocación .....
- b) Aptitudes hacia la carrera .....
- c) Campo laboral .....
- d) Ingresos económicos .....
- e) Influencia familiar .....
- f) Influencia de amigos .....
- g) Otros .....Cuál?.....

**16. ¿En su experiencia como docente, cuál considera que es la razón por la que sus estudiantes decidieron estudiar en la ESPE extensión Latacunga? Señale una.**

- a) Oferta académica .....
- b) Cercanía .....
- c) Prestigio Universitario .....
- d) Referencias .....
- e) Infraestructura .....
- f) No hubo otra opción .....
- g) Otros .....Cuál?.....

**17. ¿Cree usted que sus estudiantes conocen la utilidad y los escenarios laborales a los que podría ingresar al estudiar Ingeniería Comercial?**

- a) Definitivamente sí .....
- b) Probablemente sí .....
- c) Indeciso .....
- d) Probablemente no .....
- e) Definitivamente no .....

¿Por qué?

.....  
.....

**18. Liste tres fortalezas o habilidades que su/s asignatura/s contribuye/n al mejoramiento de las competencias de los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de la ESPE extensión Latacunga.**

- a) .....
- b) .....
- c) .....

**19. Liste tres debilidades importantes en la formación brindada por la ESPE extensión Latacunga**

- a) .....
- b) .....
- c) .....



## ANEXO G

### ENCUESTA EGRESADOS/TITULADOS

**Objetivo:** Realizar un seguimiento a los profesionales egresados y titulados de la carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército extensión Latacunga para analizar su incidencia laboral en el sector productivo.

**Fecha:** .....

**Apellidos y Nombres:** .....

**Edad:** .....

**Lugar de Nacimiento:** .....

**Ciudad de residencia actual:** .....

**Dirección de correo electrónico:** .....

**Teléfonos:** Fijo..... Móvil.....

#### 1. Usted es actualmente:

- a) Egresado .....
- b) Titulado .....

#### 2. ¿En qué año se graduó/egresó de la ESPE-L?

- |         |       |         |       |         |       |
|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
| a) 2000 | ..... | f) 2005 | ..... | k) 2010 | ..... |
| b) 2001 | ..... | g) 2006 | ..... | l) 2011 | ..... |
| c) 2002 | ..... | h) 2007 | ..... | m) 2012 | ..... |
| d) 2003 | ..... | i) 2008 | ..... |         |       |
| e) 2004 | ..... | j) 2009 | ..... |         |       |

#### 3. ¿Por qué se interesó en ser ingeniero Comercial? Señale uno.

- a) Vocación .....
- b) Aptitudes hacia la carrera .....
- c) Campo laboral .....
- d) Ingresos económicos .....
- e) Influencia familiar .....
- f) Influencia de amigos .....
- g) Otros ..... Cuál?.....

#### 4. ¿Cuál fue el motivo por el cual eligió estudiar en la ESPE extensión Latacunga? Señale uno.

- a) Oferta académica .....
- b) Cercanía .....
- c) Prestigio Universitario .....
- d) Referencias .....
- e) Infraestructura .....
- f) No hubo otra opción .....
- g) Otros ..... Cuál?.....

**5. ¿Qué grado de satisfacción tiene como ingeniero Comercial?**

- a) Totalmente satisfecho .....
- b) Satisfecho .....
- c) Ni satisfecho ni insatisfecho .....
- d) Insatisfecho .....
- e) Muy insatisfecho .....

¿Por qué?

.....  
.....

**6. ¿Al optar por esta carrera conocía su utilidad y los escenarios laborales a los que podría ingresar?**

- a) Definitivamente sí .....
- b) Probablemente sí .....
- c) Indeciso** .....
- d) Probablemente no .....
- e) Definitivamente no .....

**7. ¿Cómo calificaría la formación profesional que recibió en la ESPE extensión Latacunga?**

- a) Muy buena .....
- b) Buena .....
- c) Neutral .....
- d) Regular .....
- e) Mala .....

¿Por qué?

.....  
.....

**8. Desde que egresó/graduó ha incursionado en el campo laboral?**

- a) Si .....
- b) No .....

Si su respuesta fue b), escriba la razón por la que no ha incursionado aún en el campo laboral y con ello termina la encuesta "Gracias por su colaboración":

.....  
.....

**9. ¿Cómo obtuvo su primer empleo? Señale uno.**

- a) Proceso de selección de personal .....
- b) Concurso de méritos y oposición .....
- c) Programa del gobierno-mi primer empleo.....
- d) Referencias personales y/o políticas .....
- e) Experiencia en pasantías .....
- f) Otros .....Cuál?.....

**10. ¿Qué tiempo estuvo usted desempleado antes de conseguir su primer empleo?**

- a) Menor a 6 meses .....
- b) Entre 6 meses y un año .....
- c) Entre 1 año y 2 años .....
- d) Mayor a 2 años .....

**11. ¿Cuántos empleos ha tenido desde que egresó/graduó de la carrera, incluido negocio propio? Detalle**

Número de empleos totales (incluido el actual de ser el caso) .....

No.	Nombre de la empresa/organización	Ubicación de la empresa/ Organización	Cargo	Tiempo de servicio (años)

**12. ¿Cuántos de ellos son en las áreas de su formación profesional como Ingeniero/a Comercial? .....**

**13. ¿Dentro de la/las empresas en las que ha desarrollado su trabajo, existe ascensos y posibilidades de crecimiento? Si su respuesta es no, pase directamente a la pregunta número 15.**

- a) Si .....
- b) No .....

**14. ¿Usted ha sido favorecido con este sistema?**

- a) Si .....
- b) No .....

**15. ¿Qué tipos de problemas son los que rutinariamente ha resuelto dentro de su vida laboral? Señale uno.**

- a) Administrativos .....
- b) Financieros .....
- c) Operativos .....
- d) Técnicos .....
- e) Otros ..... Cuáles?.....

**16. ¿En qué área ha tenido más dificultades durante su vida laboral? Señale una.**

- a) Contable .....
- b) Financiera .....
- c) Tributaria .....
- d) Administrativa .....
- e) Técnica .....
- f) Relaciones interpersonales .....
- g) Idiomas .....
- h) Otra .....Cuál?.....

**17. De las siguientes competencias específicas que corresponden al estudiante de la carrera de Ingeniería Comercial, evalúe en qué medida dentro del desempeño laboral se cumplen estas:**

No.	Competencias específicas	Alto	Medio	Bajo
1	Emprende nuevos proyectos, integrando criterios de la administración, la mercadotecnia, finanzas y legislación, con la realidad del entorno, con proyección sostenible y sustentable demostrando trabajo en equipo, rigor científico y compromiso social.			
2	Administra todos los niveles de la empresa utilizando herramientas técnicas para las áreas de talento humano, finanzas, mercadotecnia y operaciones con creatividad, ética y responsabilidad social acorde a la naturaleza de la organización.			
3	Asesora y propone alternativas de solución a la problemática de la gestión empresarial mediante el soporte científico-técnico, con pensamiento crítico y responsabilidad social.			

**18. En su consideración, de las siguientes cualidades, ¿Cuál es la que predomina en su formación profesional? Señale uno.**

- a) Liderazgo .....
- b) Trabajo en equipo .....
- c) Honestidad .....
- d) Habilidad para hablar en público .....
- e) Capacidad para resolver problemas .....
- f) Otra .....Cuál?.....

**19. ¿En qué grado las asignaturas impartidas en la carrera son aplicables en la práctica profesional?**

- a) Alto .....
- b) Medio .....
- c) Bajo .....

**20. ¿Cuál de las siguientes áreas de conocimiento es la que más le ha servido en su vida profesional? Señale una.**

- a) Administrativa .....
- b) Marketing y Operaciones .....
- c) Economía .....
- d) Finanzas .....
- e) Contabilidad .....
- f) Auditoria .....
- g) Humanísticas .....
- h) Idiomas .....
- i) Otra .....Cuál?.....

**21. ¿En qué materias debe profundizar un estudiante de Ingeniería Comercial? Escriba en orden de importancia siendo a) la más importante.**

- a) .....
- b) .....
- c) .....

**22. ¿Qué asignaturas le sirvieron? Escriba en orden de importancia siendo a) la más importante.**

- a) .....
- b) .....
- c) .....

**23. ¿Qué asignaturas no le sirvieron? Escriba en orden de importancia siendo a) la que menos le sirvió.**

- a) .....
- b) .....
- c) .....

**24. ¿Ha publicado documentos relacionados a la carrera de Ingeniería Comercial: documentos científicos, documentos técnicos, revistas, artículos, entre otros?**

- a) Si .....
- b) No .....

Si su respuesta fue la opción a); describa a continuación:

No.	Título

**25. ¿Actualmente se encuentra laborando?**

- a) Si .....
- b) No .....

Si su respuesta fue b), escriba la razón por la que no se encuentra laborando y con ello termina la encuesta "Gracias por su colaboración":

.....  
 .....

**26. Nombre de la empresa u organización donde trabaja**

.....

**27. Ubicación de la empresa donde está trabajando, correo electrónico y teléfono**

Ciudad/Provincia/País:.....

Correo electrónico: .....

Teléfono .....

**28. ¿De qué tipo es la empresa u organización?**

- a) Pública .....
- b) Privada .....
- b.1 Relación de dependencia .....
- b.2 Negocio propio .....
- c) Mixta .....

**29. ¿A qué sector de la economía pertenece la empresa/organización dónde usted está trabajando?**

- a) Sector financiero .....
- b) Sector comercial .....
- c) Sector industrial .....
- d) Sector público .....
- e) Sector educativo .....
- f) Otro ..... Cuál?.....

**30. ¿Dentro de que nivel organizacional se encuentra actualmente trabajando?**

- a) Puestos directivos .....
- b) Puestos ejecutivos .....
- c) Puestos operativos .....
- d) Puestos de asesoría .....
- e) Puestos de apoyo .....

**31. ¿En qué área dentro de la empresa usted desarrolla sus funciones? Señale una.**

- a) Administración .....
- b) Recursos humanos .....
- c) Producción .....
- d) Finanzas .....
- e) Mercadotecnia .....
- f) Comercialización .....
- g) Ventas .....
- h) Logística .....
- i) Compras y abastecimientos .....

**32. ¿Las funciones que realiza dentro de su actual empresa están relacionadas con lo que estudió en la universidad?**

- a) Definitivamente sí .....
- b) Probablemente sí .....
- c) Indeciso .....
- d) Probablemente no .....
- e) Definitivamente no .....

**33. ¿Dentro de qué rango se ubican sus ingresos mensuales?**

- a) Hasta \$318 .....
- b) \$318-\$500 .....
- c) \$501-1000 .....
- d) \$1001-\$2000 .....
- e) Más de \$2001 .....

**34. ¿Cuántas personas se encuentran trabajando bajo su mando y/o en colaboración?**

- a) Ninguna .....
- b) De 1 a 3 .....
- c) Entre 4 y 10 .....
- d) Entre 11 y 20 .....
- e) Entre 21 y 40 .....
- f) Entre 41 y 99 .....
- f) Mayor a 100 .....

**35. ¿Qué tiempo se encuentra laborando en su empleo actual?**

- a) Menor a 6 meses .....
- b) Entre 6 meses y un año .....
- c) Entre 1 año y 3 años .....
- d) Entre 3 años y 5 años .....
- e) Mayor a 5 años .....

**36. ¿Qué grado de satisfacción tiene en su empleo actual?**

- a) Totalmente satisfecho .....
- b) Satisfecho .....
- c) Ni satisfecho ni insatisfecho .....
- d) Insatisfecho .....
- e) Muy insatisfecho .....

¿Por qué?

.....  
.....

**ANEXO H**  
**ENCUESTA EMPRESARIOS**

**Objetivo:** Conocer la incidencia laboral de los profesionales egresados/titulados de la carrera de Ingeniería Comercial de la Escuela Politécnica del Ejército extensión Latacunga en el sector productivo.

**Fecha:** .....

**Apellidos y Nombres:** .....

**Cargo que ocupa:** .....

**Dirección de correo electrónico:** .....

**Teléfonos:** Fijo..... Móvil.....

**Empresa/organización:** .....

**Ubicación Empresa/organización:**

Ciudad/Provincia/País:.....

**Tipo de empresa:** Pública ..... Privada .....

**1. ¿A qué sector laboral pertenece su empresa/organización?**

- a) Sector financiero .....
- b) Sector comercial .....
- c) Sector industrial .....
- d) Sector público .....
- e) Sector educativo .....
- f) Otro ..... Cuál?.....

**2. ¿Qué factor predomina en su empresa al momento de seleccionar nuevo personal?  
Señale uno.**

- a) Experiencia .....
- b) Formación académica .....
- c) Institución educativa .....
- d) Actitud .....
- e) Otro ..... Cuál?.....

**3. ¿Dentro de que nivel organizacional se encuentran trabajando la mayor parte de los Ingenieros Comerciales de la ESPE extensión Latacunga en su organización?  
Señale uno.**

- a) Puestos directivos .....
- b) Puestos ejecutivos .....
- c) Puestos operativos .....
- d) Puestos de asesoría .....
- e) Puestos de apoyo .....



**4. ¿En qué área dentro de su organización están desarrollando sus funciones la mayor parte de los Ingenieros Comerciales de la ESPE extensión Latacunga? Señale una.**

- |                     |       |                              |       |
|---------------------|-------|------------------------------|-------|
| a) Administración   | ..... | f) Comercialización          | ..... |
| b) Recursos humanos | ..... | g) Ventas                    | ..... |
| c) Producción       | ..... | h) Logística                 | ..... |
| d) Finanzas         | ..... | i) Compras y abastecimientos | ..... |
| e) Mercadotecnia    | ..... | j) Otra                      | ..... |

**5. ¿Considera usted que las funciones que realizan la mayoría de profesionales que se formaron en la carrera de Ingeniería Comercial de la ESPE extensión Latacunga dentro de su empresa están relacionadas con lo que estudiaron en la universidad?**

- a) Definitivamente sí .....
- b) Probablemente sí .....
- c) Indeciso .....
- d) Probablemente no .....
- e) Definitivamente no .....

**6. ¿Qué tipos de problemas considera usted que son los que rutinariamente resuelve el Ingeniero Comercial dentro de su trabajo? Señale uno.**

- a) Administrativos .....
- b) Financieros .....
- c) Operativos .....
- d) Técnicos .....
- e) Otros ..... Cuáles? .....

**7. ¿En qué área considera usted que han tenido dificultades considerables la mayor parte de los profesionales de la carrera de Ingeniería Comercial en su vida laboral? Señale uno.**

- a) Contable .....
- b) Financiera .....
- c) Tributaria .....
- d) Administrativa .....
- e) Técnica .....
- f) Relaciones interpersonales .....
- g) Idiomas .....
- h) Otra .....Cuál?.....

**8. De las siguientes competencias específicas que corresponden al estudiante de la carrera de Ingeniería Comercial, evalúe en qué medida dentro del desempeño laboral se cumplen estas:**

No.	Competencias específicas	Alto	Medio	Bajo
1	Emprende nuevos proyectos, integrando criterios de la administración, la mercadotecnia, finanzas y legislación, con la realidad del entorno, con proyección sostenible y sustentable demostrando trabajo en equipo, rigor científico y compromiso social.			

2	Administra todos los niveles de la empresa utilizando herramientas técnicas para las áreas de talento humano, finanzas, mercadotecnia y operaciones con creatividad, ética y responsabilidad social acorde a la naturaleza de la organización.			
3	Asesora y propone alternativas de solución a la problemática de la gestión empresarial mediante el soporte científico-técnico, con pensamiento crítico y responsabilidad social.			

**9. En su consideración, de las siguientes cualidades ¿Cuál es la que predomina en la formación profesional de la mayoría de Ingenieros Comerciales de la ESPE extensión Latacunga? Señale una.**

- a) Liderazgo .....
- b) Trabajo en equipo .....
- c) Honestidad .....
- d) Habilidad para hablar en público .....
- e) Capacidad para resolver problemas .....
- f) Otra .....Cuál?.....

**10. ¿Cuál de las siguientes áreas de conocimiento es la que más le sirven a los Ingenieros Comerciales en su vida profesional? Señale una.**

- a) Administrativa .....
- b) Marketing y Operaciones .....
- c) Economía .....
- d) Finanzas .....
- e) Contabilidad .....
- f) Auditoria .....
- g) Humanísticas .....
- h) Idiomas .....
- i) Otra .....Cuál?.....

**11. ¿Cómo calificaría la formación profesional que otorga a los estudiantes la ESPE extensión Latacunga?**

- a) Muy buena .....
- b) Buena .....
- c) Neutral .....
- d) Regular .....
- e) Mala .....

¿Por qué?

.....

.....

**ANEXO I**  
**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**  
**ALUMNOS MATRICULADOS POR CARRERA**  
**PERÍODO MAR12/JUL12**  
**201220**

**CAMPUS:** ESPE SEDE LATACUNGA

**CARRERA:** COMERCIAL

1. Altamirano Bustos Lina del Rocío
2. Amores Cevallos Karen Mercedes
3. Bermeo Martínez María Belén
4. Campaña Castellano Deisy Mabel
5. Cando Cofre Yajaira Paola
6. Cárdenas Jácome Rosa Elena
7. Carrera Molina Alexandra Katherine
8. Carrillo Rodríguez Doris Noemí
9. Carvajal Bautista Evelyn Vanessa
10. Castro Analuisa Diana Nataly
11. Cerda Sánchez Stephanie Daniela
12. Chicaiza Álvarez Paola Carolina
13. Chiluisa Guerra Gissela Geovanna
14. Claudio Espinel Jennifer Carolina
15. Díaz Acuña Luis Fernando
16. Garzón Benalcazar Thalía Salomé
17. Guamangallo Mayo Jeaneth  
Alexandra
18. Guato Suarez Johana Maribel
19. Huaraca Jiménez Carlos Iván
20. Iza Vizuete Karina de los Ángeles
21. León Alvear Oscar Oswaldo
22. León Montenegro Manuel Santiago
23. Logroño Karolys Joselyn Viviana
24. López Nazareno Mariuxi Elizabeth
25. Medina Riera Jorge Arturo
26. Osorio Jiménez Katherine Elizabeth
27. Palacios Redroban William Mauricio
28. Pallo Lasluisa Erika Liliana
29. Palma Balseca Silvana Elizabeth
30. Panchi Guanoluisa Evelyn Natali
31. Porras Supe Alex Damián
32. Pullotasig Arequipa Evelyn Maritza
33. Quimbita Cadena Mariana Marlene
34. Ruiz Quisphe Yessenia Alexandra
35. Sango Llano Gloria Silvana
36. Santamaría Bustamante Karen  
Gabriela
37. Santamaría Páez Adriana Karina
38. Sinchiguano Cangui Margarita de  
las Nieves
39. Timbe Gallo Israel Gonzalo
40. Tipán Guamaní Yadira Alexandra
41. Torres Espín Enma Mariely
42. Torres Santamaría Johana Belén
43. Vaca Corrales Luis Miguel
44. Vega Neto Silvana Soraya
45. Villarroel Herrera Gissela Paulina
46. Yáñez Zapata Valeria Paulina
47. Zambrano Granja Paola Yadira
48. Zambrano Ibutjés Dolores del Rocío.

ANEXO J

NÓMINA DE EGRESADOS REFERENCIALES POR PERÍODOS DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO EXTENSIÓN LATACUNGA ENTRE EL PERÍODO FEB99/JUL99 Y SEPT11/ENE12

(APROBADOS VALORACIÓN DE EMPRESAS)

N.	PERIODO	APELLIDOS Y NOMBRES
1	feb99/jul99	TCRN. BARREIRO MUÑOZ GUILLERMO
2	feb99/jul99	TCRN. GALLARDO BALSECA EDISON
3	feb99/jul99	TCRN. PEÑAHERRERA CARRERA FAUSTO
4	feb99/jul99	ALBAN TOCA LILIAN
5	feb99/jul99	CAMPAÑA PEÑAHERRERA SALOME
6	feb99/jul99	CHÁVEZ CHICA VANESSA
7	feb99/jul99	COSTALES TERÁN FANNY
8	feb99/jul99	ESPINOSA ESPINOSA SILVIA
9	feb99/jul99	MORENO COBA ANTONIA
10	feb99/jul99	REA DÁVALOS MARINA
11	feb99/jul99	VALLEJOS VILLACIS ELIANA
12	feb99/jul99	ZAMBRANO ZAMBRANO MIGUEL
1	sep99/feb00	BUSTOS TIPANTASIG PAULINA
2	sep99/feb00	CALLEJAS HOLGUIN JUAN JOSÉ
3	sep99/feb00	CHÁVEZ ZAMBRANO FRANCISCA
4	sep99/feb00	GUAMANGALLO SALAZAR ALEJANDRA
5	sep99/feb00	JEREZ CAICEDO LORENA
6	sep99/feb00	MOLINA ESPÍN BLANCA
7	sep99/feb00	MOLINA ESPINOZA SONIA
8	sep99/feb00	MULLO CASILLAS NANCY
9	sep99/feb00	PÉREZ LESCOANO MARCIA
10	sep99/feb00	SEGOVIA BENITES PAULINA
11	sep99/feb00	TAPIA MOLINA PATRICIA
12	sep99/feb00	VINUEZA GARZÓN ANA
1	mar00/ago00	ANDINO VIVAS MARCIA
2	mar00/ago00	BENAVIDES MAYO LORENA
3	mar00/ago00	BONILLA FLORES PAOLA
4	mar00/ago00	CHICAIZA GALARZA MERCY
5	mar00/ago00	HERRERA CORRALES PABLO
6	mar00/ago00	MADRID HERRERA DAYSI
7	mar00/ago00	MALDONADO HIDALGO MARÍA
8	mar00/ago00	MERINO ZURITA MILTON

9	mar00/ago00	NARVÁEZ SALAZAR JUAN CARLOS
10	mar00/ago00	OÑA TRIVIÑO CELIA MARÍA
11	mar00/ago00	PARRA BASSANTES MARIELA
12	mar00/ago00	QUISANGA LLUMILUISA JANETH
13	mar00/ago00	REYES PACHECO EDWIN RODOLFO
14	mar00/ago00	VASCO AMORES DORIS
15	mar00/ago00	VÁSQUEZ FUERTES CARLOS ALBERTO
16	mar00/ago00	VELOZ CORRAL JUAN
17	mar00/ago00	VILCAGUANO CHILUISA ANGÉLICA
18	mar00/ago00	VILLACIS MORA XIMENA
19	mar00/ago00	VITERI NARANJO LUIS ARTURO
1	sep00/feb01	VACA GRANDA GIOVANNY CARLOS
2	sep00/feb01	BEDOYA BERRAZUETA MARÍA
3	sep00/feb01	BRAVO NARANJO MARÍA
4	sep00/feb01	CHASILLACTA AMORES EUGENIA
5	sep00/feb01	CHILUISA PANTUSIN JESSY
6	sep00/feb01	DÍAZ SALAZAR VERÓNICA
7	sep00/feb01	FABARA ZAMBRANO JAVIER
8	sep00/feb01	FREIRE GALINDO ROSARIO
9	sep00/feb01	GUAMANGALLO LEMA PATRICIA
10	sep00/feb01	HERRERA MULLO GEOCONDA
11	sep00/feb01	HERRERA MULLO PRISCILA
12	sep00/feb01	JARAMILLO CHECA CARLOS
13	sep00/feb01	QUINGATUÑA UNAPANTA MAYRA
14	sep00/feb01	RODRÍGUEZ VEINTIMILLA NANCY
15	sep00/feb01	RUIZ SARZOSA DENNYS
16	sep00/feb01	SALAZAR CORRALES ANGELITA
17	sep00/feb01	SANDOVAL ALARCÓN MARÍA
18	sep00/feb01	SANTACRUZ ARCOS VICTORIA
19	sep00/feb01	VACA GALLARDO EUGENIA
20	sep00/feb01	VEINTIMILLA HERRERA EDISON
1	mar01/ago01	PARREÑO HERRERA INÉS VERÓNICA
2	mar01/ago01	HIDALGO GUAYAQUIL RUTH SUSANA
3	mar01/ago01	ARIAS ARROYO PAULINA ALEXANDRA
4	mar01/ago01	CEVALLOS RECALDE CARLA PAULINA
5	mar01/ago01	PALMA PACHECO ELIZABETH CATALINA
6	mar01/ago01	NARANJO JEREZ CECILIA CARMITA
7	mar01/ago01	ARMAS ÁLVAREZ JUDITH PAMELA
8	mar01/ago01	HERRERA TAPIA CECILIA DEL ROCIO

9	mar01/ago01	RAMÍREZ GARZÓN ALICIA LORENA
10	mar01/ago01	SALAZAR LEMA MIRYAM JACKELINE
11	mar01/ago01	BERRAZUETA ALVARADO MÓNICA
12	mar01/ago01	TUTILLO MOROCHO SANDRA
13	mar01/ago01	GUILCASO HINOJOSA GLADYS GIOCONDA
14	mar01/ago01	QUISANGA LLUMILUISA NOEMÍ ALEXANDRA
15	mar01/ago01	BENITES GUATO MARÍA DEL CARMEN
16	mar01/ago01	ZAPATA VILLAMARÍN KATIA MARITZA
17	mar01/ago01	LIMAICO BERRAZUETA ALICIA
18	mar01/ago01	JÁCOME RIERA VERÓNICA
19	mar01/ago01	MERIZALDE BOADA GLADYS
20	mar01/ago01	CHILUISA FOGACHO LAURA EDITH
21	mar01/ago01	LEMA CERDA LUIS ALFONSO
1	sep01/feb02	GUAMÁN BRAVO PEDRO JESÚS
2	sep01/feb02	ÁVILA GALLO IRMA MARIBEL
3	sep01/feb02	GUANOLUISA CÓNDOR EDITH PAULINA
4	sep01/feb02	PÉREZ HIDALGO JAIME PATRICIO
5	sep01/feb02	ZAMBRANO PEÑAHERRERA LORENA
6	sep01/feb02	LÓPEZ MEJÍA FIDEL IGNACIO
7	sep01/feb02	ÁLVAREZ ACURIO MARIO ENRIQUE
8	sep01/feb02	VELASTEGUI PÉREZ LORENA MARGARITA
9	sep01/feb02	MASABANDA CONDO ANA DEL ROCIO
10	sep01/feb02	HUILCATOMA CHANATASIG ROSA ELVIRA
11	sep01/feb02	GARCÍA PALMA MARY RAQUEL
12	sep01/feb02	YARAD CUSTODE MARÍA ALEJANDRA
13	sep01/feb02	VILLACRÉS VILLACIS JOSÉ GABRIEL
14	sep01/feb02	VELASCO JIMÉNEZ OSCAR MICHAEL
15	sep01/feb02	ÁVILA LÓPEZ ALEXANDRA SOLEDAD
16	sep01/feb02	TOVAR NOROÑA MAYRA CECILIA
17	sep01/feb02	PACHECO MENA PATRICIA ELIZABETH
18	sep01/feb02	CÁRDENAS MILTON MARCELO
19	sep01/feb02	ARMENDÁRIZ ZULUAGA VANESSA PAOLA
1	mar02/ago02	URQUIZA CARABALÍ JUAN CARLOS
2	mar02/ago02	PAZMIÑO SEGOVIA FREDDY FERNANDO
3	mar02/ago02	ESTRELLA TAPIA ÁNGEL FABIÁN
4	mar02/ago02	CAICEDO NÚÑEZ XAVIER OSWALDO
5	mar02/ago02	ACUÑA JIMÉNEZ MYRIAM ESTELA
6	mar02/ago02	ITURRALDE VACA XIMENA ALEXANDRA
7	mar02/ago02	RAMÍREZ YÁNEZ PATRICIA GABRIELA

8	mar02/ago02	MOLINA ÁLVAREZ DOUGLAS FERNANDO
9	mar02/ago02	TOBAR HERRERA FAUSTO RAMIRO
10	mar02/ago02	PROAÑO GUANOLUISA ORFA LORENA
11	mar02/ago02	VEGA VILLACRÉS MARCELA JIMENA
12	mar02/ago02	SALAZAR QUINGATUÑA NELLY CUMANDA
1	sep02/feb03	GALLARDO SOLÍS JOANNA MARICELA
2	sep02/feb03	TOBAR CRESPO MYRIAM JEANETH
3	sep02/feb03	SALGUERO VALLE ANABEL SORAYA
4	sep02/feb03	SALAZAR JIMÉNEZ NUVIA MARISOL
5	sep02/feb03	TENORIO ZURITA NELLY CUMANDA
6	sep02/feb03	PUCO TOAPANTA PAULINA MERCEDES
7	sep02/feb03	JEREZ RUIZ ELVA MARIBEL
8	sep02/feb03	TORO SALAZAR VERÓNICA CECILIA
9	sep02/feb03	MENA PALACIOS LENIN VLADIMIR
10	sep02/feb03	VACA HERRERA ANA MARÍA
11	sep02/feb03	RUIZ HARO MAYRA YOLANDA
12	sep02/feb03	ROSETO VILLACIS MARÍA FERNANDA
13	sep02/feb03	SALAZAR OCHOA ADRIANA ELIZABETH
14	sep02/feb03	ROMÁN NAVAS SANTIAGO MIGUEL
15	sep02/feb03	CARRIÓN CAMPOVERDE MÓNICA
16	sep02/feb03	CAJAS VIERA TALÍA ELENA
17	sep02/feb03	CAJAS VIERA PAOLA ANDREA
18	sep02/feb03	ESPINOZA JARAMILLO MARÍA EUGENIA
1	mar03/ago03	CBOS. PANTOJA BUSTOS GALO ARTURO
2	mar03/ago03	ROCHA IZA LUIS ANÍBAL
3	mar03/ago03	MASACHE ALMEIDA ALEXANDRA
4	mar03/ago03	NARANJO TRICERRI MARÍA FERNANDA
5	mar03/ago03	CANDO SANTO SILVIA ROCIO
6	mar03/ago03	ZAMBRANO TAPIA ALEXANDRA ELIZABETH
7	mar03/ago03	VITERI ORRICO DIANA ALEJANDRA
8	mar03/ago03	GORDILLO MORENO ÁNGEL EDUARDO
9	mar03/ago03	HURTADO CAJAS MARÍA EUGENIA
10	mar03/ago03	VÁSQUEZ VÁSQUEZ JORGE MAURICIO
1	sep03/feb04	NARANJO ESPINEL MARÍA DOLORES
2	sep03/feb04	SALAZAR JÁCOME JOHANA PAULINA
3	sep03/feb04	VELASCO PASTOR CARLA FERNANDA
4	sep03/feb04	FABARA ESTRADA MARCIA JEANETH
5	sep03/feb04	BEDON CÁRDENAS VERÓNICA PATRICIA

6	sep03/feb04	ROMERO TAPIA RICHARD EDUARDO
7	sep03/feb04	ROSETO DE LA VEGA MARIANA RENATA
8	sep03/feb04	ARCOS GÓMEZ PAMELA SOLEDAD
9	sep03/feb04	GALLO GUTIÉRREZ VERÓNICA LILIANA
10	sep03/feb04	CÓRDOVA PACHECO ANA CONSUELO
11	sep03/feb04	SARZOSA NÚÑEZ GABRIELA ELIZABETH
12	sep03/feb04	ESCOBAR ESCOBAR FÁTIMA FERNANDA
13	sep03/feb04	GUTIÉRREZ BRIONES EVELYN JEANNETH
14	sep03/feb04	LAGLA TAPE JENNY MARGOTH
15	sep03/feb04	PALACIOS SOTO ALEJANDRO SANTIAGO
16	sep03/feb04	AREQUIPA CHILUISA ANA PATRICIA
17	sep03/feb04	NÚÑEZ GALARZA ALEX EDMUNDO
18	sep03/feb04	LARREA NOROÑA JUAN JOSÉ
19	sep03/feb04	VILLARROEL TOVAR ANA LUCIA
20	sep03/feb04	CHALUISA CHALUISA SONIA FABIOLA
21	sep03/feb04	HERRERA PROAÑO INÉS MARITZA
22	sep03/feb04	CHANATASIG GRANDES EDITH VERÓNICA
1	abr04/ago04	LEMA SÁNCHEZ JUAN ALFREDO
2	abr04/ago04	PROAÑO CAÑIZARES KARINA GISSELA
3	abr04/ago04	VACA MONTENEGRO MAYRA CARINA
4	abr04/ago04	PANCHI BENITES BENIGNO JESÚS
5	abr04/ago04	SALAS ANDRADE CRISTINA VERÓNICA
6	abr04/ago04	SANTAMARÍA LÓPEZ CINTIA ALEXANDRA
7	abr04/ago04	CORRALES CRUZ SOFÍA DEL PILAR
8	abr04/ago04	CORO MONTOYA DORIS VANESSA
9	abr04/ago04	VILLACIS ÁLVAREZ SILVIA DEL PILAR
10	abr04/ago04	TERÁN PACHECO JENNY CRISTINA
11	abr04/ago04	PAZMIÑO VARGAS LORENA ELIZABETH
1	abr05/ago05	CBOP. ASTUDILLO GAVILANES NELSON DARWIN
2	abr05/ago05	VARELA JIMÉNEZ JENNY NATALI
3	abr05/ago05	SÁNCHEZ ROSETO PAULINA
4	abr05/ago05	KAROLYS COBO DANIELA FERNANDA
5	abr05/ago05	VELA ORTIZ FABRICIO
6	abr05/ago05	ÁLVAREZ GUANOLUISA XIMENA
7	abr05/ago05	MONGE SEGOVIA MÓNICA ELIZABETH
8	abr05/ago05	SANGO LLANO MIRIAM JACQUELINE
9	abr05/ago05	CHANGOLUISA PAREDES MARCIA
10	abr05/ago05	VILCAGUANO CHILUISA ELMER RAMIRO
11	abr05/ago05	CAJAMARCA IZA XIMENA DEL ROCIO



12	abr05/ago05	BRAVO PEÑA ELENA ROSARIO
1	oct05/feb06	TAMAYO SALAZAR DAVID HERNÁN
2	oct05/feb06	SINCHIGUANO CAJAS HÉCTOR ALEXANDER
1	abr06/ago06	SUNTA VEGA MAYRA PAULINA
2	abr06/ago06	MOLINA NARVÁEZ NELSON RODOLFO
3	abr06/ago06	TERÁN HERRERA ANA LUCIA
4	abr06/ago06	CAÑAVERAL CAÑAVERAL SANDRA
5	abr06/ago06	NARANJO TORRES LORENA ALEXANDRA
6	abr06/ago06	MALDONADO HERRERA GEOCONDA
7	abr06/ago06	MOREANO SINCHIGUANO FREDDY
8	abr06/ago06	SINCHIGUANO CHILIQUINGA FLOR ELISABETH
9	abr06/ago06	ARCOS CARRILLO IPATIA MARISOL
10	abr06/ago06	ZURITA VILLAMARÍN VERÓNICA
11	abr06/ago06	SALAZAR GRANDES CYNTHIA
12	abr06/ago06	CHIRIBOGA MOLINA DIEGO RAÚL
1	oct06/feb07	BORJA BRAZALES YADIRA PAOLA
2	oct06/feb07	BARRIGA ARAUZ PAOLA JOHANA
3	oct06/feb07	ESTRELLA TAPIA WALTER ADRIAN
4	oct06/feb07	SALAZAR MISE HÉCTOR PAUL
5	oct06/feb07	PROAÑO RODAS JESSY CATALINA
6	oct06/feb07	MORALES OSORIO JORGE AUGUSTO
7	oct06/feb07	SANDOVAL CÁRDENAS MARCO VINICIO
8	oct06/feb07	ORTIZ CARVAJAL ADRIANA ELIZABETH
9	oct06/feb07	URIBE ARMAS LUZ VIVIANA
10	oct06/feb07	AMORES RAMOS JULIO CESAR
11	oct06/feb07	VÁSQUEZ CÁRDENAS PABLO RAMIRO
12	oct06/feb07	PILA LEMA MARCO GERMÁNICO
13	oct06/feb07	VIERA RAMÍREZ JOHANNA INÉS
14	oct06/feb07	CHICAIZA ÁLVAREZ JHON ALEXANDER
15	oct06/feb07	JEREZ LOZADA MAYRA AZUCENA
16	oct06/feb07	LEMA CRUZ JESSY DEL CARMEN
17	oct06/feb07	LEÓN SEGOVIA WILMA GRACIELA
1	abr07/ago07	CORRALES CRUZ MARICELA MERCEDES
2	abr07/ago07	ZAMBONINO CAYO MIREYA VERÓNICA
3	abr07/ago07	CHACÓN TORRES GISSELA MERCEDES
4	abr07/ago07	VEINTIMILLA RUIZ JIRMA ELIZABETH
5	abr07/ago07	BALAREZO SORIA VIVIANA MARIBEL

6	abr07/ago07	VALENCIA BONILLA XAVIER EDUARDO
7	abr07/ago07	ILLAPA SÁNCHEZ LUIS PATRICIO
8	abr07/ago07	PÁEZ GUERRA CINTHYA GABRIELA
9	abr07/ago07	MORENO BONILLA MARCELA
10	abr07/ago07	TERÁN MOLINA MÓNICA JEANETH
11	abr07/ago07	MONTENEGRO CUEVA MÓNICA NATALY
12	abr07/ago07	AMORES CEVALLOS CARLA MARITZA
13	abr07/ago07	LAICA ANCHATUÑA KATIA CORINA
1	oct07/feb08	PRUNA PANCHI NORMA ELIZABETH
2	oct07/feb08	REYES PICHUCHO JORGE IVÁN
3	oct07/feb08	TAPIA GARCÍA ÁLVARO SEBASTIÁN
4	oct07/feb08	SÁNCHEZ TOBAR MARÍA VERÓNICA
5	oct07/feb08	MEDINA UNAPANTA XIMENA
6	oct07/feb08	SEMANATE ESQUIVEL MAYURI CRISTINA
7	oct07/feb08	NAVAS PAZMIÑO JENNY RAQUEL
8	oct07/feb08	BENAVIDES CHACHA WALTER
9	oct07/feb08	ARGUELLO GAVILÁNEZ MARÍA AUGUSTA
1	abr08/ago08	TERÁN HERRERA MARÍA BELÉN
2	abr08/ago08	CHAUCA HERRERA DANIELA YADIRA
3	abr08/ago08	MENA GUEVARA MÓNICA PAULINA
4	abr08/ago08	HERRERA RUIZ ARLEN SALOME
5	abr08/ago08	MONTENEGRO VARGAS JAVIER
6	abr08/ago08	JÁCOME GUERRERO VIVIANA
7	abr08/ago08	ZAPATA MEDINA LUIS PATRICIO
8	abr08/ago08	BUCHELI CÁRDENAS CRISTHIAN
9	abr08/ago08	CHANCUSIG PANCHI ELIZABETH
10	abr08/ago08	PALMA PACHECO MARIELA ELIZABETH
11	abr08/ago08	CASA TOAPANTA VINICIO FRANCISCO
12	abr08/ago08	CHILUISA LEMA MÓNICA DEL ROCIO
1	oct08/feb09	BRAGANZA ARAUZ ANDREA ALEXANDRA
2	oct08/feb09	BERMEO HEREDIA DOLORES PAULINA
3	oct08/feb09	URIBE ARMAS DORIS YAJAIRA
4	oct08/feb09	VIERA CAJAS DORIS ALEXANDRA
5	oct08/feb09	VELOZ JÁCOME DARÍO JAVIER
1	mar09/jul09	ÁLVAREZ VALENCIA JOSÉ GABRIEL
2	mar09/jul09	ESPINEL MENA HEIDY CONSUELO
3	mar09/jul09	PAZUÑA PAUCARIMA MAYRA ALEXANDRA

4	mar09/jul09	BERRAZUETA GUTIÉRREZ MARÍA CRISTINA
5	mar09/jul09	QUEVEDO CHANATASIG ALEXANDRA
6	mar09/jul09	GRANJA HERRERA CRISTIAN
7	mar09/jul09	BASTIDAS GALLO SANDRA
8	mar09/jul09	LÓPEZ MURGEITIO DAVID SEBASTIÁN
9	mar09/jul09	SALAZAR CHECA JIMENA AMPARO
10	mar09/jul09	ZAPATA ESPINEL CRISTIAN MAURICIO
11	mar09/jul09	CORRALES RIERA LENIN SANTIAGO
12	mar09/jul09	OSORIO CONSTANTE CRISTIAN VINICIO
13	mar09/jul09	SARZOSA COBO GRACIELA MARCELA
14	mar09/jul09	COLLANTES CARRERA MARÍA JOSÉ
1	sep09/feb10	SÁNCHEZ RIVERA CRISTINA FERNANDA
2	sep09/feb10	MORALES LIGER ANDREA VALERIA
3	sep09/feb10	DÍAZ PEÑAFIEL MÓNICA ELIZABETH
4	sep09/feb10	GÓMEZ DE LA GUERRA NELSON DANILO
5	sep09/feb10	MOLINA TAPIA AMPARO NATALY
6	sep09/feb10	PALMA CORRALES ELIANA NATHALIE
1	mar10/jul10	MONGE TAPIA TATIANA CAROLINA
2	mar10/jul10	GARCÉS MIRANDA ILIANA HORTENCIA
3	mar10/jul10	LEMA GUANOLUISA LOURDES VERÓNICA
4	mar10/jul10	CALVOPIÑA SEGOVIA VERÓNICA
5	mar10/jul10	CULQUI SINCHIGUANO VERÓNICA
6	mar10/jul10	PALMA BALSECA SILVANA
7	mar10/jul10	JIMÉNEZ ALBAN SANDRA CAROLINA
8	mar10/jul10	GUERRERO VILLARROEL VERÓNICA
9	mar10/jul10	TERÁN ESCOBAR LUIS SEBASTIÁN
10	mar10/jul10	GUERRERO VÁSQUEZ MARÍA JOSÉ
11	mar10/jul10	MASAPANTA CÓNDOR BETTY ELIZABETH
12	mar10/jul10	LLUMIQUINGA LAGLA LILIAN MARGOTH
13	mar10/jul10	AMAN GARZÓN CARLOS FABRICIO
14	mar10/jul10	CALALA CHICAIZA HÉCTOR ORLANDO
15	mar10/jul10	LOZADA LESCANO JASMINA MONSERRATE
16	mar10/jul10	CALVOPIÑA OSORIO OSCAR FERNANDO
1	sep10/ene11	PANCHI MAIGUALCA JESSICA NATALI
2	sep10/ene11	IZA TIPÁN GLADYS PAULINA
3	sep10/ene11	VELÁSQUEZ BELTRÁN PABLO ANDRÉS
1	mar11/jul11	FALCONÍ AUSAY KARINA DEL ROCIO

2	mar11/jul11	ESPÍN DÍAZ MARÍA DE LOS ÁNGELES
3	mar11/jul11	FREIRE TEJADA FERNANDA NATALI
4	mar11/jul11	ANDRADE HURTADO ÁNGEL ORLANDO
5	mar11/jul11	CORONADO REYES VERÓNICA ALEXANDRA
6	mar11/jul11	CHICAIZA ÁLVAREZ PAOLA CAROLINA
7	mar11/jul11	MISE GUANOLUISA ADRIANA VERÓNICA
8	mar11/jul11	SEGOVIA BENITES JUAN XAVIER
9	mar11/jul11	HEREDIA MARTINA
10	mar11/jul11	MOYA PÉREZ MARIO FABIÁN
11	mar11/jul11	VEGA CAPILLA MARGOTH DANIELA
12	mar11/jul11	QUINTANA FREIRE FERNANDO RAFAEL
13	mar11/jul11	GUANO CHICAIZA JENDRY BENIGNO
14	mar11/jul11	KAROLYS TOBAR NIDIA VERÓNICA
15	mar11/jul11	LEMA CASA BLANCA ELIZABETH
16	mar11/jul11	MOLINA MOLINA LORENA PATRICIA
17	mar11/jul11	CARRERA MOLINA MARÍA BELÉN
18	mar11/jul11	PUMASUNTA CHICAIZA CARMEN ESTELA
19	mar11/jul11	AMORES CEVALLOS FAUSTO ALEXANDER
20	mar11/jul11	BONILLA LIGER GABRIELA FERNANDA
1	sep11/ene12	AYALA TAPIA MYRIAM ALEJANDRA
2	sep11/ene12	NARANJO TORRES AMANDA GABRIELA
3	sep11/ene12	MOGRO ARGUELLO YANUA MARCELA
4	sep11/ene12	SINCHIGUANO CAJAS DIEGO GILMAR
5	sep11/ene12	PALLO MORENO DIEGO WLADIMIR
6	sep11/ene12	TAPIA CARRILLO MARÍA GABRIELA
7	sep11/ene12	TOBAR GARZÓN JOHANA PAOLA
8	sep11/ene12	PANCHI PALLO MARCELA FERNANDA
9	sep11/ene12	FREIRE CARRILLO JANETH ELIZABETH
10	sep11/ene12	YUGCHA CHICAIZA BLANCA JEANETH
11	sep11/ene12	HERRERA CRUZ JEFFERSON LEONARDO

**ANEXO K**

**NÓMINA DE GRADUADOS DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA ESCUELA  
POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO EXTENSIÓN LATACUNGA AL 13 DE JUNIO DEL 2012**

<b>N°</b>	<b>ACTA DE GRADO</b>	<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>TEMA DE TESIS</b>
1	001-2000	ALBÁN TOCA LILIAN VERÓNICA	PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADO PARA EL PRODUCTO CHUP-PO DE LA EMPRESA EURO- POK
2	002-2000	VALLEJOS VILLACIS ELIANA PATRICIA	PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADO PARA LOS SERVICIOS DE LA CACPECO EN LA PROVIENXCIA DE COTOPAXI
3	003-2000	MORENO COBA ANTONIA NATALIA	PLAN DE COMERCIALIZACIÓN ESTRATÉGICO PARA EL AGUA MINERAL SAN FELIPE
4	004-2000	COSTALES TERÁN FANNY MERCEDES	PROYECTO DE ORGANIZACIÓN DE UNA ESCUELA DE GUARDIAS DE SEGURIDAD PARA LA BRIGADA DE FUERZAS ESPECIALES N° 9 PATRIA
5	005-2000	ZAMBRANO ZAMBRANO MIGUEL ANGEL MAURICIO	MODELO PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LAS RESERVAS EN EL CENTRO DE MOVILIZACIÓN
6	006-2000	CAMPAÑA PEÑAHERRERA SALOME LUISA	EL SISTEMA PREPAGO DE CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA COMO ALTERNATIVA PARA EL SISTEMA DE RECAUDACIÓN DE ELEPCO S.A.
7	007-2000	GALLARDO BALSECA EDISON PATRICIO	DISEÑO DE UN NUEVO MODELO TÉCNICO ADMINISTRATIVO PARA EL MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA SECCIÓN MANTENIMIENTO DE PARACAIDISTAS DE LA B.F.E. N°9 PATRIA.
8	008-2000	REA DAVALOS MARTHA PATRICIA	PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING PARA EL COMISARIATO DE LA ESPE-L
9	009-2000	BARREIRO MUÑOZ GUILLERMO EDUARDO	PLAN ESTRATÉGICO DE LA HACIENDA RUMIPAMBA PERTENECIENTE A LA B.F.E. N°9 PATRIA
10	010-2000	TAPIA MOLINA PATRICIA IVETT	PLAN ESTRATÉGICO DE COMERCIALIZACIÓN PARA EXROCOB-EXPORTADORA DE ROSAS CORRALES BASTIDAS CIA. LTDA.
11	011-2000	MENA PACHECO ESTHELA KATHERINE	MODELO DE ADMINISTRACIÓN POR INTEGRACIÓN Y AUTOCONTROL EN LA CÁMARA DE COMERCIO COTOPAXI.
12	012-2000	GUAMANGALLO SALAZAR ALEXANDRA DEL CARMEN	ESTUDIO Y DISEÑO DE UN NUEVO PROCESO DE FACTURACIÓN PARA MEJORAR EL SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE Y DISMINUIR EL PORCENTAJE DE RECLAMOS EN LA E.M.A.A.P.Q.
13	013-2000	SEGOVIA BENITEZ PAULINA ALEXANDRA	DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE CALIDAD TOTAL EN PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE LACTIOS PARA LA EMPRESA LA NUEVA AVELINA.
14	014-2000	MULLO CASILLAS NANCY JACQUELINE	DISEÑO Y DESARROLLO DE UN SISTEMA DE CALIDAD TOTAL EN PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE LACTIOS PARA LA EMPRESA LA NUEVA AVELINA.
15	015-2000	VINUEZA GARZON ANA CRISTINA	OPTIMIZACIÓN DEL MODELO FINANCIERO DEL DEPARTAMENTO DE FINANZAS DEL CUERPO DE INGENIEROS DEL EJERCITO.

16	016-2000	BUSTOS TIPANTASIG PAULINA DEL ROSARIO	ELABORACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO PARA APLICARSE A LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO 9 DE OCTUBRE LTDA.
17	017-2000	JEREZ CAICEDO LORENA ELIZABETH	DISEÑO DE UN PORTAFOLIO DE INVERSIÓN PREFERENCIAL PARA LA EMPRESA FLORICOLA ECUAROSSES.
18	018-2000	MOLINA ESPINOSA SONIA DEL ROCIO	DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTOS EN LA AGROINDUSTRIA INLAGPEF S.A.
19	019-2000	PEÑAHERRERA CARRERA FAUSTO GABRIEL	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS PARA LA HACIENDA RUMIPAMBA DE LA B.F.E. N°9 PATRIA
20	020-2000	CHAVEZ CHICA VANESSA DEL ROCIO	MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES PARA SECOHI CIA. LTDA.
21	021-2000	ESPINOSA ESPINOSA SILVIA ALEXANDRA	PRESUPUESTO MAESTRO PARA EL CULTIVO DE ROSAS DE LA FLORÍCA SANBEL FLOWERS.
22	022-2001	MERINO ZURITA MILTON MARCELO	ANÁLISIS FINANCIERO MARGINAL DE LAS FACULTADES DE ESPE-L
23	023-2001	MALDONADO HIDALGO MARÍA DE LOS ANGELES	ANÁLISIS FINANCIERO MARGINAL DE LAS FACULTADES DE ESPE-L
24	024-2001	PARRA BASSANTES MARIELA BEATRIZ	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN SNACK-BAR EN LA ESPE-L
25	025-2001	ANDINO VIVAS MARCIA FERNANDA	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN SNACK-BAR EN LA ESPE-L
26	026-2001	MADRID HERRERA DAISY LILIANA	MEJORAMIENTO DEL PROCESO PRODUCTIVO DE LA EMPRESA CALZACUERO C.A. ATRAVES DE UN ESTUDIO DE TIEMPOS Y MOVIMIENTOS Y UN ANÁLISIS DE DESPERDICIOS.
27	027-2001	BONILLA FLORES PAOLA ANTONINA	SISTEMA DE CONTROL DE CALIDAD Y ASEGURAMIENTO DE MATERIA PRIMA APLICADA A CALZACUERO C.A.
28	028-2001	REYES PACHECO EDWIN RODOLFO	ANALISIS Y REDISEÑO DEL PROCESO DE FACTURACIÓN PARA REDUCIR EL NÚMERO DE RECLAMOS EN EL ÁREA DE CLIENTES EN ELEPCO S.A.
29	029-2001	CHICAIZA GALARZA MERCY ALEXANDRA	DISEÑO DE UN SISTEMA DE ADQUISICIÓN DE MATERIALES PARA LA FABRICA DE PRODUCTOS LACTEOS EN EL RANCHITO.
30	030-2001	QUISANGA LLUMILUISA JANETH ELIZABETH	REDISEÑO DEL PROGRAMA DE RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE PERSONAL DE LA EMPRESA PRODUCTOS FAMILIA DEL ECUADOR. S.A.
31	031-2001	VILLACIS MORA XIMENA ELIZABETH	DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTOS PARA LA EMPRESA AVICOLA REGALO DE DIOS.
32	032-2001	QUINGATUÑA UNAPANTA MAYRA ELIZABETH	REESTRUCTURACIÓN ADMINISTRATIVA DE LA FÁBRICA ASOCIACIÓN DE EMPLEADOS Y TRABAJADORES LA NUEVA AVELINA.
33	033-2001	GUAMANGALLO LEMA PATRICIA ELIZABETH	DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL RECURSO HUMANO PARA LA EMPRESA DAMOND ROSES S.A.
34	034-2001}	HERRERA MULLO GIOCONDA CENAI DA	DISEÑO DE UN MODELO DE SERVICIO AL CLIENTE PARA LA EMPRESA ELÉCTRICA PROVINCIAL COTOPAXI S.A.

35	0352001	CHILUISA PANTUSIN JESSY NOEMI	MODELO ESTRATÉGICO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOR LÁTEOS Y CÁRNICOS DE LA ASOCIACIÓN DE EMPLEADOS Y TRABAJADORES LA NUEVA AVELINA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI.
36	0362001	MOLINA ESPIN BLANCA ELISABETH	DISEÑO DE UN SISTEMA DE EVALUCACIÓN DEL DESEMPLEO DEL PERSONAL EN LA DIRECCIÓN FINANCIERA DEL ILUSTRE MUNICIPIO DE LATACUNGA.
37	037-2001	SALAZAR CORRALES ANGELITA MARLENE	DISEÑO DE UN PLAN ESTATÉGICO PARA LA FÁBRICA DE PRODUCTOS LÁCTIOS EL RANCHITO.
38	038-2001	CLAUDIO GALLO FANNY JUDITH	EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA ELÉCTRICA PROVINCIAL COTOPAXI S.A. PARA SUGERIR UN SISTEMA DE DESARROLLO PROFESIONAL.
39	0392001	VASQUEZ FUERTES CARLOS ALBERTO	PROYECTO DE SELECCIÓN DE NUEVOS SEGMENTOS DE MERCADO POTENCIALES PARA LA EMPRESA CABARO CIA LTDA.
40	0402001	CALLEJAS HOLGUIN JUAN JOSE	PROYECTO DE SELECCIÓN DE NUEVOS SEGMENTOS DE MERCADO POTENCIALES PARA LA EMPRESA CABARO CIA LTDA.
41	0412001	PEREZ LESCANO MARCIA ELIZABETH	PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO PARA DECONFESCA COMISARIATO DEL CONFECIONISTA AMBATO.
42	042-2001	FREIRE GALINDO ROSARIO PATRICIA	DISEÑO DE UN SISTEMA DE REMUNERACIÓN PARA LA EMPRESA PRODUCTOS FAMILIA SANCELTA DEL ECUADOR S.A.
43	043-2001	HERRERA MULLO PRISCILA MADELEN	REINGENIERÍA DE LOS PROCESOS DE ADQUISICIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PARA LA EMPRESA SECOHI CIA. LTDA.
44	044-2001	VACA GALLARDO MARIA EUGENIA	REDISEÑO ORGÁNICO Y DE PROCESOS DEL DEPARTAMENTO DE TESORERÍA DEL INLUSTRE MUNICIPIO DEL CANTÓN SALCEDO.
45	045-2001	HERRERA CORRALES PABLO VINICIO	ESTUDIO DE MERCADO PARA LA IDENTIFICACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES EN LA CIUDAD DE AMBATO DE LA EMPRESA MOLINOS RIPALDA.
46	046-2001	BENAVIDES MAYO LORENA MERIBEL	DISEÑO DE UN SISTEMA CONTABLE PARA LA FABRICA ASOCIACIÓN DE EMPLEADOS Y TRABAJADORES DE NUEVA AVELINA.
47	047-2001	NARVAEZ SALAZAR JUAN CARLOS	DISEÑO DE UN PLAN DE RECURSOS HUMANOS EN LA COMPAÑÍA ANDEAN CARNAT.
48	048-2002	BRAVO NARANJO MARIA FERNANDA	AUDITORÍA Y REDISEÑO DE PROCESOS DE SISTEMA DE PERSONAL DEL DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS DE LA DIRECCIÓN PROVINCIAL DE SALUD DE COTOPAXI.
49	049-2002	VILCAGUANO CHILUISA ANGELICA PATRICIA	EVALUACIÓN Y MEJORAMIENTO DEL MANUAL DESCRIPTIVO DE CARGOS DE LA EMPRESA PRODUCTOS FAMILIA S.A.
50	050-2002	FABARA ZAMBRANO XAVIER HERMOGENES	DISEÑO DE UN PLAN ESTRATÉGICO PARA EL ALMACÉN Y COMISARIATO FAE LATACUNGA.
51	051-2002	SANTACRUZ ARCOS VICTORIA EUGENIA	ESTANDARIZACIÓN Y EVALUACIÓN DE LOS PROCESOS EN LA DIRECCIÓN FINANCIERA DEL HONORABLE CONSEJO PROVINCIAL DE COTOPAXI.
52	052-2002	SANDOVAL ALARCON MARIA	ANÁLISIS DE REDISEÑO DE PUESTOS EN EL HONORABLE CONSEJO PROVINCIAL DE COTOPAXI.

		DEL CARMEN	
53	053-2002	VACA GRANDA GEOVANNY CARLOS	DISEÑO DE UN SISTEMA OPERATIVO DE MERCADEO PARA EL ALMACÉN Y COMISARIATO FAE LATACUNGA.
54	054-2002	NARANJO JEREZ CECILIA CARMITA	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA DE QUESOS FRESCO ARTESANAL UBICADO EN LA PARROQUIA JOSÉ HOLGUIN, CANTÓN SALCEDO PROVINCIA DE COTOPAXI.
55	055-2002	RODRIGUEZ VEINTIMILLA NANCY PATRICIA	REINGENIERÍA DE PROCESOS EN LAS ÁREAS DE VENTAS Y CONTABILIDAD DEL CENTRO DE PRODUCCIÓN DE LA ESPE LATACUNGA.
56	056-2002	VASCO AMORES DORIS GRACIELA	ELABORACIÓN DE UN SISTEMA DE INFORMACIÓN DE RECURSOS HUMANOS PARA ECUATORIANA DE CURTIDOS SALAZAR S.A.
57	057-2002	HIDALGO GUAYAQUIL RUTH SUSANA	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE ROSAS UBICADA EN EL BARRIO LAIGUA DE VARGAS, CANTÓN LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI.
58	058-2002	VEINTIMILLA HERRERA EDISON LIZANDRO	DISEÑO Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE CREACIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA LOS CEREALES.
59	059-2002	PARREÑO HERRERA INES VERONICA	ELABORACIÓN DE MANUALES ADMINISTRATIVOS Y DE PROCESOS EN LA EMPRESA CERÁMICA NOVEL 3, PARA LOGRAR MAYOR EFICIENCIA EN LOS TRABAJADORES.
60	060-2002	MERIZALDE BOADA GLADYS ALEJANDRA	ESTUDIO TÉCNICO FINANCIERO Y JUSTIFICACIÓN TURÍSTICA PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN TILIPULO.
61	061-2002	RUIZ SARZOSA DENNIS MARLON	CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS TURÍSTICOS EN LA CIUDAD DE PUJILÍ.
62	062-2002	DIAZ SALAZAR VERONICA PAULINA	REINGENIERÍA DE PROCESOS EN LAS ÁREAS DE PRODUCCIÓN Y BODEGAS DEL CENTRO DE PRODUCCIÓN DE LA ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO SEDE LATACUNGA.
63	063-2002	OÑA TRIVIÑO CELIA MARIA	MODELO ESTRATÉGICO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE ALMACÉN OÑA.
64	064-2002	PALMA PACHECO CATALINA ELIZABETH	DISEÑO DE UN PLAN ESTRATÉGICO ADMINISTRATIVO DE MANTENIMIENTO DE LOS SERVICIOS DE ATENCIÓN AL PÚBLICO EN EL HOSPITAL PROVINCIAL DE COTOPAXI.
65	065-2002	JACOME RIERA VERONICA ALEXANDRA	DISEÑO DE UN SISTEMA ADMINISTRATIVO DE COLOCACIÓN Y RECUPERACIÓN CREDITICIA DE LA FLORÍCOLA ADEAN CARNAT CIA LTDA.
66	066-2002	ARMAS ALVAREZ JUDITH PAMELA	REDISEÑO DE LA CLASIFICACIÓN DE PUESTOS EN EL ILUSTRE MUNICIPIO DEL CANTÓN LA MANÁ.
67	067-2002	LEMA CERDA LUIS ALFONSO	REINGENIERÍA DEL SISTEMA DE VENTAS DE LA EMPRESA BYCACE S.A.
68	068-2002	RAMIREZ GARZON ALICIA LORENA	LA MOTIVACIÓN COMO ESTRATEGIA DE GESTIÓN PARA MEJORAR EL DESEMPEÑO DEL RECURSO HUMANO EN LA EMPRESA TOP ROSES DE LA CIUDAD LATACUNGA.



69	069-2002	CHILUISA FOGACHO LAURA EDITH	ANÁLISIS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA FLORÍCOLA "LA HERRADURA. S.A."
70	070-2002	SALAZAR LEMA MIRYAM JACKELINE	DISEÑO ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL DEL SUBSISTEMA DEL RECURSO HUMANO DE LA EMPRESA FLORÍCOLA "LA ROSALEDA S.A."
71	071-2002	QUISANGA LLUMILUISA NOEMI ALEXANDRA	DISEÑO DE UN SISTEMA PARA LA EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL PERSONAL DE LA EMPRESA FLORÍCOLA LA ROSADELA S.A.
72	072-2002	ZAPATA VILLAMARIN KATIA MARITZA	REDISEÑO TÉCNICO ADMINISTRATIVO PARA INDULAC DE COTOPAXI CIA. LTDA.
73	073-2002	CEVALLOS RECALDE CARLA PAULINA	REESTRUCTURACIÓN DEL REGLAMENTO ORGÁNICO FUNCIONAL DEL ILUSTRE MUNICIPIO DEL CANTÓN PUJILÍ.
74	074-2002	BERRAZUETA ALVARADO MONICA SALOME	LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI COMO SOPORTE A LA CRISIS DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.
75	075-2002	ARIAS ARROYO PAULINA ALEXANDRA	PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO EDUCATIVO PRIVADO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA.
76	076-2002	BENITES GUATO MARIA DEL CARMEN	DISEÑO DE UN MODELO ESTRATÉGICO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE LECHE PAUSTERIZADA Y EMBAZADA EN FUNDAS DE POLIETILENO DE LA EMPRESA INDULAC DE COTOPAXI CIA. LTDA.
77	077-2002	LOPEZ MEJIA FIDEL IGNACIO	AMPLIACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DEL PROYECTO PISCICOLA LA ESPERANZA DE LA CIUDAD DE SALCEDO, PROVINCIA DE COTOPAXI.
78	078-2003	VITERI HEREDIA MARIA DE LOS ANGELES	PROPUESTA DE UN MODELO PARA TOMA DE DECISIONES EN BASE A LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA DON DIEGO.
79	079-2003	LIMAICO BERRAZUETA ALICIA ALEXANDRA	OBLIGACIONES TRIBUTARIAS Y SU APLICACIÓN AL SISTEMA CONTABLE
80	080-2003	PEREZ HIDALGO JAIME PATRICIO	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL HOTEL SIERRA VERDE EN LA CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI.
81	081-2003	YARAD CUSTODE MARIA ALEJANDRA	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN INGENIO AZUCARERO EN EL CANTÓN LA MANÁ, PROVINCIA DE COTOPAXI
82	082-2003	ZAMBRANO PEÑAHERRERA LORENA ALEXANDRA	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN INGENIO AZUCARERO EN EL CANTÓN LA MANÁ, PROVINCIA DE COTOPAXI
83	083-2003	HERRERA TAPIA CECILIA DEL ROCIO	PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE LA GRANJA AVÍCOLO "CEYRE" DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI EN EL SECTOR DE JOSEGUANGO BAJO
84	084-2003	GUAMAN BRAVO PEDRO JESUS	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA COSTRUCCIÓN DE UN MOTEL DE PRIMERA CATEGORÍA EN LA CIUDAD DE SALCEDO.
85	085-2003	ARMENDARIZ ZULUAGA VANESSA PAOLA	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PIMIENTA EN LA PARROQUIA DE ALAQUEZ SECTOR LAIGUA
86	086-2003	PROAÑO GUANOLUISA ORFA LORENA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE UBILLA.

87	087-2003	TUTILLO MOROCHO SANDRA ELIZABETH	REINGENIERÍA Y REESTRUCTURACIÓN ADMINISTRATIVA DE LOS PROCESOS DE ADQUISICIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA EMPRESA CEREALES LA PRADERA.
88	088-2003	VACA HERRERA ANA MARIA	REESTRUCTURACIÓN ORGANIZACIONAL DEL BANCO DEL AUSTRO S.A. SUCURSAL LATACUNGA
89	089-2004	VASQUEZ VASQUEZ JORGE MAURICIO	DISEÑAR UN MANUAL DE CALIDAD ISO 9001-2000 APLICADO AL PROCESO DE CRÉDITO DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO OSCUS LTDA AMBATO.
90	090-2004	ROMAN NAVAS SANTIAGO MIGUEL	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PUBLICIDAD EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
91	091-2004	CAICEDO NUÑEZ XAVIER OSWALDO	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA GELATINA BOOM DE LA EMPRESA IMPRAD EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA
92	092-2004	CANDO SANTO SILVIA ROCIO	DISEÑO DE PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LAS CARRERAS DE INGENIERÍA EN ALIMENTOS, HOTELERÍA Y TURISMO, GASTRONOMÍA, DISEÑO GRÁFICO Y LICENCIATURA EN EDUCACIÓN FÍSICA PARA LA ESPE-L
93	093-2004	VITERI ORRICO DIANA ALEJANDRA	DISEÑO DE PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LAS CARRERAS DE INGENIERÍA EN ALIMENTOS, HOTELERÍA Y TURISMO, GASTRONOMÍA, DISEÑO GRÁFICO Y LICENCIATURA EN EDUCACIÓN FÍSICA PARA LA ESPE-L
94	094-2004	ZAMBRANO TAPIA ALEXANDRA ELIZABETH	DISEÑO DE PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LAS CARRERAS DE INGENIERÍA EN ALIMENTOS, HOTELERÍA Y TURISMO, GASTRONOMÍA, DISEÑO GRÁFICO Y LICENCIATURA EN EDUCACIÓN FÍSICA PARA LA ESPE-L
95	095-2004	OTAÑEZ VARGAS CARMEN ANGELICA	DISEÑO DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE MARKETING PARA LA ESPE-L
96	096-2004	VELASTEGUI PEREZ LORENA MARGARITA	DISEÑO DE UN SISTEMA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN PARA QUESOS, EN LA AGROINDUSTRIA DE TINALANDIA EN SANTO DOMINGO.
97	097-2004	MASACHE ALMEIDA ALEXANDRA DEL ROCIO	FORMULACIÓN DE PROCESO DE INVERSIÓN APLICADO AL ISO 9001-2000 EN EL BANCO SOLIDARIO DE AMBATO
98	098-2004	MENA PALACIOS LENIN VLADIMIR	REINGENIERÍA DE PROCESOS EN EL DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE ESPE-L
99	0992004	CARDENAS MILTON MARCELO	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE BRINDE EL SERVICIO DE CAFÉ-BAR Y JUEGOS DE SALÓN EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
100	100-2004	TORO SALAZAR VERONICA CECILIA	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA VIEJO GUARDIÁN EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
101	101-2004	MOLINA ALVAREZ DOUGLAS FERNANDO	CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN EL SECTOR PANSACHE RETAMALES EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI

102	102-2004	GUANOLUISA CONDOR EDITH PAULINA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ALIMENTO BALANCEADO PARA AVES Y CERDOS EN LA PARROQUIA DE SAN BUENAVENTURA DEL CANTÓN DE LATACUNGA
103	103-2004	PANTOJA BUSTOS GALO ARTURO	INVESTIGACIÓN SOCIOECONÓMICO A LOS ALUMNOS DE LA ESPE-L A FIN DE IMPLEMENTAR LA MATRÍCULA DIFERENCIADA EN LA ESPE-L
104	104-2004	NARANJO ESPINEL MARIA DOLORES	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PLANTA DE RECICLAJE DE DESECHOS SÓLIDOS NO BIODEGRADABLES EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
105	105-2004	VELASCO PASTOR CARLA FERNANDA	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PLANTA DE RECICLAJE DE DESECHOS SÓLIDOS NO BIODEGRADABLES EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
106	106-2004	GORDILLO MORENO ANGEL EDUARDO	DISEÑO DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA COOPERATIVA DE AHORRO DE CRÉDITO MUSCHUC RUNA DENTRO DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI
107	107-2004	JEREZ RUIZ ELVA MARIBEL	PROGRAMA PARA GENERACIÓN DE RECURSOS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
108	108-2004	ESTRELLA TAPIA ANGEL FABIAN	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA OFICINA DEL BANCO DEL PICHINCHA EN EL CANTÓN SAQUISILÍ PROVINCIA DE COTOPAXI
109	109-2004	GARCIA PALMA MARY RAQUEL	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE BRINDE SERVICIO DE ALIMENTACIÓN EMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
110	110-2004	ITURRALDE VACA XIMENA ALEXANDRA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MEDIANA INDUSTRIA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR ESTILO COLONIAL CON MATRÍZ EN SALCEDO Y DOS PUNTOS DE VENTA EN LATACUNGA Y AMBATO
111	111-2004	RAMIREZ YANEZ PATRICIA GABRIELA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MEDIANA INDUSTRIA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR ESTILO COLONIAL CON MATRÍZ EN SALCEDO Y DOS PUNTOS DE VENTA EN LATACUNGA Y AMBATO
112	112-2004	CHASILLACTA AMORES EUGENIA MERCEDES	DISEÑO DE UN SISTEMA ADMINISTRATIVO PARA EL ALMACÉN Y COMISARIATO FAE
113	113-2004	AVILA LOPEZ ALEXANDRA SOLEDAD	OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS DE LA DIRECCIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA ELÉCTRICA PROVINCIAL COTOPAXI S.A.
114	114-2004	LLERENA BARRENO ELVA AIDEE	PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA ARA LA CADENA RAIAL PANAMERICANA 92.9 FM Y 1590 AM DEL CANTON PROVINCIA DE TUNGURAHUA.
115	115-2004	AVILA GALLO IRMA MARIBEL	PROYECTO DE REESTRUCTURACION ADMINISTRATIVA TECNICA Y FINANCIERA DEL COMPLEJO TURISTICO SIERRA TROPICAL DEL CANTON LATACUNGA
116	116-2004	URQUIZA CARABALI JUAN CARLOS	MANUAL ADMINISTRATIVO Y DE PROCEDIMIENTO DEL CENTRO DE MANTENIMIENTO DE LA DEFENSA AEREA
117	117-2004	PAZMIÑO SEGOVIA FREDDY FERNANDO	PROYECTO DE INVERSION PARA LA CREACIÓN DE "PAZSEGOVI" CASA DE MODAS QUE CONFECIONA TERNOS PARA DAMA EN LA

			CIUDAD DE LATACUNGA.
118	118-2004	ESCOBAR ESCOBAR FATIMA FERNANDA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA MUNICIPAL DE AGUA POTABLE Y ALANTARILLADO DE LA CIUDAD DE LATACUNGA
119	119-2004	SALAZAR JACOME JOHANNA PAULINA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA MUNICIPAL DE AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO DE LA CIUDAD DE LATACUNGA
120	120-2004	MASABANDA CANDO ANA DEL ROCIO	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA LUBRICADORA M & C DEL CANTON PELILEO DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA
121	121-2004	CORDOVA PACHECO ANA CONSUELO	DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN DE TALENTO HUMANO POR COMPETENCIAS Y EVALUACIONES DEL DESEMPEÑO PARA EL RECURSO HUMANO ADMINISTRATIVO DEL I.M. DEL CANTON SALCEDO
122	122-2004	PURUNCAJAS OÑATE JENNY MAYRA	PLAN ESTRATÉGICO INTEGRAL PARA LA FEDERACIÓN DEPORTIVA DE COTOPAXI PARA EL PERÍODO 2005-2010
123	123-2004	CANCHIGNIA BANDA IRENE DEL ROCIO	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERPROVINCIAL PARA EJECUTIVOS DE EMPRESAS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
124	124-2004	CAJAS VIERA TALIA ELENA	PROYECTO DE AMPLIACIÓN DEL CENTRO DE PRODUCCIÓN DE LA ESPEL
125	125-2004	CAJAS VIERA PAOLA ANDREA	PROYECTO DE AMPLIACIÓN DEL CENTRO DE PRODUCCIÓN DE LA ESPEL
126	126-2004	SALAZAR OCHOA ADRIANA ELIZABETH	CRIANZA Y COMERCIALIZACIÓN DE TRUCHAS COMUNIDAD DE APAHUA CANTON PUJILI
127	127-2004	PALACIOS SOTO ALEJANDRO SANTIAGO	DEFINICION DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADO PARA LA EMPRESA BOUTIQUE
128	128-2004	ROMERO TAPIA RICHARD EDUARDO	PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA PARA EL HOTEL MARROZ
129	129-2004	ROSERO DE LA VEGA MARIANA RENATA	PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICO BASADO EN EL BALANCEO SCORECARD PARA LA FUNDACIÓN INDI-60
130	130-2004	CHALUISA CHALUISA SONIA FABIOLA	CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE MARKETING EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
131	131-2004	ARCOS GÓMEZ PAMELA SOLEDAD	CREACIÓN DE UN INSTITUTO DE NIVELACIÓN Y TUTORÍAS ESTUDIANTILES EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
132	132-2004	GALLO GUTIERREZ VERONICA LILIANA	CREACIÓN DE UNA EMPRESA TERCIALIZADORA DE PERSONAL EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
133	133-2004	SARZOSA NUÑEZ GABRIELA ELIZABETH	PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BLOQUES Y ADOQUINES EN LA CIUDAD DE PUJILI
134	134-2004	BEDON CARDENAS VERONICA PATRICIA	DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO EN LA EMPRESA EDITORIAL RODMANDI CIA. LTDA DE LA CIUDAD DE QUITO
135	135-2004	LAGLA TAIBE JENNY MARGOTH	CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO DE EDIFICIOS Y OFICINAS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA

136	136-2004	FABARA ESTRADA MARCIA JEANETH	PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING PARA LA FARMACIA SAN JOSÉ EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
137	137-2005	NARANJO TRICERRI MARIA FERNANDA	PLAN ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO OSCUS LTDA MATRIZ AMBATO
138	138-2005	CHANATASIG GRANDES EDITH VERONICA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CAMAL FRIGORÍFICO DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI
139	139-2005	HERRERA PROAÑO INES MARITZA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CAMAL FRIGORÍFICO DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI
140	140-2005	ALVAREZ ACURIO MARIO ENRIQUE	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE LADRILLOS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI
141	141-2005	NUÑEZ GALARZA ALEX EDMUNDO	CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE COURIER EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
142	142-2005	PANCHI BENITEZ BENIGNO JESUS	ESTUDIO PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTO BALANCEADO PARA AVES EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
143	143-2005	PAZMIÑO VARGAS LORENA ELIZABETH	ESTUDIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
144	144-2005	VILLARROEL TOVAR ANA LUCIA	ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA AU PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LICOR DE MANDARINA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
145	145-2005	TERAN PACHECO JENNY CRISTINA	ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSULTORA EN DESARROLLO EMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
146	146-2005	VACA MONTENEGRO MAYRA CARINA	CREACIÓN DE UNA AGENCIA DE VIAJES Y TURISMO EN EL CANTON LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI
147	147-2005	ACUÑA JIMENEZ MYRIAN ESTELA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO EDUCATIVO EN LA CIUDAD DE SALCEDO
148	148-2005	VEGA VILLACRES MARCELA JIMENA	PLAN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE MARCA DE SANDALIAS EN LA EMPRESA BABY'S Y BABY'S
149	149-2005	VILLACÍS ALVAREZ SILVIA DEL PILAR	PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE LA CORPORACIÓN DE DESARROLLO DE LATACUNGA
150	150-2005	GUTIERREZ BRIONES EVELIN JANNETH	PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE LA CORPORACIÓN DE DESARROLLO DE LATACUNGA
151	151-2005	VELASCO JIMENEZ OSCAR MICHAEL	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA NUEVA SUCURSAL DE LA MULTINACIONAL KFC EN LA CIUDAD DE AMBATO
152	152-2005	CARRION CAMPOVERDE MONICA ANDREA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO INFANTIL PRIVADO EN EL BARRIO SAN FELIPE PROVINCIA DE COTOPAXI
153	153-2005	SEGOVIA DUEÑAS FRANKLIN VINICIO	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CORREOS DEDICADA AL ENVIO DE ENCOMIENDAS PROVENIENTES DE INSTITUCIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS UBICADAS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA CON DESTINO A NIVEL NACIONAL.

154	154-2005	BEDOYA BERRAZUETA MARIA DEL CARMEN	REINGENIERÍA DE PROCESOS DE ADQUISICIONES DE VIENES Y MATERIALES DE LA EMPRESA ELÉCTRICA PROVINCIAL COTOPAXI SA
155	155-2005	CORRALES CRUZ SOFIA DEL PILAR	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO A DOMICILIO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS PARA FAMILIAS DE LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE LATACUNGA
156	156-2005	PROAÑO CAÑIZARES KARINA GISSELA	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA TERCIALIZADORA DE SERVICIO DE LIMPIEZA PARA INSTITUCIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
157	157-2005	SANTAMARIA LOPEZ COINTA ALEXANDRA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA IMPRENTA EN LA CIUDAD DE SALCEDO PROVINCIA DE COTOPAXI
158	158-2006	HURTADO CAJAS MARIA EUGENIA	PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING PARA SUPERMERCADOS ANDINOS CIA LTDA.
159	159-2006	HUILCATOMA CHANATASIG ROSA ELVIRA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONFECCIÓN DE ROPA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
160	160-2006	CORO MONTOYA DORIS VANESSA	DISEÑO DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CANAL DE TV LOCAL UHF EN LATACUNGA
161	161-2006	VELA ORTÍZ FABRICIO EDUARDO	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LÑA LÍNEA DE REPUESTOS PARA DAEWOO Y HYUNDAI
162	162-2007	KAROLYS COBO DANIELA FERNANDA	ANALISIS PARA EL DESARROLLO DE UN MODELO DE GESTIÓN POR COMPETENCIAS PARA EL BANCO DE LOS ANDES SUCURSAL LATACUNGA
163	163-2007	ALVAREZ GUANOLUISA XIMENA ELIZABETH	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA, PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA DE BROCOLI UBICADA EN LA PROVINCIA DE COTOPAZI.
164	164-2007	MONGE SEGOVIA MONICA EIZABETH	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA, PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA DE BROCOLI UBICADA EN LA PROVINCIA DE COTOPAZI.
165	165-2007	FREDDY MOREANO SINCHIGUANO	PROYECTO DE FACTIVILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN LOCAL Y COMERCIALIZACIÓN DE PLANTAS AROMÁTICAS DESHIDRATADAS PARA LA EXPORTACIÓN.
166	166-2007	GEOCONDA ELIZABETH MALDONADO HERRERA	PROYECTO DE FACTIVILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO COMERCIAL EN LA CIUDAD DE LATACUNGA.
167	167-2007	HERTOR ALEXANDER SINCHIGUANO CAJAS	PLAN DE MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DEL SERVICIO QUE RECIBEN LOS ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL Y DE FINANZAS Y AUDITORÍA EN LA ESPE-L.
168	168-2007	DAVID HERNÁN TAMAYO SALAZAR	PLAN DE MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DEL SERVICIO QUE RECIBEN LOS ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL Y DE FINANZAS Y AUDITORÍA EN LA ESPE-L.
169	169-2007	LORENA ALEXANDRA NARANJO TORRES	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PLANTA DE TRATAMIENTO DE DESECHOS SÓLIDOS EN LA CIUDAD DE SALCEDO

170	170-2007	MAIRA PAULINA SUNTA VEGA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PLANTA DE TRATAMIENTO DE DESECHOS SÓLIDOS EN LA CIUDAD DE SALCEDO
171	171-2007	LUIS ANÍBAL ROCHA IZA	PLAN ESTRATÉGICO PARA LA FLORÍCOLA TAMBOROSSES S.A.
172	172-2007	SANDRA JACQUELINE CAÑAVERAL CAÑAVERAL	CREACIÓN DE LA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS DECORATIVOS PARA EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN EL CANTÓN SALCEDO.
173	173-2007	FLOR ELISABETH SINCHIGUANO CHILIQUE	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE BORDADO DIGITAL DE PRENDAS JEANS EN EL CANTÓN PELILEO PROVINCIA DE TUNGURAGUA.
174	174-2007	ANA LUCÍATERÁN HERRERA	ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ALLULAS CON SABOR LATACUNGUÑO EN LA ADMINISTRACIÓN ZONA NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.
175	175-2007	VERÓNICA DEL CARMEN ZURITA VILLAMARÍN	PLAN DE MARKETING PARA ALMACENES SUPER DEPORTIVO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA.
176	176-2007	NELSON RODOLFO MOLINA NARVÁEZ	ESTUDIO DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANCA Y COMERCIALIZACIÓN DE TRUCHAS EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI.
177	177-2007	IPATIA MARISOL ARCOS CARRILLO	DISEÑO DE PORTAFOLIO DE SERVICIOS ACADÉMICOS Y DE CONSULTORÍA QUE REQUIEREN LAS EMPRESAS UBICADAS EN LAS CIUDADES DE LATACUNGA Y AMBATO.
178	178-2007	CYNTHIA VERÓNICA SALAZAR GRANDES	DISEÑO DE PORTAFOLIO DE SERVICIOS ACADÉMICOS Y DE CONSULTORÍA QUE REQUIEREN LAS EMPRESAS UBICADAS EN LAS CIUDADES DE LATACUNGA Y AMBATO.
179	179-2007	PATRICIA ELIZABETH PACHECO MENA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA TERCIALIZADORA DE PERSONAL DE VENTAS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA.
180	180-2007	MAYRA CECILA TOVAR NOROÑA	PROYECTO AGRÍCOLA PARA LA CREACIÓN DE UNA PLANTA DE PRODUCCIÓN E INDUSTRIALIZACIÓN DE LA FRESA (FRAGARIA VESCA) EN LA AGROPECUARIA FORESTAL MONTERREY UBICADA EN EL CANTÓN PUJILÍ PROVINCIA DE COTOPAXI.
181	181-2007	HECTOR PAÚL SALAZAR MISE	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ENSAMBLADORA DE AVIONETAS EN LA LOCALIDAD DE SHELL CANTÓN MERA PROVINCIA DE PASTAZA.
182	182-2007	MARCIA PAULINA CHANGOLUISA PAREDES	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN TECNICENTRO DE SERVICIOS AUTOMATRICES MORIANO E HIJOS QUE OFRECE SERVICIOS DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO PARA AUTOMÓVILES EN LA CIUDAD DE LATACUNGA.
183	183-2007	CRISTINA VERÓNICA SALAS ANDRADE	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA LAVANDERÍA DE ROPA EN AGUA, PARA EL SECTOR URBANO DE LA CIUDAD DE LATACUNGA
184	184-2007	JESSY DEL CARMEN LEMA CRUZ	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA DE AVESTRUCCES EN EL CANTÓN DE SALCEDO PROVINCIA DE COTOPAXIO.

185	185-2007	MARCO VINICIO SANDOVAL CÁRDENAS	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE SALAS DE CINE EN LA CIUDAD DE LATACUNGA.
186	186-2007	JHON ALEXANDER CHICAIZA ÁLVAREZ	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN SUPERMERCADO EN LA CIUDAD DE SALCEDO EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI.
187	187-2007	PAOLA JOHANA BARRIGA ARAUZ	PLAN DE CAPACITACIÓN PARA EL PERSONAL ADMINISTRATIVO DE LA ESPE-L
188	188-2007	PABLO RAMIRO VÁSQUEZ CÁRDENAS	PLAN DE CAPACITACIÓN PARA EL PERSONAL ADMINISTRATIVO DE LA ESPE-L
189	189-2007	YADIRA PAOLA BORJA BRAZALES	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN SERVICIO DE RESIDENCIA ESTUDIANTE UNIVERSITARIA.
190	190-2007	NELSON DARWIN ASTUDILLO	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA DE DISEÑO GRÁFICO QUE SE ESPECIALICE EN EL DISEÑO PUBLICITARIO DE MEDIOS IMPRESOS EN LA CIUDAD DE QUITO
191	191-2007	ALICIA YOLANDA MAIGUA GUANOLUISA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUESERA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA.
192	192-2007	ELENA ROSARIO BRAVO PEÑA	DISEÑO DE UN PLAN DE MERCADEO PARA LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA ESPE-L 2006-2012
193	193-2007	JENNY NATATÍ VARELA JIMENEZ	DISEÑO DE UN PLAN DE MERCADEO PARA LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA ESPE-L 2006-2012
194	194-2007	PATRICIA CEVALLOS COELLO	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FÁBRICA DEL TRADICIONAL HELADO DE SABORES DEL CANTÓN SALCEDO
195	195-2007	ELMER RAMIRO VILCAGUANO CHILUISA	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA CRIANZA Y REPRODUCCIÓN DE CUYES PARA LA EXPORTACIÓN UBICADA EN EL CANTÓN DE SAQUISILÍ
196	196-2007	SILVANA MARITZA CÓRDOVA SUÁREZ	DISEÑO DE UN SISTEMA ADMINISTRATIVO PARA LA OBTENCIÓN DE LA CERTIFICACIÓN ISO 9001-2000 DE LA EMPRESA ECUAMATRÍZ CIA. LTDA.
197	197-2007	WILMA GABRIELA LEÓN SEGOVIA	DISEÑO DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA MUNICIPAL DE AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO DE PUJILÍ.
198	198-2007	PAULINA DE LAS MERCEDES SANCHEZ ROSERO	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA INTRODUCCIÓN DE LA LÍNEA PROKOTE-ADITIVOS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA.
199	199-2007	MIREYA VERÓNICA ZAMBONINO CAYO	PLAN DE MARKETING PARA ALMACENES DON PATO DEDICADO A LA COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE ROPA INTERIOR Y ARTÍCULOS DE BAZAR EN LA CIUDAD DE LATACUNGA.
200	200-2008	MAYRA AZUCENA JERÉZ LOZADA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ORGANIZADORA DE EVENTOS SOCIALES EN LA CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI
201	201-2008	JIRMA ELIZABETH VEINTIMILLA RUIZ	PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING APLICADO A LA EMPRESA FLORÍCOLA DIAMONDROSES S.A.
202	202-2008	LUZ VIVIANA URIBE ARMAS	ESTUDIO DE MERCADO PARA MEDIR EL POSICIONAMIENTO DE LA ESPE-L EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI



203	203-2008	CINTHYA GABRIELA PÁEZ GUERRA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPAS DE FRUTAS EN LA PROVINCIA DEL CARCHI.
204	204-2008	JULIO CÉSAR AMORES RAMOS	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA CADENA DE TIENDAS DE AUTOSERVICIO EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI
205	205-2008	MARICELA MERCEDES CORRALES CRUZ	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO A DOMICILIO QUE REALIZA TRÁMITES EN GENERAL, CONSULTAS, PAGOS DE SERVICIOS BÁSICOS, FINANCIEROS Y VARIOS EN LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE LATACUNGA
206	206-2008	AMANDA JEANETH CARRERA ILER	PRODUCTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PREFABRICADOS DE CEMENTO EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI
207	207-2008	JUAN JOSÉ LARREA NOROÑA	PLAN ESTRATÉGICO CON BALANCED SCORECOLO PARA EL HOSPITAL DEL IESS DE LATACUNGA
208	208-2008	DIEGO RAUL CHIRIBOGA MOLINA	DISEÑO DE UN MODELO DE GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS PARA APLICAR LAS ORGANIZACIONES PRIVADAS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA.
209	209-2008	DAYSIE ELIZABETH CARRERA ILER	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ESTIMULACIÓN PARA TEMPRANA EDAD EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI
210	210-2008	JENNY RAQUEL NAVAS PAZMIÑO	EVALUACIÓN ESTRATÉGICA DE LA CALIDAD DE SERVICIO QUE BRINDA EL SIMTEL A LA CIUDAD DE LATACUNGA.
211	211-2008	NORMA ELIZABETH PRUNA PANCHI	EVALUACIÓN ESTRATÉGICA DE LA CALIDAD DE SERVICIO QUE BRINDA EL SIMTEL A LA CIUDAD DE LATACUNGA.
212	212-2008	WALTER ADRIAN ESTRELLA TAPIA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE CAFÉ DE HABA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI.
213	213-2008	WALTER ALEXANDER BENAVIDES CHACHA	PROPUESTAS ESTRATÉGICAS PARA EL MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA BORDADORA Y TEXTILERA DE LA B.F.E N° 9 PATRIA: DISEÑO ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL.
214	214-2008	ADRIANA ELIZABETH ORTIZ CARVAJAL	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ORGANIZADORA DE EVENTOS ARTÍSTICOS "TOP SHOW MUSIC" EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI.
215	215-2008	CHAUCA HERRERA DANIELA YADIRA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA LIBRERÍA ESTUDIANTIL EN LA ESPE-L
216	216-2008	TERÁN HERRERA MARÍA BELÉN	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA LIBRERÍA ESTUDIANTIL EN LA ESPE-L
217	217-2008	ILLAPA SÁNCHEZ LUIS PATRICIO	ESTUDIO DE LA FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN RESTAURANTE "LA CASA DEL PINCHO" EN LA CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI.
218	218-2008	AMORES CEVALLOS CARLA MARITZA	MODELO DE CALIDAD DE SERVICIO AL CLIENTE PARA MEJORAR LA COMERCIALIZACIÓN DE COMBUSTIBLE EN LA ESTACIÓN DE SERVICIOS "EL FOGÓN"

219	219-2008	BALAREZO SORIA VIVIANA MARIBEL	DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL Y EVALUACIÓN DE RECURSOS HUMANOS PARA EL HOSPITAL RAFAEL RUIZ DEL CANTÓN PUJILÍ
220	220-2008	MONTENEGRO CUEVA MÓNICA NATALÍ	DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL Y EVALUACIÓN DE RECURSOS HUMANOS PARA EL HOSPITAL RAFAEL RUIZ DEL CANTÓN PUJILÍ
221	221-2008	MORALES OSORIO JORGE AUGUSTO	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN Y EJECUCIÓN DE UN CAMPO SANTO PRIVADO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI.
222	222-2008	GUERRERO VÁSQUEZ JAQUELINE MARGARITA	PROPUESTAS ESTRATÉGICA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA BORDADORA Y TEXTILERA DE LA B.F.E N° 9 PATRIA DE LA CIUDAD DE LATACUNGA: PLAN ESTRATÉGICO.
223	223-2009	VIERA MOLINA GABRIELA YADIRA	ELABORACIÓN DE UN MANUAL DE EVOLUCIÓN DE DESEMPEÑO PARA LA MATRIZ DEL MINISTERIO DE TURISMO DEL ECUADOR
224	224-2008	CHACÓN TORRES GISSELA MERCEDES	ELABORACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO "ÉXITO"
225	225-2009	PROAÑO RODAS JESSY CATALINA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO TURÍSTICO LAGUNA VERDE QUILOTOA, CANTÓN PUJILÍ, PROVINCIA DE COTOPAXI.
226	226-2009	VIERA JOHANA INÉS	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO TURÍSTICO LAGUNA VERDE QUILOTOA, CANTÓN PUJILÍ, PROVINCIA DE COTOPAXI.
227	227-2009	HERRERA RUIZ ARLEN SALOME	ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN TARIFARÍA PARA LA RECOLECCIÓN Y MANEJO DE LOS DESECHOS SÓLIDOS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
228	228-2009	MENA GUEVARA MÓNICA PAULINA	ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN TARIFARÍA PARA LA RECOLECCIÓN Y MANEJO DE LOS DESECHOS SÓLIDOS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
229	229-2009	ARGUELLO GAVILANEZ MARIA AUGUSTA	PROPUESTA ESTRATÉGICA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA BORDADORA Y TEXTILERA DE LA BRIGADA DE FUERZAS ESPECIALES NO. 9 PATRIA – ENFOQUE DE PRODUCTO
230	230-2009	ZAPATA MEDINA LUIS PATRICIO	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO Y COMERCIALIZACIÓN DE CAMISETAS CON ESTILO URBANO PARA LA ZONA CENTRO DEL PAÍS
231	231-2009	PILA LEMA MARCO GERMANICO	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA PLANTA PRODUCTORA DE PALLETS UBICADA EN LASSO PARA LA ZONA CENTRO DEL PAIS ( COTOPAXI TUNGURAHUA PICHINCHA)
232	232-2009	TERNA MOLINA MONICA JEANETH	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO TURÍSTICO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA, SECTOR LOCOA, SANTA ANA, PROVINCIA DE COTOPAXI.
233	233-2009	MONTENEGRO VARGAS JAVIER ALEJANDRO	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL MEGA MOVA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA,
234	234-2009	TUTIN NAVAS CLAUDIO HOMERO	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE CONDUCCIÓN DE MOTOCICLETAS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI

235	235-2009	VALENCIA BONILLA XAVIER EDUARDO	ESTUDIO TECNICO Y FINANCIERO PARA LA CREACION DE UN TALLER AUTOMOTRIZ MULTIMARCA ESPECIALIZADO EN VEHICULOS DE INYECCION ELECTRONICA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
236	236-2009	SANCHEZ TOVAR MARIA VERONICA	PROPUESTA ESTRATÉGICA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA HACIENDA DE PRODUCTOS LÁCTEOS "RUMIPAMBA" DE LA BRIGADA DE FUERZAS ESPECIALES Nº 9 PATRIA: PLAN ESTRATÉGICO – PROCESOS Y FUNCIONES - PRODUCTO
237	237-2009	REYES PICHUCHO JORGE IVAN	PROPUESTA ESTRATÉGICA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA HACIENDA DE PRODUCTOS LÁCTEOS "RUMIPAMBA" DE LA BRIGADA DE FUERZAS ESPECIALES Nº 9 PATRIA: PLAN ESTRATÉGICO – PROCESOS Y FUNCIONES - PRODUCTO
238	239-2009	MONGE GUERRERO VIVIANA	DISEÑO DE UN MODELO DE GESTION ADMINISTRATIVA DE LAS ESCUELAS DE CONDUCCION EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
239	239-2009	MEDINA UNAPANTA XIMENA DE LOS ANGELES	DISEÑO DE UN SISTEMA LOGISTICO PARA LA COMERCIALIZACION DE FRUTAS Y VEGETALES DE LA EMPRESA "VIRGEN DE LAS MERCEDES" ENTRE LAS PROVINCIAS DE COTOPAXI Y SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS
240	240-2009	BERRAZUETA GUTIERREZ MARIA CRISTINA	ESTUDIO DE UN MERCADO PARA LA APERTURA DE LA CARRERA DE INGENIERIA EN PETROQUIMICA EN LA ESPE SEDE LATACUNGA
241	241-2009	LOPEZ MURGUEITIO DAVID SEBASTIAN	ESTUDIO DE UN MERCADO PARA LA APERTURA DE LA CARRERA DE INGENIERIA EN PETROQUIMICA EN LA ESPE SEDE LATACUNGA
242	242-2010	SEMANATE ESQUIVEL MAYURI CRISTINA	PROPUESTA ESTARTÉGICA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA LAVANDERIA DE LA BRIGADA DE FUERZAS ESPECIALES NO 9 PATRIA: PLAN ESTRATÉGICO - PROCESOS Y FUNCIONES - PRODUCTO
243	243-2010	JACOME GUERRERO VIVIANA MARITZA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD ECOTURISTICO PARA LA PARROQUIA RIO VERDE EN EL CANTON BAÑOS DE AGUA SANTA
244	244-2010	SANGO LLANO MIRIAM JACQUELINE	DISEÑO DE PERFILES POR COMPETENCIAS DE EVALUACION DE DESEMPEÑO PARA LA EMPRESA PRODUCTOS FAMILIA SANGELA DEL ECUADOR
245	245-2010	VIERA CAJAS DORIS ALEXANDRA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO TURISTICO CABAÑAS SAN JORGE LOCALIZADA EN LA PARROQUIA PASTOCALLE DEL CANTON LATACUNGA
246	246-2010	LAICA ANCHANTUÑA KATIA CORINA	PLAN DE MARKETING PARA CABAÑAS LA LAGUNA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI
247	247-2010	BUCHELI CARDENAS CRISTHIAN MARCELO	DISEÑO DE UN MODELO DE GESTION DE RECURSOS HUMANOS POR COMPETENCIAS PARA LOS SUPERMERCADOS NRCIS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA
248	248-2010	TAPIA GARCIA ALVARO SEBASTIAN	APLICACIÓN DEL METODO ISTAS 21 PARA LA EVALUACION DEL DESEMPEÑO DEL TALENTO HUMANO DE LA MPRESA AGLOMERADOS COTOÀXI S.A. EN ELAÑO 2009
249	249-2010	TULMO CONDOR MYRA VERONICA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN ASADERO EN EL SECTOR DE LA LAGUNA CIUDAD LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI

250	250-2010	GRANJA HERRERA CRISTIAN ROLANDO	PLANIFICACION ESTRATEGICA CON IMPLEMENTACION DEL BALANCED SCORECARD A LA FABRICA PRODUCALZA DE LA CIUDAD DE AMBATO
251	251-2010	CHANCUSIG PANCHI ELIZABETH VERONICA	ESTUDIO DEL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL DE LA ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO SEDE LATACUNGA DURANTE EL PERIODO 2008-2009
252	252-2010	PAZUÑA PAUCARIMA MAYRA ALEXANDRA	DISEÑO DE UN PLAN ESTRATEGICO Y DE MARKETING PARA EL MEJORAMIENTO DE LA HOSTERIA EL CAPULI UBICADO EN EL CANTON PUJILI DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI
253	253-2010	YANEZ YUGSI MARIA ALEGRIA	DISEÑO DE UN PLAN ESTRATEGICO Y DE MARKETING PARA EL MEJORAMIENTO DE LA HOSTERIA EL CAPULI UBICADO EN EL CANTON PUJILI DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI
254	254-2010	PALMA CORRALES ELIANA NATHALIE	ESTUDIO PARA LA CREACION DE UN CENTRO ESTETICO ESPECIALIZADO PARA NIÑOS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI
255	255-2010	URIBE ARMAS DORIS YAJAIRA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE TERAPIA PARA MUJERES EMBARAZADAS EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI
256	256-2011	SALAZAR CHECA XIMENA AMPARO	DISEÑO DE UN PLAN ESTRATÉGICO Y DE MARKETING PARA EL MEJORAMIENTO DEL CENTRO DE CONVENCIONES SINCHAHUASIN, UBICADO EN EL CANTÓN PUJILÍ DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI
257	257-2011	COLLANTES CARRERA MARÍA JOSÉ	DISEÑO DE UN PLAN ESTRATÉGICO Y DE MARKETING PARA EL MEJORAMIENTO DEL CENTRO DE CONVENCIONES SINCHAHUASIN, UBICADO EN EL CANTÓN PUJILÍ DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI
258	258-2011	GUERRERO VILLARROEL VERONICA PAULINA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA EL RECICLAJE DE DESECHOS ORGANICOS E INORGANICOS CON ANALISIS, REESTRUCTURACION DE RUTAS Y HORARIO DE RECOLECCION DE BASURA EN EL AREA URBANA DEL CANTON PUJILI, PROVINCIA DE COTOPAXI
259	259-2011	MONGE TAPIA TATIANA CAROLINA	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA EL RECICLAJE DE DESECHOS ORGANICOS E INORGANICOS CON ANALISIS, REESTRUCTURACION DE RUTAS Y HORARIO DE RECOLECCION DE BASURA EN EL AREA URBANA DEL CANTON PUJILI, PROVINCIA DE COTOPAXI
260	260-2011	SARZOSA COBO GRACIELA MARCELA	MODELO DE CONDUCTA DEL USUARIO DE TELEFONÍA CELULAR EN LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE LATACUNGA
261	261-2011	SÁNCHEZ RIVERA CRISTINA FERNANDA	ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE AUTOSERVICIO DE LLANTAS PARA VEHÍCULO LIVIANOS Y MOTOS EN LA CIUDAD DE BAÑOS DE AGUA SANTA, PROVINCIA DE TUNGURAHUA.
262	262-2011	MOLINA TAPIA AMPARO NATALY	ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOCADITOS PARA EVENTOS SOCIALES EN LA CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI
263	263-2011	AMÁN GARZÓN CARLOS FABRICIO	ESTUDIO PARA LA FORMACIÓN DE UNA EMPRESA DE TRATAMIENTO POR INCINERACIÓN DE DESECHOS HOSPITALARIOS UBICADA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI

264	264-2011	CULQUI SINCHIGUANO VERONICA ALEXANDRA	PROPUESTA ESTRATEGICA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTOS INDUSTRIALES DE LA EMPRESA INDUSTRIA METALICA COTOPAXI PARA EL AÑO 2011
265	265-2011	GARCES MIRANDA ILIANA HORTENCIA	REDISEÑO DE LOS PROCESOS DE GESTION DE TALENTO HUMANO EN ELE ILUSTRE MUNICIPIO DE CEVALLOS
266	266-2011	LLUMIQUINGA LAGLA LILIAN MARGOTH	PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO LOS ARUPOS LTGA., UBICADA EN EL BARRIO SAN FELIPE, PARROQUIA ELOY ALFARO, CIUDAD DE LATACUNGA.
267	267-2011	CORRALES RIERA LENIN SANTIAGO	PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING DE LA UNIDAD EDUCATIVA GRAD. PARTICULAR MIGUEL ITURRALDE
268	268-2011	JIMENEZ ALBAN SANDRA CAROLINA	INVESTIGACION DE MERCADO Y PLAN ESTRATEGICO DE MARKETING PARA LA MICROEMPRESA TEXTIL ARTESANAL DE LA CORPORACION DE DESARROLLO SOCIAL SUYMAKAWSAYPAK DEL CANTON PUJILI IMPULSADO POR EL GOBIERNO PROVINCIAL DE COTOPAXI
269	269-2011	MASAPANTA CONDOR BETTY ELIZABETH	INVESTIGACION DE MERCADO Y PLAN ESTRATEGICO DE MARKETING PARA LA MICROEMPRESA TEXTIL ARTESANAL DE LA CORPORACION DE DESARROLLO SOCIAL SUYMAKAWSAYPAK DEL CANTON PUJILI IMPULSADO POR EL GOBIERNO PROVINCIAL DE COTOPAXI
270	270-2012	ALVAREZ VALENCIA JOSE GABRIEL	ELABORACION DE UN PLAN ESTRATEGICO DE MARKETING COMO APOYO A LA CONSOLIDACION DE UNA ESTRUCTURA DE CAPITAL RENTABLE EN LA EMPRESA VALENCIA & VALENCIA S.A.
271	271-2012	CALVOPIÑA SEGOVIA VERONICA CECIBEL	PLAN ESTRATEGICO DE MARKETING PARA LA EMPRESA LUBRINORTE DEL CANTON LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI PARA EL PERIODO 2011
272	272-2012	ESPÍN DÍAZ MARÍA DE LOS ÁNGELES	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA INDUSTRIALIZACIÓN DE RESIDUOS SÓLIDOS EN LA EMPRESA PÚBLICA DE ASEO Y GESTIÓN AMBIENTAL DEL CANTÓN LATACUNGA (EPAGAL)
273	273-2012	VELÁSQUEZ BELTRAN PABLO ANDRÉS	PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA INDUSTRIALIZACIÓN DE RESIDUOS SÓLIDOS EN LA EMPRESA PÚBLICA DE ASEO Y GESTIÓN AMBIENTAL DEL CANTÓN LATACUNGA (EPAGAL)
274	274-2012	MISE GUANOLUISA ADRIANA VERÓNICA	ELABORACIÓN DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTO DEL GOBIERNO MUNICIPAL DEL CANTÓN PUJILÍ DEL PROCESO HABILITANTE: ASESORÍA (GESTIÓN DE PLANIFICACIÓN, ASESORÍA JURÍDICA Y RELACIONES PÚBLICAS) Y DE APOYO (SECRETARIA GENERAL Y GESTIÓN ADMINISTRATIVA)
275	275-2012	PUMASUNTA CHICAIZA CARMEN ESTHELA	ELABORACIÓN DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTO DEL GOBIERNO MUNICIPAL DEL CANTÓN PUJILÍ DEL PROCESO HABILITANTE: ASESORÍA (GESTIÓN DE PLANIFICACIÓN, ASESORÍA JURÍDICA Y RELACIONES PÚBLICAS) Y DE APOYO (SECRETARIA GENERAL Y GESTIÓN ADMINISTRATIVA)

276	276-2012	VEGA CAPILLA MARGOTH DANIELA	ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO DE MERCADO EN LAS DISTINTAS ACTIVIDADES DEL SECTOR DE LA MICROEMPRESA, DURANTE LOS AÑOS 2007-2010 CON EL PROPÓSITO DE FORMULAR ESTRATEGIAS QUE COADYUVEN AL MEJORAMIENTO DE SU PARTICIPACIÓN EN EL CANTÓN LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI".
277	277-2012	QUINTANA FREIRE FERNANDO RAFAEL	ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO DE MERCADO EN LAS DISTINTAS ACTIVIDADES DEL SECTOR DE LA MICROEMPRESA, DURANTE LOS AÑOS 2007-2010 CON EL PROPÓSITO DE FORMULAR ESTRATEGIAS QUE COADYUVEN AL MEJORAMIENTO DE SU PARTICIPACIÓN EN EL CANTÓN LATACUNGA PROVINCIA DE COTOPAXI".
278	278-2012	VINUEZA GARZON DIANA CECILIA	PREFERENCIAS DEL USO DE LAS TARJETAS DE CREDITO EN EL PERIODO 2005-2009 EN EL CANTON LATACUNGA Y SU INCIDENCIA EN EL CONSUMO LOCAL
279	279-2012	IZA TIPÁN GLADYS PAULINA	INVESTIGACIÓN DE MERCADO TURÍSTICO E IMPLEMENTACIÓN DE UNA HOSTERÍA EN LA ENTRADA SUR DEL PARQUE NACIONAL COTOPAXI
280	280-2012	FREIRE CARRILLO JANETH ELIZABETH	DISEÑO DE UN PLAN DE MARKETING Y PROPUESTA UN BALANCED SCORECARD APLICANDO A LA EMPRESA DEL LÁCTEOS FRILAC DE LA PARROQUIA SAN FRANCISCO DE MULALO PROVINCIA DE COTOPAXI PARA UNA ADECUADA TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES.
281	281-2012	CARRERA MOLINA MARÍA BELÉN	DISEÑO DE UN PLAN DE MARKETING Y PROPUESTA UN BALANCED SCORECARD APLICANDO A LA EMPRESA DEL LÁCTEOS FRILAC DE LA PARROQUIA SAN FRANCISCO DE MULALO PROVINCIA DE COTOPAXI PARA UNA ADECUADA TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES.
282	282-2012	SEGOVIA BENÍTEZ JUAN XAVIER	ELABORACIÓN DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DEL GOBIERNO MUNICIPAL DEL CANTÓN PUJILÍ DEL PROCESO GOBERNANTE, PROCESO AGREGADO DE VALOR (OBRAS PÚBLICAS, JUSTICIA Y POLICÍA, AVALÚOS Y CATASTROS)
283	283-2012	SINCHIGUANO CAJAS DIEGO GILMAR	ELABORACIÓN DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DEL GOBIERNO MUNICIPAL DEL CANTÓN PUJILÍ DEL PROCESO GOBERNANTE, PROCESO AGREGADO DE VALOR (OBRAS PÚBLICAS, JUSTICIA Y POLICÍA, AVALÚOS Y CATASTROS)
284	283-2012	ANDRADE HURTADO ÁNGEL ORLANDO	ELABORACIÓN DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL GOBIERNO MUNICIPAL DEL CANTÓN PUJILÍ DEL PROCESO AGREGADOR DE VALOR. DIRECCIÓN DE SERVICIOS PÚBLICOS Y DESARROLLO COMUNITARIO.
285	284-2012	MOYA PÉREZ MARIO FABIÁN	ELABORACIÓN DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL GOBIERNO MUNICIPAL DEL CANTÓN PUJILÍ DEL PROCESO AGREGADOR DE VALOR. DIRECCIÓN DE SERVICIOS PÚBLICOS Y DESARROLLO COMUNITARIO.

## ANEXO L

## SEGUIMIENTO EGRESADOS/TITULADOS

## REFERENCIAS EN BASE A FECHA DE APLICACIÓN DE LA ENCUESTA DEL PROYECTO

N.	PERIODO	APELLIDOS Y NOMBRES	AÑO GRADUACIÓN	TELÉFONO FIJO	TELÉFONO CELULAR	CORREO	ORGANIZACIÓN	CARGO
	mar02/ago02	ACUÑA JIMENEZ MYRIAN ESTELA	may-05					
	feb99/jul99	ALBAN TOCA LILIAN	mar-00					
	sep01/feb02	ALVAREZ ACURIO MARIO ENRIQUE	feb-05					
S/R	abr05/ago05	ALVAREZ GUANOLUISA XIMENA	ene-07	032807548		ximeliz@hotmail.com		
C	mar09/jul09	ALVAREZ VALENCIA JOSE GABRIEL	feb-12	032807957	0992680382	tanjose@hotmail.com	NEGOCIO BATTERYVAL	Administrador (NP)
C	mar10/jul10	AMAN GARZON CARLOS FABRICIO	mar-11	032245650	0984603486	carlosaman@adsecuador.com	NEGOCIO FENIX CORP	Consultor (NP)
	abr07/ago07	AMORES CEVALLOS CARLA MARITZA	oct-08					
	mar11/jul11	AMORES CEVALLOS FAUSTO ALEXANDER						
C	oct06/feb07	AMORES RAMOS JULIO CESAR	mar-08	032660650	0986653526	julceamr@hotmail.com	ESPE-EL	Asistente de archivo
	mar00/ago00	ANDINO VIVAS MARCIA	ago-01					
C	mar11/jul11	ANDRADE HURTADO ANGEL ORLANDO	jun-12	032802727	0995736738	angol38@gmail.com	CONCEJO PROVINCIAL DE COTOPAXI	Técnico Dirección de Riego y Drenaje
L	abr06/ago06	ARCOS CARRILLO IPATIA MARISOL	abr-07				INMOBILIAR - QUITO	
C	sep03/feb04	ARCOS GOMEZ PAMELA SOLEDAD	sep-04	032812628	0995269688	pame_ag@hotmail.com	DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN COTOPAXI	Jefe de talento humano
	sep03/feb04	AREQUIPA CHILUISA ANA PATRICIA						
C	oct07/feb08	ARGUELLO GAVILANEZ MARIA AUGUSTA	mar-09	032292814	0998343151	a83gus@yahoo.com	SECAP	Analista de promoción
	mar01/ago01	ARIAS ARROYO PAULINA ALEXANDRA	oct-02					
	mar01/ago01	ARMAS ALVAREZ JUDITH PAMELA	oct-02					
	sep01/feb02	ARMENDARIZ ZULUAGA VANESSA PAOLA	sep-03					
C	sep01/feb02	AVILA GALLO IRMA MARIBEL	ago-04	032230160	0998709393	marybelag79@hotmail.com	COMPLEJO SIERRA TROPICAL	Administrador
C	sep01/feb02	AVILA LOPEZ ALEXANDRA SOLEDAD	jun-04	022442653	0984664404	ale.avila@hotmail.es	MIES - QUITO	Analista de compras públicas
C	sep11/ene12	AYALA TAPIA MYRIAM ALEJANDRA		032800577	0999908604	alejaya_06@hotmail.com	C.C.CALIFORNIA	Administrador (NP)
C	abr07/ago07	BALAREZO SORIA VIVIANA MARIBEL	oct-08	032260073	0999945538	viviabalarezo@hotmail.com	ITSA	Docente
C	oct06/feb07	BARRIGA ARAUZ PAOLA JOHANA	jul-07	032807553	0992553402	pbpayopo@hotmail.com	NO TRABAJA	
L	mar09/jul09	BASTIDAS GALLO SANDRA				sandrabg@familia.com.co	FAMILIA SANCELA	
	sep03/feb04	BEDON CARDENAS VERONICA PATRICIA	sep-04					
C	sep00/feb01	BEDOYA BERRAZUETA MARIA	ago-05	032801519	0987602677	mariacedoya@cacpeco.com	CACPECO	Jefe de gestión de calidad
C	oct07/feb08	BENAVIDES CHACHA WALTER	jul-08	032807866	0983097246	wal_sag83@hotmail.com	ADUANA	Guardalmacén
C	mar00/ago00	BENAVIDES MAYO LORENA	oct-01	032811955	0998424782	lorebena1977@hotmail.com	CENTRALPECOP CIA LTDA	Administrador (NP)
S/R	mar01/ago01	BENITES GUATO MARIA DEL CARMEN	oct-02	032719059		carmitabenites@hotmail.com		
	oct08/feb09	BERMEO HEREDIA DOLORES PAULINA						
C	mar01/ago01	BERRAZUETA ALVARADO MONICA	oct-02	032801522			ALMACÉN REX	Ventas (NP)
C	mar09/jul09	BERRAZUETA GUTIERREZ MARIA CRISTINA	oct-09			mcbg86@hotmail.com	ESPE-EL	Analista de talento humano
C	mar00/ago00	BONILLA FLORES PAOLA	ago-01	032810170		paobonilla@hotmail.com	SRI	Analista
	mar11/jul11	BONILLA LIGER GABRIELA FERNANDA						
	oct06/feb07	BORJA BRAZALES YADIRA PAOLA	ago-07					

L	oct08/feb09	BRAGANZA ARAUZ ANDREA ALEXANDRA				andrea_braganza0331@hotmail.com		
L	sep00/feb01	BRAVO NARANJO MARIA	ene-02		0992933869			
	abr05/ago05	BRAVO PEÑA ELENA ROSARIO	oct-07					
C	abr08/ago08	BUCHELI CARDENAS CRISTHIAN	may-10	032810311	0984979335	cristian_bucheli22@hotmail.com	COAC VISANDES - SALCEDO	Asesor de crédito
	sep99/feb00	BUSTOS TIPANTASIG PAULINA	oct-00					
	mar02/ago02	CAICEDO NUÑEZ XAVIER OSWALDO	feb-04					
	abr05/ago05	CAJAMARCA IZA XIMENA DEL ROCIO						
	sep02/feb03	CAJAS VIERA PAOLA ANDREA	dic-04					
	sep02/feb03	CAJAS VIERA TALIA ELENA	dic-04					
C	mar10/jul10	CALALA CHICAIZA HECTOR ORLANDO		032701749	0995488633	army12orlando@gmail.com	BRIGADA DE AVIACIÓN DEL EJÉRCITO - SANGOLQUI	Agente no afianzado de aduana
C	sep99/feb00	CALLEJAS HOLGUIN JUAN JOSE	ago-01	032461769	0999889439	juan.callejas@ide.edu.ec	SEGUROS EQUINOCCIAL - AMBATO	Gerente de sucursal
C	mar10/jul10	CALVOPIÑA OSORIO OSCAR FERNANDO		032660688	0983224800	oscalvos@yahoo.com	ESPE-EL	Asistente administrativo
C	mar10/jul10	CALVOPIÑA SEGOVIA VERONICA	feb-12	032723241	0998038940	veronicacalvopina@yahoo.com	GOBERNACIÓN DE COTOPAXI	Contadora
C	feb99/jul99	CAMPAÑA PEÑAHERRERA SALOME	may-00	032814092	0998645699	salu-cape@hotmail.com	NO TRABAJA	
S/R	mar03/ago03	CANDO SANTO SILVIA ROCIO	feb-04		0983515530	silviacs@familia.com.co	FAMILIA SANCELA	
L	abr06/ago06	CAÑAVERAL CAÑAVERAL SANDRA	mar-07		0995474288			
	sep01/feb02	CARDENAS MILTON MARCELO	feb-04					
C	mar11/jul11	CARRERA MOLINA MARIA BELEN	2012	032721089	0984078046	mabecm99@hotmail.com	INMOBILIARIA ESDI	Ventas
C	sep02/feb03	CARRION CAMPOVERDE MONICA	jun-05	022603905	0987381119	m.a.c.c.07@hotmail.com	SPA MONIX - QUITO	Administrador (NP)
L	abr08/ago08	CASA TOAPANTA VINICIO FRANCISCO			0988151753			
	abr05/ago05	CBOP. ASTUDILLO GAVILANES NELSON DARWIN	ago-07					
C	mar03/ago03	CBOS. PANTOJA BUSTOS GALO ARTURO	abr-04		0992547611	galopantoja@gmail.com	ESPE-EL	Supervisor del centro de producción
C	mar01/ago01	CEVALLOS RECALDE CARLA PAULINA	oct-02	032723188	0998915527	pauli_cevrec@yahoo.es	ESPE-EL	Docente
S/R	abr07/ago07	CHACON TORRES GISSELA MERCEDES	dic-08	032802642		gisselim@yahoo.com		
	sep03/feb04	CHALUISA CHALUISA SONIA FABIOLA	sep-04					
	sep03/feb04	CHANATASIG GRANDES EDITH VERONICA	ene-05					
	abr08/ago08	CHANCUSIG PANCHI ELIZABETH	oct-10					
	abr05/ago05	CHANGOLUISA PAREDES MARCIA	abr-07					
C	sep00/feb01	CHASILLACTA AMORES EUGENIA	jul-04	032800886	0998855954	eumercedes@hotmail.com	UNIDAD EDUCATIVA FAE 5	Contadora
	abr08/ago08	CHAUCA HERRERA DANIELA YADIRA	sep-08					
	feb99/jul99	CHAVEZ CHICA VANESSA	nov-00					
	sep99/feb00	CHAVEZ ZAMBRANO FRANCISCA					<b>FALLECIDA</b>	
C	oct06/feb07	CHICAIZA ALVAREZ JHON ALEXANDER	jun-07	032726929	0987061457	j_onalexander1107@hotmail.com	MEGA SUPERMERCADO-SALCEDO	Administrador (NP)
	mar11/jul11	CHICAIZA ALVAREZ PAOLA CAROLINA						
	mar00/ago00	CHICAIZA GALARZA MERCY	ago-01					
	mar01/ago01	CHILUISA FOGACHO LAURA EDITH	oct-02					
	abr08/ago08	CHILUISA LEMA MONICA DEL ROCIO						
C	sep00/feb01	CHILUISA PANTUSIN JESSY	ago-01	032811787	0998136423	ing_jessych1219@hotmail.com	NO TRABAJA / CHUGCHUCARAS ANITA	
	abr06/ago06	CHIRIBOGA MOLINA DIEGO RAUL	may-08					



S/R	mar09/jul09	COLLANTES CARRERA MARIA JOSE	feb-11	032804212		majocc_1710@hotmail.com		
	sep03/feb04	CORDOVA PACHECO ANA CONSUELO	oct-04					
C	abr04/ago04	CORO MONTOYA DORIS VANESSA	jul-06	032812278	0987665570	dvanec2000@yahoo.com	CISCORSECURITY	Asistente administrativa (NP)
C	mar11/jul11	CORONADO REYES VERONICA ALEXANDRA			0999579568	vealcore@yahoo.com	NO TRABAJA	
C	abr07/ago07	CORRALES CRUZ MARICELA MERCEDES	abr-08	032803565	0999278893	mari_251884@hotmail.es	ESCUELA DE CONDUCCIÓN ESPE-EL	
	abr04/ago04	CORRALES CRUZ SOFIA DEL PILAR	sep-05					
S/R	mar09/jul09	CORRALES RIERA LENIN SANTIAGO	oct-11			santy91827@msn.com		
S/R	feb99/jul99	COSTALES TERAN FANNY	mar-00	022260435		fannycienta75@hotmail.com		
S/R	mar10/jul10	CULQUI SINCHIGUANO VERONICA	jul-11			alexandraculqui@yahoo.com		
	sep09/feb10	DIAZ PEÑAFIEL MONICA ELIZABETH						
	sep00/feb01	DIAZ SALAZAR VERONICA	may-02					
S/R	sep03/feb04	ESCOBAR ESCOBAR FATIMA FERNANDA	ago-04	032811426		faty1181@hotmail.com		
C	mar11/jul11	ESPIN DIAZ MARIA DE LOS ANGELES	feb-12	032811416	0984137585	madelosangeles_ed@hotmail.com	HOTEL JOSHED IMPERIAL	Admi nistrador (NP)
	mar09/jul09	ESPINEL MENA HEIDY CONSUELO						
	feb99/jul99	ESPINOSA ESPINOSA SILVIA	nov-00					
	sep02/feb03	ESPINOZA JARAMILLO MARIA EUGENIA						
	mar02/ago02	ESTRELLA TAPIA ANGEL FABIAN	jun-08					
L	oct06/feb07	ESTRELLA TAPIA WALTER ADRIAN	jun-08		0998985595			
	sep03/feb04	FABARA ESTRADA MARCIA JEANETH	sep-04					
C	sep00/feb01	FABARA ZAMBRANO XAVIER	mar-02	032803393	0984533038	xhfabara@gmail.com	ESPE-EL	Docente
C	mar11/jul11	FALCONI AUSAY KARINA DEL ROCIO		32802648	0995120040	karo2611@hotmail.com	COAC CACEC	Asistente de inteligencia de mercados
C	sep11/ene12	FREIRE CARRILLO JANETH ELIZABETH	2012	032710139	0984223251	janethe_20fc@yahoo.com	PRODUCTOS LÁCTOS FRILAC	Jefe administrativa (NP)
	sep00/feb01	FREIRE GALINDO ROSARIO	oct-01					
C	mar11/jul11	FREIRE TEJADA FERNANDA NATALI		032809526	0984214669	gatita_freire77@hotmail.com	CACPECO	Coordinadora de logística y adquisiciones
C	sep02/feb03	GALLARDO SOLIS JOANNA MARICELA		032811238	0987289460	joagallardo@hotmail.com	ESPE-EL	docente
	sep03/feb04	GALLO GUTIERREZ VERONICA LILIANA	sep-04					
C	mar10/jul10	GARCES MIRANDA ILIANA HORTENCIA	jul-11	032844046	0984407246	ilianagarces@hotmail.com	ESTILO AMBATO - EN LIQUIDACIÓN	
C	sep01/feb02	GARCIA PALMA MARY RAQUEL	jun-04	032810693	0999018382	rgarcia-69@hotmail.com	ITA SIMÓN RODRÍGUEZ	Inspectora administrativa
C	sep09/feb10	GOMEZ DE LA GUERRA NELSON DANILO		032292329	0984382981	gomezdelaguerradan@hotmail.com	FUNDACIÓN ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO - SALCEDO	Asesor de microfinanzas
	mar03/ago03	GORDILLO MORENO ANGEL EDUARDO	may-04					
C	mar09/jul09	GRANJA HERRERA CRISTIAN	sep-10	032807460	0992860599	granja_cristian@yahoo.com	REGISTRO CIVIL	Operador de módulo
S/R	sep01/feb02	GUAMAN BRAVO PEDRO JESUS	jul-03	032728732		pedrojgb@rocketmail.com		
S/R	sep00/feb01	GUAMANGALLO LEMA PATRICIA	ago-01	032811226		mejiatrans@hotmail.com		
C	sep99/feb00	GUAMANGALLO SALAZAR ALEJANDRA	oct-00	032806722	0987051513	alexandradc2020@yahoo.com	COMERCIAL JAVIERCITO	Administrador (NP)
C	mar11/jul11	GUANO CHICAIZA JENDRY BENIGNO			0987031008	jendry2086@hotmail.com	CONCUCIP CIA LTDA - QUITO	Administrador
	sep01/feb02	GUANOLUISA CONDOR EDITH PAULINA	mar-04					
L	mar10/jul10	GUERRERO VASQUEZ MARIA JOSE				jose-maria07@hotmail.com		
C	mar10/jul10	GUERRERO VILLARROEL VERONICA	abr-11	032807900	0984501619	verispau@gmail.com	CACPECO	Asistente de mercadeo
	mar01/ago01	GUILCASO HINOJOSA GLADYS GIOCONDA						

	sep03/feb04	GUTIERREZ BRIONES EVELIN JEANNETH	jun-05					
S/R	mar11/jul11	HEREDIA MARTINA			0995719407		FACEBOOK; LINKEDIN	
C	mar00/ago00	HERRERA CORRALES PABLO	oct-01	032803595	0998558733	importbodegaherrera@hotmail.com	BOUTIQUE HER STORE	Administrador (NP)
C	sep11/ene12	HERRERA CRUZ JEFFERSON LEONARDO		032804196	0996264395	herrerajeff@hotmail.com	DISPOLLHYC	Administrador (NP)
C	sep00/feb01	HERRERA MULLO GEOCONDA	ago-01	032802102	0999212181	gherrera@coopandina.fin.ec	COAC ANDINA	Subgerente
C	sep00/feb01	HERRERA MULLO PRISCILA	oct-01	032292181	0994955476	administracion_lat@secohi.ec	SECOHI	Coordinadora administrativa
C	sep03/feb04	HERRERA PROAÑO INES MARITZA	ene-05		0984773111	marihp27@hotmail.com	FODEMI	Auxiliar operativo
	abr08/ago08	HERRERA RUIZ ARLEN SALOME	mar-09					
S/R	mar01/ago01	HERRERA TAPIA CECILIA DEL ROCIO	jun-03	032802255		cemiliaht@hotmail.com	NO DESEA CONTESTAR	
	mar01/ago01	HIDALGO GUAYAQUIL RUTH SUSANA	abr-02					
	sep01/feb02	HUILCATOMA CHANATASIG ROSA ELVIRA	jun-06					
C	mar03/ago03	HURTADO CAJAS MARIA EUGENIA	abr-06	022287705	0984713416	mariu4980@hotmail.com	SECAP QUITO	Analista de talento humano
C	abr07/ago07	ILLAPA SANCHEZ LUIS PATRICIO	sep-08	032813683	0984499761	iluis2280@yahoo.com	ESPE-EL	Docente
	mar02/ago02	ITURRALDE VACA XIMENA ALEXANDRA	jun-04					
	sep10/ene11	IZA TIPAN GLADYS PAULINA						
	abr08/ago08	JACOME GUERRERO VIVIANA	ene-10					
C	mar01/ago01	JACOME RIERA VERONICA	oct-02	023270398	0995621359	vealjari@hotmail.com	CHAIDE Y CHAIDE S.A. - QUITO	Jefe de compras y adquisiciones
C	sep00/feb01	JARAMILLO CHECA CARLOS		032811224	0987000399	lcerda@bancointernacional.com.ec	NO EJERCE	Abogado
C	sep99/feb00	JEREZ CAICEDO LORENA	oct-00	032800936	0998650311	lorejerez@hotmail.com	CORPORACIÓN PARIBUS	Presidente
C	oct06/feb07	JEREZ LOZADA MAYRA AZUCENA	feb-08	032809412	0998359856	mayrijerez@hotmail.com	INTERDIESEL/CALZADO FERNANDITO	Asistente administrativa (NP)
	sep02/feb03	JEREZ RUIZ ELVA MARIBEL	may-04					
C	mar10/jul10	JIMENEZ ALBAN SANDRA CAROLINA	oct-11	032726263	0998321189	sandra_carito@hotmail.com	COMISARIATO ELOY ALFARO SALCEDO	Analista administrativo (NP)
C	abr05/ago05	KAROLYS COBO DANIELA FERNANDA	ene-07	032803834	0987287886	dannakarolys@gmail.com	AGENCIA NACIONAL DE TRÁNSITO	Directora provincial
	mar11/jul11	KAROLYS TOBAR NIDIA VERONICA						
C	sep03/feb04	LAGLA TAIPE JENNY MARGOTH	sep-04	032809761	0995873081	jennyl_1982@hotmail.com	FODEMI	Coordinadora de Agencia
S/R	abr07/ago07	LAICA ANCHATUÑA KATIA CORINA	mar-10	022618264; 023138140	0987012008	katiflaquita@hotmail.com		
	sep03/feb04	LARREA NOROÑA JUAN JOSE	abr-08					
C	mar11/jul11	LEMA CASA BLANCA ELIZABETH			0997745630	elizalemacasa@yahoo.com	NO TRABAJA	
C	mar01/ago01	LEMA CERDA LUIS ALFONSO	oct-02	032292212	0998576753	luislece@hotmail.com	ESPE-EL/SECOHI	Docente/Administrador
C	oct06/feb07	LEMA CRUZ JESSY DEL CARMEN	may-07	032806513	0992502632	jessylemacruz@hotmail.com	BANCO DE GUAYAQUIL	Cajera
	mar10/jul10	LEMA GUANOLUISA LOURDES VERONICA						
	abr04/ago04	LEMA SANCHEZ JUAN ALFREDO						
C	oct06/feb07	LEON SEGOVIA WILMA GRACIELA	nov-07	022555495	0984650204	wilma1980@hotmail.com	SECRETARÍA NACIONAL DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO SENPLADES - QUITO	Analista de políticas públicas
C	mar01/ago01	LIMAICO BERRAZUETA ALICIA	feb-03	032813220		lalex-mat@hotmail.com	SRI	Secretaria provincial
S/R	mar10/jul10	LLUMIQUINGA LAGLA LILIAN MARGOTH	jul-11			lilianlumiquinga@yahoo.com		
	sep01/feb02	LOPEZ MEJIA FIDEL IGNACIO	dic-02					
S/R	mar09/jul09	LOPEZ MURGEITIO DAVID SEBASTIAN	oct-09	032804519	0994572574	besvad@hotmail.com		

C	mar10/jul10	LOZADA LESCANO JASMINA MONSERRATE		032292593	0998810570	monsetiger2005@yahoo.com	BANCO DEL AUSTRO	Cajera
C	mar00/ago00	MADRID HERRERA DAYSI	ago-01	032723032	0995067084	daisymadridherrera@hotmail.com	SPACIUM S.A - SALCEDO	Jefe administrativa financiera
C	abr06/ago06	MALDONADO HERRERA GEOCONDA	feb-07		0983769212	geoliz019@gmail.com	INMOBILIAR - QUITO	Analista contable
	mar00/ago00	MALDONADO HIDALGO MARIA	ago-01					
	sep01/feb02	MASABANDA CONDO ANA DEL ROCIO	feb-04					
	mar03/ago03	MASACHE ALMEIDA ALEXANDRA	feb-04					
C	mar10/jul10	MASAPANTA CONDOR BETTY ELIZABETH	oct-11	032810894	0998228254	bettymasapanta@yahoo.com	NO TRABAJA	
S/R	oct07/feb08	MEDINA UNAPANTA XIMENA	oct-09		0995808514		ESCUELA DE CONDUCCIÓN ESPE-EL	
S/R	abr08/ago08	MENA GUEVARA MONICA PAULINA	mar-09	032812824		paulina_720603@hotmail.com		
C	sep02/feb03	MENA PALACIOS LENIN VLADIMIR	feb-04	032846555	0995745316	lenin_vladimir_2007@hotmail.com	ESPE-EL	Docente
C	mar00/ago00	MERINO ZURITA MILTON	ago-01	032813406	0992531909	m_merino_z@yahoo.es	UTC	Docente
	mar01/ago01	MERIZALDE BOADA GLADYS	abr-02					
S/R	mar11/jul11	MISE GUANOLUISA ADRIANA VERONICA	feb-12			adrys1987@yahoo.es		
C	sep11/ene12	MOGRO ARGUELLO YANUA MARCELA	abr-12	032660654	0984537363	yanu_ita@hotmail.com	CREDIFE	Ejecutiva de crédito
S/R	mar02/ago02	MOLINA ALVAREZ DOUGLAS FERNANDO	mar-04		0984252116			
S/R	sep99/feb00	MOLINA ESPIN BLANCA	ago-01	032812501		bmolinaes@hotmail.com		
L	sep99/feb00	MOLINA ESPINOZA SONIA	oct-00	032811143				
C	mar11/jul11	MOLINA MOLINA LORENA PATRICIA		032811802	0995951953	atinerol_20@hotmail.com	CNT	Asistente comercial
	abr06/ago06	MOLINA NARVAEZ NELSON RODOLFO	mar-07					
S/R	sep09/feb10	MOLINA TAPIA AMPARO NATALY	mar-11	032811919		natymt_24@hotmail.com		
C	abr05/ago05	MONGE SEGOVIA MONICA ELIZABETH	ene-07	032725427		monymonges@hotmail.com	MUNICIPIO DE PUJILÍ	Técnico de planificación
C	mar10/jul10	MONGE TAPIA TATIANA CAROLINA	abr-11	032724211	0995706639	tatitamonge@yahoo.com	TRANSPORTE PESADO DIVICARGO	Asistente
C	abr07/ago07	MONTENEGRO CUEVA MONICA NATALY	oct-08	032723732	0990189239	pujili@cacpeco.com	CACPECO - PUJILÍ	Supervisor de Cajas
C	abr08/ago08	MONTENEGRO VARGAS JAVIER	abr-09	032813690	0984284744	alejo_montenegro@hotmail.com	BANCO PICHINCHA/ALMACÉN MOVA	Administrador Salcedo
L	sep09/feb10	MORALES LIGER ANDREA VALERIA				andreitavdc@hotmail.com.ar	HOSPITAL PROVINCIAL GENERAL DE LATACUNGA	
	oct06/feb07	MORALES OSORIO JORGE AUGUSTO	oct-08					
C	abr06/ago06	MOREANO SINCHIGUANO FREDDY	feb-07	032803535	0995652358	freddym3000@yahoo.com.mx	CACPECO	Auxiliar de servicios financieros
	abr07/ago07	MORENO BONILLA MARCELA						
	feb99/jul99	MORENO COBA ANTONIA	mar-00					
C	mar11/jul11	MOYA PEREZ MARIO FABIAN	jun-12		0997325613	extm.only1h@hotmail.com	UNILEVER ECUADOR - GUAYAQUIL	Supervisor ISE
	sep99/feb00	MULLO CASILLAS NANCY	oct-00					
C	sep03/feb04	NARANJO ESPINEL MARIA DOLORES	abr-04	022923151	0998620034	mariadnaranjoe@hotmail.com	MINISTERIO DE SALUD - QUITO	Jefe de activos fijos
	mar01/ago01	NARANJO JEREZ CECILIA CARMITA	abr-02					
C	sep11/ene12	NARANJO TORRES AMANDA GABRIELA		032730632	0992693921	gabynaranjo_13@hotmail.com	CENTRO DE CONDUCCIÓN SAN MIGUEL - SALCEDO	Secretaria (NP)
C	abr06/ago06	NARANJO TORRES LORENA ALEXANDRA	may-07	032260126	0987808912	loreliz-16@live.com	MUNICIPIO DE SALCEDO	Analista de compras públicas
S/R	mar03/ago03	NARANJO TRICERRI MARIA FERNANDA	ene-05	032821127		mafernaranjo@hotmail.com	ITALIA	
C	mar00/ago00	NARVAEZ SALAZAR JUAN CARLOS	oct-01	032723311	0998641823	juan.narvaezs@hotmail.com	M&J FLOWERS	Administrador (NP)
C	oct07/feb08	NAVAS PAZMIÑO JENNY RAQUEL	jun-08	032262365	0987103786	jenny_np215@hotmail.com	REGISTRO CIVIL	Operador de módulo

C	sep03/feb04	NUÑEZ GALARZA ALEX EDMUNDO	mar-05	032292108	0995262301	alengec@yahoo.com.ar	BANCO PICHINCHA - AMBATO	Especialista de producto Habitar
C	mar00/ago00	OÑA TRIVIÑO CELIA MARIA	jul-02	032802638	0998860181		ALMACEN OÑA	Asistente administrativa contable (NP)
C	oct06/feb07	ORTIZ CARVAJAL ADRIANA ELIZABETH	ago-08		0984945132	adri4ca4@hotmail.com	NO TRABAJA	
	mar09/jul09	OSORIO CONSTANTE CRISTIAN VINICIO						
	sep01/feb02	PACHECO MENA PATRICIA ELIZABETH						
	abr07/ago07	PAEZ GUERRA CINTHYA GABRIELA	mar-08					
	sep03/feb04	PALACIOS SOTO ALEJANDRO SANTIAGO	oct-04					
S/R	sep11/ene12	PALLO MORENO DIEGO WLADIMIR				wladimir_dp@yahoo.es		
	mar10/jul10	PALMA BALSECA SILVANA						
C	sep09/feb10	PALMA CORRALES ELIANA NATHALIE	sep-10	032252604	0998222768	elipxndx@hotmail.com	UTC	Docente
S/R	mar01/ago01	PALMA PACHECO ELIZABETH CATALINA	ago-02	032801893		ingpalmaeli@hotmail.com		
	abr08/ago08	PALMA PACHECO MARIELA ELIZABETH						
	abr04/ago04	PANCHI BENITES BENIGNO JESUS	mar-05					
	sep10/ene11	PANCHI MAIGUALCA JESSICA NATALI						
C	sep11/ene12	PANCHI PALLO MARCELA FERNANDA		032803767	0992841627	marcepanchi@yahoo.com	NO TRABAJA	
	mar00/ago00	PARRA BASSANTES MARIELA	ago-01					
S/R	mar01/ago01	PARREÑO HERRERA INES VERONICA	abr-02	032800704		veryparreno@yahoo.com	ESPE-EL	
C	mar02/ago02	PAZMIÑO SEGOVIA FREDDY FERNANDO	ago-04	032803691	0984581010	pazsegov@hotmail.com	ADUANA	Jefe distrital
	abr04/ago04	PAZMIÑO VARGAS LORENA ELIZABETH	mar-05					
	mar09/jul09	PAZUÑA PAUCARIMA MAYRA ALEXANDRA	oct-10					
	sep01/feb02	PEREZ HIDALGO JAIME PATRICIO	may-03					
S/R	sep99/feb00	PEREZ LESCANO MARCIA	ago-01	032845778		elyperezlescano@hotmail.com		
S/R	oct06/feb07	PILA LEMA MARCO GERMANICO	abr-09		0997322935	marcoferrerotal@hotmail.es		
C	abr04/ago04	PROAÑO CAÑIZARES KARINA GISSELA	oct-05	032253216	0984068695	gisse_pc@hotmail.com	NO TRABAJA	
	mar02/ago02	PROAÑO GUANOLUISA ORFA LORENA	oct-03					
C	oct06/feb07	PROAÑO RODAS JESSY CATALINA	feb-09	032805536	0992939053	katylu1984@hotmail.com	PRODUBANCO	Ejecutiva comercial
S/R	oct07/feb08	PRUNA PANCHI NORMA ELIZABETH	jun-08		0987103518	lizpruna@yahoo.com		
	sep02/feb03	PUCO TOAPANTA PAULINA MERCEDES						
C	mar11/jul11	PUMASUNTA CHICAIZA CARMEN ESTELA	feb-12		0984775203	carmen001p@gmail.com	CARLOS J. LOPEZ CONSTRUCCIONES - LAGO AGRIO	Supervisor de control de calidad
	mar09/jul09	QUEVEDO CHANATASIG ALEXANDRA						
	sep00/feb01	QUINGATUÑA UNAPANTA MAYRA	ago-01					
C	mar11/jul11	QUINTANA FREIRE FERNANDO RAFAEL	mar-12	032802383	0999705227	fernandoqf72@yahoo.es	CACPECO	Asistente de riesgos integrales
S/R	mar00/ago00	QUISANGA LLUMILUISA JANETH	ago-01	032812295	0998118148	janethq7@hotmail.com		
S/R	mar01/ago01	QUISANGA LLUMILUISA NOEMI ALEXANDRA	oct-02	032812295		noemiq_33@hotmail.com		
S/R	mar01/ago01	RAMIREZ GARZON ALICIA LORENA	oct-02	032810691		fdarquea@hotmail.com; paois3@hotmail.com		
	mar02/ago02	RAMIREZ YANEZ PATRICIA GABRIELA	jun-04					
C	feb99/jul99	REA DÁVALOS MARINA	may-00	022414185	0999903897	mprea@espe.edu.ec	ESPE HÉROES DEL CENEP	Docente
C	mar00/ago00	REYES PACHECO EDWIN RODOLFO	ago-01	032808397	0994925554	comercial_lat01@secohi.ec	SECOHI	Jefe de Agencia
	oct07/feb08	REYES PICHUCHO JORGE IVAN	jun-09					

	mar03/ago03	ROCHA IZA LUIS ANIBAL	mar-07					
C	sep00/feb01	RODRIGUEZ VEINTIMILLA NANCY	abr-02	032660674	0984930291	nanrodriguez184@yahoo.es	FISCALIA GENERAL DEL ESTADO LATACUNGA/FERRETERÍA ROFRIGUEZ	Delegada de talento humano/Administrador
L	sep02/feb03	ROMAN NAVAS SANTIAGO MIGUEL	feb-04			santiago007roman@hotmail.com		
C	sep03/feb04	ROMERO TAPIA RICHARD EDUARDO	sep-04	032660176		drahciromero@hotmail.com	ADUANA	Técnico operador
	sep03/feb04	ROSERO DE LA VEGA MARIANA RENATA	sep-04					
C	sep02/feb03	ROSERO VILLACIS MARIA FERNANDA		032292463	0995630370	roseromf@produbanco.com	PRODUBANCO	Jefe operativo
	sep02/feb03	RUIZ HARO MAYRA YOLANDA						
C	sep00/feb01	RUIZ SARZOSA DENNYS	abr-02	032723565	0998735904	maoruiz2007@hotmail.com	CACPECO	Asesor de negocios
	abr04/ago04	SALAS ANDRADE CRISTINA VERONICA	may-07					
C	mar09/jul09	SALAZAR CHECA JIMENA AMPARO	feb-11	032804275	0992708472	nenalormc@hotmail.com	ESPE-EL	Asistente administrativo
	sep00/feb01	SALAZAR CORRALES ANGELITA	ago-01					
C	abr06/ago06	SALAZAR GRANDES CYNTHIA	abr-07	032813871	0984876915	cynthias2@hotmail.com	MTOP	Coordinadora financiera
	sep03/feb04	SALAZAR JACOME JOHANA PAULINA	ago-04					
C	sep02/feb03	SALAZAR JIMENEZ NUVIA MARISOL		032723328	0995821063	nuviasalazar@hotmail.com	HOSPITAL YEROVI MACKUART- SALCEDO	Financiero
C	mar01/ago01	SALAZAR LEMA MIRYAM JACKELINE	oct-02	032809427		miriams_salazar@hotmail.com	ALMACENES JENNY	Administrador (NP)
C	oct06/feb07	SALAZAR MISE HECTOR PAUL	abr-07	032803273	0995652348	hpsalazarm@hotmail.com	CIA DE TRANSPORTE DIVINO NIÑO/ SUPERMERCADO ALKOSTO	Administrador (NP)
	sep02/feb03	SALAZAR OCHOA ADRIANA ELIZABETH	mar-04					
	mar02/ago02	SALAZAR QUINGATUÑA NELLY CUMANDA						
	sep02/feb03	SALGUERO VALLE ANABEL SORAYA						
C	sep09/feb10	SANCHEZ RIVERA CRISTINA FERNANDA	mar-11		0984784520	crisspi_86@hotmail.com	NO TRABAJA	
	abr05/ago05	SANCHEZ ROSERO PAULINA	dic-07					
C	oct07/feb08	SANCHEZ TOBAR MARIA VERONICA	jun-09	032812230	0995071827	very_sanchez@hotmail.com	ELEPCO	Auxiliar administrativo
	sep00/feb01	SANDOVAL ALARCÓN MARIA	mar-02					
C	oct06/feb07	SANDOVAL CARDENAS MARCO VINICIO	may-07	032723031	0984922023	sancardmv@hotmail.com	INSTITUTO TECNOLÓGICO VICTORIA VÁSCONEZ CUVI	Docente
S/R	abr05/ago05	SANGO LLANO MIRIAM JACQUELINE	mar-10	032718059		jaque@hotmail.com		
C	sep00/feb01	SANTACRUZ ARCOS VICTORIA	mar-02	022276639	0999158615	santacruzv@fiscalia.gob.ec	FISCALIA GENERAL DEL ESTADO - QUITO	Analista
S/R	abr04/ago04	SANTAMARIA LOPEZ CINTIA ALEXANDRA	nov-05	032726455		alexandra_sl23@hotmail.com		
S/R	mar09/jul09	SARZOSA COBO GRACIELA MARCELA	may-11			marcsc_7@hotmail.com		
	sep03/feb04	SARZOSA NUÑEZ GABRIELA ELIZABETH	sep-04					
S/R	mar11/jul11	SEGOVIA BENITES JUAN XAVIER				juanxsegoviab_88@yahoo.es		
C	sep99/feb00	SEGOVIA BENITES PAULINA	oct-00	032802787	0987085290; 0984870778	paulexa_jiva@yahoo.es	COAC ANDINA	Jefe de captaciones
C	oct07/feb08	SEMANATE ESQUIVEL MAYURI CRISTINA	ene-10	032253000	0984818615	CristinaSemanate@hotmail.com	CACPECO	Asesor microcrédito
S/R	sep11/ene12	SINCHIGUANO CAJAS DIEGO GILMAR			0998049650	digisica10@hotmail.com		
S/R	oct05/feb06	SINCHIGUANO CAJAS HECTOR ALEXANDER	mar-07	032813597		halexsc@hotmail.com	MIES	
C	abr06/ago06	SINCHIGUANO CHILQUINGA FLOR ELISABETH	mar-07	032721085	0987291401	tufior2312@hotmail.com	ESCUELA 11 DE NOVIEMBRE	Docente
L	abr06/ago06	SUNTA VEGA MAIRA PAULINA	mar-07	032476398				
C	oct05/feb06	TAMAYO SALAZAR DAVID HERNAN	mar-07	032245000	0998559687	davidts10@hotmail.com	NEGOCIO DTS ELECTRONICS	Administrador (NP)

C	sep11/ene12	TAPIA CARRILLO MARIA GABRIELA		032802021	0987476012	midala7@gmail.com	NO TRABAJA	
C	oct07/feb08	TAPIA GARCIA ALVARO SEBASTIAN	jul-10	032701154	0984240264	alvasebas_18@hotmail.es	AGLOMERADOS COTOPAXI	Asistente de organización y métodos
	sep99/feb00	TAPIA MOLINA PATRICIA	oct-00					
	feb99/jul99	TCRN. BARREIRO MUÑOZ GUILLERMO	may-00					
C	feb99/jul99	TCRN. GALLARDO BALSECA EDISON	may-00	022253713	0998374270	pgallardo44@gmail.com	HACIENDA EL ROSARIO - PUERTO QUITO	Administrador (NP)
	feb99/jul99	TCRN. PEÑAHERRERA CARRERA FAUSTO	nov-00					
C	sep02/feb03	TENORIO ZURITA NELLY CUMANDA		032809183	0984582222	nellyctz@hotmail.com	ASERRADERO NELLY	Jefe administrativo (NP)
C	mar10/jul10	TERAN ESCOBAR LUIS SEBASTIAN		032812944	0998433209	lushoteran0487@gmail.com	NO TRABAJA	
C	abr06/ago06	TERAN HERRERA ANA LUCIA	mar-07	032803384	0987100247	agu_gugi2011@hotmail.com	FERRETERÍA SU PERNO	Administrador (NP)
C	abr08/ago08	TERAN HERRERA MARIA BELEN	sep-08	032803384	0984937417	mbteran@espe.edu.ec	ESPE-EL/FERRETERÍA SU PERNO	Asistente administrativo
S/R	abr07/ago07	TERAN MOLINA MONICA JEANETH	abr-09	032801855		mony_1982@hotmail.com		
C	abr04/ago04	TERAN PACHECO JENNY CRISTINA	mar-05	023237102	0995220969	jen.teran@hotmail.com	MINISTERIO DE EDUCACIÓN - QUITO	Coordinadora de Procesos de la Subsecretaría de Calidad y Equidad Educativa
	sep02/feb03	TOBAR CRESPO MYRIAM JEANETH						
C	sep11/ene12	TOBAR GARZON JOHANA PAOLA		032809880	0984029507	jc_pao@hotmail.com	BANCO PROMERICA	Balcón de servicios
C	mar02/ago02	TOBAR HERRERA FAUSTO RAMIRO		032812602	0994944401	faustovar_@hotmail.com	NO TRABAJA	
	sep02/feb03	TORO SALAZAR VERONICA CECILIA	mar-04					
	sep01/feb02	TOVAR NOROÑA MAYRA CECILIA	abr-07					
C	mar01/ago01	TUTILLO MOROCHO SANDRA	oct-03		0995042702	sandralamona@hotmail.com	PATRONATO PROVINCIAL DE COTOPAXI	Coordinadora del Patronato
C	oct08/feb09	URIBE ARMAS DORIS YAJAIRA	dic-10	032804565	0995921400	yajyb@yahoo.es	MUNICIPIO DE SIGCHOS	Recaudador fiscal
C	oct06/feb07	URIBE ARMAS LUZ VIVIANA	mar-08	032684501	0989826258	vivois09@hotmail.com	MUNICIPIO DE PANGUA	Coordinadora del patronato
	mar02/ago02	URQUIZA CARABALI JUAN CARLOS	ago-04					
	sep00/feb01	VACA GALLARDO EUGENIA	oct-01					
	sep00/feb01	VACA GRANDA GIOVANNY CARLOS	abr-02					
	sep02/feb03	VACA HERRERA ANA MARIA	oct-03					
	abr04/ago04	VACA MONTENEGRO MAYRA CARINA	mar-05					
C	abr07/ago07	VALENCIA BONILLA XAVIER EDUARDO	abr-09	032804915		xavicovaleb@yahoo.es	BATERIAS VALENCIA	Administrador (NP)
	feb99/jul99	VALLEJOS VILLACIS ELIANA	mar-00					
	abr05/ago05	VARELA JIMENEZ JENNY NATALI	oct-07					
	mar00/ago00	VASCO AMORES DORIS	abr-02					
C	oct06/feb07	VASQUEZ CARDENAS PABLO RAMIRO	jul-07	032806835	0984402375	pablovasquez542@hotmail.com	ELEPCO	Asistente profesional
	mar00/ago00	VASQUEZ FUERTES CARLOS ALBERTO	ago-01					
C	mar03/ago03	VASQUEZ VASQUEZ JORGE MAURICIO	ene-04	032811189	0995066731	jorgemauricio542@hotmail.com	GOBERNACIÓN DE COTOPAXI	Jefe de talento humano
C	mar11/jul11	VEGA CAPILLA MARGOTH DANIELA	mar-12		0983212675	danielavegacapilla@rocketmail.com	CACPECO	Asistente de servicios financieros
	mar02/ago02	VEGA VILLACRES MARCELA JIMENA	jun-05					
	sep00/feb01	VEINTIMILLA HERRERA EDISON	abr-02					
	abr07/ago07	VEINTIMILLA RUIZ JIRMA ELIZABETH	feb-08					
C	abr05/ago05	VELA ORTIZ FABRICIO	ago-06	072804212	0987234339	fabricio.vela@hotmail.com	SRI - CUENCA	Analista 2 de gestión tributaria
	sep01/feb02	VELASCO JIMENEZ OSCAR MICHAEL	jun-05					
C	sep03/feb04	VELASCO PASTOR CARLA FERNANDA	abr-04	032802050		cfvp82@hotmail.com	UTA	Auditora interna 2

C	sep10/ene11	VELASQUEZ BELTRAN PABLO ANDRES	feb-12	032811398	0984216347	pablovelasquez3b@gmail.com	MUNICIPIO DE LATACUNGA	Jefe de adquisiciones y compras públicas
	sep01/feb02	VELASTEGUI PEREZ LORENA MARGARITA	feb-04					
	mar00/ago00	VELOZ CORRAL JUAN						
	oct08/feb09	VELOZ JACOME DARIO JAVIER						
C	oct08/feb09	VIERA CAJAS DORIS ALEXANDRA	mar-10	032722039	0992596274	alexvc88@hotmail.com	BANCO PICHINCHA	Cajera
L	oct06/feb07	VIERA RAMIREZ JOHANNA INES	feb-09		0984376914			
C	mar00/ago00	VILCAGUANO CHILUISA ANGELICA	ene-02	032721539		angelpatvil@hotmail.com	NO TRABAJA	
C	abr05/ago05	VILCAGUANO CHILUISA ELMER RAMIRO	oct-07	032721397	0995669369	ramirovc@yahoo.es	FAMILIA SANCELA	Analista de nómina
	abr04/ago04	VILLACIS ALVAREZ SILVIA DEL PILAR	jun-05					
C	mar00/ago00	VILLACIS MORA XIMENA	ago-01	032808397	0991685361	xevm_04@hotmail.es	ITS VICENTE LEÓN	Docente
	sep01/feb02	VILLACRES VILLACIS JOSE GABRIEL						
	sep03/feb04	VILLARROEL TOVAR ANA LUCIA	mar-05					
C	sep99/feb00	VINUEZA GARZON ANA	oct-00	032804291		a_vinueza_garzon@hotmail.com	PLAN INTERNACIONAL ECUADOR COTOPAXI	Coordinadora administrativa
	mar00/ago00	VITERI NARANJO LUIS ARTURO						
C	mar03/ago03	VITERI ORRICO DIANA ALEJANDRA	feb-04	032800366		viteria@novacero.com	NOVACERO	Asistente de nómina
L	sep01/feb02	YARAD CUSTODE MARIA ALEJANDRA	jun-03	032802632				
	sep11/ene12	YUGCHA CHICAIZA BLANCA JEANETH						
C	abr07/ago07	ZAMBONINO CAYO MIREYA VERONICA	dic-07	032811786		mireyza@hotmail.com	CORPMUNAB - QUITO/ALMACENES DON PATO	Comercio internacional
S/R	sep01/feb02	ZAMBRANO PEÑAHERRERA LORENA	jun-03	032806976		loalzape@yahoo.es		
C	mar03/ago03	ZAMBRANO TAPIA ALEXANDRA ELIZABETH	feb-04	032802280	0984580395	alexandrzt@hotmail.com	FAMILIA SANCELA	Jefe de relaciones laborales
S/R	feb99/jul99	ZAMBRANO ZAMBRANO MIGUEL	mar-00		0998246951		UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL - LATACUNGA	
	mar09/jul09	ZAPATA ESPINEL CRISTIAN MAURICIO						
C	abr08/ago08	ZAPATA MEDINA LUIS PATRICIO	ene-09		099391948	luisito_182@hotmail.es	COAC SAN FRANCISCO	Gestor de Negocios
S/R	mar01/ago01	ZAPATA VILLAMARIN KATIA MARITZA	oct-02	062438453		katia_zapatav@hotmail.com		
C	abr06/ago06	ZURITA VILLAMARIN VERONICA	mar-07	032812821	0998803415	zuverooca@yahoo.com	RESTAURANT SABOR Y SAZÓN	Administrador (NP)
<b>GRADUADOS QUE NO CONSTAN EN LISTADO REFERENCIAL DE EGRESADOS (APROBADOS VALORACIÓN DE EMPRESAS)</b>								
C		CANCHIGNIA BANDA IRENE DEL ROCIO	9-dic-04	032802599	0995343060		BAZAR CARMITA	Administrador (NP)
		CARRERA ILER AMANDA JANETH	28-abr-08					
		CARRERA ILER DAYSI ELIZABETH	2-jun-08					
		CEVALLOS COELLO PATRICIA ALEXANDRA	31-oct-07					
C		CLAUDIO GALLO FANNY JUDITH	16-ago-01	032808732	0994958689	fanyseins@hotmail.com	SECOHI	Asistente contable
		CORDOVA SUAREZ SILVANA MARITZA						
C		GUERRERO VASQUEZ JAQUELINE MARGARITA	nov-08	032722043	0999870048	jaqui_ncg22@yahoo.com	CUERPO DE INGENIEROS DEL EJÉRCITO - SAQUISILÍ	Asistente de talento humano
C		LLERENA BARRENO ELVA AIDEE	30-jul-04	032415075	0985464718	aidee.llerena@hotmail.es	PUCESA - AMBATO	Docente
		MAIGUA GUANOLUISA ALICIA YOLANDA	17-ago-07					
S/R		MENA PACHECO ESTHELA KATHERINE	13-oct-00				FUNDACIÓN ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO	Coordinadora

S/R		MONGE GUERRERO VIVIANA	6-ago-09	032723616		vivi_mg18@hotmail.com		
		OTAÑEZ VARGAS CARMEN ANGELICA	6-feb-04					
		PURUNCAJAS OÑATE JENNY MAYRA	29-oct-04					
S/R		SALAZAR GRANDES PATRICIA ELIZABETH	04-abr-07	032800281		patypac80@gmail.com		
C		SEGOVIA DUEÑAS FRANKLIN VINICIO	jul-05	032814111		fvsegoviadt@hotmail.com	COAC EL SAGRARIO	Jefe de agencia
C		TULMO CONDOR MYRA VERONICA	22-jul-10	032805448	0983358174	mayraveronica2005@gmail.com	GAD MUNICIPAL LATACUNGA	Servidor público
C		TUTIN NAVAS CLAUDIO HOMERO	abr-09	032814075	0987033085	tnc7mago@hotmail.com	COLEGIO MILITAR GIOVANNI CALLES - FCO. DE ORELLANA	Jefe financiero
S/R		VIERA MOLINA GABRIELA YADIRA	25-nov-08	032803666		yadefer@hotmail.com		
L		VINUEZA GARZÓN DIANA CECLILIA	abr-12			dianyta_viga@hotmail.com		
		VITERI HEREDIA MARIA DE LOS ANGELES	10-ene-03			aidee.llerena@hotmail.es		
S/R		YANEZ YUGSI MARIA ALEGRIA	28-oct-10	032725115		marilisacris@hotmail.com		

C= Contactado personalmente  
S/R= Contactado personalmente sin respuesta  
L= Localizado mediante referencias de correo u otros medios

FUENTE: Trabajo de Investigación  
ELABORADO POR: Gabriela Tapia Carrillo



**ANEXO M**  
**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO**  
**DOCENTES**  
**201220**  
**PERÍODO MAR12/JUL12**

**CAMPUS:** ESPE SEDE LATACUNGA

**CARRERA:** COMERCIAL

1. Dra. Falconí Mónica
2. Ing. Fonseca Francisca
3. Ing. Cocha Byron
4. Ing. Fabara Xavier
5. Dra. Hidalgo Martha
6. Ing. Lema Luis
7. Chariguamán Nancy
8. Mayor Tapia Carlos
9. Eco. Caicedo Francisco
10. Ing. Parra Mauro
11. Ing. Jiménez Elizabeth
12. Ing. Parreño Verónica
13. Ing. Cando Patricia
14. Ing. Tovar María Alejandra
15. Ing. Cadena Oscar
16. Dra. Quispe Ana
17. Ing. Tapia Julio
18. Eco. Rosero Jorge
19. Ing. Mena Lenin
20. Dr. Segovia Hugo
21. Eco. Veloz Marco
22. Eco. Araujo María Fernanda

## ANEXO N1

### EMPRESAS DONDE TRABAJAN EGRESADOS/TITULADOS DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA ESPE-EL

A continuación se presenta el listado de los nombres de las empresas en donde los Ingenieros Comerciales de la ESPE-EL están trabajando, tanto en relación de dependencia (sector público y privado), como unidades económicas propias.

1. Agencia Nacional de Tránsito
2. Aglomerados Cotopaxi SA.
3. Almacén "Rex"
4. Almacenes "Jenny"
5. Almacenes "Oña"
6. Área de salud número 3
7. Aserradero y ferretería "Nelly"
8. Banco de Guayaquil
9. Banco del Austro
10. Banco del Pichincha
11. Bateryval
12. Bazar "Carmita"
13. Brigada de Aviación del Ejército
14. Bycace
15. Cooperativa de Ahorro y Crédito "CACEC"
16. Cooperativa de Ahorro y Crédito "CACPECO"
17. Cooperativa de Ahorro y Crédito "Andina"
18. Cooperativa de Ahorro y Crédito "El Sagrario"
19. Cooperativa de Ahorro y Crédito "Visión de los Andes"
20. Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco"
21. Carlos J. López Construcciones y Servicios
22. CENTRALPECOP Cía. Ltda.
23. Centro de Conducción "San Miguel"
24. Chaide y Chaide S.A.
25. Cía. Transporte pesado "Divicargo" SA.
26. Ciscosecurity Cía. Ltda.
27. Colegio Militar "Giovanni Calles"
28. Comercial "Javiercito"
29. Comisariato "Eloy Alfaro"
30. Complejo turístico "Sierra Tropical"
31. Concejo provincial de Cotopaxi
32. Concucip Cía. Ltda.
33. Corpmunab Cía. Ltda.
34. Corporación Nacional de Telecomunicaciones - CNT
35. Corporación Paribus
36. Cuerpo de Ingenieros del Ejército
37. Dirección Provincial de Educación de Cotopaxi
38. Dispollhyc Cía. Ltda.
39. Dts Electronics
40. Ejército Ecuatoriano
41. El mega supermercado
42. Elepco
43. Empresa de desarrollo inmobiliario "ESDI"
44. Escuela Politécnica del Ejército - ESPE
45. Escuela "11 de Noviembre"
46. Familia Sancela
47. Fenix Corp
48. Ferretería "Su perno"
49. Fiscalía General del Estado
50. Fondo de Desarrollo Microempresarial - FODEMI
51. Fundación alternativas para el desarrollo
52. GAD Municipal del cantón Latacunga
53. GAD Municipal del cantón Salcedo
54. GAD Municipal del cantón Pujilí
55. GAD Municipal del cantón Pangua
56. GAD Municipal del cantón Sigchos

57. Gobernación de Cotopaxi
58. Grupo Herco SA.
59. Hacienda "El Rosario"
60. Hotel "Joshed Imperial"
61. Instituto Tecnológico "Victoria Vásquez Cuví"
62. Interdiesel
63. Instituto Tecnológico Agropecuario "Simón Rodríguez"
64. Instituto Tecnológico Superior Aeronáutico - ITSA
65. Kids
66. M&j flowers
67. Ministerio de Educación
68. Ministerio de Salud Pública
69. Ministerio de transporte y obras públicas
70. Novacero
71. Patronato Provincial de Cotopaxi
72. Plan internacional ecuador
73. Produbanco
74. Productos lácteos "FRILAC"
75. Programa de Protección Social - MIES
76. Pontificia Universidad Católica del Ecuador - PUCESA
77. Registro Civil
78. Restaurant "Sabor y Sazón"
79. Servicio Ecuatoriano de Capacitación profesional - SECAP
80. Secohi Cía. Ltda.
81. Secretaría de Gestión Inmobiliaria del Sector Público - INMOBILIAR
82. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo -SENPLADES
83. Seguros Equinoccial
84. Servicio de Rentas Internas - SRI
85. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
86. Spa "Monix"
87. Spacium SA.
88. Cooperativa de Transporte "Divino niño"
89. Supermercado "Alkosto"
90. Unidad educativa "FAE" núm. 5
91. Unilever Andina Ecuador
92. Universidad Técnica de Ambato - UTA
93. Universidad Técnica de Cotopaxi - UTC

## ANEXO N2

### EMPRESAS DONDE TRABAJAN BAJO RELACIÓN DE DEPENDENCIA EGRESADOS/TITULADOS DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA ESPE-EL

1. AGLOMERADOS COTOPAXI
2. AGENCIA NACIONAL DE TRÁNSITO
3. ÁREA DE SALUD N3 SALCEDO
4. BANCO DE GUAYAQUIL
5. BANCO DE PRODUCCIÓN
6. BANCO DEL AUSTRO
7. BANCO DEL PICHINCHA
8. BRIGADA DE AVIACIÓN DEL  
EJÉRCITO 15 PAQUISHA
9. CARLOS J. LÓPEZ  
CONSTRUCCIONES & SERVICIOS
10. CHAIDE Y CHAIDE SA.
11. COAC "SAN FRANCISCO"
12. COAC "VISANDES"
13. COAC "CACEC"
14. COAC "CACPECO"
15. COAC ANDINA LTDA.
16. COLEGIO MILITAR CAPITÁN  
GIOVANNI CALLES
17. COMPAÑÍA DE TRANSPORTE  
PESADO DIVICARGO
18. CONCUCIP
19. CONSEJO PROVINCIAL DE  
COTOPAXI
20. COAC "EL SAGRARIO"
21. CORPMUNAB
22. CORPORACIÓN NACIONAL DE  
TELECOMUNICACIONES/CNT
23. CORPORACIÓN PARIBUS
24. CUERPO DE INGENIEROS DEL  
EJÉRCITO
25. DISTRITO EDUCATIVO LATACUNGA
26. ELEPCO SA.
27. ESCUELA "11 DE NOVIEMBRE"
28. ESPE
29. FAMILIA SANCELA DEL ECUADOR
30. FISCALÍA GENERAL DEL ESTADO
31. FODEMI
32. FUNDACIÓN ALTERNATIVA  
DESARROLLO MICROEMPRESARIAL
33. GAD MUNICIPAL SIGCHOS
34. GAD MUNICIPAL LATACUNGA
35. GAD MUNICIPAL PANGUA
36. GAD MUNICIPAL PUJILÍ
37. GAD MUNICIPAL SALCEDO
38. GOBERNACIÓN COTOPAXI
39. INMOBILIAR
40. I.T.S. "VICENTE LEÓN"
41. I.T.S. " VICTORIA VÁSCONEZ CUVI"
42. I.T.A. SIMÓN RODRÍGUEZ
43. ITSA
44. MINISTERIO DE EDUCACIÓN
45. MIES
46. MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
47. MTOP
48. NOVACERO
49. PLAN INTERNACIONAL ECUADOR
50. PUCESA
51. REGISTRO CIVIL
52. SECAP
53. SECOHI
54. SEGUROS EQUINOCCIAL
55. SENPLADES
56. SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
57. SERVICIO NACIONAL DE ADUANA
58. COMPLEJO SIERRA TROPICAL
59. SPACIUM SA.
60. UNIDAD EDUCATIVA FAE NÚM. 5
61. UNILEVER ANDINA ECUADOR
62. UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
63. UNIVERSIDAD TÉCNICA DE  
COTOPAXI

ANEXO O

**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**ACTA DE ENTREGA/RECEPCIÓN DE INFORMACIÓN Y ENCUESTAS  
DEL PROYECTO DE TESIS: "INCIDENCIA LABORAL DE LOS  
PROFESIONALES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL DE  
LA ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO EXTENSIÓN  
LATACUNGA EN EL SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO".**

En Ciudad, a los cuatro días del mes de junio del año dos mil trece, ante la Sra. Econ. **Alisva Cárdenas**, docente a tiempo completo del Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio de la Escuela Politécnica del Ejército Extensión Latacunga, comparece la Srta. Egresada: **María Gabriela Tapia Carrillo**, con el objeto de realizar la entrega de información y encuestas que recabó para su proyecto de investigación y, que es solicitado por la docente debido a que contiene datos base para desarrollar informes para la acreditación de la carrera; constante en:

a) Encuestas originales aplicadas para poder llevar a cabo el desarrollo del proyecto de tesis como se detalla a continuación:

	TOTAL	IMPRESAS	DIGITAL	SPSS
EGRESADOS/GRADUADOS	150	79	71	150
EMPRESARIOS	48	36	12	48
DOCENTES	21	21	0	21
ESTUDIANTES	48	48	0	48

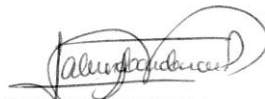
b) Metodología del proyecto de investigación: muestreo y tabulación en SPSS.

c) Análisis histórico por promociones de matriculados, egresados y titulados de la carrera desde 1995 a 2012.

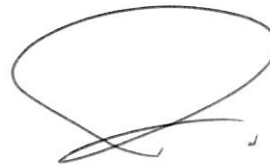
Para que así quede constancia de la entrega/recepción de la información.

Para dar fe de lo actuado, firman en Unidad de Acto, la docente solicitante de la información y la egresada quien llevó a cabo el proceso de investigación.

Latacunga, 04 de junio del 2013



**DOCENTE SOLICITANTE**  
Econ. Alisva Cárdenas



**ALUMNA EGRESADA**  
Srta. Gabriela Tapia

**ANEXO P**

**ESTUDIANTES: INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA OBTENIDA EN LA ENCUESTA**

<b>CONTENIDO</b>	<b>INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA</b>
PREG. 1 Ser Ingeniero Comercial	-No sabía que seguir
PREG. 3 Satisfacción con la carrera	+Les gusta +Permite ser su propio jefe +Excelencia académica de la universidad +Carrera que permite desenvolverse en el actual mundo laboral competitivo +La aplica en su trabajo +Cumple con sus expectativas +Variedad ocupacional +Infraestructura +Con el tiempo descubrió que era su vocación +/-Menosprecio por la carrera +/- Competencia +/-Cierre de la carrera +/- No es lo que quería seguir +/- Mejorar el contenido de marketing y planificación estratégica +/-Era la mejor opción disponible al momento de ingresar -Discriminación (docentes no equitativos con sus alumnos) -Algunos docentes aplican metodología antigua y califican según interés personal. -No cumple con las expectativas
PREG. 4 Conocimiento perfil profesional	+Difusión de la universidad + Se manifiesta continuamente en las clases +/-No los conocen todos +/-Averiguó antes de ingresar a la carrera -No lo han leído -Falta difusión/información
PREG. 5 Conocimiento escenarios laborales	+Aprenden mientras desarrollan la carrera +Se relaciona con el perfil de la carrera +Difusión de la universidad +Se manifiesta continuamente en las clases +Ha buscado en internet +/-Averiguó antes de ingresar a la carrera -No lo han leído -Falta difusión/información
PREG. 7 Modelo por competencias – mejor formación	+Uso de competencias +Se les exige más y con ello se vuelven más competitivos +Materias importantes propias para la carrera +Actitud de mejora +Especializar habilidades y destrezas +Materias que relacionan con el campo laboral +Nuevas asignaturas +Proyectos integradores que permiten aprender mejor +Método más práctico +Desarrollo de proyectos
PREG. 11 Área q requiere mayor énfasis	Asignaturas que impliquen aspectos internacionales
PREG. 15 Calificación ESPE-EL	+Buena planta docente +Buena enseñanza +Reconocida por excelencia académica +Cumple con sus expectativas +Se enseña a resolver problemas +/- existen algunas deficiencias

	<ul style="list-style-type: none"> <li>+/- docentes no especializados en docencia</li> <li>+/- Metodología debe basarse en aplicación práctica</li> <li>+/- Falta difusión sobre pasantías disponibles</li> <li>- Falta prácticas</li> <li>+/- Disminución de presión académica que obligue a mejorar</li> <li>+/- Falta relacionar teoría con práctica</li> <li>- Algunos docentes tienen deficiencias y sus asignaturas no están acordes a su experiencia profesional</li> <li>- Falta de compromiso con la carrera</li> <li>- Docentes sin vocación</li> </ul>
<p>PREG. 20 Preparación para propio negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Posee conocimientos necesarios y práctica</li> <li>+ Se aprende a generar e implantar ideas de negocio</li> <li>+/- Faltan más conocimientos por aprender</li> <li>+/- Vacíos debido a docentes</li> <li>+/- Reforzar mk y contabilidad</li> <li>+/- Factor económico (inversión)</li> <li>+/- Relacionar prácticamente</li> <li>+/- Conocimientos básicos pero no experiencia</li> <li>- Falta de experiencia</li> <li>- Falta de difusión acerca de lo relacionado a la carrera (perfil, escenarios)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Complemento a respuestas satisfactorias, de alto nivel.</li> <li>+/- Complemento a respuestas de satisfacción media.</li> <li>- Complemento a respuestas de satisfacción baja.</li> </ul>	

**ANEXO Q**

**DOCENTES: INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA OBTENIDA EN LA ENCUESTA**

CONTENIDO	INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA
<p align="center">PREG. 10 Modelo por competencias – mejor formación</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+Competencia en varias áreas bien definidas</li> <li>+Es integral, conceptual, técnica y humana</li> <li>+Le permite vincularse con el medio público y privado</li> <li>+Potencia capacidad y habilidad individual de cada estudiante volviéndolos proactivos y eficientes</li> <li>+Enfocado a la práctica, fortalece áreas que aplicará en su vida profesional: a través de proyectos integradores</li> <li>+Considera aspecto humano y práctica de valores</li> <li>-Falta vinculación con la colectividad</li> </ul>
<p align="center">PREG. 12 Malla de acuerdo al perfil</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+Asignaturas necesarias para vida laboral</li> <li>+Alcanza la mayoría de requerimientos que necesita el Ingeniero Comercial.</li> <li>+/-Requiere asignaturas que complementen el perfil</li> <li>+/-No tiene conexión directa con el ámbito práctico o empresarial</li> <li>+/-Se debe verificar que se cumpla con el propósito tanto por parte del docente, alumno y servidores.</li> <li>+/-Falta trabajar en vinculación con la colectividad</li> <li>+/-Se debe tecnificar la carrera</li> </ul>
<p align="center">PREG. 17 Conocimiento de escenarios laborales y utilidad de la carrera</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+Previamente reciben información sobre la carrera</li> <li>+Saben en donde quieren trabajar</li> <li>+Saben que salen para ser empresarios y dar trabajo</li> <li>+/- Deberían dictarse asignaturas en otro idioma</li> <li>+/-Falta socialización por parte de la institución: publicidad</li> <li>+/-Falta integración institución/empresa</li> <li>-No tienen objetivos claros</li> <li>-No conocen muchas cosas de la carrera</li> <li>-Falta orientación</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Complemento a respuestas satisfactorias, de alto nivel.</li> <li>+/- Complemento a respuestas de satisfacción media.</li> <li>- Complemento a respuestas de satisfacción baja.</li> </ul>	



ANEXO R

EGRESADOS/TITULADOS: INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA OBTENIDA EN LA ENCUESTA

CONTENIDO	INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA
<p>PREG. 3 Interés comercial</p>	<p>-No había otra opción -Existía la carrera en ese momento</p>
<p>PREG. 5 Satisfacción como ingeniero comercial</p>	<p>+Aplicabilidad de conocimientos +Variedad de opciones laborales (campo laboral) +Buen desempeño administrativo +Vinculación laboral dentro de la misma ESPE +Rama muy amplia <b>+En función al entorno es la mejor</b> +Buena educación +Parte del mundo de los negocios +Consiguió un empleo que desarrolla actitud y aptitud +Oportunidad de superación +Formación de mejor calidad en comparación de otras universidades de prestigio +Ayudó a emprender negocio propio +Ayuda a familiares en organizar sus negocios +Cumple con propósito de crear negocios propios y generar empleo +Permite aspirar a futuro con un negocio propio +Permite obtener buenos ingresos (negocio propio) +/-Ciertas deficiencias en asignaturas que afectan la inserción laboral +/-Deficiencias en pensum académico: mejorar asignaturas: profundizar +/-Desempeño en un campo diferente a la carrera +/-Aun no ingresa al campo laboral por lo que no sabe si lo aprendido es lo adecuado/útil +/-Muchas áreas pero con baja remuneración +/-Abarca muchas áreas ocasionando falta de especialización en una definida +/-Debería haber pasantías en el exterior +/-Falta complementar educación con habilidades directivas +/-Al ser primeras promociones existieron ciertas deficiencias -No es vocación -Falta asertividad y exigencia por parte de docentes -Limitado campo laboral en Latacunga -Docentes sin experiencia -Dificultad para encontrar empleo de acorde al título -Debería crearse nuevas carreras e innovadoras: permitan trabajar fuera de la provincia o en la misma ciudad pero en buenos puestos. -Mucha competencia -Carrera muy saturada en el mercado</p>
<p>PREG. 7 Calificación ESPE-L</p>	<p>+Útil en el trabajo - Aplicabilidad +Buena planta docente: actualización: capacitación +Formación de personas con vocación de servicio +Satisface expectativas en el campo laboral +Buena calidad educativa +Buena practicas preprofesionales +Prestigio +Ética y formación de valores +Desarrollo personal y profesional +Desarrollo en varios ámbitos: puede competir y sobresalir +Exigencia en últimos niveles</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>+Competitividad y sobresale en relación a otros profesionales</li> <li>+Título ESPE da valor agregado</li> <li>+/-Se aprende lo elemental: como administrador hay muchas cosas que no se aprenden en la universidad; en la práctica se aprende todo lo demás</li> <li>+/-Falta considerar en la malla materias para gestión pública</li> <li>+/-Ciertas deficiencias en asignaturas como auditoría, contabilidad y en paquetes informáticos</li> <li>+/-No existe suficiente complejidad académica para excelente formación</li> <li>+/-Falta seminarios</li> <li>+/-Falta profundizar temas: se complementa con maestrías</li> <li>+/-Falta mayor involucramiento en proyectos y simulaciones de negocios</li> <li>+/-Desmejora en lo académico y docencia con el paso del tiempo</li> <li>+/-Falta convenios con empresas</li> <li>+/-Tiene altos y bajos a nivel docente</li> <li>+/-Se educa para ser empleados no para ser líderes</li> <li>+/-Deficiencia en materias claves para desempeño laboral</li> <li>+/-Se requiere de docentes mejor preparados y con más experiencia</li> <li>-Falta práctica</li> <li>-Conocimientos deberían ser más prácticos</li> <li>-Vacíos en ciertas áreas que afecta debido a la mayor exigencia para obtener empleos</li> <li>-Falta corregir ciertos errores sobre todo en docentes</li> <li>-Docentes deben ser más exigentes</li> <li>-Aplicar otra metodología de enseñanza.</li> <li>-Falta de actualización en contenidos y aplicación con respecto a realidad Ecuatoriana.</li> <li>-Faltan laboratorios</li> <li>-Algo mediocre</li> </ul>
<p>PREG. 8 No incursión en campo laboral</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elaboración de tesis</li> <li>Limitado campo laboral en Latacunga</li> <li>Asuntos familiares y personales</li> <li>Termino del contrato</li> <li>Bajos sueldos</li> <li>Mercado saturado</li> <li>Cuidan negocios familiares</li> <li>No se tiene experiencia y si hay oportunidad es muy sacrificado</li> <li>Nunca ejerció esa profesión</li> <li>Aun egresado</li> </ul>
<p>PREG. 9 Primer empleo</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Negocio propio</li> <li>Elaboración de tesis</li> </ul>
<p>PREG. 15 Problemas que resuelve</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Docencia, investigación</li> </ul>
<p>PREG. 16 Área con mayor dificultad</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comercio exterior</li> </ul>
<p>PREG. 25 Actual trabajo</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realización de Maestría</li> <li>Terminación contrato</li> <li>La empresa está en liquidación</li> </ul>
<p>PREG. 29 Sector económico</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresa de desarrollo inmobiliario</li> <li>Empresa de seguridad</li> <li>Transporte</li> <li>Administración de tributos (SRI)</li> <li>Telecomunicaciones (CNT)</li> <li>Ejército</li> <li>Social</li> <li>Florícola</li> </ul>

<p>PREG. 36 Satisfacción empleo actual</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+Flexibilidad de horarios (negocio propio)</li> <li>+Posibilidad de ascensos</li> <li>+Ascensos</li> <li>+Aplicación de conocimientos</li> <li>+Gana experiencia</li> <li>+Le gusta lo que hace (dependencia y negocio propio)</li> <li>+Permite el desarrollo de habilidades directivas</li> <li>+Rentable (negocio propio)</li> <li>+Buen ambiente/clima laboral</li> <li>+Cumplimiento de objetivos</li> <li>+Mejor sueldo en el sector público</li> <li>+Valoración del esfuerzo y trabajo</li> <li>+Prestigio y nuevos retos</li> <li>+Orgulloso de formar nuevos profesionales (docencia)</li> <li>+Ayuda en empresa familiar</li> <li>+Desempeño en varios campos</li> <li>+Libertad en el trabajo (Negocio propio)</li> <li>+Contacto con empresas públicas, privadas y personas en general (docente universitario)</li> <li>+Desarrollo de habilidades en relaciones humanas</li> <li>+Institución prestigiosa: le permite contribuir a la sociedad (SRI)</li> <li>+Se han especializado en un área determinada</li> <li>+Ingreso por méritos (Sector público)</li> <li>+Beneficios empresariales</li> <li>+Cercanía</li> <li>+Empresa ofrece excelente plan de carrera</li> <li>+/-Sueldo no acorde al cargo</li> <li>+/-Trabajo por contrato</li> <li>+/-Difícil ejercer control en entidades publicas</li> <li>+/-Desea ser laboralmente independiente</li> <li>+/-Estancamiento laboral, no existe posibilidad de crecer o ascender</li> <li>+/-Trabaja en puestos no acordes a la carrera</li> <li>+/-Falta de conocimientos en el área donde trabaja</li> <li>+/-Mucha demanda y poca oferta laboral en la Provincia</li> <li>+/-Aspira un mejor puesto</li> <li>+/-Se debería formar mas para ser empresarios y dar trabajo</li> <li>+/-Tiene un negocio pequeño</li> <li>-Distancia (trabaja lejos)</li> <li>-No aplica la carrera</li> <li>-Crecimiento profesional mínimo</li> <li>-No muy buen ambiente laboral</li> <li>-Falta experiencia</li> </ul>
<p>+ Complemento a respuestas satisfactorias, de alto nivel. +/- Complemento a respuestas de satisfacción media. - Complemento a respuestas de satisfacción baja.</p>	

**ANEXO S**

**EMPRESARIOS: INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA OBTENIDA EN LA ENCUESTA**

<b>CONTENIDO</b>	<b>INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA</b>
PREG. 1 Sector laboral al que pertenece la institución	Social Tributario (Aduana) Petrolero Eléctrico Turístico Enseñanza Superior
PREG. 2 Factor predominante en contratación	Según Ley del Sector Público: A través de Meritocracia: contratación pública; Disposiciones de MRL Disposiciones de Quito Central Valores, ética Conjugación de competencias y conocimientos Depende del cargo a desempeñar Combinación de experiencia y formación académica
PREG. 4 Área organizacional	Gestión tributaria (SRI) Atención al cliente Docencia: área administrativa
PREG. 6 Problemas rutinarios	Enseñanza/aprendizaje Todas las opciones en conjunto
PREG. 7 Área con mayor dificultad	Actitud Experiencia en pasantías Proyectos en inversión pública (GAD) Conocimiento de reglamentos, leyes Proceso de introducción al sector productivo: inicio de trabajo Auditoría
PREG. 9 Cualidades	Técnica
PREG. 10 Área más útil	Todas en conjunto Pensamiento estratégico Relaciones interpersonales
PREG. 11 Calificación ESPE-EL	+Carrera integra +Educación integral que promueve valores +Alto nivel de conocimientos +Buen desenvolvimiento y aplicación de conocimientos +Eficiencia +Profesionales honestos con visión de futuro +Capacidad de interactuar con el entorno y resolución de problemas +Personas talentosas, muy diferentes del promedio (CACEC) +Líderes que resuelven problemas +Una de las mejores instituciones de educación superior del país. +Excelente cuerpo docente y administrativo +/-Falta desarrollar habilidades complementarias: liderazgo, comunicación, trabajo en equipo y toma de decisiones +/-Falta mejorar el nivel académico en: técnicas de ventas, análisis financiero, trabajo en equipo +/-Debería haber más investigación: preocuparse por leer más y aprender cada vez más, proponer proyectos innovadores +/- Depende del estudiante y como aprovecha oportunidades, actitud y voluntad +/-Mejorar didáctica para vincular con el sector productivo +/-Debe formar líderes +/- Falta preparar profesionales con competencias en habilidades interpersonales -Falta de profesores capacitados y comprometidos
+ Complemento a respuestas satisfactorias, de alto nivel. +/- Complemento a respuestas de satisfacción media. - Complemento a respuestas de satisfacción baja.	