



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE EDUCACIÓN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

**TEMA:**

“ESTUDIO DEL PROCESO DE CONSTITUCIÓN Y COMERCIALIZACION DE LA UNIDAD EDUCATIVA DE PRODUCCIÓN DEL COLEGIO UNIVERSITARIO “UTN” DE LA CIUDAD IBARRA”

Trabajo de grado previo a la obtención del título de Licenciadas en Ciencias de la Educación especialidad de Contabilidad y Computación.

**AUTORAS:**

ALDAS TERAN CONSUELO ELIZABETH  
BENALCAZAR SANCHEZ IRENE GRACIELA

**DIRECTORA:**

ING. COM. LUCITANIA MONTALVO V. MS.

Ibarra, 2010

## **ACEPTACION DEL TUTOR**

Ing. Com. Lucitania Montalvo, Mgs. Docente de la Universidad Técnica del Norte Facultad de Educación Ciencia y Tecnología, ante el pedido **ALDAS TERAN CONSUELO ELIZABETH Y BENALCAZAR SANCHEZ IRENE GRACIELA**, acepta realizar la tutoría de la tesis denominada **“ESTUDIO DEL PROCESO DE CONSTITUCIÓN Y COMERCIALIZACION DE LA UNIDAD EDUCATIVA DE PRODUCCIÓN DEL COLEGIO UNIVERSITARIO “UTN” DE LA CIUDAD IBARRA”**, previo a la obtención del título de Licenciadas de Contabilidad y Computación.

Atentamente

Ing. Com. Lucitania Montalvo Mgs.

## **DEDICATORIA**

Este proyecto de tesis va dedicado a Dios a nuestros padres y esposos. A Dios porque ha estado guiándonos en cada paso que damos, cuidándonos y dándonos fortaleza para continuar, a nuestros padres, quienes a lo largo de la vida han velado por el bienestar y educación, siendo el apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se nos presentaba sin dudar ni un solo momento en nuestra inteligencia y capacidad. Es por ello que somos lo que somos ahora. Los amamos de corazón.

## **AGRADECIMIENTO**

Este proyecto es el resultado del esfuerzo conjunto de todos los que formamos el grupo de trabajo. Por esto agradezco a nuestra directora de tesis Ing. Lucitania Montalvo, quien a lo largo de este tiempo ha puesto a prueba sus capacidades y conocimientos en el desarrollo de este proyecto el cual ha finalizado llenando todas nuestras expectativas. A nuestros padres quienes a lo largo de nuestra vida toda han apoyado y motivado nuestra formación académica, creyeron en todo momento y no dudando de nuestras habilidades. Y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa universidad la cual abrió sus puertas a jóvenes como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

Autoras: Aldás Consuelo  
Benalcázar Graciela

## ÍNDICE GENERAL

### CAPITULO I

PORTADA	i
ACEPTACIÓN DEL TUTOR	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
ÍNDICE	v
RESUMEN	x

### INTRODUCCIÓN

12

### CAPITULO I

**14**

1.	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	14
1.1	Antecedentes	14
1.2	Planteamiento del Problema	16
1.3.	Formulación del Problema	17
1.4	Delimitación del Problema	17
1.4.1	Delimitación Espacial	17
1.4.2	Delimitación Temporal	17
1.5	Objetivos	18
1.5.1	Objetivo General	18
1.5.2	Objetivos Específicos	18
1.6	Justificación	19
1.7	Factibilidad	19

### CAPITULO II

**21**

2.	MARCO TEÓRICO	21
----	---------------	----

2.1	Fundamentación Teórica	21
2.1.1	Fundamentación Pedagógica	22
2.1.2	Fundamentación Sociológica	23
2.1.3	Fundamentación Educativa	24
2.1.4	Fundamentación Legal	25
2.1.5	Teorías	27
2.1.6	Teoría Constructivista	27
2.1.7	Teoría Cognitiva	30
2.1.8	Aprendizaje Significativo	31
2.1.9	Aprendizaje del Descubrimiento	32
2.1.10	Aprendizaje Holístico	33
2.1.11	Que es la Constitución	34
2.1.12	Que es la Organización	34
2.1.12.1	Que es el Organigrama	35
2.1.12.2	Clasificación de los organigramas	35
2.1.13	Que es la empresa	36
2.1.13.1	Tipos de empresas y su clasificación	36
2.1.14	¿Que es proceso?	37
2.1.14.1	Producto	38
2.1.15	Unidades Educativas de Producción	39
2.1.15.1	¿Qué es producción?	40
2.1.16	¿Qué es comercialización?	40
2.1.17	Formas de comercialización	41
2.1.18	¿Qué es estrategia?	42
2.1.18.1	Estrategia Empresarial	42
2.2	Posicionamiento teórico personal	43
2.3	Glosario de términos.	44
2.4	Subproblemas e interrogantes	46
2.5	Matriz categorial	47
<b>CAPITULO III</b>		<b>48</b>
3.	<b>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>48</b>
3.1	Tipos de Investigación	48
3.1.1	Investigación de Campo	48
3.1.2	Investigación Documental	49
3.1.3	Proyecto Factible	49
3.2	Métodos	49

3.2.1	Empíricos	50
3.2.1.1	Observación científica	50
3.2.2	Teóricos	50
3.2.2.1	Método Científico	50
3.2.2.2	Método Histórico – Lógico	51
3.2.2.3	Analítico Sintético	51
3.2.2.4	Inductivo- Deductivo	52
3.2.3	Matemático	52
3.2.3.1	Estadística	52
3.3	Técnicas e Instrumentos	53
3.3.1	Encuestas	53
3.3.2	Cuestionario	53
3.4	Población	53
3.5	Muestra	54
3.5.1	Censo	55
3.6	Esquema de la Propuesta	55
<b>CAPITULO IV</b>		<b>57</b>
4.	Análisis e Interpretación de Resultados	57
4.1	Análisis e Interpretación de Datos de las Encuestas	57
4.1.1	Encuesta a Autoridades y Docentes del ITICC	57
4.1.2	Encuesta a estudiantes del ITICC	70
4.1.3	Encuesta a Autoridades y Docentes del Colegio “UTN”	82
4.1.4	Encuesta a estudiantes del Colegio “UTN”	92
<b>CAPITULO V</b>		<b>102</b>
5	Conclusiones y Recomendaciones	102
5.1	Conclusiones	102
5.2	Recomendaciones	103
<b>CAPITULO VI</b>		<b>104</b>
6	PROPUESTA ALTERNATIVA	104
6.1	Título de la propuesta	105
6.2	Justificación e importancia	105
6.3	Fundamentación	105
6.3.1	Que es la constitución de UEP	106

6.3.2	Que es la organización	106
6.3.3	Que es el organigrama	106
6.3.4	Unidades educativas de producción	106
6.3.5	¿Qué es comercialización?	107
6.4.	Objetivos de la propuesta	107
6.4.1.	Objetivo general	107
6.4.2	Objetivos específicos	107
6.5	Ubicación sectorial y física	108
6.6.	Desarrollo de la propuesta	114
6.6.1	Constitución de las unidades educativas de producción	114
6.6.1.1	Introducción	114
6.6.2	Instrumento de diagnostico UEP modo de aplicación e interpretación	117
6.6.2.1	Objetivo del diagnostico	117
6.6.2.2	Pasos recomendados para la aplicación del diagnostico	119
6.6.3	El diagnostico de unidades educativas de producción	120
6.6.3.1	Hoja de cálculo 1 (organización del colegio como UEP)	120
6.6.3.2	Introducción sobre la hoja de calculo 1.- organización del colegio como UEP	122
6.6.3.2.1	Descripción de los conceptos y subconceptos de la hoja de cálculo	122
1.	Legalización	123
2.	Reglamento interno con referencia al ámbito productivo	124
3.	Participación de estudiantes de la especialidad	125
4.	Equipo directivo del ámbito productivo	126
5.	Equipo técnico responsable	127
6.	Personal fuera del ámbito productivo	128
7.	Colecturía y contabilidad	129
6.6.4	Planes de negocios	130
6.6.5	Acuerdo ministerial nro.539, reglamentos de UEP	132
6.6.5.1	Reglamento de las unidades educativas de producción contienen los siguientes capítulos	133
6.6.6	Ejercicios de aplicación	134
6.6.6.1	Plan didáctico productivo	135
6.6.6.2	Reglamento interno de la U.E.P del instituto superior del cuero “Cotacachi”	142
6.6.6.3	Plan de negocios	143

6.6.7	La comercialización	157
	¿En qué medida funciona bien nuestro sistema	
6.6.7.1	macro comercial?	157
6.6.7.2	Estrategias de ventas	157
6.7	Impacto	158
6.7.1.	Análisis de impactos	158
6.7.1.1.	Impacto socio-cultural	159
6.7.1.2.	Impacto educativo	159
6.8	Validación	159
6.9	Bibliografía	160
6.10	Lincografía	160
	<b>Anexos</b>	<b>165</b>

## RESUMEN

La siguiente investigación es un proyecto factible para mejorar la Constitución y comercialización de las Unidades Educativas de Producción de los Colegios que ofertan Bachilleratos Técnicos. Para el beneficio de la Comunidad Educativa fortaleciendo la formación integral del estudiante a través de estrategias activas y dinámicas para un mejor aprendizaje y práctica de las actividades desarrolladas en el área productiva. El proyecto permite ser un material guía y una fuente de consulta para docentes, estudiantes y comunidad educativa en general, además es un instrumento valioso por su diagnóstico previo, el marco teórico y la metodología utilizada para la realización de esta investigación. La información estuvo basada en el fundamento pedagógico, sociológico, educativo y legal, en las técnicas de investigación que permitieron el desarrollo eficaz de este trabajo. La investigación se fundamentó en la teoría cognitiva la que considera que el estudiante está encaminado a ir adquiriendo sus propios conocimientos desde su temprana edad, los mismos que ayudaran a la resolución de problemas concretos o reales y a ser un ente razonable y creativo, capaz de tener iniciativa de generar su propio negocio y mejorar el ambiente económico de la unidad educativa de producción de la institución, Utilizando estrategia acordes al medio que serán impartidas por el equipo de investigación. También tiene el fin de transformar y coordinar conocimientos prácticos sobre actitudes positivas para el buen desenvolvimiento de los estudiantes y futuros profesionales. El presente trabajo investigativo logra que el estudiante se forme como un ente creativo, crítico, analítico e independiente, que brinde solución a los problemas que se van presentando a lo largo de su vida y en su entorno empresarial.

## **ABSTRACT**

The following research is a feasible project to improve the marketing of the Constitution and Production Education Units for Schools that offer technical baccalaureate. For the benefit of the educational community to strengthen the training of the student through active and dynamic strategies for better learning and practice activities in the productive area. The project allows material to be a guide and a resource for teachers, students and educational community in general, and is a valuable tool for preliminary diagnosis, the theoretical framework and methodology used to conduct this research. The information was based on the educational foundation, sociological, legal education and in research techniques that enabled the efficient development of this work. The research was based on cognitive theory which considers that the student is on track to begin to acquire their knowledge from an early age, the same help to resolve specific problems or real and to be a reasonable and creative beings, capable of initiative to develop their own business and improve the economic environment of the educational unit of production of the institution, using the middle line strategy that will be taught by the research team. It also has to transform and coordinate expertise on positive attitudes to the proper conduct of students and future professionals. This research work does the student body is formed as a creative, critical, analytical and independent, to provide solutions to problems that are presented throughout your life and your business environment.

## INTRODUCCIÓN

Con la finalidad de fortalecer la formación del estudiante hacia la proyección de nuevos proyectos productivos los mismos que fortalecerán el ambiente de las Unidades Educativas de Producción, fue indispensable que la institución educativa busque estrategias creativas y dinámicas, con el propósito de orientar y motivar al estudiante a que tenga interés de plantear su propio negocio el mismo que genere utilidades en beneficio propio.

La necesidad de mejorar la organización del área productiva y a la vez incrementar la comercialización, impulso a la elaboración del proyecto de Proceso de Constitución y Comercialización de las Unidades Educativas de Producción, el presente proyecto logro optimizar la participación y preparación integral de los estudiantes y demás miembros de la comunidad educativa, a través de estrategias cronológicamente establecidas, constituyéndose así en un beneficio para el mejoramiento en el proceso educativo del estudiante en el ámbito empresarial.

Conforme a la investigación realizada se ha observado la necesidad de plantear una propuesta clara y concisa, que está diseñada bajo estrategias de acción, participativas, comunitarias y a la vez sistemáticas, en la que todos cooperen y satisfagan sus necesidades de aprendizaje.

Se considera necesario aclarar que se tomó como referencia el reglamento constitutivo y el proceso de comercialización, que se lleva en la Unidad Educativa de Producción del Instituto Tecnológico Superior de la Industria del Cuero Cotacachi el mismo que sirvió como modelo para que se aplique en la Unidad Educativa de Producción del Colegio Universitario

“UTN”, y en las demás Instituciones Técnicas interesadas en el tema que predispongan de Unidades Educativas de Producción. La presente investigación contiene los siguientes capítulos:

En el Capítulo I, constó el problema de investigación que detalló los antecedentes, el planteamiento del problema, la formulación del problema, la delimitación del problema, los objetivos, la justificación y la factibilidad.

En el Capítulo II, constó el marco teórico en el que se desglosó la fundamentación teórica, posicionamiento teórico personal, además el glosario de términos, los Subproblemas y la matriz categorial.

En el Capítulo III, constó la metodología de investigación, la que trató los tipos de investigación, las técnicas e instrumentos, métodos de investigación, la población, la muestra, censo y el esquema de la propuesta.

En el Capítulo IV, Marco administrativo, cronograma de actividades, recursos análisis e interpretación de resultados, Bibliografía, anexos.

En el Capítulo V, conclusiones y recomendaciones

En el Capítulo IV, propuesta alternativa.

## **CAPITULO I**

### **1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

#### **1.1. Antecedentes**

El marco legal de las Unidades Educativas de Producción surge en el año 1987 con el propósito de regular la actividad productiva que para la época tenía el enfoque de didáctica, para ello se emite por primera vez el Reglamento que en el lapso de 20 años ha cumplido un proceso de reforma para actualizarlo a las necesidades de formación de la Educación Técnica.

Como complemento al desarrollo institucional de las UEP, los colegios e institutos pueden firmar convenios con terceras personas o instituciones, con el objetivo de fortalecer el ámbito empresarial. Los colegios pueden firmar convenios con personas jurídicas. Una de estas formas jurídicas en las que pueden asociarse padres de familia, estudiantes, miembros de la comunidad.

El Colegio Universitario UTN durante la vida institucional no ha ejecutado proyectos productivos que respondan a las necesidades o competencias integrales relacionadas con la Comunidad Educativa, debido a que no ha existido políticas de coordinación entre Autoridades Ministeriales y los planteles educativos, no se contaba con los recursos humanos y económicos para emprender dichos proyectos productivos.

La Institución Educativa en sus 19 años de vida institucional ha incursionado en innovaciones curriculares lo que le han permitido mejorar

el nivel académico en sus diferentes Áreas. Ha participado en ferias, exposiciones, casas abiertas tanto en lo interno como a nivel interinstitucional, con la presentación de Micro Proyectos, lo que ha permitido desarrollar múltiples competencias en los estudiantes.

El Ministerio de Educación y Cultura, a través de la Dirección Nacional de Educación Técnica y la Agencia Española de Cooperación Internacional AECI ejecutan el proyecto “Consolidación de la Reforma de la Educación Técnica en el Ecuador”. Ante esta situación el Colegio Universitario UTN bajo su modelo educativo, políticas, misión, visión, manual de convivencias y demás estamentos legales que le rigen, incursiona en la ejecución de proyectos productivos lo que permitirá que los futuros egresados o bachilleres técnicos consigan una inserción laboral en el mercado de trabajo o a través de la implementación de Micro empresas.

Para la implementación del Proyecto es imprescindible la participación directa de todos los miembros que conforman la comunidad educativa, hecho que se enmarca en el reglamento legal que rige a las unidades educativas de producción según el Acuerdo Ministerial No. 539.

Con la implementación de la Unidad de Producción se logrará que los estudiantes pongan en práctica las múltiples competencias adquiridas durante el proceso de aprendizaje en las aulas, que van orientadas a la producción, marketing, atención al cliente, comercialización y ventas, manejo de documentación y control contable.

Además permitirá el fortalecimiento de valores humanos tales como: autoestima elevada, honestidad, empatía con el cliente, responsabilidad, normas de ética, moral entre otros.

## **1.2. Planteamiento del Problema**

El planteamiento del problema se basó en la influencia que tiene la falta de un proyecto de constitución y comercialización en la unidad educativa de producción de la Institución Educativa, causado por el poco interés de los docentes en la implementación de estrategias de comercialización productivas de ventas.

Otro aspecto para no mejorar la comercialización en la unidad de la institución, son los Estudiantes con poco interés en la administración de la unidad de producción.

Una causa muy perjudicial para el centro educativo fue la escasa organización por parte de los docentes hacia los estudiantes debido a que los estudiantes ponen poco interés de valorar la importancia de cuidar y proteger el entorno tanto interno como externo de la unidad de producción de la institución.

Por tal razón fue fundamental la implementación de un proyecto de proceso de constitución y comercialización, en la unidad educativa de producción, lo que permitió que los estudiantes fortalezcan su educación, a través de valores que motiven su creatividad en implementar su propio negocio una vez que hayan culminado su bachillerato.

### **1.3. Formulación del Problema**

**¿Cómo se realiza el proceso de constitución y comercialización en la unidad Educativa de Producción (U.E.P) del colegio Universitario “UTN” de la ciudad de Ibarra, que permita a los involucrados tener herramientas para su funcionamiento de manera efectiva?**

### **1.4. Delimitación del Problema**

#### **1.4.1. Delimitación Espacial**

Esta investigación se realizó en el Colegio Universitario “UTN” de la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura con la participación de toda la comunidad educativa.

#### **UBICACIÓN GEOGRÁFICA:**

Provincia: Imbabura

Cantón: Ibarra

Parroquia: El Sagrario

Dirección: Calle Luis Ulpiano de la Torre s/n

Teléfonos: 2641-784

#### **1.4.2. Delimitación Temporal**

La investigación a realizarse se la efectuó a inicios del segundo trimestre en lo que respecta al año lectivo 2009 – 2010.

## **1.5. Objetivos**

### **1.5.1. Objetivo General**

- Analizar el proceso de constitución y comercialización de la Unidad Educativa de Producción del Colegio Universitario “UTN” de la Ciudad de Ibarra, mediante estrategias académicas y administrativas, que permitan a los involucrados tener herramientas para su funcionamiento de manera efectiva.

### **1.5.2. Objetivos Específicos**

- Diagnosticar la situación actual con respecto al proceso de constitución y comercialización de la Unidad Educativa de producción del Colegio Universitario “UTN” de la Ciudad de Ibarra
- Profundizar las bases teóricas, metodológicas y estratégicas referentes al mejoramiento de la comercialización en la Unidad Educativa de Producción del Colegio Universitario “UTN” de la Ciudad de Ibarra.
- Elaborar la propuesta direccionada a mejorar el proceso de constitución y comercialización de la unidad educativa de producción.
- Difundir la propuesta aplicando herramientas académicas y administrativas para su conocimiento.

## **1.6. Justificación**

La investigación se basó en conocer el impacto que causa la aplicación del proyecto de proceso de constitución y comercialización en la unidad de producción de la institución educativa, luego al final se estableció estrategias para el funcionamiento de la misma.

Por cuanto es una preocupación como futuras docentes saber el grado de afectación académica y destrezas laborales, que implica el no ejecutar un proyecto de análisis del proceso de constitución y comercialización, el cual ayudó a orientar y guiar a los estudiantes a la práctica constante de hábitos que mejoren la calidad de vida eficiente y eficazmente para el desenvolvimiento futuro sea en el ámbito laboral, académico y organizacional.

Por tal razón esta investigación benefició a toda la comunidad educativa la misma que está conformada por: las autoridades del colegio, el personal docente y administrativo, estudiantes y padres de familia, lo que permitió que todos conozcan y lleven a la práctica el proyecto de proceso de constitución y comercialización en la unidad educativa de producción, logrando así promover la ejecución de hábitos positivos en los estudiantes los cuales se reflejaran en su desempeño laboral.

## **1.7 Factibilidad**

Esta investigación fue factible realizarla por la apertura y la aceptación que nos brindó tanto las autoridades como el personal docente y administrativo de la institución. La presente investigación sirvió de apoyo, como guía para mejorar la organización y comercialización en la unidad educativa de producción la misma que será manipulada por los docentes y

estudiantes del segundo año de bachillerato de la especialidad de contabilidad. También se argumenta que La investigación realizada es operacional, Por tal razón es de gran importancia ya que se encuentra dirigido a optimizar los hábitos positivos en los estudiantes los cuales se reflejarán en su desempeño laboral y productivo.

## **CAPITULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Fundamentación Teórica**

La presente investigación se realizó en base a documentos y bibliografía especializada que contienen información sobre los distintos aspectos relacionados con el proyecto de proceso de constitución y comercialización de la unidad de producción, seleccionando aquellas propuestas teóricas más relevantes que fundamenten la concepción del problema y la elaboración del proyecto.

Se inició en base a un prediagnóstico que definió posteriormente el enfoque final del anteproyecto; además, se realizó de acuerdo a varios fundamentos teóricos pedagógicos, educativos, sociológico y legal, que contribuyen de manera fundamental e importante en la ejecución de este trabajo investigativo.

En definitiva la elaboración del proyecto de proceso de constitución y comercialización del Colegio Universitario "UTN", contribuyo a optimizar la iniciativa empresarial del estudiante en generar su propio negocio, esperando que los docentes pueda motivar y aplicar las técnicas y estrategias del presente proyecto para el buen mejoramiento de la unidad de producción de la institución educativa.

### **2.1.1 Fundamentación Pedagógica**

Según Silvia Rabines Echave, dirección electrónica <http://sociologia.umss.edu.bo> “La pedagogía Entre las principales tendencias formativas que intermedian y presionan a las visiones tradicionales de la universidad, se encuentran aquéllas que consideran que se forma al profesional para ser útil a la sociedad, respondiendo a sus necesidades, deseos, espontaneidad, libertad y disciplina interna, a partir de la expresión y trabajo creativo. La didáctica es instrumento del proceso de enseñanza aprendizaje para apoyar el acto individual y colectivo de crecer a través del conocer y el hacer, es la construcción y producción de experiencias humanas, mediante la participación en grupos, que sumadas generan las potencialidades para interactuar con el medio social”.

**EDUCACIÓN.-** la actividad educativa es una continua creación; por eso la educación es un arte. El educador y el educando son individuos dan cambiante forma a las objetividades con las cuales trabajan “la educación – dice Luzuriaga-no es una obra automática gracias y destreza del educador. El educador debe poseer ciertas condiciones de artista, ser capaz de improvisar de responder a situaciones nuevas de interpretar la realidad” como se observa el tercer sentido del arte solo es valido en el campo de la educación y no en el de la pedagogía.

**EDUCACIÓN Y BELLEZA.-** El artista persigue la forma bella y su ser esta tendido de manera exclusiva, o al menos preponderante Asia la realización de los valores estéticos el educador en cambio, busca incorporar todos los valores no solo lo estético, en el alma de los seres inmaduros.

CIENCIA.- existe dos ideas: una que la define como conocimiento positivo de determinados hechos; otra que la presenta como reflexión problematizadora ansiosa de apresar la totalidad de lo real. La primera idea toma cuerpo en las ciencias naturales y espirituales (Culturales O Humanas) que se limitan a describir los hechos y fenómenos y a buscar sus relaciones legales; la segunda se refiere a la ciencia como especulación sobre las causas últimas, sobre los fundamentos de la realidad, esto es a la filosofía.

Según: A.C, B.G.- La pedagogía es la ciencia que se encarga de formar al ser humano en un ente profesional de ser útil a la sociedad utilizando sus conocimientos e impartiendo mediante las técnicas de enseñanza – aprendizaje que ayudaran a estudiantes y personas interesadas en el tema a desenvolverse en su entorno social.

### **2.1.2 Fundamentación Sociológica**

Según Martínez Pérez, Y, (2009) dirección electrónica <http://www.eumed.net/ce/2009a/> “La organización es la forma que se agrupan y ordenan los diferentes elementos que componen una determinada actividad, digamos sus unidades básicas, funciones y relaciones jerárquicas. La planificación que consiste en la fijación de los objetivos a que se aspira y la determinación y asignación de los recursos y las acciones requeridas para alcanzarlos, la dirección el propio proceso de toma de decisiones, o sea, la dirección y por último, el control o comparación de los resultados alcanzados con los objetivos inicialmente propuestos a fin de rectificar en caso necesario. La planificación socialista empresarial es un proceso técnico, económico y organizativo en el que se establecen los objetivos y estrategias de la organización a corto y mediano plazo, y se definen las acciones y recursos para su cumplimiento de forma racional, constituyendo a la vez y

sobre todo un proceso político-ideológico que expresa la voluntad de priorizar el aporte de las empresas estatales a la sociedad por encima de cualquier interés colectivo o individual y asegurar así el desarrollo de las empresas en correspondencia con los requerimientos de la economía nacional”.

Según: A.C; B.G.- La comunicación es de mucha importancia porque ayuda al estudiante a relacionarse con la sociedad y obtener nuevos conocimientos empresariales, para tomar sus propias decisiones estableciendo sus objetivos y aplicando nuevas estrategias lo cual le permitirán trabajar autónomamente.

### **2.1.3 Fundamentación Educativa**

Según Florencia Citati (2005) dirección electrónica [www.mailxmail.com/curso-filosofia-edu](http://www.mailxmail.com/curso-filosofia-edu) “La educación es una tarea práctica que implica realizar algo, cambiar las actitudes y comportamientos de la gente por lo general, lo de los niños. La labor del educador, del profesor es realizar una transformación en el mundo. Debemos delimitar distintos aspectos de la educación formal e informal. La educación formal es sistemática que puede llegar a institucionalizarse en la escuela. Supone la voluntad o el propósito de educar o educarse, abarcando tanto la influencia de los educadores como la apertura intencional del hombre hacia aquello que pueda formarlo o perfeccionarlo”.

La educación no formal supone la intencionalidad del sujeto que desea educarse o perfeccionarse con la diferencia que de esta no forma parte del sistema educativo

A través del análisis microscópico la educación se muestra como un proceso de formación personal e interpersonal, en si mismo, y en algunas de sus proyecciones sobre el sistema y las instituciones educativas específicas. El error del educador sería negarse a asumir su función o a desnaturalizarse por exceso de poder o prolongarla cuando ya no es útil. Porque su acción es temporal, esta presente en una etapa y después desaparece, en cambio el niño, sigue su camino con otro guía o bien de una manera autónoma. Al contar con entrevistas para comparar sobre el proyecto educativo, nos resulta apropiado adherir al desarrollo de la investigación la incidencia del P.E.I en las instituciones.

*Según: A.C, B.G* en la educación existe una estricta relación entre el educador y el educando por lo que el educador debe dedicarse a la transformación educativa de la sociedad, y el educando da apertura intencional hacia aquello que pueda formarlo o perfeccionarlo.

#### **2.1.4 Fundamentación Legal**

Según El Ministerio de Educación, dirección electrónica. [www.educacion.gov.ec/pages/interna.php?txtCodInfo=122](http://www.educacion.gov.ec/pages/interna.php?txtCodInfo=122). “El nuevo reglamento de Unidades Educativas de Producción, aprobado por el Acuerdo Ministerial No.539 en la fecha 30 de octubre de 2006, ha supuesto a reforma de la anterior normativa de 1989 en básicamente a los siguientes elementos:

**Generalizar la aplicación del reglamento de U.E.P. a todos los colegios técnicos:** Así como el reglamento de 1989 fue aplicable únicamente a los colegios declarados expresamente como Unidades Educativas de Producción por acuerdo ministerial, el nuevo reglamento es

aplicable a todos los colegios fiscales del país que ofertan bachillerato técnico, lo que expresamente se declara en referencia indicada. Así desde la fecha de su publicación en el registro oficial, el nuevo reglamento de U.E.P. será aplicable a todos los colegios del país que ofertan bachillerato técnico sin necesidad de declaración expresa individual por colegio.

**Detalle de la regulación de contratos y convenios entre colegios técnicos y terceros para la gestión de emprendimientos educativos en asociación:** La posibilidad de ejecutar proyectos productivos en asociación con otras instituciones educativas, empresa publicas o privadas personas naturales o jurídicas que ya se preveía en el anterior reglamento”.

#### **Objetivos de las U.E.P**

- Propiciar una formación integral del estudiante a través de su participación en emprendimientos productivos.
- Capacitar al talento humano inmerso en los proyectos productivos.
- Propender a desarrollar emprendimientos productivos rentables.
- Optimizar el uso de los recursos disponibles en cada colegio técnico.
- Promover la investigación
- Vincular el colegio técnico a la comunidad

Según: A.C, B.G La U.E.P. es una estrategia pedagógica empresarial en la cual participan activamente autoridades, docente y estudiantes de la institución, en actividades productivas y educativas para ayudar a la formación integral del estudiante.

## **Teorías del aprendizaje**

### **2.1.5 Teorías**

Diversas teorías nos ayudan a comprender, predecir, y controlar el comportamiento humano y tratan de explicar como los sujetos acceden al conocimiento. Su objeto de estudio se centra en la adquisición de destrezas y habilidades, en el razonamiento y en la adquisición de conceptos.

Por ejemplo. La teoría Psicogenética de Piaget aborda la forma en que los sujetos construyen el conocimiento teniendo en cuenta el desarrollo cognitivo. La teoría del procesamiento de la información se emplea a su vez para comprender cómo se resuelven problemas utilizando analogías y metáforas.

Según A.C; B.G.- Las teorías son contenidos que explican la realidad de los acontecimientos en términos generales por medio de la cual adquirimos conocimientos teóricos los mismos que los llevamos a la práctica y se satisface la necesidad de aprendizaje.

### **2.1.6 Teoría Constructivista.**

Según Lev Vigotsky, dirección electrónica [www.ucsm.edu.pe/rabarcaf/taco00.htm](http://www.ucsm.edu.pe/rabarcaf/taco00.htm). “La perspectiva constructivista del aprendizaje puede situarse en oposición a la instrucción del aprendizaje. En general, desde la postura constructivista, el aprendizaje puede facilitarse, pero cada persona reconstruye su propia experiencia interna, con lo cual puede decirse que el conocimiento no puede medirse, ya que es único en cada persona, en su propia reconstrucción interna y subjetiva de la realidad.

Por el contrario, la instrucción del aprendizaje postula que la enseñanza o los conocimientos pueden programarse, de modo que pueden fijarse de antemano unos contenidos, método y objetivos en el proceso de enseñanza”.

**¿Que es el constructivismo?** Básicamente puede decirse que el constructivismo es el modelo que mantiene que una persona, tanto en los aspectos cognitivos, sociales y afectivos del comportamiento, no es un mero producto del ambiente ni un simple resultado de sus disposiciones internas, sino una construcción propia que se va produciendo día a día como resultado de la interacción de estos dos factores. En consecuencia, según la posición constructivista, el conocimiento no es una copia de la realidad, sino una construcción del ser humano, esta construcción se realiza con los esquemas que la persona ya posee (conocimientos previos), o sea con lo que ya construyó en su relación con el medio que lo rodea. (Gladys Sanhueza Moraga, 2001 dirección electrónica [es.wikipedia.org/wiki/Teoría\\_constructivista\\_del\\_aprendizaje](http://es.wikipedia.org/wiki/Teoría_constructivista_del_aprendizaje)).

**“El constructivismo social”** El constructivismo social expone que el ambiente de aprendizaje óptimo es aquel donde existe una interacción dinámica entre los instructores, los alumnos y las actividades que proveen oportunidades para los alumnos de crear su propia verdad, gracias a la interacción con los otros. Esta teoría, por lo tanto, enfatiza la importancia de la cultura y el contexto para el entendimiento de lo que está sucediendo en la sociedad y para construir conocimiento basado en este entendimiento, quiere decir, que vale la pena entablar una comunicación fluida en el entorno educativo para que construya el aprendizaje entre todos los participantes del mismo.

En la práctica esta concepción social del constructivismo, se aplica en el trabajo cooperativo, pero es necesario tener muy claro los siguientes pasos que permiten al docente estructurar el proceso de Enseñanza-Aprendizaje cooperativo:

- Especificar objetivos de enseñanza.
- Decidir el tamaño del grupo.
- Asignar estudiantes a los grupos.
- Preparar o condicionar el aula.
- Planear los materiales de enseñanza.
- Asignar los roles para asegurar la interdependencia.
- Explicar las tareas académicas.
- Estructurar la meta grupal de interdependencia positiva.
- Estructurar la valoración individual.
- Estructurar la cooperación intergrupo.
- Explicar los criterios del éxito.
- Especificar las conductas deseadas.
- Monitorear la conducta de los estudiantes.
- Proporcionar asistencia con relación a la tarea.
- Intervenir para enseñar con relación a la tarea.
- Proporcionar un cierre a la lección.
- Evaluar la calidad y cantidad de aprendizaje de los alumnos.
- Valorar el funcionamiento del grupo.

Según A.C; B.G.- El estudiante es el único responsable de su proceso de aprendizaje porque construye sus propios conocimientos por si mismo y nadie puede sustentar esta tarea, mediante un apoyo sean estos: Profesor, Padres, compañeros etc. Los mismos que ayudarán a construir sus juicios.

### **2.1.7 Teoría cognitiva**

Para VYGOTSKY “La teoría cognitiva es el desarrollo cognitivo desde la infancia a la adolescencia cómo: las estructuras psicológicas se desarrollan a partir de los reflejos naturales, se organizan durante la infancia en esquemas de conducta, se internalizan durante el segundo año de vida como modelos de pensamiento, se desarrollan durante la infancia y la adolescencia en complejas estructuras intelectuales que caracterizan la vida adulta. El desarrollo cognitivo se divide en cuatro periodos”:

**Etapa sensoriomotora.-** La conducta del niño es esencialmente motora, no piensa mediante conceptos.

**Etapa pre operacional.-** Es la etapa del pensamiento y la del lenguaje que gradúa su capacidad de pensar simbólicamente, imita objetos de conducta, juegos simbólicos, dibujos, imágenes mentales y el desarrollo del lenguaje hablado.

**Etapa de las operaciones concretas.-** Los procesos de razonamiento se vuelen lógicos y pueden aplicarse a problemas concretos o reales.

**Etapa de las operaciones formales.-** En esta etapa el adolescente logra los conocimientos concretos observados que le permiten emplear el razonamiento lógico.

Según A.C; B.G.- Son conocimientos básicos que el niño va adquiriendo desde su primera etapa de vida, los va procesando, ordenando para resolver problemas que se van presentando a lo largo de su vida.

### **2.1.8 Aprendizaje Significativo**

“El aprendizaje significativo es el proceso según el cual se relaciona un nuevo conocimiento o información con la estructura cognitiva del que aprende de forma no arbitraria y sustantiva o no literal. Esa interacción con la estructura cognitiva no se produce considerándola como un todo, sino con aspectos relevantes presentes en la misma, que reciben el nombre de subsumidores o ideas de anclaje (Ausubel, 1976, 2002; Moreira, 1997)”.

Pero aprendizaje significativo no es sólo este proceso, sino que también es su producto. La atribución de significados que se hace con la nueva información es el resultado emergente de la interacción entre los subsumidores claros, estables y relevantes presentes en la estructura cognitiva y esa nueva información o contenido; como consecuencia del mismo, esos subsumidores se ven enriquecidos y modificados, dando lugar a nuevos subsumidores o ideas-ancla más potentes y explicativas que servirán de base para futuros aprendizajes. Para que se produzca aprendizaje significativo han de darse dos condiciones fundamentales:

- Actitud potencialmente significativa de aprendizaje por parte del aprendiz, o sea, predisposición para aprender de manera significativa.
- Presentación de un material potencialmente significativo. Esto requiere:
  - Por una parte, que el material tenga significado lógico, esto es, que sea potencialmente relacionable con la estructura cognitiva del que aprende de manera no arbitraria y sustantiva;

- Y, por otra, que existan ideas de anclaje o subsumidores adecuados en el sujeto que permitan la interacción con el material nuevo que se presenta.

Según A.C; B.G.- El individuo procesa e internaliza conocimientos en base a experiencias anteriores relacionadas con sus propios intereses y necesidades, obteniendo como ventajas conocimientos duraderos y asimilación de sus propias actividades de aprendizaje , pero para ello se debe utilizar estrategias adecuadas a su entorno.

### **2.1.9 Aprendizaje del descubrimiento**

Según la revista ORIENTA – T (2008), dirección electrónica [orientacion-psicopedagogica.blogspot.com/.../el-aprendizaje-por-descubrimiento.html](http://orientacion-psicopedagogica.blogspot.com/.../el-aprendizaje-por-descubrimiento.html) “El aprendizaje por descubrimiento se produce cuando el docente le presenta todas las herramientas necesarias al alumno para que este descubra por si mismo lo que se desea aprender. Constituye un aprendizaje muy efectivo, pues cuando se lleva a cabo de modo idóneo, asegura un conocimiento significativo y fomenta hábitos de investigación y rigor en los individuos. Formas de descubrimiento”.

Según Bruner, podemos hablar de tres tipos de descubrimiento:

Descubrimiento inductivo: implica la colección y reordenación de datos para llegar a una nueva categoría, concepto o generalización.

Descubrimiento deductivo: El descubrimiento deductivo implicaría la combinación o puesta en relación de ideas generales, con el fin de llegar a enunciados específicos, como en la construcción de un silogismo.

Descubrimiento transductivo: En el pensamiento transductivo el individuo relaciona o compara dos elementos particulares y advierte que son similares en uno o dos aspectos.

Según A.C; B.G.- El docente debe facilitar las herramientas necesarias para un aprendizaje sustancial de lo que el estudiante desea aprender, para ello se debe fomentar hábitos de investigación para obtener nuevos descubrimientos.

#### **2.1.10 Aprendizaje Holístico**

Según Marisela Rodríguez Salvador y Magaly V. Mora Roldán dirección electrónica [www.mty.itesm.mx/die/ddre/transferencia/72/ie31.html](http://www.mty.itesm.mx/die/ddre/transferencia/72/ie31.html) “Debido a la globalización económica y a los cambios que conlleva el entorno competitivo, las organizaciones están generando necesidades de adquirir competencias específicas en los individuos que deseen ser exitosos en el mercado mundial. Todos estos retos implican una serie de cambios en las instituciones educativas que las obligan a introducir nuevos métodos de enseñanza que les permitan fomentar la cultura de la innovación en los individuos dentro de un ambiente globalizado. Para ello deben prepararse con sistemas de enseñanza-aprendizaje que fomenten el desarrollo de diversas habilidades y conocimientos que no solamente serán requeridas en el presente, sino que serán también herramientas útiles para el futuro”.

Según A.C; B.G.- Hoy en día debemos estar preparados para enfrentar el cambio del entorno competitivo, por lo que estos influyen en el cambio de las instituciones educativas y se debe adoptar nuevos métodos de enseñanza que les permita fomentar la cultura de la innovación en los individuos dentro de un ambiente globalizado

### **2.1.11 Que es la Constitución.**

Según Fernando Lassalle, dirección electrónica [http://www.monografias.com/trabajos28/concepto-constitucion/concepto-constitucion.shtml#\\_Concepto\\_de\\_Constituci%C3%B3n\\_para%20otros](http://www.monografias.com/trabajos28/concepto-constitucion/concepto-constitucion.shtml#_Concepto_de_Constituci%C3%B3n_para%20otros)

“Esencia y calidades de una cosa que la constituyen como es y la diferencian de las demás. Una Constitución no sería tal, si no refleja la realidad política de un Estado, con ello, nos quiere señalar que una Constitución refleja la realidad. Todo régimen posee una serie de hojas de papel en el que se inscriben los principios fundamentales que rigen el funcionamiento del Estado, en torno a los cuales se une su población; ese documento legal supremo que estructura y señala el funcionamiento del Estado, en torno a los cuales se une su población; ese documento legal supremo que estructura y señala dos tipos de Constituciones: la Constitución real y la formal. La primera es efectiva porque corresponde a la expresión de los factores reales de poder, y la otra, únicamente es una hoja de papel. Si bien, no existe una Constitución que en rigor sea perfectamente real, lo ideal es que mantengan vigencia sus principios esenciales”.

### **2.1.12 Que es la organización**

Según Iván Thompson dirección electrónica <http://www.promonegocios.net/empresa/concepto-organizacion.html>

“Una organización es un conjunto de elementos, compuesto principalmente por personas, que actúan e interactúan entre sí bajo una estructura pensada y diseñada para que los recursos humanos, financieros, físicos, de información y otros, de forma coordinada, ordenada y regulada por un conjunto de normas, que logren determinados fines, los cuales pueden ser de lucro o no”.

### **2.1.12.1 Que es el organigrama**

Según Wikipedia la enciclopedia Libre, dirección electrónica <http://es.wikipedia.org/wiki/Organigrama> “Un organigrama en sí es la representación gráfica de la estructura organizativa de una empresa u organización. Representa las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que las dirigen, hacen un esquema sobre las relaciones jerárquicas y competenciales de vigor en la organización. El organigrama es un modelo abstracto y sistemático, que permite obtener una idea uniforme acerca de la estructura formal de una organización”.

#### **2.1.12.1.2 Clasificación de los organigramas**

Según <http://es.wikipedia.org/wiki/Organigrama> se pueden diferenciar tres clases de organigrama:

**Analíticos:** Son específicos, su información es completa y detallada.

**Generales:** Muestra visión muy simple de la organización. También en él está la información de mayor importancia.

**Suplementario:** Son complemento de lo analítico.

De acuerdo a su forma los organigramas se pueden clasificar en seis tipos:

1. Vertical: Muestra las jerarquías según una pirámide, de arriba a abajo.
2. Horizontal: Muestra las jerarquías de izquierda a derecha.
3. Mixto: Es una combinación entre el horizontal y el vertical.
4. Circular: La autoridad máxima está en el centro, alrededor de él se forman círculos concéntricos donde se nombran a los jefes inmediatos.

5. Escalar: Se usan sangrías para señalar la autoridad, cuanto mayor es la sangría, menor es la autoridad de ese cargo.
6. Tabular: Es prácticamente escalar, solo que mientras el escalar lleva líneas que unen los mandos de autoridad el tabular no.

### 2.1.13 Que es la empresa

Según Iván Thompson, dirección electrónica

<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>

"La empresa es una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción , transformación de productos, la prestación de servicios y a la comercialización para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio".

#### 2.1.13.1 Tipos de empresas y su clasificación

Según el Sector de Actividad:

**Empresas del Sector Primario**  
**Empresas del Sector Secundario o Industrial**  
**Empresas del Sector Terciario o de Servicios:**

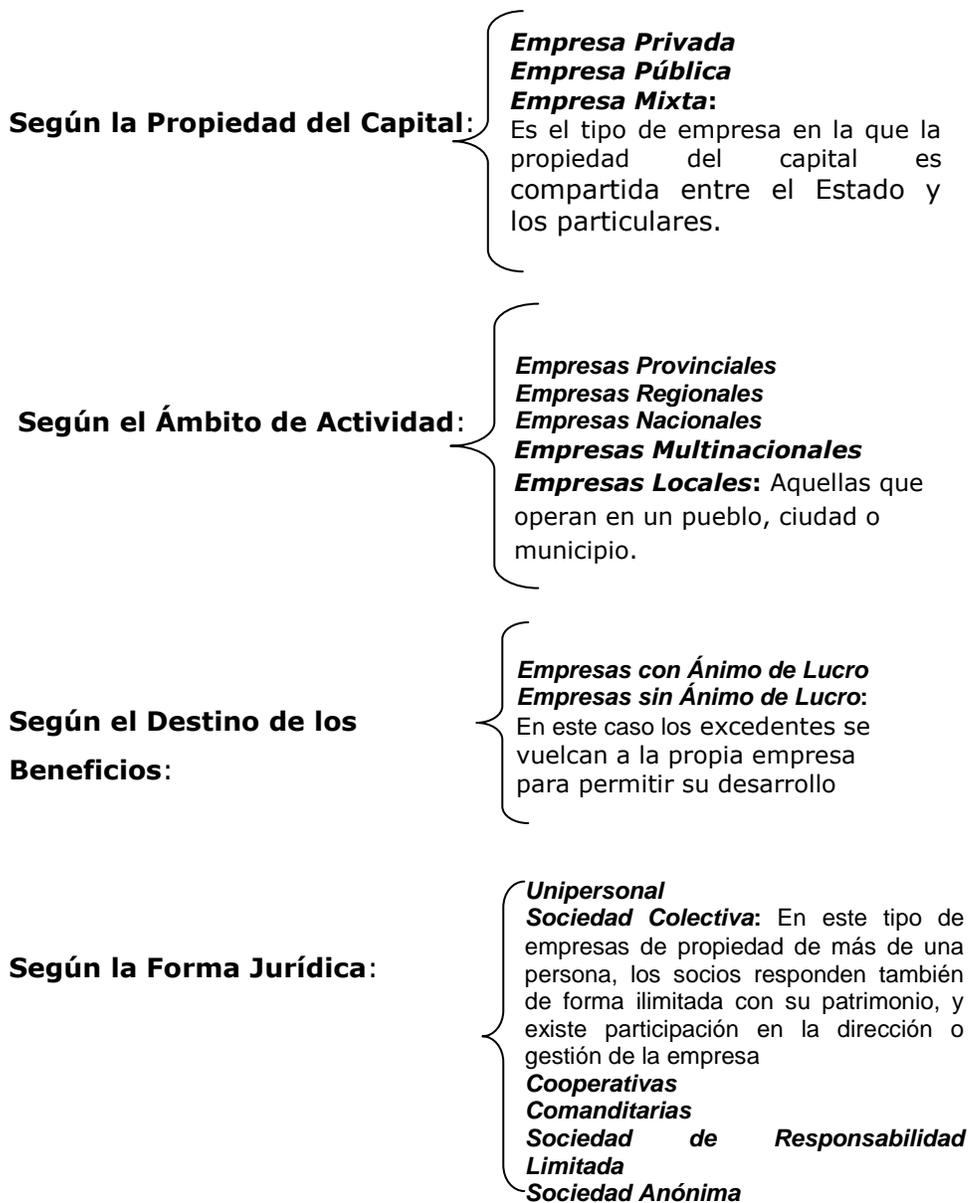
Comprende las empresas como: las de transporte, bancos, comercio, seguros, hotelería, asesorías, educación, restaurantes, etc.

Según el Tamaño:

**Grandes Empresas**  
**Medianas Empresas**  
**Pequeñas Empresas:**

*Las pequeñas empresas son entidades independientes, creadas para ser rentables, que no predominan en la industria a la que pertenecen, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que las conforman no excede un determinado límite*

**Microempresas**



#### 2.1.14 ¿Que es proceso?

Según Wikipedia, la enciclopedia libre, dirección electrónica [es.wikipedia.org/wiki/Proceso](https://es.wikipedia.org/wiki/Proceso) - Definición dentro de contexto. “Un **proceso** (del latín *processus*) es un conjunto de actividades o eventos (coordinados u organizados) que se realizan o suceden (alternativa o simultáneamente) con un fin determinado. Este término tiene significados diferentes según la rama de la ciencia o la técnica en que se utilice”

**2.1.14.1 Producto.-** "Un **producto** es cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer un Deseo o una Necesidad". El Producto es parte de la mezcla de marketing de la empresa, junto al precio, distribución y promoción”.

**En Marketing se entiende por producto:**

- Bienes o productos físicos: son todos los elementos tangibles.
- Servicios: son intangibles, son inseparables (se producen y consumen al mismo tiempo), son variables y son imperdurables.
- Personas: se aplica a los profesionales de distintas áreas, por ej.: actores.
- Lugares: como ciudades, países; parques o determinadas áreas geográficas.
- Instituciones: por ejemplo Universidades, fundaciones, empresas (no sus bienes o servicios), etc.
- Ideas: abarca a proyectos de negocios, proyectos sociales, hasta proyectos internos dentro de una organización, también se comunican y vende.

Para el marketing el producto es mucho más que el producto físico. El especialista en marketing analiza el producto desde la perspectiva del consumidor. El consumidor por tanto construye en su cerebro una imagen del producto que incluye múltiples aspectos. Un producto lo podemos relacionar con ciertos tipos de consumidores, unas situaciones concretas de uso y con aspectos sociales o sociológicos. Por consiguiente, una cosa es el producto en sí y otra como lo ven, como lo perciben en sus cerebros los consumidores. Por lo tanto los productos deben diferenciarse y luego posicionarse en la mente de los consumidores, de acuerdo al segmento de

mercado seleccionado. Dirección electrónica.  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Producto\\_%28marketing%29](http://es.wikipedia.org/wiki/Producto_%28marketing%29)

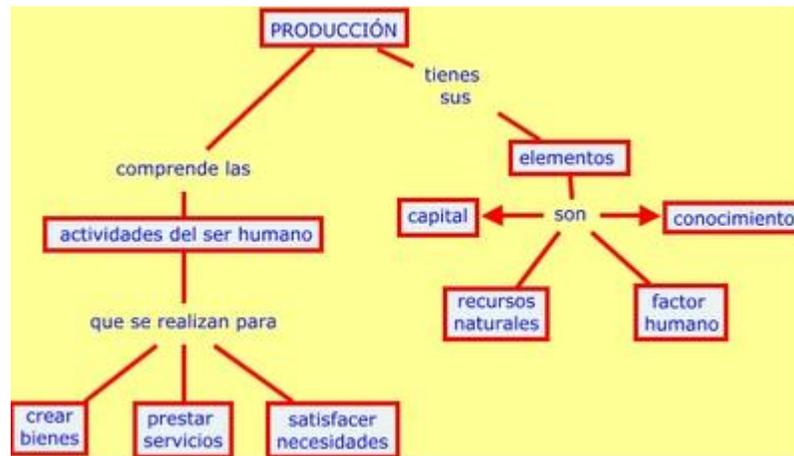
### **2.1.15 Unidades Educativas de Producción**

Según El Ministerio de Educación, dirección electrónica.  
[www.educacion.gov.ec/pages/interna.php?txtCodilInfo=122](http://www.educacion.gov.ec/pages/interna.php?txtCodilInfo=122). “Los emprendimientos productivos en los bachilleratos técnicos se caracterizan por tener grandes niveles de pertinencia con su contenido curricular y los requerimientos del mercado, y constituyen importantes escenarios de aprendizaje para los estudiantes, ya que su actividad es integral, desarrollando y consolidando un espíritu emprendedor. Lo que se pretende es incorporar los egresados al entorno empresarial, idealmente en calidad de empresarios y gestores de empleo para terceros, o en su defecto, en condición de dependencia en empresas. El surgimiento de la estrategia pedagógica-empresarial referente a las Unidades Educativas de Producción (UEP) en el marco de los colegios que ofertan bachilleratos técnicos del Ecuador, pretende regular y formalizar los emprendimientos productos en este ámbito fiscal. La evaluación anualmente del estado de cada UEP cobra especial importancia dentro de estas estrategias. No solo con el objetivo de medir el avance en su construcción, sino para identificar las falencias y establecer los cronogramas de actividades para superarlas. Como complemento al desarrollo institucional de las UEP, los colegios e institutos pueden firmar convenios con terceras personas o instituciones, con el objetivo de fortalecer el ámbito empresarial. Los colegios pueden firmar convenios con personas jurídicas. Una de estas formas jurídicas en las que pueden asociarse padres de familia, estudiantes, miembros de la comunidad”.

### 2.1.15.1 ¿Qué es producción?

Según Julio Carreto, Ing. dirección electrónica, [www.gerenciaynegocios.com/.../producción/conceptos produccion](http://www.gerenciaynegocios.com/.../producción/conceptos_produccion). MBA.

“Conjunto de operaciones que sirven para mejorar e incrementar la utilidad o el valor de los bienes. Actividad mediante la cual determinados bienes se transforman en otros de mayor utilidad. Se considera uno de los principales procesos económicos, medio por el cual el trabajo humano crea riqueza”.



Según página de internet: [www.zonaeconomica.com/](http://www.zonaeconomica.com/) “La producción se puede definir como cualquier utilización de recursos que permita transformar uno o más bienes en otro(s) diferente(s). Los bienes pueden ser diferentes en términos de ciertas características físicas de los mismos, de su ubicación geográfica o de su ubicación temporal. Por ejemplo, es producción transformar leche en queso”.

### 2.1.16 ¿Qué es comercialización?

Según Wikipedia, la enciclopedia libre, dirección electrónica

<http://en.wikipedia.org/wiki/Marketing>. “Es el proceso por el cual las empresas anuncian los productos o servicios a los clientes potenciales. Se trata de un proceso integrado a través del cual las compañías crean valor para los clientes y construyen relaciones con el cliente firme con el fin de capturar el valor de los clientes a cambio. La comercialización es utilizada para crear el cliente, para mantener al cliente y satisfacer al cliente. Con el cliente como el foco de sus actividades, se puede concluir que la gerencia de comercialización es uno de los principales componentes de la gestión empresarial. La evolución de la comercialización se debe a los mercados maduros y el exceso de capacidad en las últimas décadas. Las empresas entonces cambió el enfoque de la producción al cliente a fin de mantenerse rentables. La comercialización sostiene que el logro de objetivos de la organización depende del conocimiento de las necesidades y deseos de los mercados de destino y la entrega de las satisfacciones deseadas. Se propone que a fin de satisfacer sus objetivos de organización, una organización debe anticiparse a las necesidades y deseos de los consumidores y satisfacer con mayor eficacia que sus competidores

### **2.1.17 Formas de comercialización**

Según Wikipedia, la enciclopedia libre, dirección electrónica <http://en.wikipedia.org/wiki/Marketing>. Se presentan dos formas de comercializar en la mayoría de las empresas, hay probablemente una o dos formas principales de marketing que está usando actualmente para hacer crecer su negocio. Si desea que su negocio crezca de forma exponencial, su objetivo debe ser convertir su negocio en un multi - máquina de marketing a nivel, donde se combinan varios de estos enfoques de marketing de manera simultánea. La primera es que simplemente no saben cómo hacerlo. No se han dado cuenta de que nunca cumplirá su negocio potencial, si usted no

hace la comercialización de su prioridad. La segunda es el principio de "prueba y medición" es posiblemente el concepto de marketing más importante que existe. El principio de prueba y medición es simple. Cada mes, usted debe probar uno o dos o más nuevos métodos de comercialización a pequeña escala. Esto podría ser un anuncio nuevo, una nueva campaña de correo directo, telemarketing, etc. En algunas pruebas de las pequeñas y medición de los resultados a identificar rápidamente qué funciona y qué no. Cuando encuentres algo que funciona, rodar hacia fuera en una escala mayor.

#### **2.1.18 ¿Qué es estrategia?**

Según: la administración estratégica de Leonard d. pág. 28: “las estrategias son actividades, concentradas a corto o largo plazo y de gran alcance de la organización y los cursos de acción a seguir, así como la asignación de los recursos que la organización debe usar para alcanzar aquellos objetivos, tomando en cuenta las restricciones del medio ambiente”.

Según **Wikipedia, la enciclopedia libre**. Una estrategia es un conjunto de acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado fin. Proviene del griego, guía. Se aplica en distintos contextos:

##### **2.1.18.1 Estrategia Empresarial**

“La Estrategia Empresarial es la base fundamental del camino que opta por recorrer una organización o empresa para el logro de sus objetivos. La Estrategia Empresarial existe aún cuando la misma no esté formalmente definida, es decir que la estrategia empresarial puede ser implícita en el camino elegido por las empresas o puede ser expresa cuando la misma

surge de un proceso metodológico consistente”. Dirección electrónica [http://es.wikipedia.org/wiki/Estrategia\\_Empresaria](http://es.wikipedia.org/wiki/Estrategia_Empresaria).

## **2.2. Posicionamiento teórico personal**

Esta investigación se basa en la influencia que tiene la falta de un proyecto de estudio del proceso de constitución y comercialización en la unidad educativa de producción de la Institución Educativa. Causado por el poco interés de los docentes en la implementación de estrategias de comercialización productivas de ventas.

Esta investigación está basada de acuerdo a la teoría cognitiva, por lo que el estudiante está encaminado a ir adquiriendo sus propios conocimientos desde su temprana edad, los mismos que ayudaran a la resolución de problemas concretos o reales y a ser un ente razonable y creativo, capaz de tener iniciativa de generar su propio negocio y mejorar el ambiente económico de la unidad educativa de producción de la institución, Utilizando estrategia acordes al medio que serán impartidas por el equipo de investigación. También tiene el fin de transformar y coordinar conocimientos prácticos sobre actitudes positivas para el buen desenvolvimiento de los estudiantes y futuros profesionales.

Esta investigación es factible realizarla debido a la apertura que nos brindó la institución para efectuar este proyecto, ofreciendo la oportunidad de ejecutar este proyecto el mismo que permitirá obtener resultados verídicos sobre como influye la organización del proceso de constitución y comercialización de la unidad educativa de producción.

### **2.3. Glosario de términos.**

**Anclar.-** Quedarse, arraigar en un lugar, o aferrarse tenazmente a una idea o actitud.

**Analogía:** Razonamiento basado en la existencia de atributos semejantes en seres o cosas diferentes.

**Autónomo:** Que tiene autonomía. Que trabaja por cuenta propia.

**Cognitivo:** Pertenece o relativo al conocimiento.

**Cooperativo:** Que coopera o puede cooperar a algo.

**Consumidor.-** Que consume. Persona que compra productos de consumo.

**Pertinencia.-** Pertenece o correspondiente a algo

**Destreza:** Habilidad, arte, primor o propiedad con que se hace algo.

**Estructurar:** Articular, distribuir, ordenar las partes de un conjunto.

**Filosofía:** Conjunto de saberes que busca establecer, de manera racional, los principios más generales que organizan y orientan el conocimiento de la realidad, así como el sentido del obrar humano.

**Factible.-** Que se puede hacer. Que es realizable.

**Gestión.-** Acción y efecto de gestionar. Acción y efecto de administrar.

**Instructor:** Que instruye.

**Intangible.-** Que no debe o no puede tocarse

**Integral.-** Dicho de cada una de las partes de un todo: Que entra en su composición sin serle esencial, de manera que el todo puede subsistir, aunque incompleto, sin ella.

**Interdependencia:** Dependencia recíproca.

**Lógico.-** Perteneciente o relativo a la lógica. Dicho de una consecuencia:

**Metodología.-** Ciencia del método. Conjunto de métodos que se siguen en una investigación científica o en una exposición doctrinal.

**Metáfora:** Aplicación de una palabra o de una expresión a un objeto o a un concepto, al cual no denota literalmente, con el fin de sugerir una comparación (con otro objeto o concepto) y facilitar su comprensión.

**Negocio.-** operación compleja relativa a todas las funciones relacionadas con la producción, distribución y venta de bienes y servicios para satisfacer las necesidades del comprador y dar beneficios al vendedor.

**Priorizar:** Dar prioridad a algo.

**Proceso.-** Conjunto de las fases sucesivas de un fenómeno natural o de una operación artificial.

**Perfeccionar:** Mejorar algo o hacerlo más perfecto.

**Razonamiento:** Acción y efecto de razonar.

**Subjetiva:** Pertenciente o relativo al sujeto, considerado en oposición al mundo externo.

**Silogismo.-** forma de razonamiento utilizado en lógica por la que del contraste de dos proposiciones o premisas se extrae una conclusión.

**Tangible.-** Que se puede tocar. Que se puede percibir de manera precisa.

#### **2.4. Subproblemas e interrogantes**

¿Cuál es la situación actual del proceso de constitución y comercialización de la unidad educativa de producción del colegio universitario “UTN” de la Ciudad de Ibarra?

¿Cómo profundizar las bases teóricas, metodológicas y estratégicas referentes al mejoramiento de la comercialización en la unidad educativa de producción de la institución?

¿La propuesta contendrá técnicas y estrategias metodológicas para la fácil comprensión del estudiante y guía para el docente?

¿Al difundir la propuesta, permitirá conocer las estrategias que permitan el funcionamiento efectivo en la unidad educativa de producción de la institución?

## 2.5. Matriz categorial

CONCEPTO	CATEGORIAS	DIMENCION	INDICADOR
Es un conjunto de actividades o eventos (coordinados u organizados) que se realizan o suceden (alternativa o simultáneamente) con un fin determinado.	Proceso	Comunidad Estudiantes Docentes	Iniciativa Creatividad. Ejercitación practica.
La Constitución es Esencia y calidades de una cosa que la constituyen como es y la diferencian de las demás. La organización es un conjunto de elementos, compuesto principalmente por personas, que actúan e interactúan entre sí, de forma coordinada, ordenada y regulada para lograr determinados fines, los cuales pueden ser de lucro o no.	Constitución Y organización	Comunidad Estudiantes Docentes	Base legal Organigrama estructural
Es un conjunto de acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado fin	Estrategias	Estudiantes Docentes	Satisfacción de la comunidad educativa.
Es el proceso por el cual las empresas anuncian los productos o servicios a los clientes potenciales. Se trata de un proceso integrado a través del cual las compañías crean valor para los clientes y construyen relaciones con el cliente firme con el fin de capturar el valor de los clientes a cambio.	Comercialización	Comerciantes clientes	Notas de ventas Facturas Ordenes de Pedidos

## CAPITULO III

### 3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.1 Tipos de Investigación

Los tipos de investigación utilizados en el proyecto de proceso de constitución y comercialización en la unidad educativa de producción del Colegio Universitario “UTN” de la ciudad de Ibarra son los siguientes:

##### 3.1.1 Investigación de Campo

Según Rafael Graterol. Dirección electrónica <http://www.mitecnologico.com/Main/InvestigacionDeCampo> “Es el proceso que, utilizando el método científico, permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social. Este tipo de investigación es también conocida como investigación **in situ** ya que se realiza en el propio sitio donde se encuentra el objeto de estudio. Ello permite el conocimiento más a fondo del investigador, puede manejar los datos con más seguridad y podrá soportarse en diseños exploratorios, descriptivos y experimentales, creando una situación de control en la cual manipula sobre una o más variables dependientes (efectos)”.

Esta investigación nos permitió recolectar información del lugar en donde se producen los hechos en la cual participaron los integrantes de la Unidad Educativa de producción del Colegio Universitario “UTN” de la Ciudad Ibarra. Y los integrantes del instituto tecnológico de la Industria del Cuero “Cotacachi”

### **3.1.2 Investigación Documental**

Según Leopoldo de la Fuente Silva. Dirección electrónica <http://www.monografias.com/trabajos7/inci/inci.shtml#tipo> “Este tipo de investigación es la que se realiza, apoyándose en fuentes de carácter documental, esto es, en documentos de cualquier especie. Como subtipos de esta investigación encontramos la investigación bibliográfica, la hemerográfica y la archivística; la primera se basa en la consulta de libros, la segunda en artículos o ensayos de revistas y periódicos, y la tercera en documentos que se encuentran en los archivos, como cartas, oficios, circulares, expedientes, etc.”

Esta investigación se la utilizará para recolectar una variedad de información bibliográfica hemerográfica y archivística. La misma que nos permitió el desarrollo del marco teórico del Proyecto.

### **3.1.3 Proyecto Factible**

Esta investigación tuvo como principal finalidad convertirse en un proyecto realizable, el mismo que permitió mejorar el proceso de constitución de la unidad educativa de las instituciones.

## **3.2 Métodos**

Son Procedimientos que se siguen en las ciencias para hallar la verdad y enseñarla, también se puede agregar que son caminos a seguir de forma lógica y ordenada, para solucionar problemas.

### **3.2.1 Empíricos**

#### **3.2.1.1 Observación científica**

Según Ana Beatriz Ochoa G. dirección electrónica <http://www.monografias.com/trabajos11/methods/methods.shtml#analogia>. “El investigador conoce el problema y el objeto de investigación, estudiando su curso natural, sin alteración de las condiciones naturales, es decir que la observación tiene un aspecto contemplativo. La observación configura la base de conocimiento de toda ciencia y, a la vez, es el procedimiento empírico mas generalizado de conocimiento”.

Mediante este método utilizamos la observación para diagnosticar el problema que existe en la Unidad Educativa de Producción del Colegio Universitario “UTN” de la Ciudad de Ibarra.

### **3.2.2 Teóricos**

#### **3.2.2.1 Método Científico**

Según Microsoft ® Encarta ® 2009. © “En el método científico la observación consiste en el estudio de un fenómeno que se produce en sus condiciones naturales. La observación debe ser cuidadosa, exhaustiva y exacta. A partir de la observación surge el planteamiento del problema que se va a estudiar, lo que lleva a emitir alguna hipótesis o suposición provisional de la que se intenta extraer una consecuencia. El método científico es el modo de llegar a elaborar teorías, entendiendo éstas como configuración de leyes”.

Este método fue utilizado en el planteamiento del problema. El mismo que da lugar a emitir algunas hipótesis, y a su resolución de cada una de ellas.

### **3.2.2.2 Método Histórico – Lógico**

Según Ana Beatriz Ochoa G. dirección electrónica.  
<http://www.monografias.com/trabajos11/metods/metods.shtml#analogia>.

“Mediante el método histórico se analiza la trayectoria concreta de la teoría, su condicionamiento a los diferentes períodos de la historia. Los métodos lógicos se basan en el estudio histórico poniendo de manifiesto la lógica interna de desarrollo, de su teoría y halla el conocimiento más profundo de esta, de su esencia”.

Este método fue utilizado para la recopilación de información histórica, de las estrategias de comercialización, utilizadas en la Unidad Educativa de Producción de la Institución, de las mismas que se reformuló nuevas estrategias acordes al medio y para la solución de los problemas.

### **3.2.2.3 Analítico - Sintético**

Según Ana Beatriz Ochoa G. dirección electrónica  
<http://www.monografias.com/trabajos11/metods/metods.shtml#analogia>. “Se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado. Consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, para ver, por ejemplo las relaciones entre las mismas. El método sintético es un proceso mediante el cual se relacionan hechos aparentemente aislados y se formula una teoría que unifica los diversos

elementos. Consiste en la reunión racional de varios elementos dispersos en una nueva totalidad, este se presenta más en el planteamiento de la hipótesis”.

Este método fue utilizado para el respectivo análisis y síntesis de la información que fue recopilada para el desarrollo del marco teórico por lo que en este proyecto se ha identificado a cada uno de sus autores.

#### **3.2.2.4 Inductivo – Deductivo**

Según Alma del Cid Pérez, Rosemary y Franco Sandoval (2007). Consiste en una operación lógica que va de lo particular a lo general. Este método se sustenta en la observación repetida de un fenómeno. El método deductivo va de lo general a lo particular. (Pág.20).

Este método se aplicó en la investigación porque se acudió a los estudiantes para realizar una encuesta personalizada la misma que permitió obtener una muestra del universo y los resultados se generalizaron a la población. Para la elección del tema y realización de la investigación se aplicó el método deductivo.

#### **3.2.3 Matemático**

Este método fue utilizado en la recopilación, procesamiento, descripción e interpretación de los datos.

##### **3.2.3.1 Estadística**

Este método no se utilizó porque la muestra es menos de 100

### **3.3 Técnicas e Instrumentos**

#### **3.3.1 Encuestas**

Según Alma del Cid Pérez, Rosemary y Franco Sandoval (2007). "Es una técnica para recopilar información, pero mas que una técnica es la aplicación de un conocimiento estandarizado. Para recabar información (oral o escrita) de una muestra amplia de sujetos. La encuesta busca información sobre la propia conducta y experiencia de los individuos, valores y actitudes características personales y circunstancias sociales". (Pág. 85)

Esta técnica fue utilizada para la obtención de información acerca de la importancia que tiene elaborar un Proyecto de proceso de constitución y comercialización en las Unidad Educativa de producción de las instituciones.

#### **3.3.2 Cuestionario**

Según Alma del Cid Pérez, Rosemary y Franco Sandoval (2007). Los ítems o preguntas son los elementos centrales de un cuestionario. De acuerdo con Azofra (1999). Las preguntas son la expresión manifiesta por lo común en forma de interrogante, que constituye la estructura formal del cuestionario y mediante ella se recoge información. (Pág. 109).

Este instrumento fue utilizado para la aplicación de la encuesta.

### **3.4 Población**

Para el desarrollo del proyecto investigativo se consideró como población a los docentes, autoridades y estudiantes del Colegio Universitario

“UTN” de la ciudad de Ibarra, y del Instituto Tecnológico de la Industria del Cuero “Cotacachi” en donde se aplicaron las técnicas e instrumentos de investigación, para recopilar datos que fueron analizados de manera crítica y objetiva, con el fin de conocer la factibilidad del proyecto.

INSTITUCIÓN EDUCATIVA	ESTUDIANTES		AUTORIDADES Y DOCENTES	
	No.	%	Nro.	%
1. Colegio Universitario “UTN” de la Ciudad de Ibarra. (Estudiantes del 2do año de bachillerato).	38	100%	8	100%
2. Instituto Tecnológico de la Industria del Cuero “Cotacachi” (Estudiantes del ciclo diversificado)	40	100%	5	100%

### 3.5 Muestra

**Muestra** toda la población fue la muestra, por lo que no será necesario aplicar la fórmula

FORMULA:

$$n = \frac{PQ \times N}{(N-1) \frac{E^2}{K^2} + PQ}$$

SIMBOLOGIA:

$$n = x$$

$$PQ = 0,25 \text{ (constante de variable poblacional)}$$

$N = 185$  (tamaño de la población)

$E = 0,05$  (5%, error máximo admisible)

$K = 2$  (coeficiente de corrección de error)

### **3.5.1 Censo**

Según Alma del Cid Pérez, Rosemary y Franco Sandoval (2007). "Es el procedimiento de investigación propuesto para estudiar la totalidad de los elementos de una población- universo.

En la presente investigación se utilizó el censo por lo que se seleccionó a toda la población, determinados como sujetos de investigación. De los mismos que se recopiló información, la misma que fue analizada. Para realizar el censo no se utilizó ningún tipo de cálculo, sino que se llegó a toda la población por medio de la encuesta.

### **3.6 Esquema de la Propuesta**

TITULO DE LA PROPUESTA

Guía para la Constitución y Comercialización de las Unidades Educativas de Producción.

JUSTIFICACION E IMPORTANCIA

Aprendizaje Significativo en los pasos a seguir para la Constitución y Comercialización de las Unidades Educativas de Producción

FUNDAMENTACIÓN

Contenido científico

OBJETIVOS GENERALES Y ESPECIFICOS

Técnicas y estrategias metodológicas (como contribuirá a los beneficiarios)

UBICION SECTORIAL Y FISICA

Actividades a desarrollar dentro y fuera de la institución educativa.

#### DESARROLLO DE LA PROPUESTA

Siguiendo con la propuesta se dio inicio con las fases constitutivas que permitieron realizar un adecuado diagnóstico de lo que se desea optimizar en la organización de la U.E.P de la institución, y posteriormente se utilizaron las herramientas adecuadas y aplicables para la comercialización.

#### IMPACTOS

Evaluación y autoevaluación

#### DIFUSIÓN

#### BIBLIOGRAFÍA

#### ANEXOS

## **CAPITULO IV**

### **4. ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS**

El trabajo de investigación fue realizado a través de cuestionarios dirigido a estudiantes, docentes y autoridades, del Colegio Universitario “UTN” y del Instituto Superior Tecnológico de la Industria del Cuero “Cotacachi”, los mismos que se encontraban elaborados por preguntas de elección múltiple, con indicaciones previas impartidas a los informantes clasificados.

#### **4.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA**

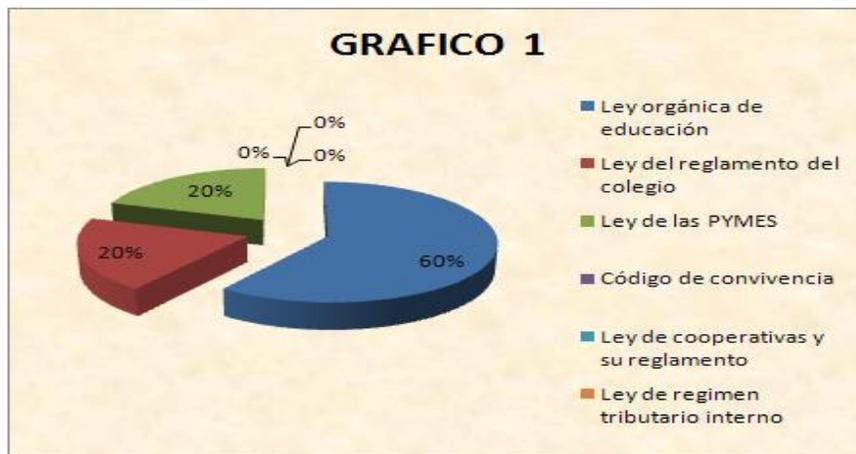
##### **4.1.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA APLICADA A AUTORIDADES Y DOCENTES DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DE LA INDUSTRIA DEL CUERO “COTACACHI”**

Autoridades y docentes = 5

1. ¿De la base legal que a continuación se presenta señale los que fueron utilizados para la constitución de la unidad educativa de producción?

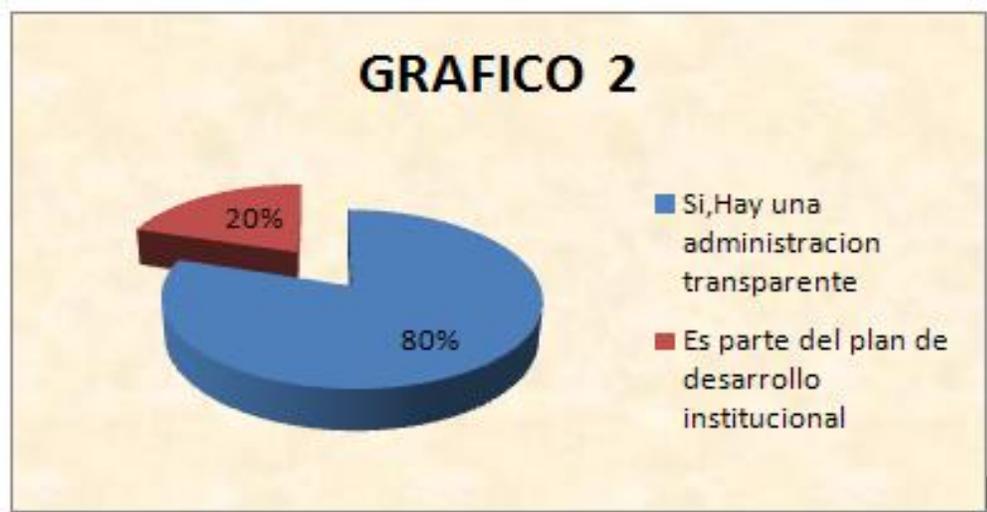
- Ley orgánica de educación \_\_\_\_\_
- Ley del reglamento del colegio \_\_\_\_\_
- Ley de las PYMES \_\_\_\_\_
- Código de convivencia \_\_\_\_\_
- Ley de cooperativas y su reglamento \_\_\_\_\_
- Ley de régimen tributario interno \_\_\_\_\_

Otras \_\_\_\_\_



De acuerdo a los datos obtenidos, se observa que el 60% de los docentes y autoridades manifiestan que la base legal más utilizada para la constitución de la Unidad Educativa de Producción, es la Ley Orgánica de Educación, el 20% consideran que se utilizó la Ley del Reglamento del colegio y el otro 20% afirma que se utilizó la Ley de las PYMES

**2. ¿La organización, comercialización y administración de la unidad educativa de producción es parte del desarrollo institucional y esta dentro del POA u otros?**



Se puede determinar que 80% de los docentes y autoridades consideran que La organización, comercialización y administración de la Unidad Educativa de Producción es parte del desarrollo institucional y esta dentro del POA por que hay una administración transparente, por lo tanto se considera muy importante elaborar la guía para la constitución y comercialización de las Unidades Educativas de Producción; mientras que el 20% manifiesta que es parte del Plan de Trabajo Institucional.

3. ¿Quiénes son los miembros activos de la unidad educativa de producción?

**AUTORIDADES:**

Rector \_\_\_\_\_

Vicerrector \_\_\_\_\_

Inspector General \_\_\_\_\_

**DOCENTES:**

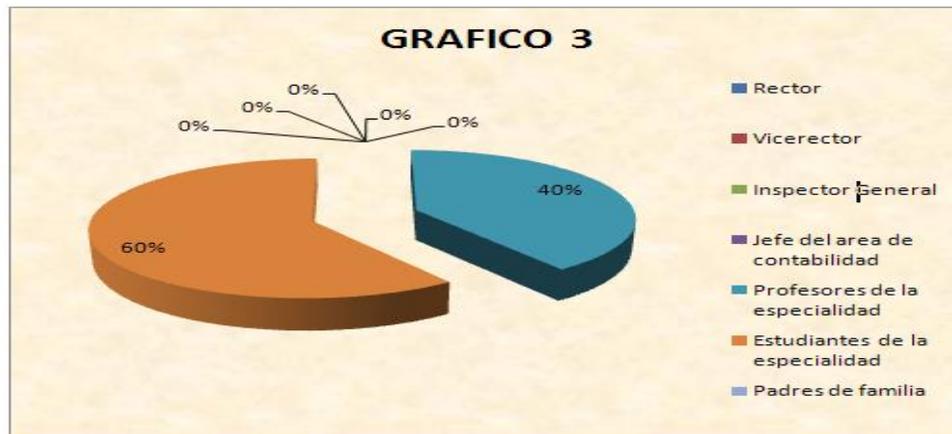
Jefe del área de contabilidad \_\_\_\_\_

Profesores de la especialidad \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

Estudiantes de la especialidad \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

Padres de familia \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

Alumnos maestros del área \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_



De acuerdo a los resultados obtenidos se observa que el 60% de docentes y autoridades manifiestan que los miembros activos de la Unidad Educativa de Producción son los estudiantes de la especialidad, por que son quienes participan directamente en dicha Unidad, mientras que el 40% afirman que son los profesores de la especialidad.

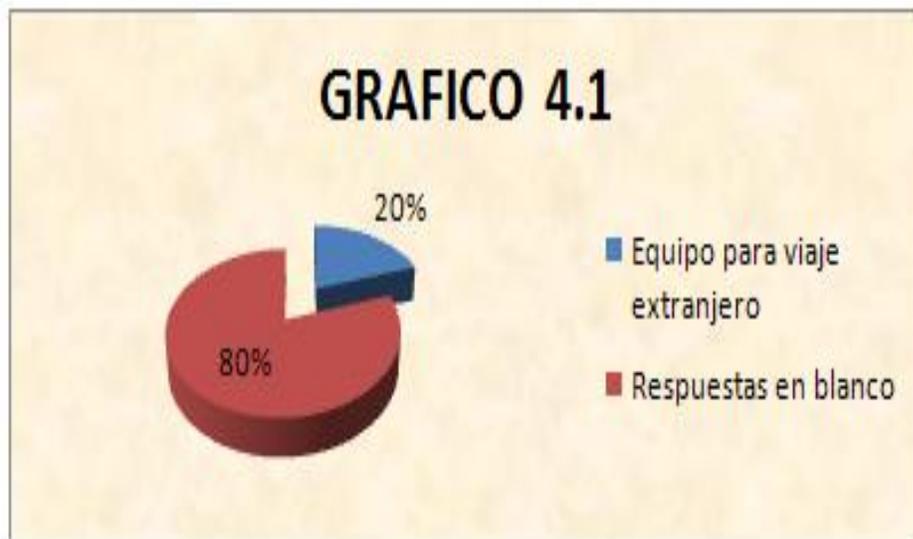
4. ¿Qué productos comercializa la unidad educativa de producción?

Y Además ¿Qué les gustaría comercializar?



El 100% de los docentes y autoridades afirman que los productos que se comercializa en la Unidad Educativa de Producción son: el Calzado, Marroquinería (Carteras, billeteras, monederos, correas, entre otros) y confecciones, por lo que se puede analizar que dicha Unidad se dedica a la confección de artículos de cuero.

Y Además ¿Qué les gustaría comercializar?\_\_\_\_\_



El 80% de los docentes y autoridades presentan sus respuestas en blanco, mientras que el 20% manifiesta que les gustaría comercializar equipos para viajes extranjeros

5. ¿Quién es el encargado de llevar la parte financiera de la unidad educativa de producción?

- AUTORIDADES \_\_\_\_\_
- PROFESORES \_\_\_\_\_
- ESTUDIANTES \_\_\_\_\_
- ALUMNOS MAESTROS \_\_\_\_\_



De acuerdo a los datos obtenidos se observa que el 100% de las autoridades y docentes manifiestan que el encargado de llevar la parte financiera de la Unidad Educativa de Producción son: las autoridades por medio del departamento financiero.

**6. ¿Conoce usted si hasta el momento ha generado rentabilidad la Unidad Educativa de Producción?**

Poco ----- Mucho ----- Nada -----

¿Considera rentable?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

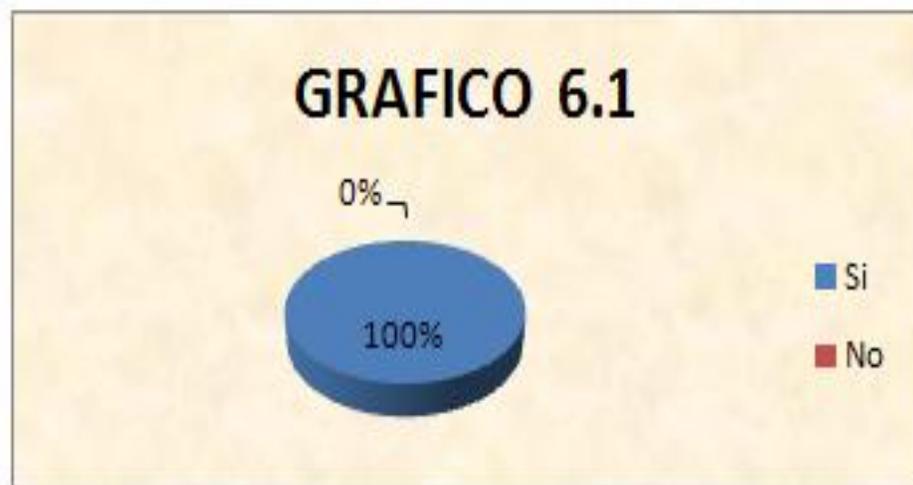


El 100% de los docentes y autoridades manifiestan que si ha generado rentabilidad la Unidad Educativa de Producción, por que tiene buena crientela en toda la ciudad y por lo tanto es muy beneficioso para la institución.

¿Considera rentable?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_



Por lo tanto el 100% de los docentes y autoridades consideran que si es rentable la Unidad Educativa de Producción. Beneficiando asi a toda la comunidad Educativa.

7. ¿Considera usted que la comunidad educativa esta conforme con el producto que se comercializa en la Unidad Educativa de Producción?

Poco \_\_\_\_\_ Mucho \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



El 100% de las autoridades y docentes consideran que la comunidad educativa esta muy conforme con el producto que se comercializa en la Unidad Educativa de Producción por que son productos de calidad.

8. ¿Piensa usted que es recomendable dar reconocimiento al estudiante por su desempeño laboral y práctico dentro de la Unidad Educativa de Producción?

Poco ----- Mucho ----- Nada -----



De acuerdo a los datos obtenidos se observa que el 100% de las autoridades y docentes consideran que es muy recomendable dar reconocimiento al estudiante por su desempeño laboral y práctico, dentro de la Unidad Educativa de Producción, aunque no sea económico pero si reconocimientos académicos.

9. ¿En la unidad educativa de producción se aplican los conocimientos académicos como: la práctica de los documentos comerciales (Notas de ventas, Facturas y órdenes de pedido)?

SI -----

NO -----



El 100% de las autoridades y docentes afirmaron que si se aplicaron los conocimientos académicos, por que los estudiantes ponen en práctica los conocimientos adquiridos en el aula, los mismos que serán aplicados también en la vida real

**10. ¿Que sugerencias recomienda usted para mejorar la comercialización en la unidad educativa de producción?**

---

---



El 40% de las autoridades y docentes sugieren que para mejorar la comercialización en la unidad educativa de producción se debe incorporar un control diario de costos y de la producción mediante códigos, el 20% menciona que debe existir variedad de productos de acuerdo a la última moda, el otro 20% argumenta que debe haber mayor publicidad y presupuesto y el ultimo 20% cree que para mejorar la comercialización se debe innovar nuevas líneas de producción

#### 4.1.2 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS ESTUDIANTES DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DE LA INDUSTRIA DEL CUERO “COTACACHI”

Estudiantes = 40

1. ¿Qué conocimiento tiene usted sobre los requerimientos para la constitución de la Unidad Educativa de Producción?

Poco ----- Mucho ----- Nada -----



Se puede determinar que el 83% de estudiantes encuestados manifiestan que tienen poco conocimiento sobre los requerimientos para la constitución de la Unidad Educativa de producción, el 12% no tienen conocimiento y mientras que el 5% si tiene conocimiento sobre dichos requerimientos. Por lo que se debe facilitar conocimiento al estudiante acerca de los requerimientos para constituir las Unidades Educativas de Producción.

2. ¿Considera que están debidamente motivados para tener iniciativa de constituir su propio negocio, al culminar su bachillerato?

Poco ----- Mucho ----- Nada -----



El 52% de los estudiantes consideran que tienen suficiente motivación para constituir su propio negocio, al culminar su bachillerato; el 43% manifiestan que están poco motivados y el 5% afirman que no están motivados para tener iniciativa de creas su propio negocio. Por lo que se puede determinar que los estudiantes están debidamente motivados para que puedan crear su propio negocio.

**3. ¿Que conocimiento tiene usted sobre el organigrama estructural de la unidad educativa de producción?**

**Poco ----- Mucho ----- Nada -----**



De acuerdo a los resultados obtenidos se puede determinar que el 55% de los estudiantes afirman que tienen poco conocimiento sobre el organigrama estructural de la unidad educativa de producción; el 38% no tiene conocimiento y mientras que el 7% si tiene conocimiento sobre el Organigrama de dicha Unidad. Por lo que se determina que los estudiantes tienen poco conocimiento acerca del organigrama de la Unidad Educativa de Producción, por lo que seria recomendable facilitarles conocimiento acerca de dicho organigrama.

4. ¿Quiénes son los miembros activos de la unidad educativa de producción?

**AUTORIDADES:**

Rector \_\_\_\_\_

Vicerrector \_\_\_\_\_

Inspector General \_\_\_\_\_

**DOCENTES:**

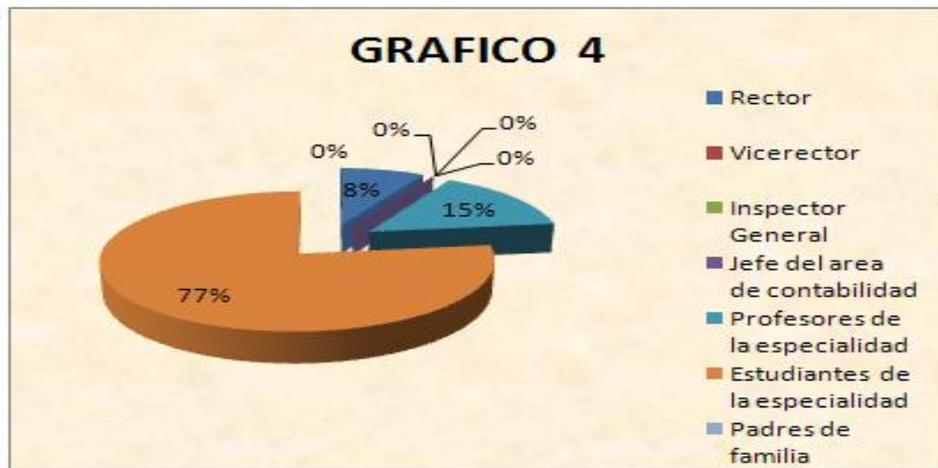
Jefe del área de contabilidad \_\_\_\_\_

Profesores de la especialidad \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

Estudiantes de la especialidad \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

Padres de familia \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

Alumnos maestros del área \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_



El 77% de los estudiantes manifiestan que los miembros activos de la Unidad Educativa de Producción son los estudiantes de la especialidad; el 15% argumentan que son los profesores de la especialidad y el 8% consideran que el miembro activo es el Sr. Rector

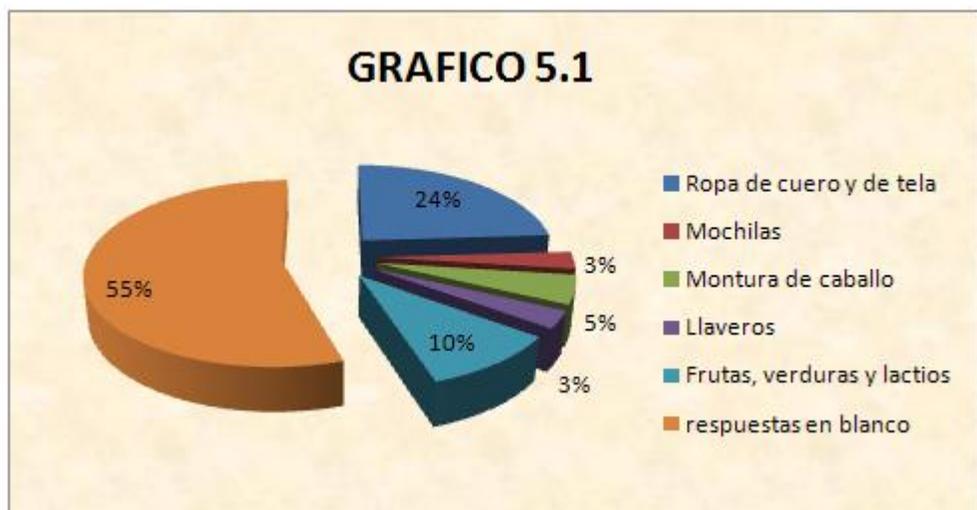
5. ¿Qué productos comercializa la unidad educativa de producción?

Y Además ¿Qué les gustaría comercializar? \_\_\_\_\_



Los resultados demuestran que el 95% de estudiantes encuestados consideran que se comercializa todo lo relacionado a marroquinería (Carteras, Correas, Billeteras monederos), calzado y confesión; mientras que el 5% de estudiantes presentaron sus respuestas en blanco.

Y Además ¿Qué les gustaría comercializar? \_\_\_\_\_



El 55% de los estudiantes presentan sus respuestas en blanco; el 24% manifiestan que les gustaría comercializar ropa confeccionada en cuero y en tela; el 10% argumentan que les gustaría comercializar Frutas, verduras y lácteos; el 5% creen que les gustaría comercializar monturas de caballo; 3% consideran que les gustaría vender mochilas y el último 3% sugiere que les gustaría vender llaveros

6. ¿Conoce usted si hasta el momento ha generado rentabilidad la unidad educativa de producción?

Poco ----- Mucho ----- Nada -----

¿Considera rentable?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

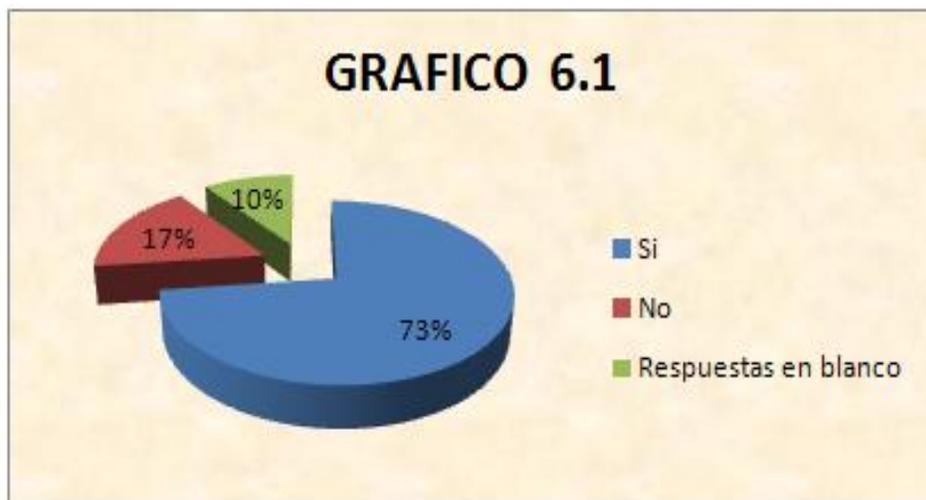


Los estudiantes en un 47% consideran que si está generando rentabilidad porque los productos que se comercializa tienen mucha aceptación por el mercado; mientras que el 33% creen que existe poca rentabilidad; y el 20% manifiestan que no está generando rentabilidad.

**¿Considera rentable?**

**SI** \_\_\_\_\_

**NO** \_\_\_\_\_



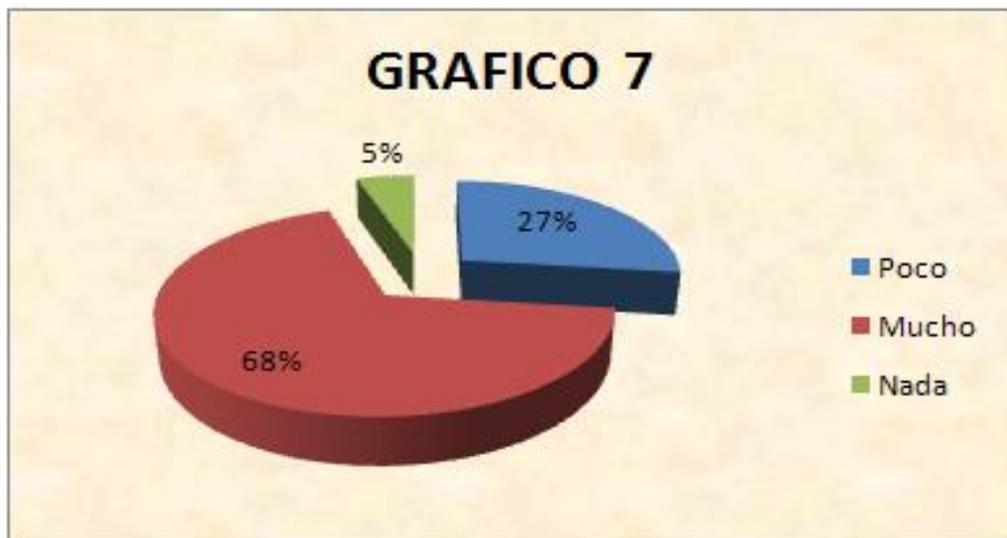
El 73% de los estudiantes consideran que la Unidad Educativa de Producción si es rentable; el 17% afirman que no es rentable y el 10% presentan sus respuestas en blanco. Por lo que se puede determinar que dicha Unidad tiene un buen funcionamiento comercial, posiblemente por la calidad de sus productos.

7. ¿Considera usted que la comunidad educativa esta conforme con el producto que se comercializa en la unidad educativa de producción?

Poco -----

Mucho -----

Nada -----



De acuerdo a los datos obtenidos, se observa que el 68% de estudiantes manifiestan que la comunidad educativa si esta conforme con el producto que comercializan la unidad educativa de producción por que son productos de calidad; mientras que el 27% considera que tiene poca acogida dicho producto y el 5% afirma que no están conformes.

8. ¿Cree usted que se debe incentivar a los estudiantes al manejo del proceso de comercialización de la Unidad Educativa de Producción de la institución?

Poco ----- Mucho ----- Nada -----



El 92% de los estudiantes manifiestan que si se debe incentivar al estudiante para el manejo del proceso de comercialización de la Unidad Educativa de Producción por que creen que es muy importante; mientras que el 8% creen que se debe incentivar poco al estudiante.

9. ¿Piensa usted que es recomendable dar reconocimiento al estudiante por su desempeño laboral y práctico dentro de la unidad educativa de producción?

Poco -----

Mucho -----

Nada -----



De acuerdo a los datos obtenidos se observa que el 85% de los estudiantes consideran que es muy recomendable dar reconocimiento al estudiante por su desempeño laboral y práctico, por lo que esto motiva al educando laborar dentro de la Unidad Educativa de Producción, el 10% manifiestan que se debe dar poco reconocimiento y el 5% no cree que sea necesario

**10. ¿En la unidad educativa de producción se aplican los conocimientos académicos como: la práctica de los documentos comerciales (Notas de ventas, Facturas y órdenes de pedido)?**

**SI -----**

**NO -----**



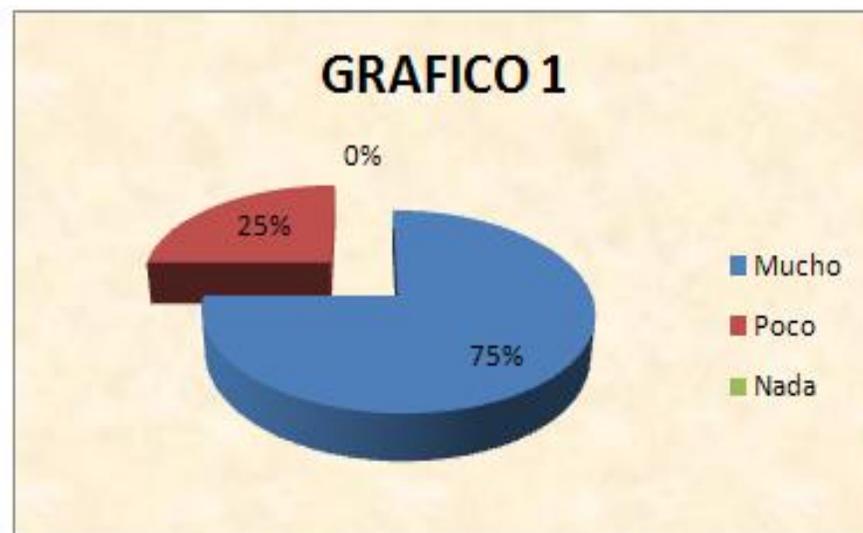
El 80% de los estudiantes afirman que si se aplican los conocimientos académicos por que son importantes y necesarios para saber cuanto se gasta y cuanto se vende; el 17% manifiestan que no se aplican dichos conocimientos por que no disponen de una asignatura referente al manejo de documentos comerciales y 3% presentan sus respuestas en blanco

#### 4.1.3 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA APLICADA A AUTORIDADES Y DOCENTES DEL COLEGIO UNIVERSITARIO “UTN” DE LA CIUDAD DE IBARRA.

Autoridades y docentes = 8

1. ¿Para la constitución de la Unidad Educativa de Producción fueron utilizados los instrumentos y bases legales correspondientes?

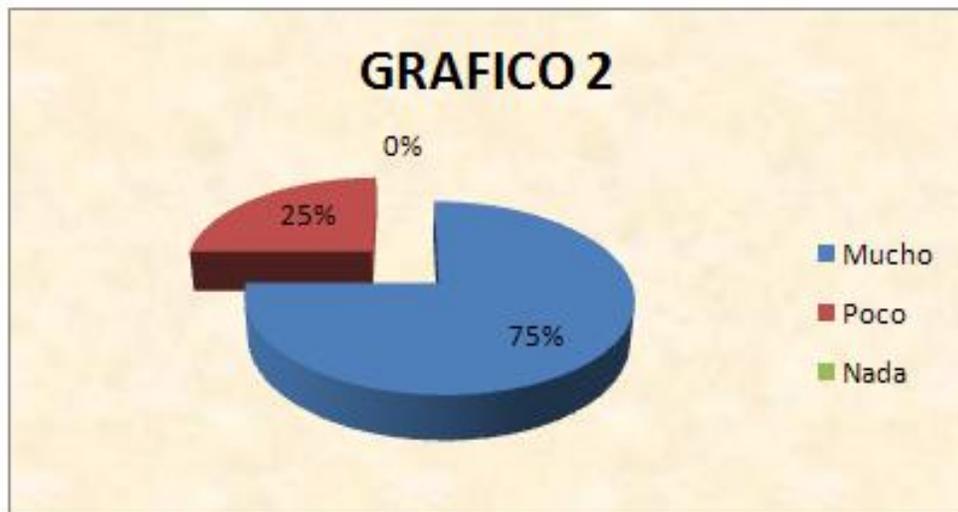
Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



De acuerdo a los datos obtenidos se observa que el 75% de las autoridades y docentes consideran que si fueron utilizados los instrumentos y bases legales correspondientes para la constitución de la Unidad Educativa de Producción, mientras que el 25% manifiestan que se utilizó poco dichos instrumentos.

**2. ¿La organización, comercialización y administración de la Unidad Educativa de Producción es parte del desarrollo institucional?**

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



El 75% de las autoridades y docentes manifiestan que La organización, comercialización y administración de la Unidad Educativa de Producción es muy importante para el desarrollo institucional, por lo tanto se considera indispensable elaborar una guía para la constitución y comercialización de las Unidades Educativas de Producción, mientras que el 25% consideran que es poco importante.

3. ¿Considera usted a los Docentes y estudiantes de la especialidad de contabilidad como miembros activos de la Unidad Educativa de Producción?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



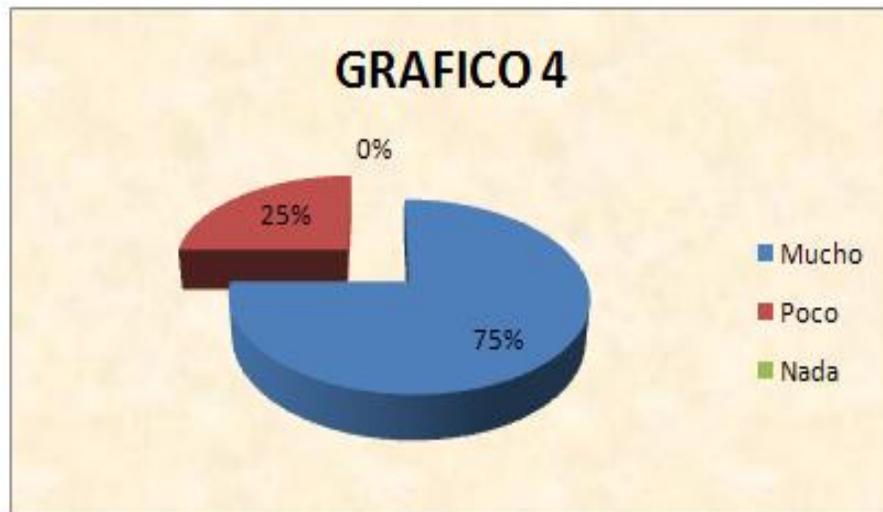
El 87% de las autoridades y docentes si consideran a los profesores y estudiantes de la especialidad de contabilidad como miembros activos de la Unidad Educativa de Producción, por lo que son quienes participan directamente en dicha Unidad, mientras que el 13% creen que su participación es poco.

4. ¿En la unidad educativa de producción se inspecciona la parte financiera?

Mucho \_\_\_\_\_

Poco \_\_\_\_\_

Nada \_\_\_\_\_



El 75% de las autoridades y docentes afirman que si se inspecciona la parte financiera de la Unidad Educativa de Producción, mientras que el 25% creen que se controla poco la parte financiera. Por lo que se puede concluir que la parte financiera de la Unidad Educativa de Producción es controlada por los docentes que participan en dicha unidad. Con el objetivo de evitar anomalías económicas.

5. ¿Considera usted que la comunidad educativa estaba conforme con el producto que se comercializaba en la anterior Unidad Educativa de Producción (Las Delicias del Universitario)?.

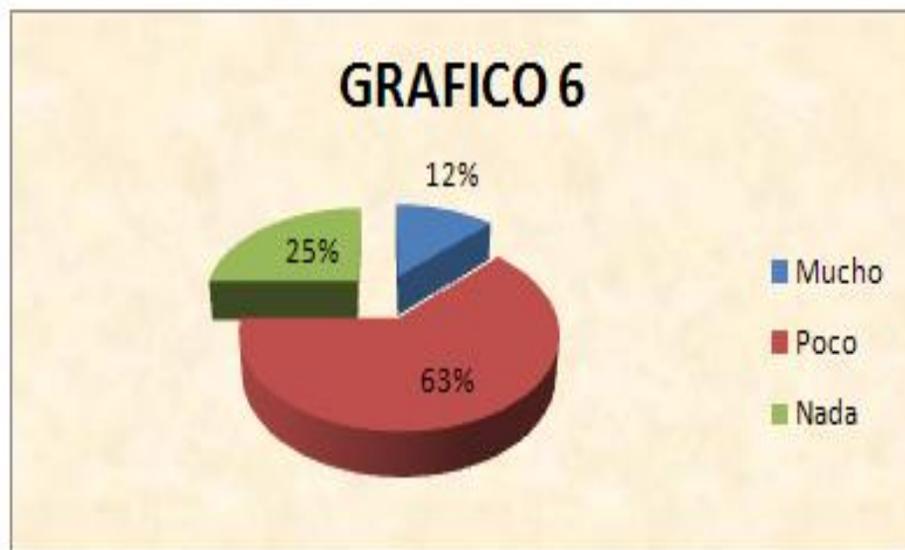
Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



El 62% de las autoridades y docentes consideran que la comunidad educativa estaba muy conforme con el producto que se comercializaba en las delicias del universitario, mientras que el 38% manifiestan que la comunidad estaba poco conforme con dicho producto. Por lo que se puede determinar que el producto que se comercializaba anteriormente tuvo mucha acogida por el cliente.

6. ¿Conoce Ud. Si durante el funcionamiento de la anterior Unidad Educativa de Producción (Las Delicias del Universitario) generó rentabilidad?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



De acuerdo a los datos obtenidos se observa que el 63% de las autoridades y docentes afirma que la anterior Unidad Educativa de Producción generó poca rentabilidad, el 25% manifiestan que no se obtuvo nada de rentabilidad y el 12% argumentan que se recibió mucha rentabilidad. Por lo que se concluye que la anterior Unidad Educativa de Producción fue poco rentable, posiblemente por la variedad de precios del producto o por que eran productos perecibles.

7. ¿Cree usted que se debe incentivar a los estudiantes al manejo del proceso de comercialización de la Unidad Educativa de Producción de la institución?

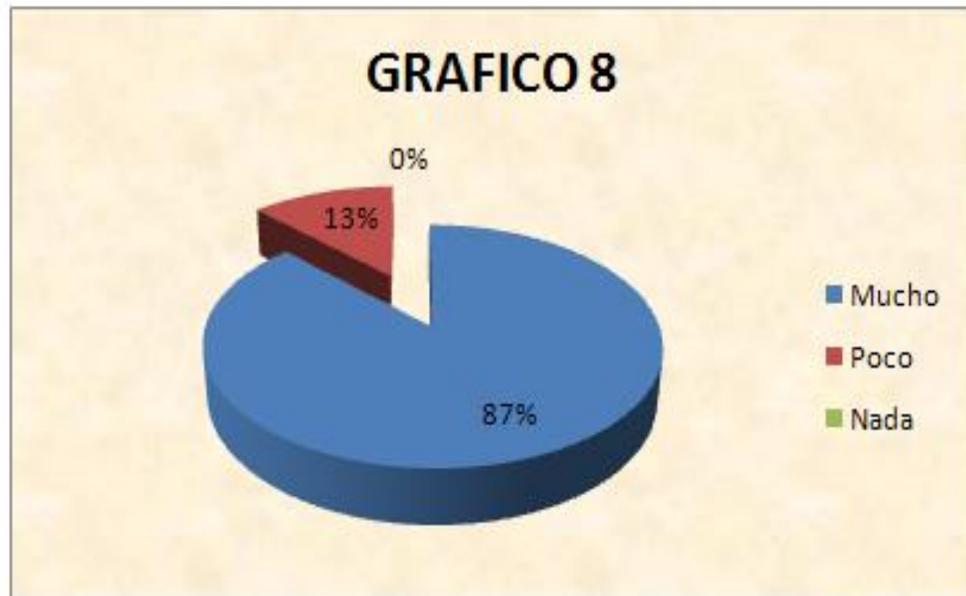
Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



El 100% de las autoridades y docentes consideran que se debe incentivar mucho al estudiante para el manejo del proceso de comercialización de la Unidad Educativa de Producción. Con los resultados obtenidos se puede determinar que las autoridades y docentes consideran que es muy importante incentivar a los estudiantes para el manejo del proceso de comercialización el cual les ayudara para laborar tanto en el campo educativo como empresarial.

8. ¿Piensa usted que es recomendable dar estímulo académico al estudiante por su desempeño laboral y práctico dentro de la Unidad Educativa de Producción?

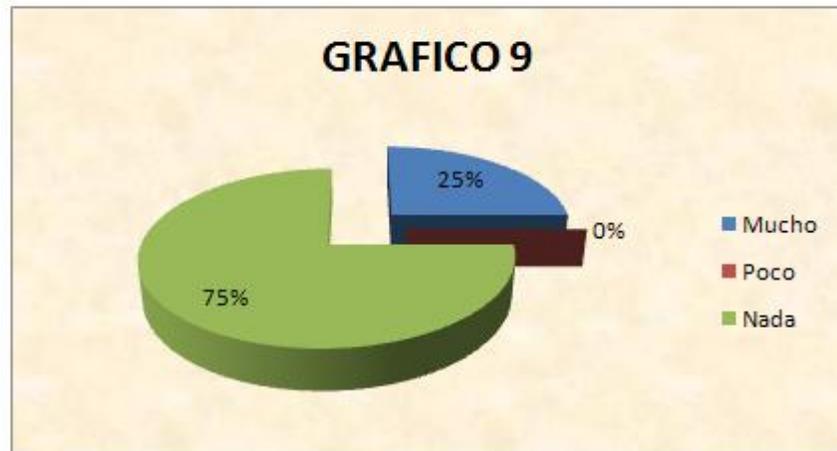
Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



El 87% de las autoridades y docentes piensan que es muy recomendable dar estímulo académico al estudiante por su desempeño laboral y práctico dentro de la Unidad Educativa de Producción, mientras que el 13% consideran que es poco recomendable. Por lo tanto se puede analizar que el estímulo académico es considerado muy importante para el estudiante.

9. ¿Considera Ud. Que es recomendable dar estímulo económico al estudiante por su participación en las actividades productivas que se desarrollan en la Unidad Educativa de Producción?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



El 75% de las autoridades y docentes consideran que no hay que dar nada de estímulo económico al estudiante por su participación en las actividades productivas que se desarrollan en la Unidad Educativa de Producción, mientras que el 25% piensan que hay que dar mucho estímulo económico al estudiante por sus actividades. Por lo tanto se puede determinar que las autoridades y docentes consideran que no se debe dar estímulo económico al estudiante, posiblemente por que esta prohibido por la ley de educación.

10. ¿En la unidad educativa de producción se aplican los conocimientos académicos que el estudiante conoce como: la práctica de los documentos comerciales (Notas de ventas, Facturas y órdenes de pedido)?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



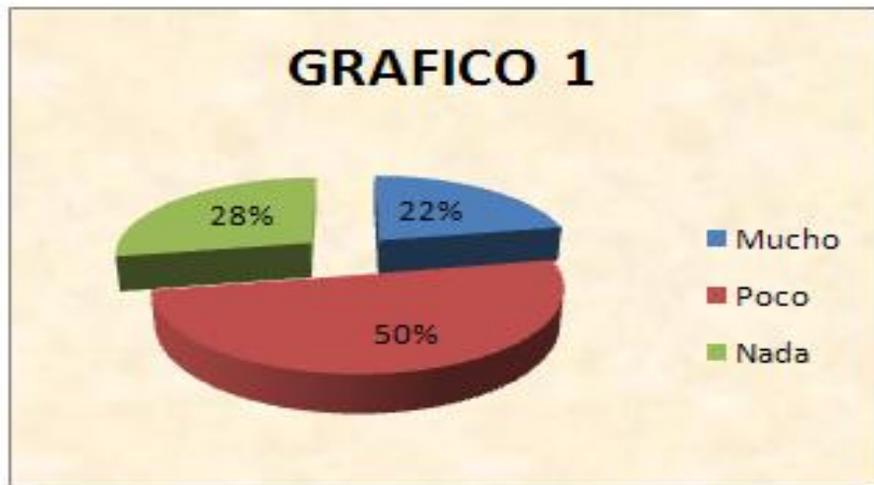
El 100% de las autoridades y docentes afirman que si se aplican los conocimientos académico que el estudiante conoce acerca de los documentos comerciales. Por lo tanto de acuerdo a estas encuestas se puede determinar que si se aplican los documentos comerciales en la unidad Educativa de Producción.

#### 4.1.4 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA APLICADA A ESTUDIANTES DEL COLEGIO UNIVERSITARIO “UTN” DE LA CIUDAD DE IBARRA.

Estudiantes =36

1. ¿Fueron tomados en consideración los estudiantes para la creación de la Unidad Educativa de Producción?

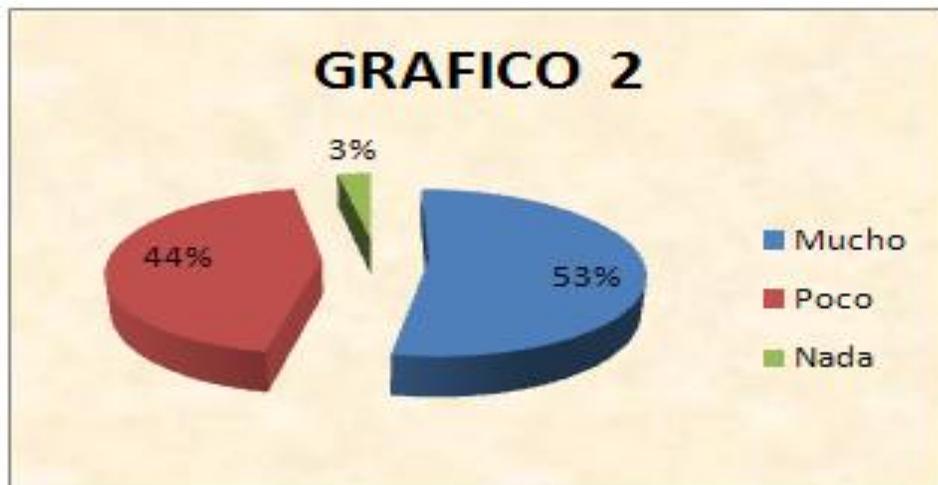
Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



Se puede determinar que el 50% de estudiantes encuestados manifiestan que se los considero poco para la creación de la Unidad Educativa de Producción, el 28% afirman que no se los tomo en consideración, y el 22% argumentan que si se los tomo en cuenta para la creación de la Unidad. Por lo tanto se argumenta que fueron poco tomados en consideración los estudiantes para la creación de la Unidad Educativa de Producción.

2. ¿Considera que están debidamente motivados para tener iniciativa de constituir su propio negocio, al culminar su bachillerato?

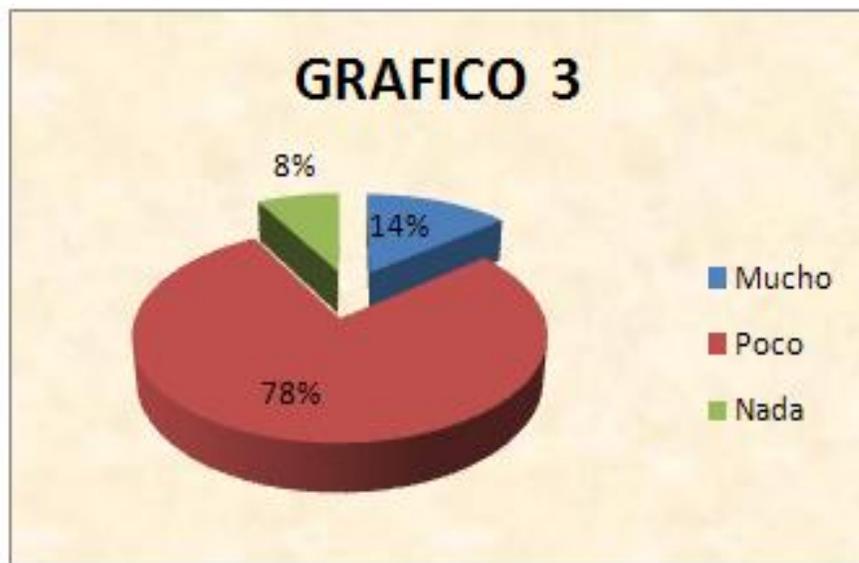
Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



El 53% de estudiantes encuestados consideran que están muy motivados para tener iniciativa de constituir su propio negocio, el 44% manifiestan que están poco motivados, y el 3% afirman que no están nada motivados para crear su propio negocio. Por lo tanto se puede determinar que los estudiantes están debidamente motivados para que puedan crear su propio negocio.

**3. ¿Qué conocimiento tiene usted sobre el organigrama estructural de la Unidad Educativa de Producción?**

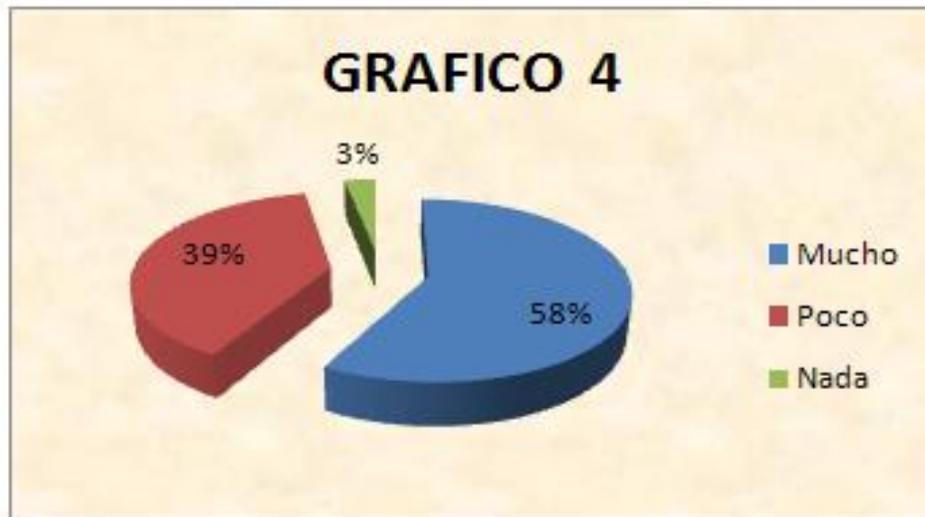
Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



El 78% de estudiantes manifiestan que tienen poco conocimiento acerca del organigrama estructural de la Unidad educativa de producción; el 14% afirman que tienen mucho conocimiento y el 8% argumentan que no tienen conocimiento acerca de lo anteriormente dicho. Por lo tanto se determina que los estudiantes tienen poco conocimiento acerca del organigrama de la Unidad Educativa de Producción, por lo que sería recomendable facilitarles conocimiento acerca de dicho organigrama.

4. ¿Considera usted a los Docentes y estudiantes de la especialidad de contabilidad como miembros activos de la Unidad Educativa de Producción?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



El 58% de estudiantes si consideran a los docentes y estudiantes de la especialidad de contabilidad como miembros activos de la Unidad Educativa de Producción, por lo que son quienes participan directamente en dicha Unidad; el 39% los consideran poco como miembros activos y el 3% no los considera como miembros activos.

5. ¿Considera usted que la comunidad educativa estaba conforme con el producto que se comercializaba en la anterior Unidad Educativa de Producción (Las Delicias del Universitario)?

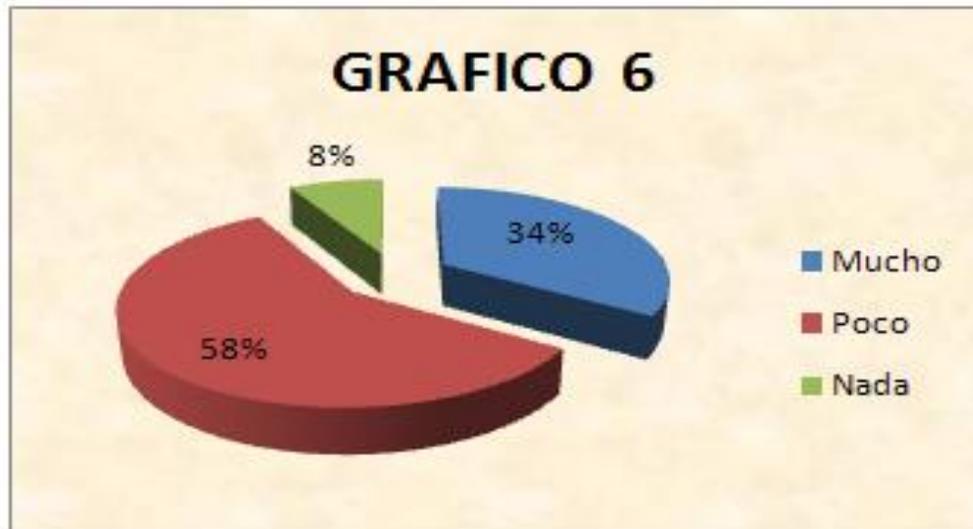
Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



El 58% de estudiantes consideran que la comunidad educativa estaba poco conforme con el producto que se comercializaba en las delicias del universitario; el 34% manifiestan que la comunidad estaba muy conforme con el producto; y el 8% creen que la comunidad no estaba nada conforme con dicho producto. Por lo que se puede determinar que el producto que se comercializaba anteriormente tuvo poca acogida por el cliente.

6. ¿Conoce Ud. Si durante el funcionamiento de la anterior Unidad Educativa de Producción (Las Delicias del Universitario) generó rentabilidad?

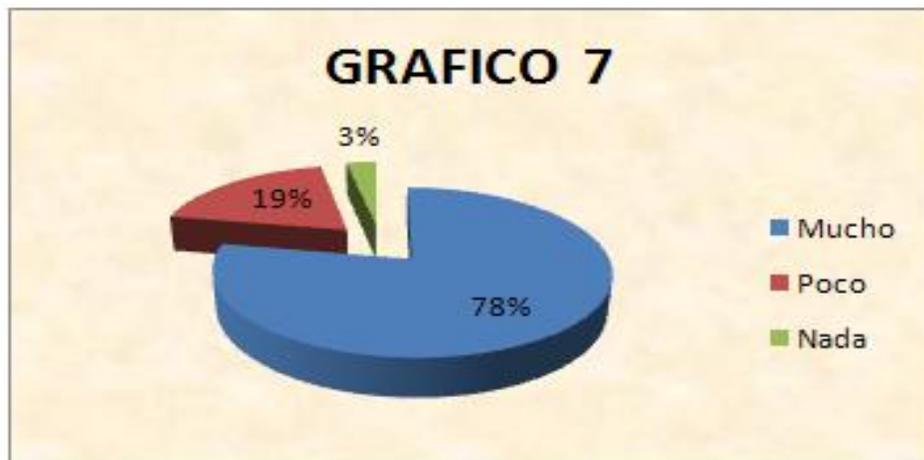
Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



De acuerdo a los datos obtenidos se observa que el 58% de los estudiantes afirma que la anterior Unidad Educativa de Producción generó poca rentabilidad, el 34% manifiestan que se recibió mucha rentabilidad y el 8% argumentan que no se obtuvo nada de rentabilidad. Por lo que se concluye que la anterior Unidad Educativa de Producción fue poco rentable, posiblemente por el producto que vendía.

7. ¿Cree usted que se debe incentivar a los estudiantes al manejo del proceso de comercialización de la Unidad Educativa de Producción?

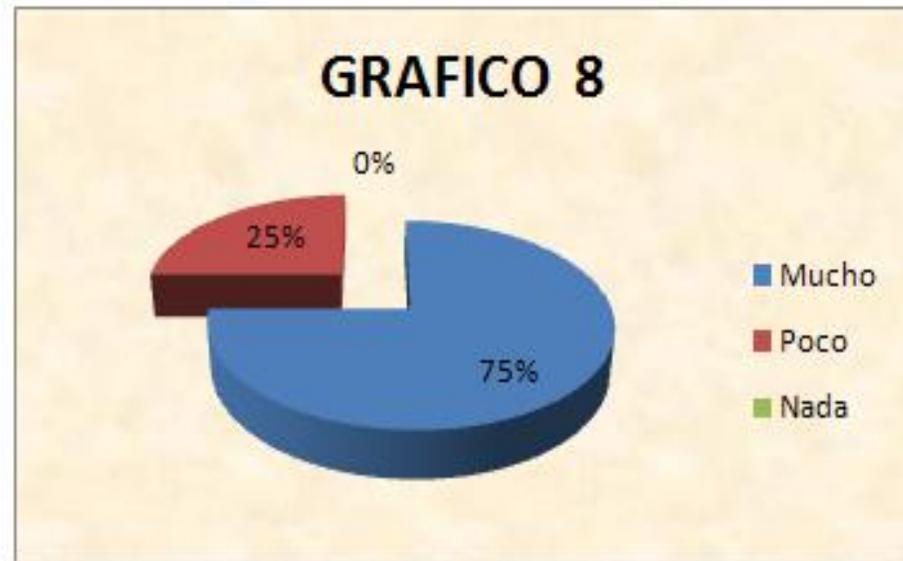
Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



El 78% de estudiantes consideran que se debe incentivar mucho al estudiante para el manejo del proceso de comercialización de la Unidad Educativa de Producción; el 19% creen que se debe incentivar poco para dicha actividad y 3% no cree que sea necesario. Con los resultados obtenidos se puede determinar que los estudiantes consideran que es muy importante incentivarlos para el manejo del proceso de comercialización el cual les ayudara para laborar tanto en el campo educativo como empresarial.

8. ¿Piensa usted que es recomendable dar estímulo académico al estudiante por su desempeño laboral y práctico dentro de la Unidad Educativa de Producción?

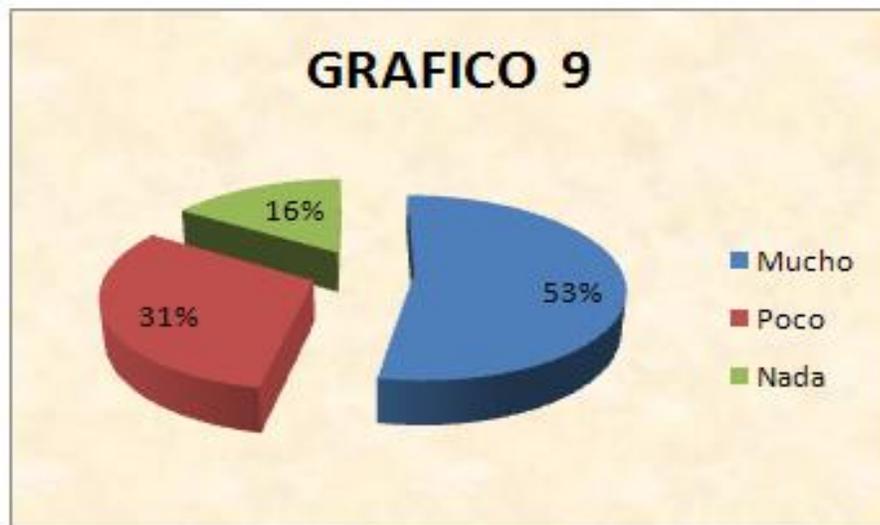
Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



El 75% de los estudiantes piensan que es muy recomendable dar estímulo académico al estudiante por su desempeño laboral y práctico dentro de la Unidad Educativa de Producción, mientras que el 25% consideran que es poco recomendable. Por lo tanto se puede analizar que el estímulo académico es considerado muy importante para el estudiante.

9. ¿Considera Ud. Que es recomendable dar estímulo económico al estudiante por su participación en las actividades productivas que se desarrollan en la Unidad Educativa de Producción?

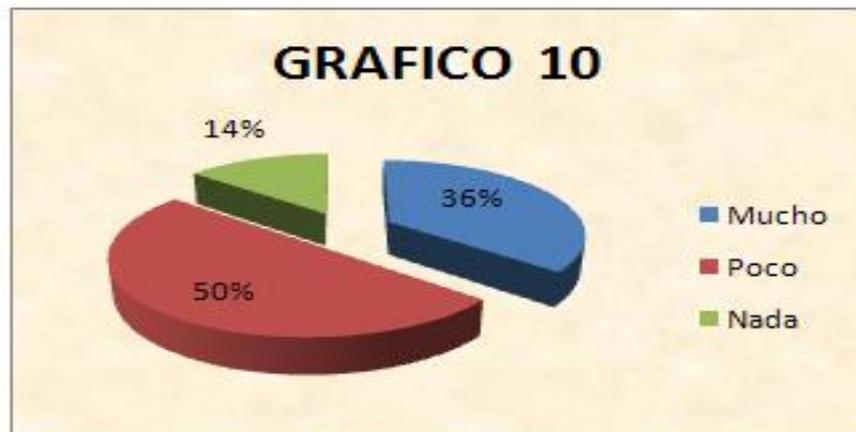
Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



El 53% de los estudiantes consideran que hay que dar mucho estímulo económico al estudiante por sus actividades; el 31% piensan que hay que dar poco estímulo económico al estudiante por su participación en las actividades productivas que se desarrollan en la Unidad Educativa de Producción; y el 16% piensan que no hay que dar estímulo económico. Por lo que se puede determinar que el estudiante requiere que se lo incentive económicamente por su participación en la Unidad Educativa de Producción.

10. ¿En la unidad educativa de producción se aplican los conocimientos académicos que Ud. Conoce como: la práctica de los documentos comerciales (Notas de ventas, Facturas y órdenes de pedido)?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_



El 50% de los estudiantes afirman que se aplican poco los conocimientos académicos; el 36% manifiestan que si se aplican dichos conocimientos; y el 14% argumentan que no se aplican los conocimientos académicos acerca de los documentos comerciales. Por lo que se determina que en la Unidad Educativa de Producción se aplican poco los conocimientos académicos que el estudiante conoce, por lo que sería recomendable poner en práctica los conocimientos que se adquiere en el aula para que el estudiante vaya adquiriendo experiencia para desenvolverse en el campo laboral.

## **CAPITULO V**

### **5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1 Conclusiones**

De acuerdo a la información obtenida en las encuestas aplicadas a los estudiantes del Instituto Superior Tecnológico de la Industria del Cuero “Cotacachi” y el Colegio Universitario “UTN” de Ibarra, se realizó las siguientes conclusiones y recomendaciones:

1. Mediante las encuestas realizadas se conoció que las autoridades y docentes, consideran que si fueron utilizados los instrumentos y bases legales correspondientes para la constitución de las Unidades Educativas de Producción. Pero argumentan que es necesario tener un instrumento de lenguaje sencillo y fácil de comprender para aplicar las disposiciones legales correspondientes del reglamento.

2. Conforme a los resultados obtenidos se determina que los docentes y estudiantes requieren conocimientos sobre la constitución y comercialización de las Unidades Educativas de Producción por lo que se considera muy importante tener un documento de apoyo el cual proporciones información referente al tema.

3. Es necesario el incentivo empresarial a los estudiantes mediante el conocimiento del presente proyecto para que promuevan la creación de nuevos proyectos productivos.

4. Es urgente y necesario la elaboración de una guía para mejorar la organización y comercialización, de los ámbitos productivos como base para la buena marcha financiera y administrativa de la institución.

## **5.2 Recomendaciones**

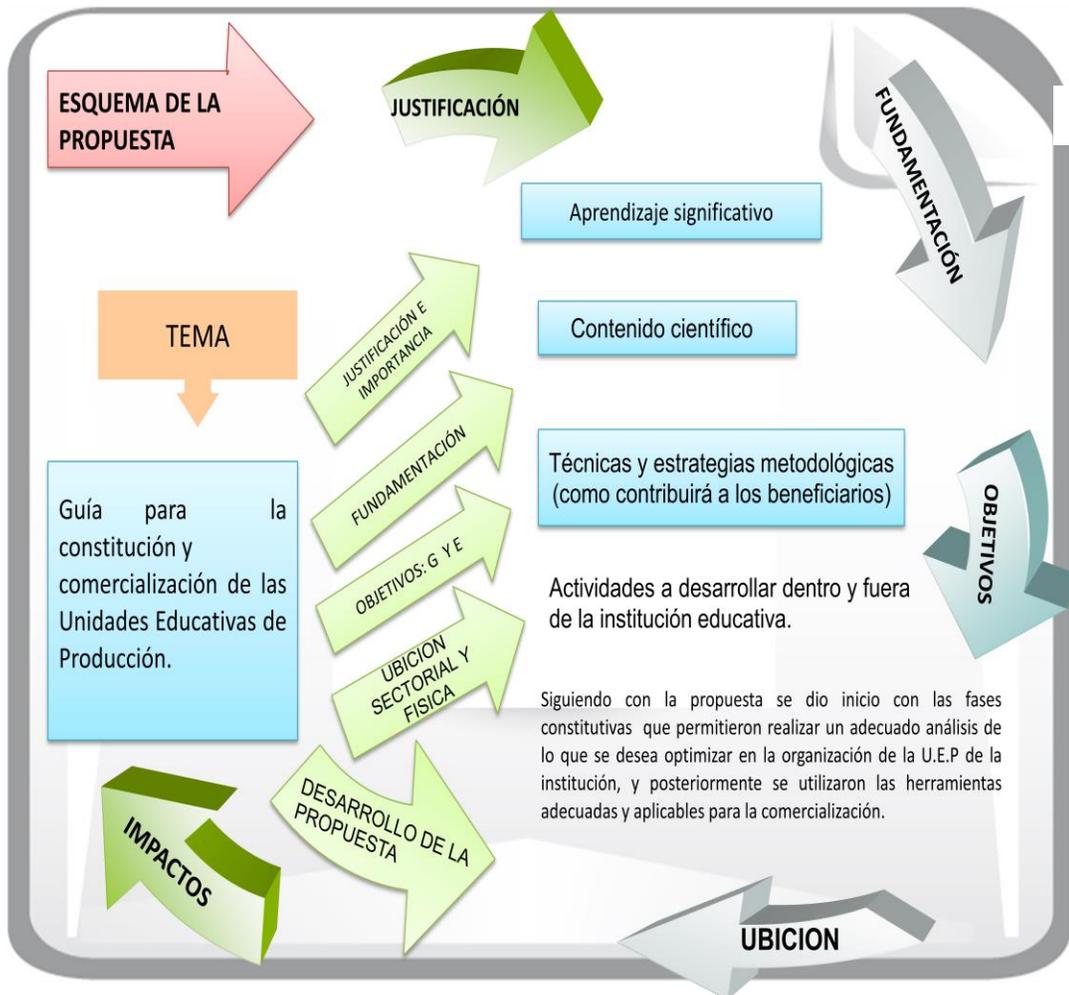
Mediante las encuestas realizadas a las autoridades, docentes y estudiantes del Instituto Superior Tecnológico de la Industria del Cuero “Cotacachi” y del Colegio Universitario “UTN” de Ibarra, la determinación de las conclusiones, y acorde con los objetivos planteados en la investigación se establecen las siguientes recomendaciones:

1. A las investigadoras, diseñar una guía que contenga de manera clara y sencillas los pasos para la constitución y comercialización de las Unidades Educativas de Producción.
2. Se recomienda a las autoridades que utilicen la guía para un mejor conocimiento práctico de los docentes y estudiantes en la constitución, organización y comercialización según las disposiciones mencionadas en los artículos del marco legal de las Unidades Educativas de Producción.
3. A las autoridades y docentes incentivar en los estudiantes de otros Institutos Técnicos, la creación de unidades de producción que les permite mejorar el nivel de vida mediante una adecuada administración y comercialización.

## CAPITULO VI

### 6. PROPUESTA ALTERNATIVA

A continuación se presenta el esquema de la propuesta



## **6.1 TITULO DE LA PROPUESTA**

GUÍA PARA LA CONSTITUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LAS UNIDADES EDUCATIVAS DE PRODUCCIÓN.

## **6.2 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA**

La presente guía servirá de apoyo para lograr los propósitos en beneficio de la comunidad educativa La misma que está diseñada para constituir y mejorar la comercialización de las unidades educativas de producción.

El propósito, es elaborar una guía, para dar a conocer acuerdos, artículos y reglamentos para la constitución de las unidades educativas de producción y por ende para el mejoramiento de la comercialización de la misma.

El elaborar una guía constituye una herramienta útil para superar las improvisaciones en el campo de las unidades educativas de producción.

Esta propuesta se la realizó gracias a la aceptación y predisposición de las autoridades, personal docente y estudiantes, que permitieron obtener datos preliminares que ayudaron en el desarrollo de la misma y su ejecución, con excelentes resultados.

La presente guía elaborada es flexible y adaptable; razón por la cual puede ser utilizada en los centros educativos que predisponen unidades educativas de producción.

## **6.3 FUNDAMENTACIÓN**

Este proyecto se fundamentó en la investigación bibliográfica constante en el Capítulo II.

### **6.3.1 Que es la Constitución de UEP.**

Según Fernando Lassalle, una Constitución refleja la realidad. En donde se inscriben los principios fundamentales que rigen el funcionamiento del Estado y señala dos tipos de Constituciones: la Constitución real y la formal. La primera es efectiva porque corresponde a la expresión de los factores reales de poder, y la otra, únicamente es una hoja de papel. Si bien, no existe una Constitución que en rigor sea perfectamente real, lo ideal es que mantengan vigencia sus principios esenciales”.

### **6.3.2 Que es la organización**

Según Iván Thompson, una organización es un conjunto de elementos, compuesto principalmente por personas, de forma coordinada, ordenada y regulada por un conjunto de normas, que logren determinados fines, los cuales pueden ser de lucro o no.

### **6.3.3 Que es el organigrama**

Según Wikipedia la enciclopedia Libre, un organigrama en sí es la representación gráfica de la estructura organizativa de una empresa u organización. El organigrama es un modelo abstracto y sistemático, que permite obtener una idea uniforme acerca de la estructura formal de una organización.

### **6.3.4 Unidades Educativas de Producción**

Según El Ministerio de Educación, el surgimiento de la estrategia pedagógica-empresarial referente a las Unidades Educativas de Producción (UEP) en el marco de los colegios que ofertan bachilleratos técnicos del

Ecuador, pretende regular y formalizar los emprendimientos productos en este ámbito fiscal. La evaluación anualmente del estado de cada UEP cobra especial importancia dentro de estas estrategias. No solo con el objetivo de medir el avance en su construcción, sino para identificar las falencias y establecer los cronogramas de actividades para superarlas.

### **6.3.5 ¿Qué es comercialización?**

La comercialización es utilizada para crear el cliente, para mantener al cliente y satisfacer al cliente. Con el cliente como el foco de sus actividades, se puede concluir que la gerencia de comercialización es uno de los principales componentes de la gestión empresarial. Se propone que a fin de satisfacer sus objetivos de organización, una organización debe anticiparse a las necesidades y deseos de los consumidores y satisfacer con mayor eficacia que sus competidores.

## **6.4. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA**

### **6.4.1. OBJETIVO GENERAL**

Disponer de una guía para la constitución y comercialización de las unidades educativas de producción, mediante herramientas académicas y administrativas útiles y fáciles de aplicación, que permita su aplicación en las instituciones educativas interesadas en el tema.

### **6.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ❖ Establecer las pautas para la constitución y comercialización de las unidades educativas de producción, con el fin de facilitar su aplicación en las instituciones técnicas.

- ❖ Disponer de la guía de constitución y comercialización con lenguaje sencillo y fácil de comprender para las instituciones técnicas educativas.
  
- ❖ Difundir la guía en las instituciones técnicas educativas.

## **6.5. UBICACIÓN SECTORIAL Y FÍSICA.**

### ***DATOS INFORMATIVOS***

NOMBRE DEL CENTRO EDUCATIVO : INSTITUTO TECNOLÓGICO  
 SUPERIOR DE LA INDUSTRIA DEL CUERO “COTACACHI” SIGLAS  
 ITICC

TIPO DE ESTABLECIMIENTO : Fiscal  
 EDUCACIÓN BÁSICA : Octavo, Noveno y Décimo Años de Educación  
 Básica  
 DIVERSIFICADO : Bachillerato Técnico en la industria del Cuero  
 SUPERIOR : Diseño de Calzado  
 : Diseño de Confecciones  
 : Diseño de Marroquinería

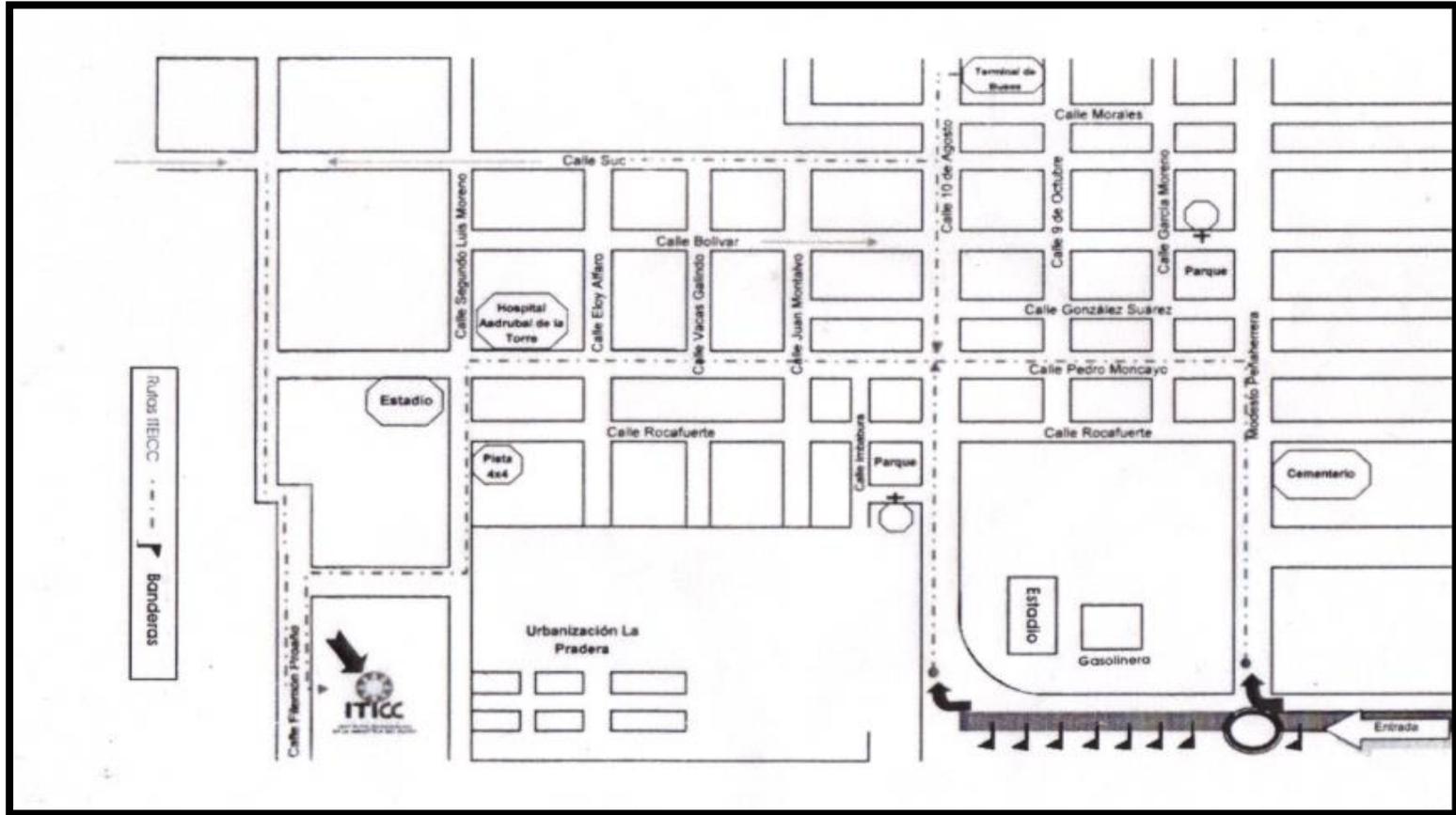
### **AUTORIDADES DEL PLANTEL**

RECTOR : Mgs. Hugo Navarro López  
 VICERRECTOR : DR. Nelson Morales  
 INSPECTOR GENERAL : LIC. Fabio Ponce

## DOMICILIO, TELÉFONO, DIRECCIÓN ELECTRÓNICA

DIRECCION	Calle Filemón Proaño s/n Sector San Teodoro
CIUDAD	Cotacachi
PROVINCIA	Imbabura
REGION	Sierra (Norte del País)
PAIS	Ecuador Sudamérica
TELEFONOS	(06) 2 915-821
TELEFAX	(06) 2915-866
E-mail	<u><a href="mailto:iteicc@yahoo.com">iteicc@yahoo.com</a></u>
PAG.WEB	<a href="http://www.iticc.com">www.iticc.com</a>

# CROQUIS



## **RESEÑA HISTÓRICA**

La República del Ecuador suscribió con el Banco Internacional el desarrollo –BID, el contrato de préstamo Nro. 792/SF-EC para la ejecución del programa de mejoramiento y expansión de la educación Técnica- PROMEET-Fase II, cuyos fondos son administrados a través de la Unidad Ejecutora MEC-BID:

Uno de los componentes del programa contemplan la creación de colegio Polivalentes que formen recursos humanos idóneos que se vinculen efectivamente al sector productivo y contribuyan al desarrollo.

Es prioritario formar bachilleres técnicos en la Industria del Cuero altamente capacitados para el desempeño eficiente en el mundo laboral y formar tecnólogos en Diseño, Confecciones, Marroquinería Línea de viaje y Calzado con capacidad de autogestión y desarrollo de microempresas.

La Unidad Ejecutora MEC-BID en el contexto del proyecto PROMEET II, construido y equipado el edificio para la especialización de la Industria del Cuero sobre la base del Instituto Técnico Superior de Música “Luis Ulpiano de la Torre” de Cotacachi, Provincia de Imbabura.

Es importante separar la especialidad de la Industria del Cuero del Instituto Técnico Superior de Música “Luis Ulpiano de la Torre”, que tiene por objeto de convertirlo en un plantel independiente y pueda desarrollar cada una de las especialidades en su respectiva infraestructura.

Es necesario transferir del Instituto “Luis Ulpiano de la Torre” las partidas de un Vicerrector; una Profesora con funciones de Directora y en el departamento Técnico- Pedagógico; seis partidas creadas para docentes

Técnicos en la Industria del Cuero; una partida de guardalmacén; una partida para guardianes; y una partida para conserje del colegio “Fernando Chávez” de la Parroquia de Quinchuqui Cantón Otavalo, Provincia de Imbabura al nuevo Instituto Tecnológico de Industria del Cuero Cotacachi.

Es indispensable contar con los recursos humanos, financieros y económicos básicos para iniciar el normal funcionamiento de la nueva especialidad.

### **ACUERDA:**

**Art. 1** DISPONER la creación del Instituto Tecnológico de Industria del Cuero con la denominación “COTACACHI” en la Parroquia San Francisco de la Ciudad de Cotacachi Provincia de Imbabura, declarándolo Piloto en esta especialidad, que funcionara con el ciclo diversificado y tres años de Post-Diversificado, a partir del año lectivo 1995-1996.

**Art.2.-** AUTORIZAR el funcionamiento de las especializaciones de Industria de Cuero para el bachillerato Técnico y, Diseño, Confecciones, Marroquinería, Línea de viaje y Calzado para el Tecnológico

**Art.3.-** DISPONER que los señores Profesores Marco Antonio Proaño Proaño y la Licenciada Margarita Salas Herrera, Vicerrector encargado del Rectorado y Profesora, respectivamente, del Instituto “Luis Ulpiano de la Torre”, pasen a desempeñar sus funciones como Rector y Vicerrectora titulares en el Instituto Tecnológico de la Industria del Cuero “Cotacachi”, con sus respectiva partidas presupuestarias.

**Art.4.-** NOMBRAR Rector y Vicerrectora del Instituto Tecnológico de la Industria del Cuero “Cotacachi” a los señores Profesores Marco Antonio Proaño Proaño y la Licenciada Margarita Salas Herrera.

**Art.5.-** TRANSFERIR seis partidas creadas para docentes Técnicos en la Industria del Cuero; una partida de guardalmacén; y tres partidas para guardianes del Instituto Tecnológico Superior de Música “Luis Ulpiano de la Torre”, y una partida de Conserje del Colegio Técnico “Fernando Chávez” de la Parroquia de Quinchuqui Cantón Otavalo, al nuevo Instituto Tecnológico de Industria del Cuero Cotacachi.

**Art.6.-** FACULTAR a la Dirección Nacional de Planeamiento de la Educación para que a través del departamento de Planificación Financiera tramite la asignación del presupuesto para el nuevo plantel, sobre la base del traspaso de partidas del personal Docente Administrativo y de Servicios necesarios para la especialización del Cuero, el recurso económico y equipamiento indispensable que existe en el Instituto “Luis Ulpiano de la Torre”.

**Art.7.-** FACULTAR a la Dirección Provincial de Educación de Imbabura proceda a cubrir las creaciones establecidas en el presupuesto del Instituto Técnico Superior de Música “Luis Ulpiano de la Torre” con profesionales idóneos en la Industria del Cuero, conforme a las bases del concurso de merecimientos y oposición convocada por el Instituto.

**Nota** Donaciones de Maquinaria de Educación Técnica del Proyecto RETEC, que maneja la Dirección Nacional Técnica DINET.

## **FILOSOFÍA INSTITUCIONAL**

### **MISION**

Formar Talentos Humanos competitivos, contribuyendo al desarrollo socioeconómico local y regional.

### **VISION**

Entidad educativa- productiva de reconocido prestigio, credibilidad y confianza al servicio local y regional, enfocada en los avances científicos y tecnológicos del mundo contemporáneo, para fortalecer los mercados internos y externos.

## **6.6. DESARROLLO DE LA PROPUESTA**

### **6.6.1 CONSTITUCIÓN DE LAS UNIDADES EDUCATIVAS DE PRODUCCIÓN**

#### **6.6.1.1 INTRODUCCION**

Desde la vigencia del reglamento de Unidades Educativas de Producción, aprobado por Acuerdo Ministerial Nro. 539 en fecha 30 de octubre del 2006 todos los colegios fiscales que ofertan bachilleratos técnicos fueron declarados Unidades Educativas de Producción (UPE). Esto no significa ni un cambio de nombre del colegio ni una “Mercantilización” de las instituciones.

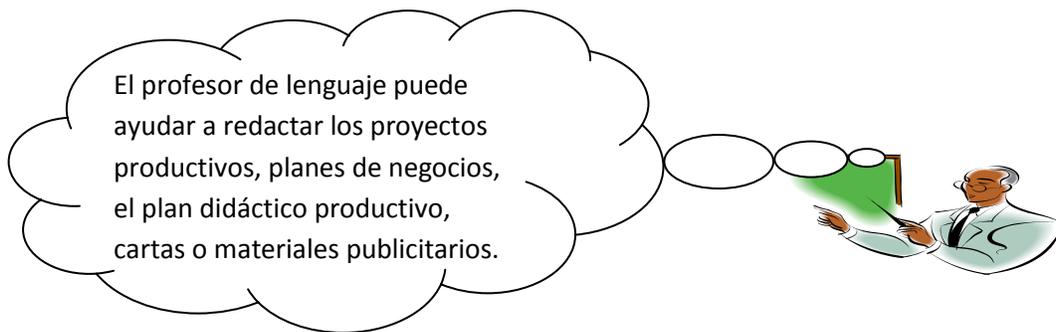
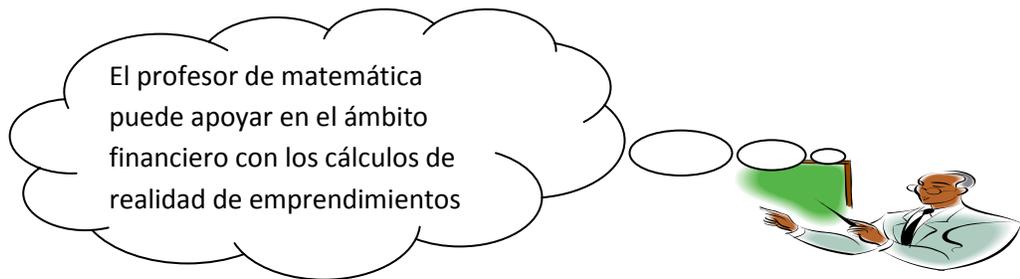
Simplemente significa que todos los colegios deben aplicar el mencionado reglamento para el funcionamiento de sus emprendimientos productivos.

Son objetivos del reglamento (y de la reforma de la educación técnica) el propiciar escenarios reales de aprendizaje para estudiantes y funcionarios; brindar una oportunidad para mejorar los recurso económicos institucionales

y del personal vinculado a los emprendimientos; y, general el desarrollo del entorno socio- productivo.

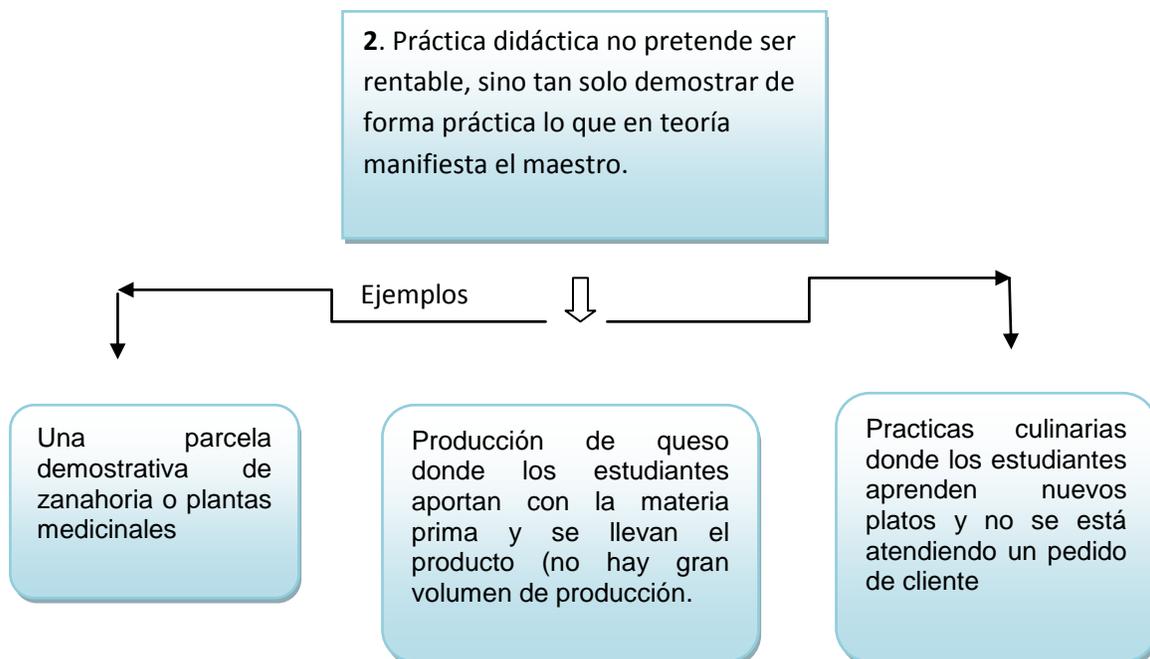
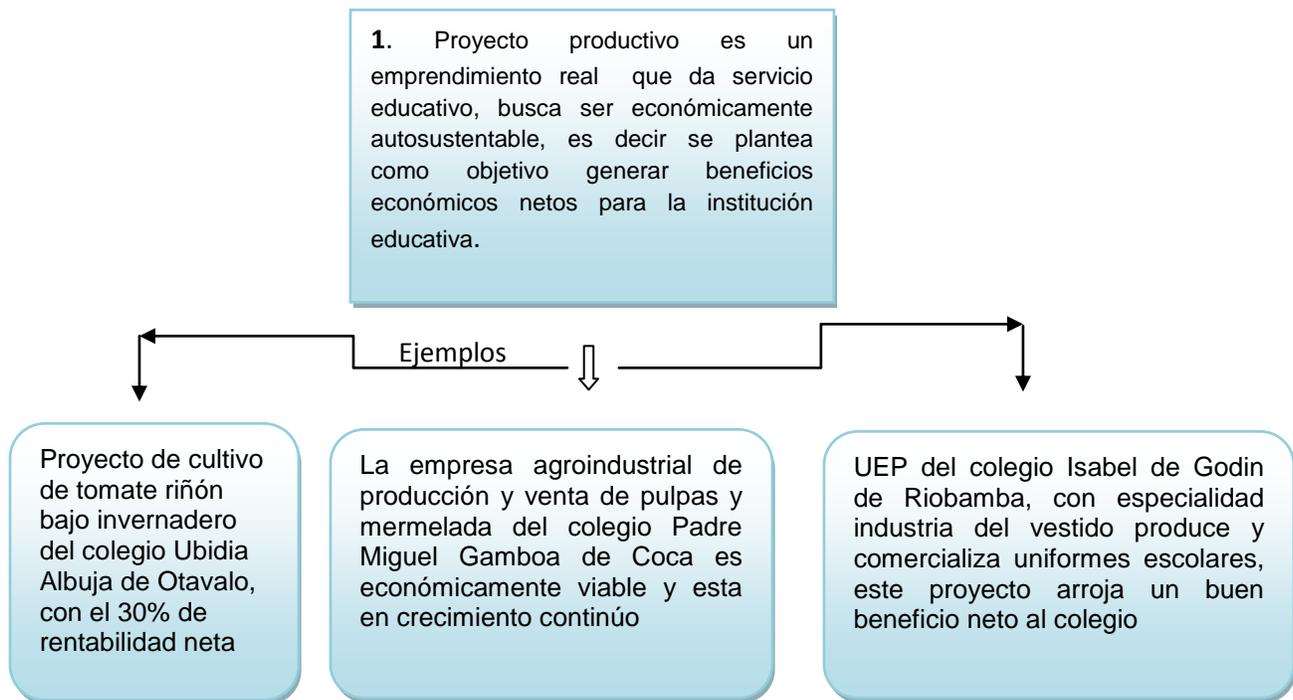
Así el colegio técnico es la Unidad Educativa de Producción y la UEP es el colegio, como un todo inseparable, que de cavidad al ámbito productivo, como medio para el desarrollo de destrezas y habilidades de los estudiantes.

Todos los funcionarios pueden y deben participar, más o menos activamente, en la formación, desarrollo y consolidación de los proyectos productivos. Ejemplos:



la comunidad educativa promociona el negocio sin esperar a cambio retribución económica extra

Es importante dejar claro la diferencia entre un proyecto productivo real y una práctica didáctica.



## **6.6.2 INSTRUMENTO DE DIAGNOSTICO UEP MODO DE APLICACIÓN E INTERPRETACION**

### **6.6.2.1 OBJETIVO DEL DIAGNOSTICO**

Según el Reglamento de la U.E.P se debe determinar de manera sistemática en los colegios de bachillerato técnico, el estado de desarrollo en cuanto a la gestión de emprendimientos productivos, mostrando su estado situacional en un momento determinado. Así mismo, pretende ser un instrumento que guie en los pasos a seguir para la consolidación de las UEPs.

El sistema de diagnóstico cuenta con tres hojas de cálculo interrelacionadas:

### 1.- ORGANIZACIÓN DE LA UEP

En la primera hoja, referente a la situación general del área productiva del colegio, el evaluador debe puntuar cada concepto y subconcepto, escribiendo las explicaciones que aprecie pertinentes.

### 3. RESULTADOS, EXPLICACIONES GENERALES Y COMPROMISOS

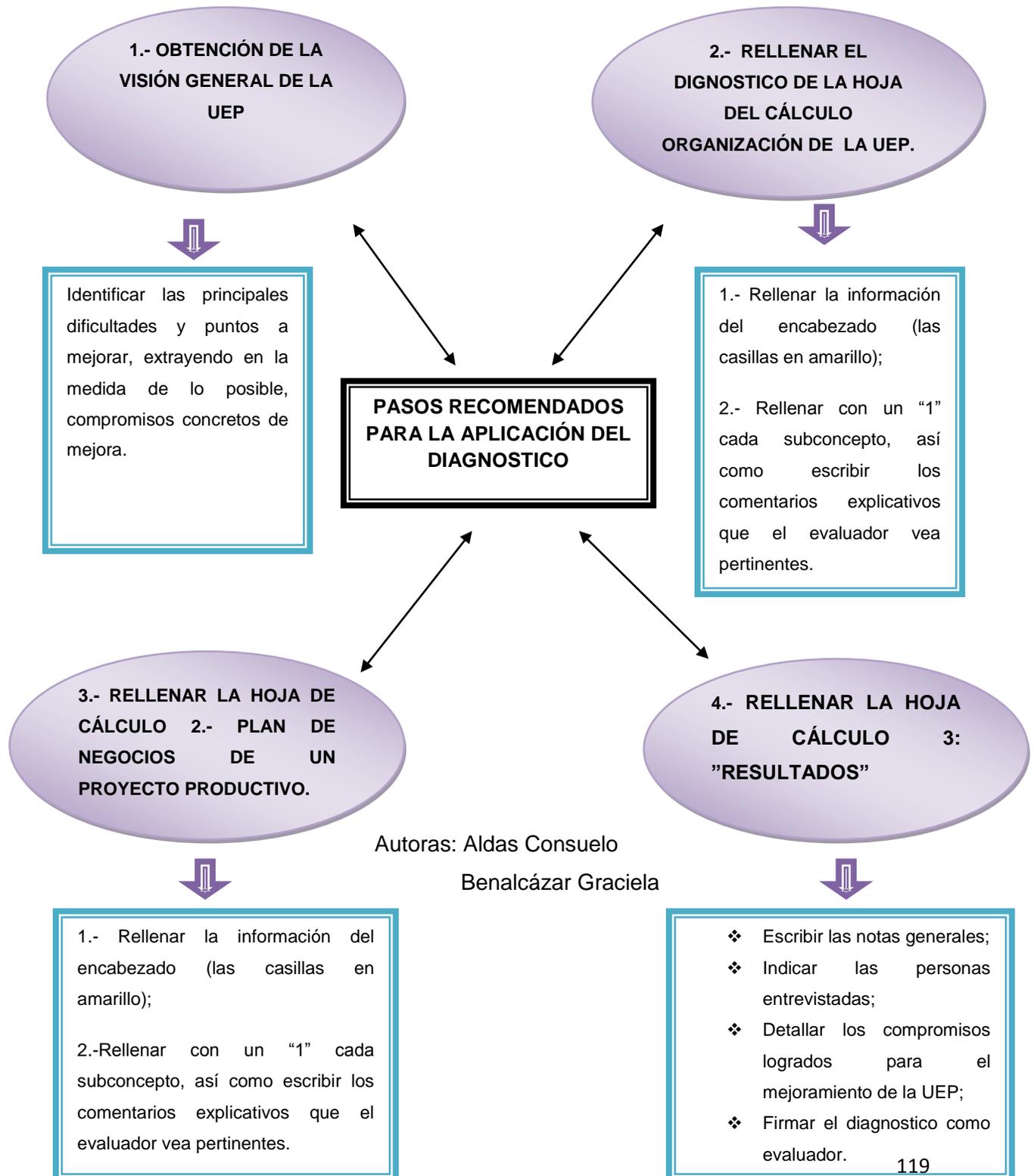
En la tercera hoja aparecerá automáticamente la puntuación final del diagnóstico de la UEP, además, el evaluador deberá exponer la situación general de la UEP.

### 2.- PLAN DE NEGOCIOS DE LOS PROYECTOS PRODUCTIVOS

En la segunda hoja, el evaluador realizará el mismo trabajo que en la primera hoja, pero esta vez en referencia exclusivamente a uno de los proyectos productivos del colegio, que el evaluador elegirá previamente para el diagnóstico podría ser el de mejor ejecución o el de mayor tamaño económico.

Autoras: Aldas Consuelo  
Benalcázar Graciela

## 6.6.2.2 PASOS RECOMENDADOS PARA LA APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO



Autoras: Aldas Consuelo  
Benalcázar Graciela

### **6.6.3 EL DIAGNOSTICO DE UNIDADES EDUCATIVAS DE PRODUCCIÓN**

#### **6.6.3.1 HOJA DE CÁLCULO 1**

##### **ORGANIZACIÓN DEL COLEGIO COMO UEP**

**MINISTERIO DE EDUCACIÓN**  
**DIRECCIÓN NACIONAL DE EDUCACIÓN TÉCNICA – proyecto consolidación RETEC**  
**SISTEMA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA DE UNIDADES EDUCATIVAS DE PRODUCCIÓN – UEP**

NOMBRE DE LA UEP		FECHA:	especialidades	
LOCALIDAD:		realizador del diagnóstico:		
			nº de estudiantes:	nº de funcionarios:
<b>HOJA 1.- ORGANIZACIÓN DEL COLEGIO COMO UEP</b>				

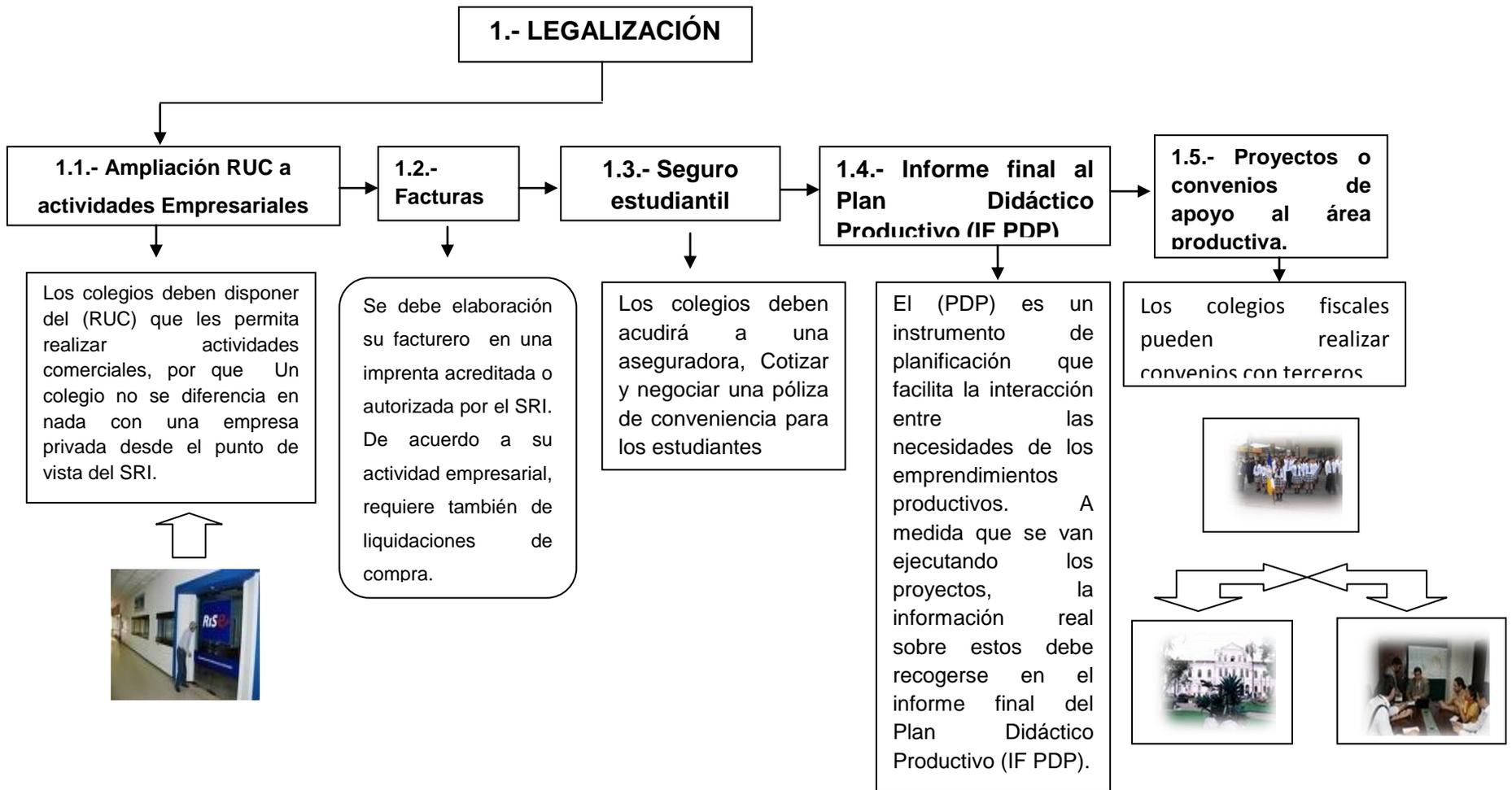
	Conceptos				
1	<b>legalización</b>	3	<b>Participación de estudiantes</b>	1	Conocimiento sobre los PPP
	1 Ampliación RUC a actividades empresariales		1 cantidad de estudiantes que participan		2 apoyan a los PPP
	2 facturas		2 nivel de participación		3 Conocimiento y apoyo de inspección
	3 permisos sectoriales y de funcionamiento		3 Organización de la participación	7	<b>Colecturía y contabilidad</b>
	4 seguro estudiantil		4 Participación extracurricular		1 Conocimiento de la situación
	5 plan didáctico productivo (PDP)		5 incentivos a la participación extracurricular		2 participación en reuniones de PPP
	6 informe final del (PDP)	4	<b>equipo directivo responsable del PPP</b>		3 Contabilidad y presupuesto gubernamental de PPP
	7 retención e impuesto del SRI		1 Realización de reuniones sobre PPP		4 Nivel de comunicación con equipo técnico
	8 proyectos o convenios de apoyo al área productiva		2 Trabajo de equipo en PPP		5 Rendición de informes a técnicos y directivos
2	<b>Reglamento interno con referencia a los PPP</b>		3 liderazgo y deseo de superación en la gerencia		6 Documentación de soporte de PPP
	1 Regulación del ámbito productivo		4 Incentivo a la participación extracurricular	8	<b>atención al público</b>
	2 disponibilidad de la regulación	5	<b>equipo técnico responsable del PPP</b>		1 Calidad de la Atención al Público.
	3 Organigrama de los PPP		1 Realización de reuniones sobre PPP		2 participación en reuniones de PPP
	4 regulación sobre horas extras de producción		2 planificación de la producción con responsables		3 Contabilidad y presupuesto gubernamental de PPP
	5 Regulación sobre becas-servicios de producción		3 Trabajo de equipo en PPP		4 Nivel de comunicación con equipo técnico
	6 regulación sobre funciones directivas en PPP		4 Control de bodega (insumos productos T)		5 Rendición de informes a técnicos y directivos
	7 Regulación sobre funciones de técnicos en PPP		5 presentación de informes a directivos sobre PPP		
	8 Regulación sobre función de inspección en PPP		6 Niveles de comunicación con colecturía		
	9 Regulación sobre función de colecturía en PPP		7 liderazgo y deseo de superación del equipo		
			8 incentivos a la participación extracurricular		
		6	<b>Personal fuera del ámbito productivo</b>		

José Nebot, Milton Cisneros técnicos en emprendimientos productivos – proyecto Consolidación RETEC (Ministerio de Educación)

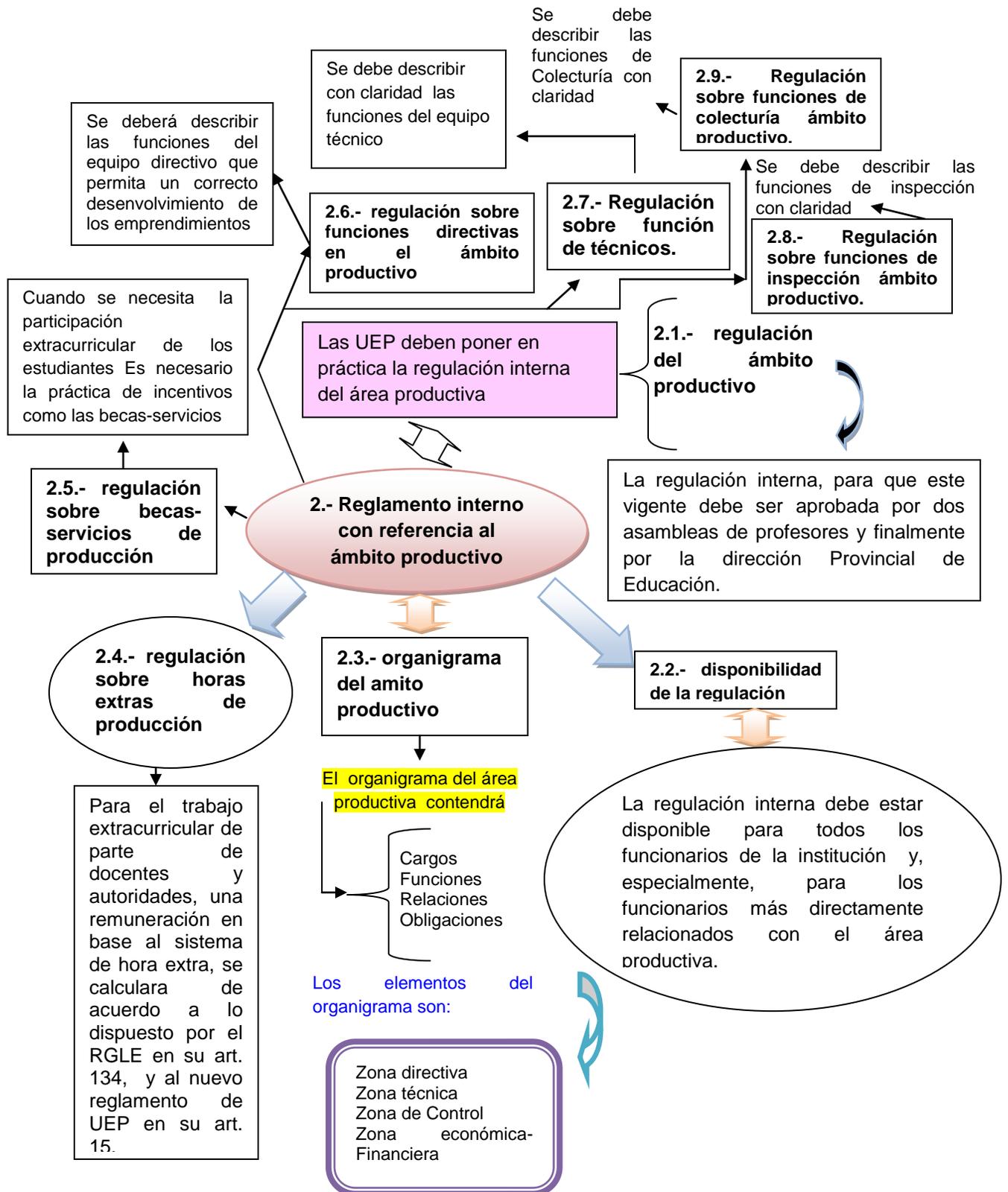
### **6.6.3.2 INTRODUCCIÓN SOBRE LA HOJA DE CALCULO 1.- ORGANIZACIÓN DEL COLEGIO COMO UEP**

Diagnosticar la situación organizativa del área productiva

#### **6.6.3.2.1 DESCRIPCIÓN DE LOS CONCEPTOS Y SUBCONCEPTOS DE LA HOJA DE CÁLCULO 1.- ORGANIZACIÓN DEL COLEGIO COMO UEP.**

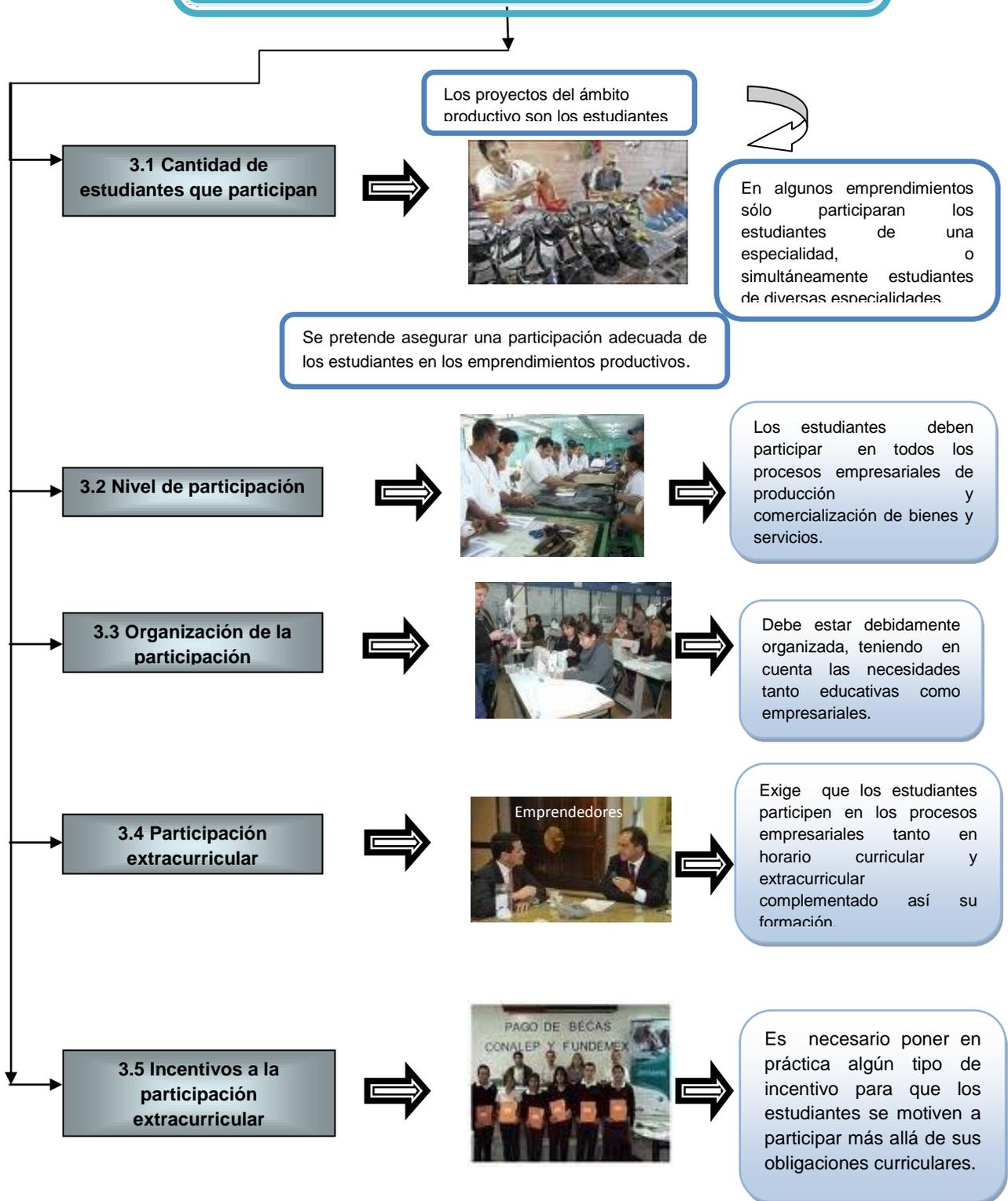


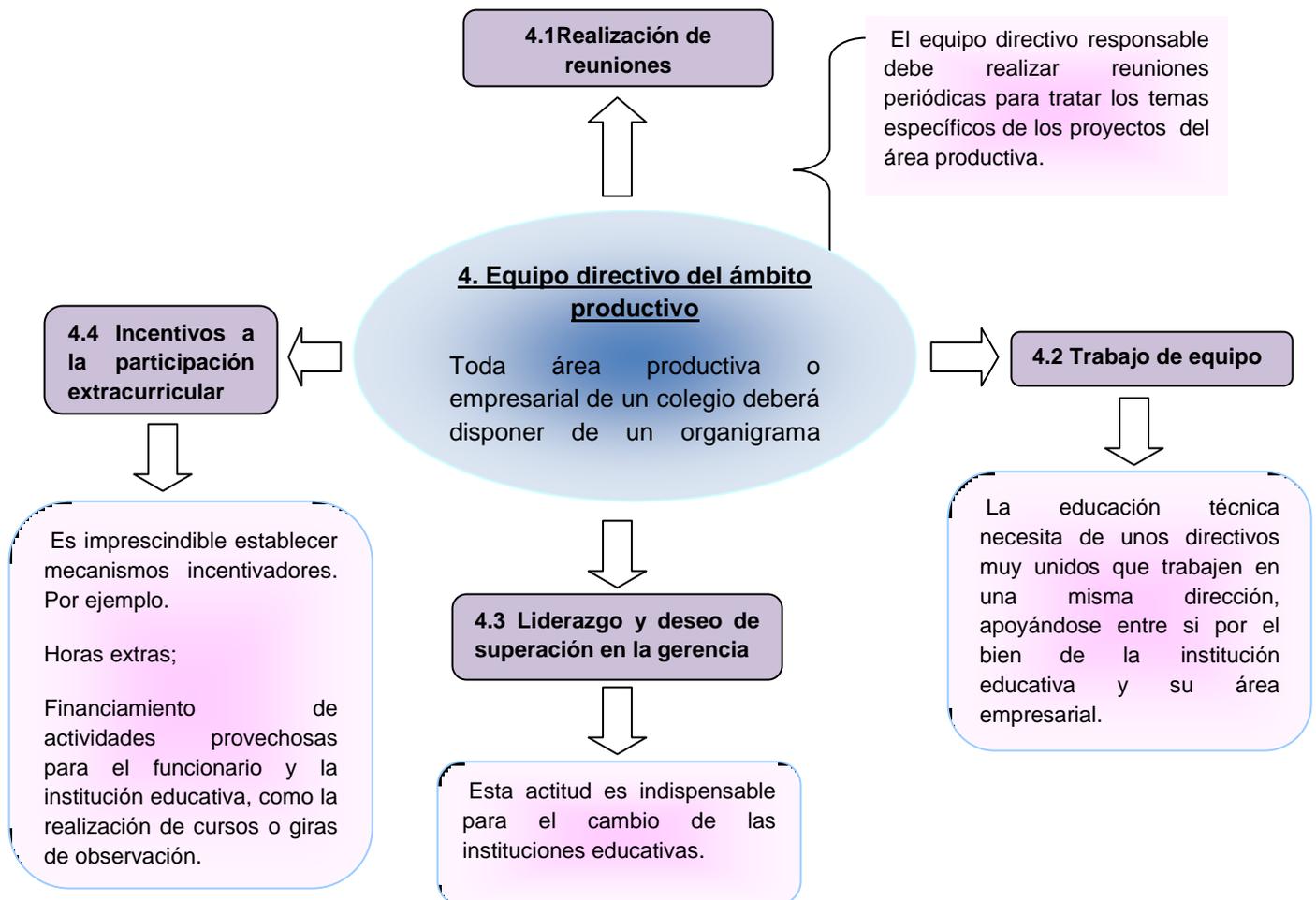
José Nebot, Milton Cisneros técnicos en emprendimientos productivos – proyecto Consolidación RETEC (Ministerio de Educación)



José Nebot, Milton Cisneros técnicos en emprendimientos productivos – proyecto Consolidación RETEC (Ministerio de Educación)

### 3. PARTICIPACION DE ESTUDIANTES DE LA ESPECIALIDAD





José Nebot, Milton Cisneros técnicos en emprendimientos productivos – proyecto Consolidación RETEC (Ministerio de Educación)

## 5. Equipo técnico responsable

José Nebot, Milton Cisneros técnicos en emprendimientos productivos – proyecto Consolidación RETEC (Ministerio de Educación)

Toda área productiva debe disponer de un equipo técnico.

### 5.1 Realización de reuniones

Es imprescindible que el equipo técnico realice reuniones periódicas para tratar los temas específicos de los proyectos productivos.

### 5.2 Planificación de la producción con responsables

Cualquier emprendimiento requiere de una mínima planificación de la producción de bienes o prestación servicios.

### 5.3 Trabajo e equipo

El equipo técnico debe trabajar en forma unida y enfocada hacia un mismo objetivo.

### 5.4 Control de bodega (insumos/productos terminados)

Un buen funcionamiento de la gestión de bodega permite calcular costos reales, prever necesidades de abastecimiento

### 5.5 Prestación de informes a directivos

Un equipo técnico que funciona es el que presenta periódicamente informes del desarrollo de los Proyectos Productivos al equipo directivo.

### 5.6 Niveles de comunicación Colecturía

Queremos colegios en que el equipo técnico responsable de los Proyectos y Colecturía, tengan una relación fluida y constructiva. Asimismo Colecturía debe comunicar al equipo técnico la situación económica del emprendimiento.

### 5.7 Liderazgo y deseo de superación del equipo

Esta actitud hacia el cambio y el progreso es imprescindible si queremos construir Instituciones con emprendedores eficaces.

### 5.8 Incentivo a la participación

Los técnicos docentes y directivos pueden participar en trabajos del ámbito productivo y si es necesaria esta participación, se debe establecer mecanismos incentivadores

## 6. Personal fuera del ámbito Productivo

### 6.1 Conocimiento sobre los proyectos del ámbito productivo



El colegio es una UEP como un todo; la Unidad Educativa de Producción no puede considerarse una parte del colegio; y por esta razón todo el personal de la institución educativa debe participar activamente en los emprendimientos.

### 6.2 Apoyo al ámbito productivo



Si en un colegio tiene el apoyo de la comunidad educativa la institución tendrá mucha ganancia

### 6.3 Conocimiento y apoyo de Inspección



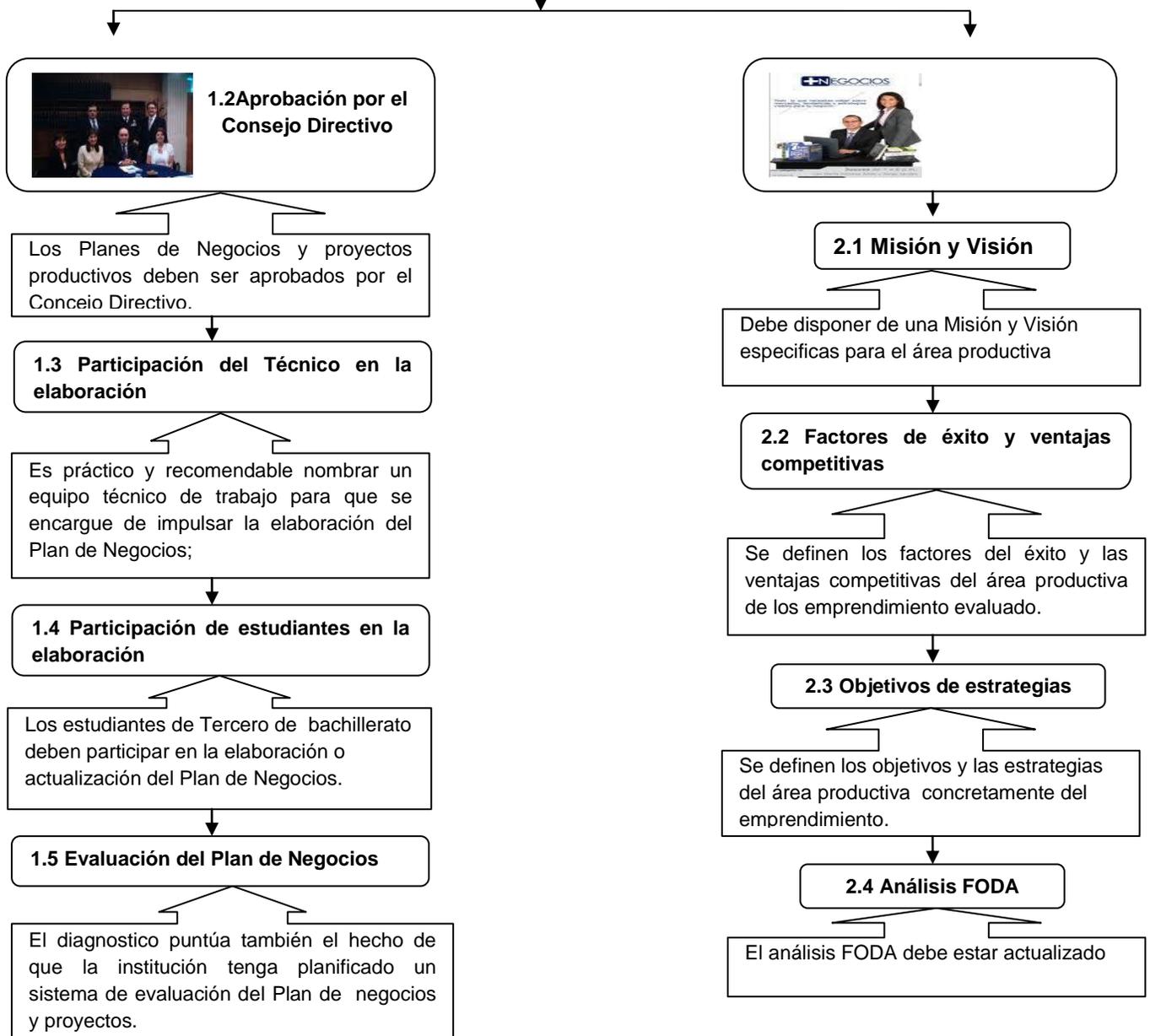
Es importante que inspección, más allá de sus actividades de control, conozca y apoye al desarrollo de los Proyectos del ámbito productivo.



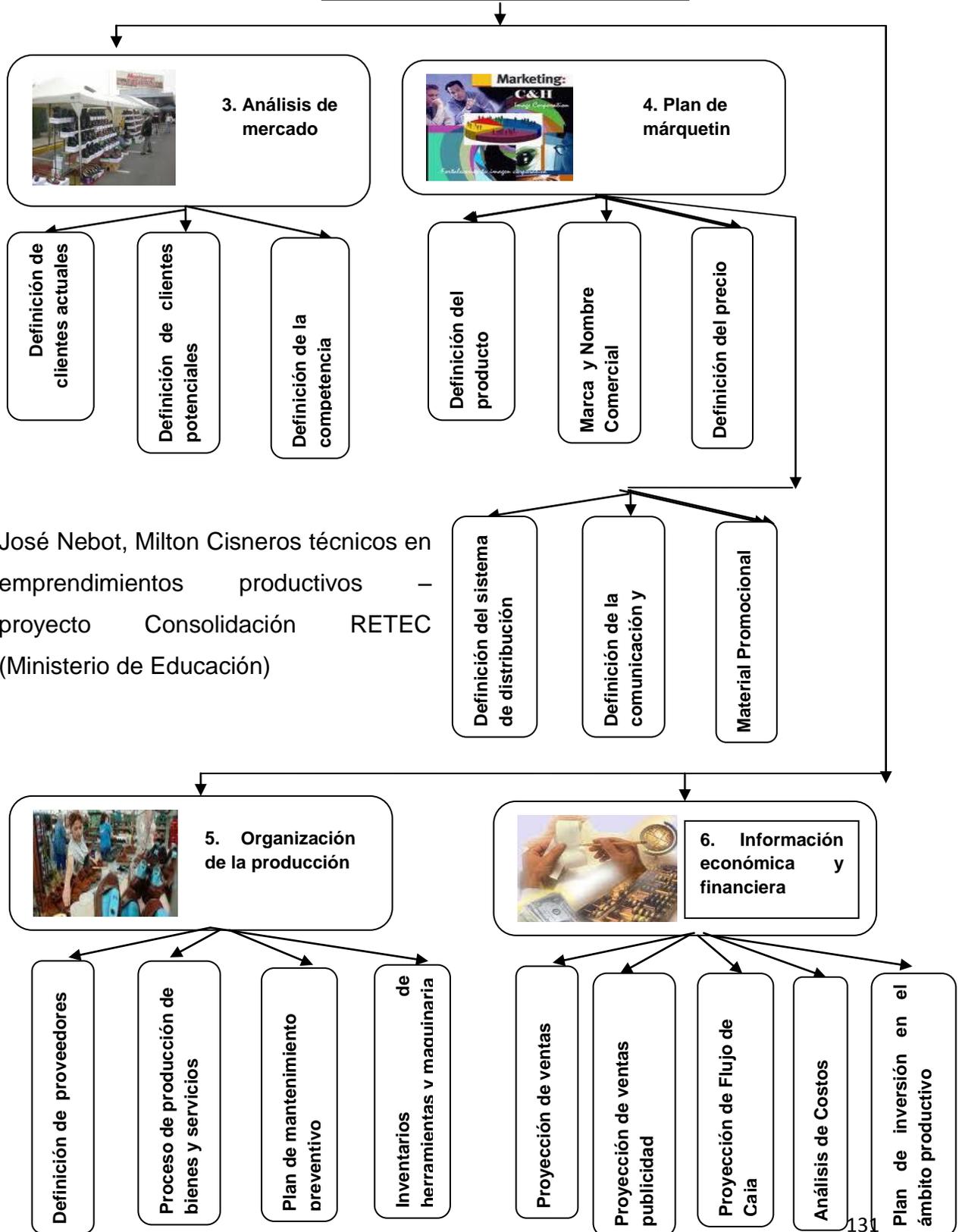
HOJA DE CÁLCULO 2:

**6.6.4 PLANES DE NEGOCIOS**

Deberá ser considerado un documento confidencial, y solo accesible a la comunidad educativa bajo ciertas reglas de consulta.



## 6.6.4 PLANES DE NEGOCIOS



José Nebot, Milton Cisneros técnicos en emprendimientos productivos – proyecto Consolidación RETEC (Ministerio de Educación)

## 6.6.5 ACUERDO MINISTERIAL NRO.539, REGLAMENTOS DE UNIDADES EDUCATIVAS DE PRODUCCION

La Educación se inspira en los principios de igualdad,

Vincular la educación y el trabajo productivo que permita al estudiante aprender haciendo, aprendiendo y aprendiendo produciendo y aprendiendo emprendiendo

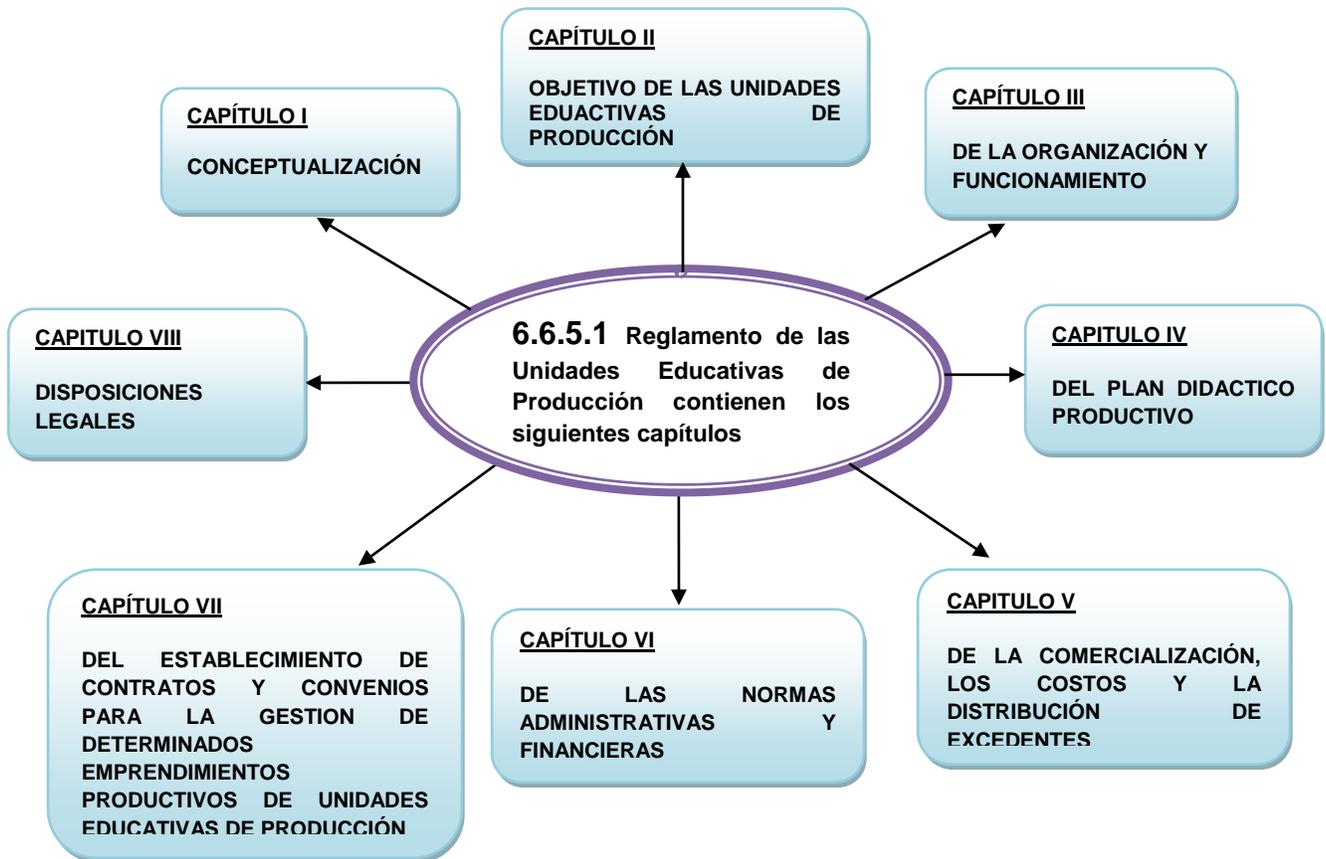
Expedir el Reglamento que norme la Organización y Funcionamiento de las Unidades Educativas de Producción.

### CONSIDERADO:



“el desarrollo de un Proyecto Productivo y un plan de comercialización de la producción de valor reinvertible en la Institución Técnica”;

Que, la globalización es un fenómeno del cual no esta excluida la educación técnica.



José Nebot, Milton Cisneros técnicos en emprendimientos productivos – proyecto Consolidación RETEC (Ministerio de Educación)

### 6.6.6 EJERCICIOS DE APLICACIÓN

**Introducción.-** El presente ejercicio es estructurado por las investigadoras en función de lo que determina el Acuerdo **Ministerial Nro.539**, del Reglamentos de Unidades Educativas de Producción para mayor aprendizaje por parte de los interesados y contiene:

PLAN DIDÁCTICO PRODUCTIVO  
REGLAMENTO INTERNO  
PLAN DE NEGOCIOS

**INSTITUTO TECNOLOGICO SUPERIOR DE LA INDUSTRIA DEL CUERO  
"COTACACHI"**

**6.6.6.1 PLAN DIDÁCTICO PRODUCTIVO**



Autoras: Aldás Consuelo

Benalcázar Graciela

## **1. DATOS INFORMATIVOS**

**Ubicación del Centro Educativo:**

**Provincia:** Imbabura

**Ciudad:** Cotacachi

**Calles:** Filemón Proaño s/n sector San Teodoro

**Especialidades inmersas en la producción:** Producción de Calzado, Marroquinería y Confección en cuero

**Beneficiarios directos:** Estudiantes: 46

**Beneficiarios indirectos:** Moradores de la ciudad de Cotacachi

**Año lectivo:** 2009-2010

## **2. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION**

El Instituto Tecnológico Superior de la Industria del cuero “Cotacachi” a conseguido grandes ventajas competitivas tanto en el mercado local, Regional y Nacional, siendo sus productos elaborados con materia prima de calidad, precios competitivos, diseños acorde a la moda, venta directa al cliente, etc., lo cual da a conocer que la producción a evolucionado positivamente.

Los emprendimientos productivos han permitido a la institución relacionar la teoría con la práctica y generar algunos recursos económicos de autosostenimiento.

Mediante Acuerdo Ministerial Nro. 539 de noviembre de 2006, el Ministerio de Educación pone en vigencia el nuevo marco legal para Unidades Educativas de Producción mediante el cual todos los colegios que ofertan bachillerato técnico están facultados para producir y comercializar bienes y servicios, constituyéndose este en el escenario

jurídico de respaldo para nuestro accionar productivo con enfoque empresarial.

El desarrollo del emprendimiento productivo de manera técnica y con visión empresarial significa para nuestra institución, disponer de aprendizajes reales donde nuestros estudiantes se constituyen en actores principales en todas las fases de ejecución y les permitirá alcanzar perfiles de formación de gran calidad.

### **3. OBJETIVOS**

1. Producir artículos de cuero y textil de calidad acorde a la demanda del cliente.
2. Fortalecer permanentemente, el dominio de competencias laborales de los estudiantes de bachillerato y las tecnologías.
3. Mantener la calidad e incrementar la productividad.
4. Incrementar las ventas de artículos de cuero y textil anualmente en un 5% .
5. Fortalecer el posicionamiento del producto y la marca a nivel regional.
6. Innovar nuevos prototipos acorde a las tendencias de la moda actual.

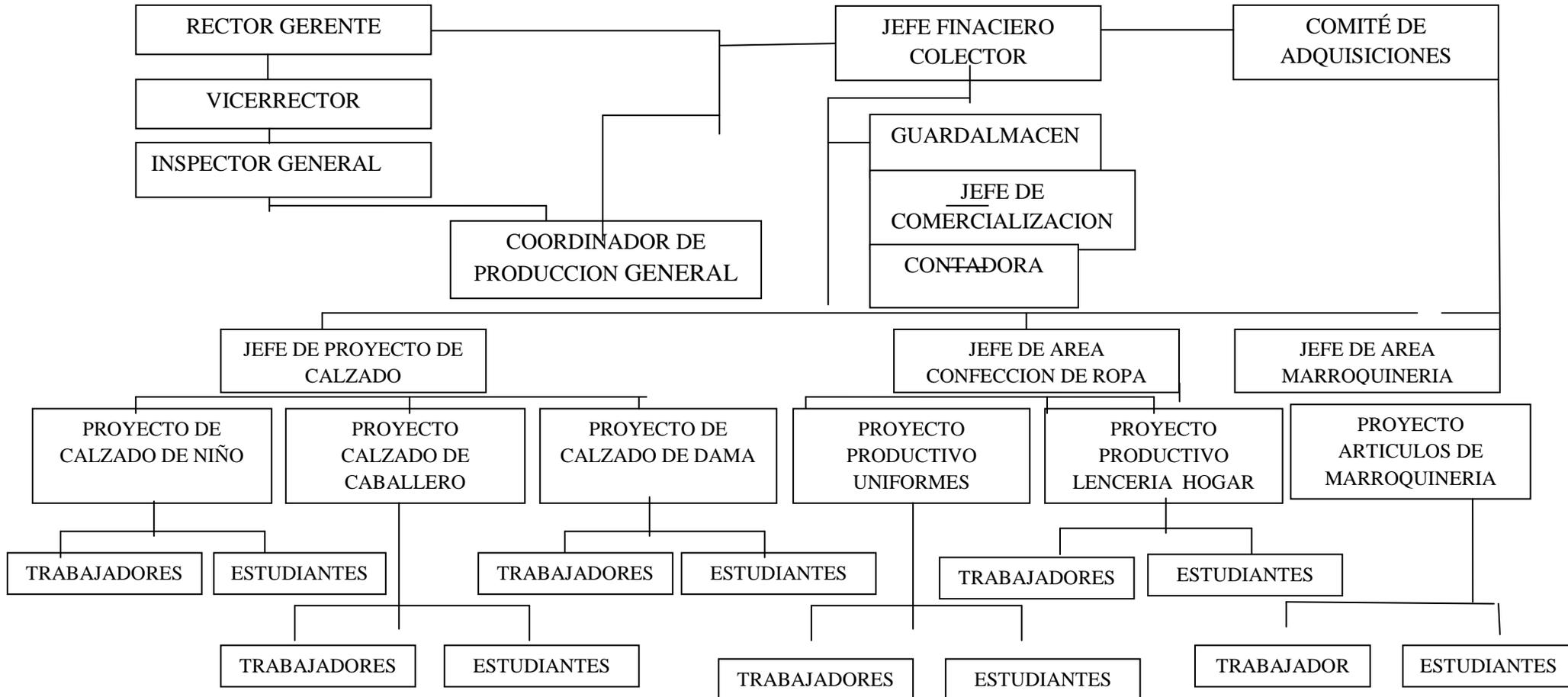
### **4. METAS**

- En relación a los proyectos o emprendimientos a ejecutarse.

### **5. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAMIENTO**

- A efectos de disponer de una estructura organizativa que nos permita operar con mayor eficiencia y aprovechar de mejor forma los recursos que disponga el Instituto se presenta el siguiente organigrama posicional.

**ORGANIGRAMA DE LA UEP DEL  
INSTITUTO DE LA INDUSTRIA DEL CUERO  
AMBITO PRODUCTIVO**



## 6. CUADRO SUMARIO DE PROYECTOS A EJECUTARSE

<b>EMPRENDIMIENTO</b>	<b>JEFE PROYECTO</b>	<b>TIEMPO DE EJECUCION</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>GASTOS</b>	<b>GANANCIAS NETAS PREVISAS</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
Marroquinería	Lcdo. Klever Cerpa	Permanente	14.000	8.000	6.000	Instituto
Calzado	Sr. Bolívar Haro	Permanente	14.000	8.000	6.000	Instituto
Confección	Tgn. Martha Cargua	Permanente	14.000	8.000	6.000	Instituto

## 7. CUADRO DE RELACION DIDACTICO – PRODUCTIVA

EMPRESA	JEFE PROYECTO	CURSO Y NUMERO ESTUDIANTES PARTICIPANTES	Al término de los módulos los estudiantes podrán demostrar las siguientes destrezas:	OBSERVACIONES
Calzado	Sr. Bolívar Haro	Ciclo básico, diversificado, superior	Manejar técnicamente la maquinaria para la confección	Permanente
Marroquinería	Lic. Klever Cerpa	Ciclo básico, diversificado, superior	Manejar con criterios técnicos la confección de calzado, marroquinería y costura	Permanente
Confección	Tec. Martha Cargua	Ciclo básico, diversificado, superior	Iniciativa para diseñar productos de acuerdo a la última moda.	Permanente

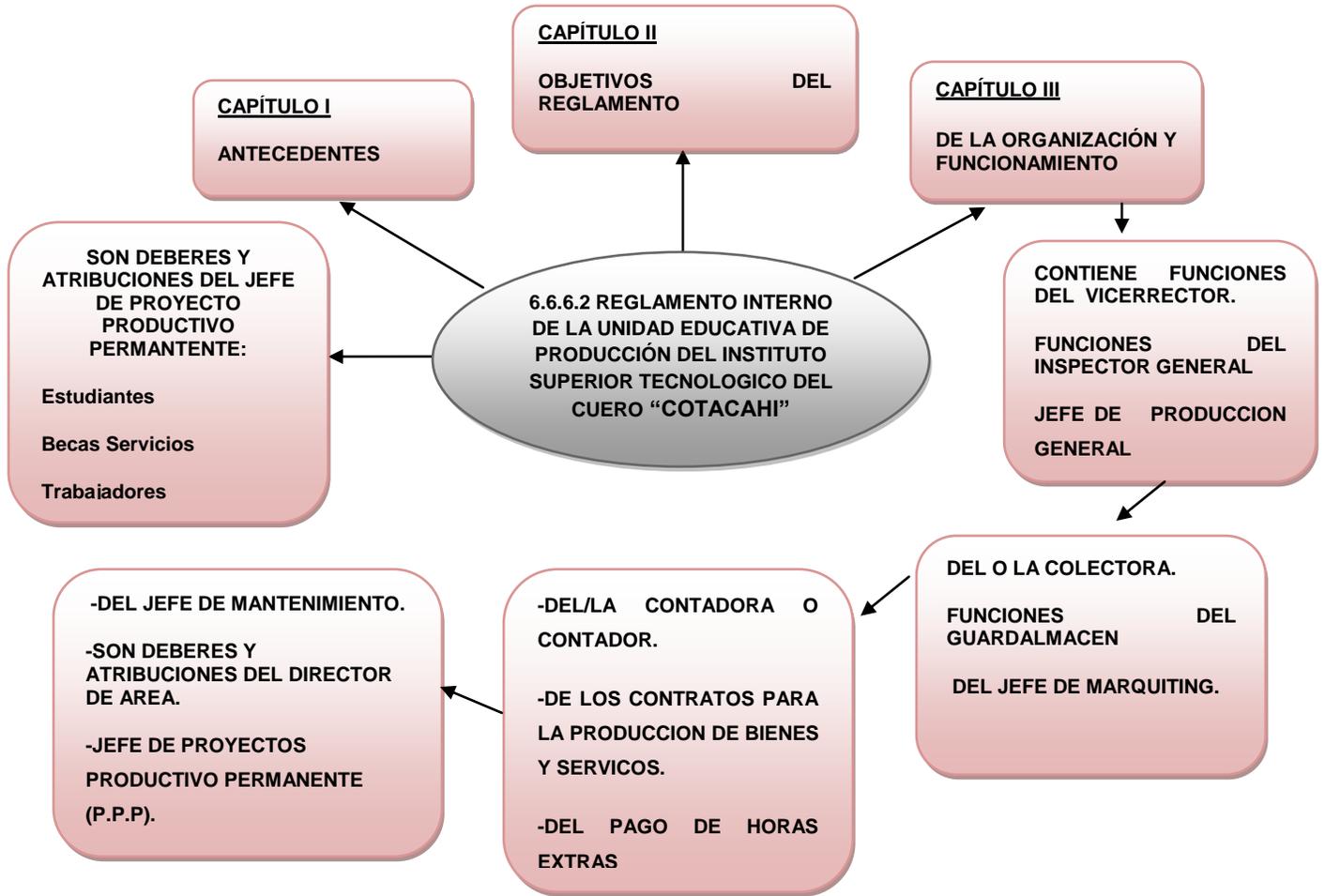
## 8. EVALUACION

Diagnostica: El Instituto dispone de gran infraestructura para desarrollar emprendimientos de gran tamaño económico, de acuerdo al diagnóstico realizado se observo que el Instituto requiere de mayor publicidad de los productos que se ofertan de la Unidad Educativa de Producción.

Formativa: La Institución se a propuesto realizar evaluaciones permanentes.

Final: Se efectuará la evaluación final de accionar productivo y se levantará el informe pertinente que se constituye en la base de la planificación del año lectivo venidero.

**Nota:** La Información fue facilitada por el Personal Administrativo del Instituto Tecnológico de la Industria del Cuero “Cotacachi”

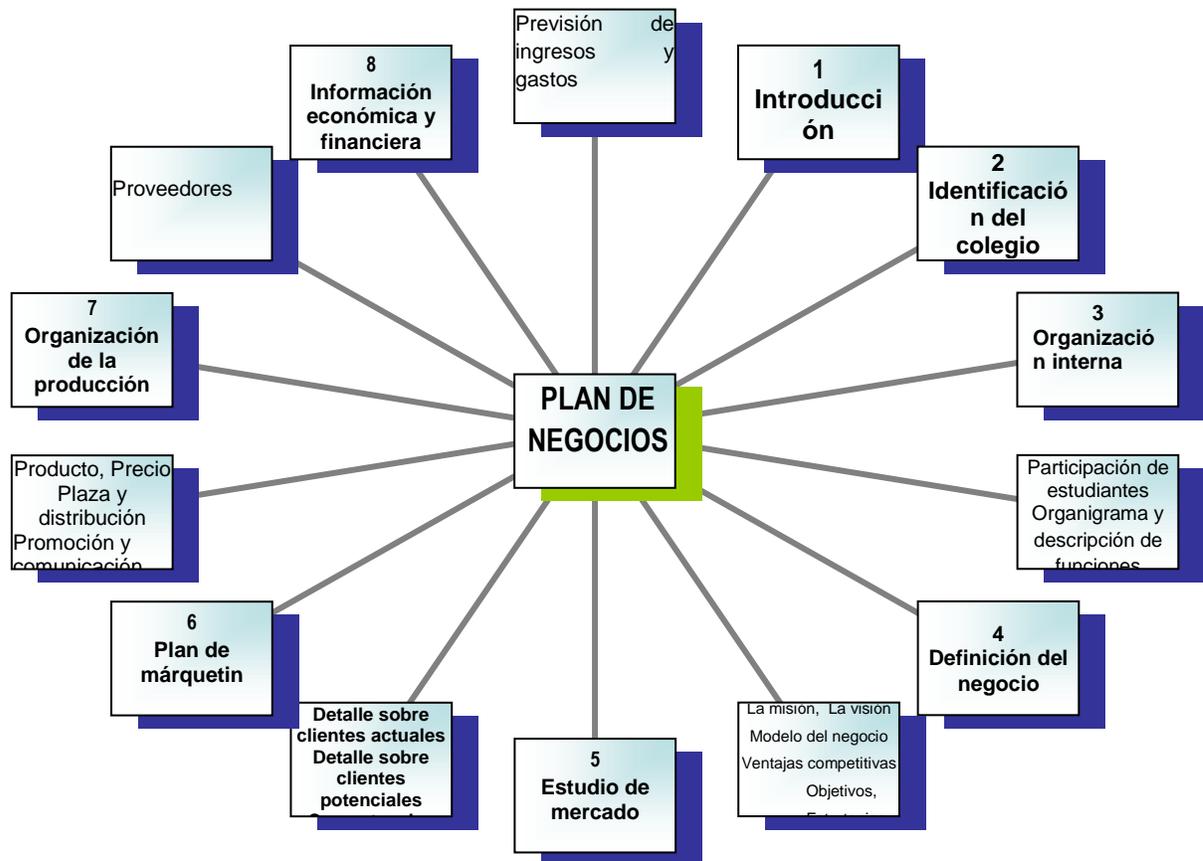


Autoras: Aldás Consuelo  
Benalcázar Graciela

### 6.6.6.3 PLAN DE NEGOCIOS

## INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DE LA INDUSTRIA DEL CUERO “COTACACHI”

A continuación se detalla el contenido del plan de negocios:



Autoras: Aldás Consuelo  
Benalcázar Graciela

## I INTRODUCCIÓN

Existen numerosas maneras y diversas formas para realizar un plan de negocios de la UEP o de un emprendimiento en concreto. Cada jefe del emprendimiento puede crear su propio modelo o utilizar modelos preelaborados, adaptándolos a las necesidades, particulares de cada caso. El emprendimiento productivo del Instituto Tecnológico Superior de la Industria del cuero “Cotacachi” se dedica a la producción de

## II IDENTIFICACIÓN DEL COLEGIO

<b>NOMBRE</b>	<b>INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DE LA INDUSTRIA DEL CUERO “COTACACHI”</b>
<b>REGISTRO DEL CONESUP</b>	<b>10-011 INOV 2001</b>
<b>LOCALIZACIÓN</b>	Calle Filemón Proaño s/n Sector San Teodoro <b>Cotacachi</b>
<b>FECHA DE CREACIÓN</b>	Año lectivo 1995-1996
<b>DECRETO MINISTERIAL</b>	Acuerdo M. N°. 539 del 30 de octubre de 2006 y Decreto N° 4066
<b>ESPECIALIDADES</b>	DIVERSIFICADO: Bachillerato Técnico en la industria del Cuero SUPERIOR: Diseño de Calzado, Diseño de Confecciones, Diseño de Marroquinería
<b>CONTACTOS (teléfonos y correos electrónicos)</b>	(06) 2 915-821 <a href="mailto:iteicc@yahoo.com">iteicc@yahoo.com</a>

### III ORGANIZACIÓN INTERNA

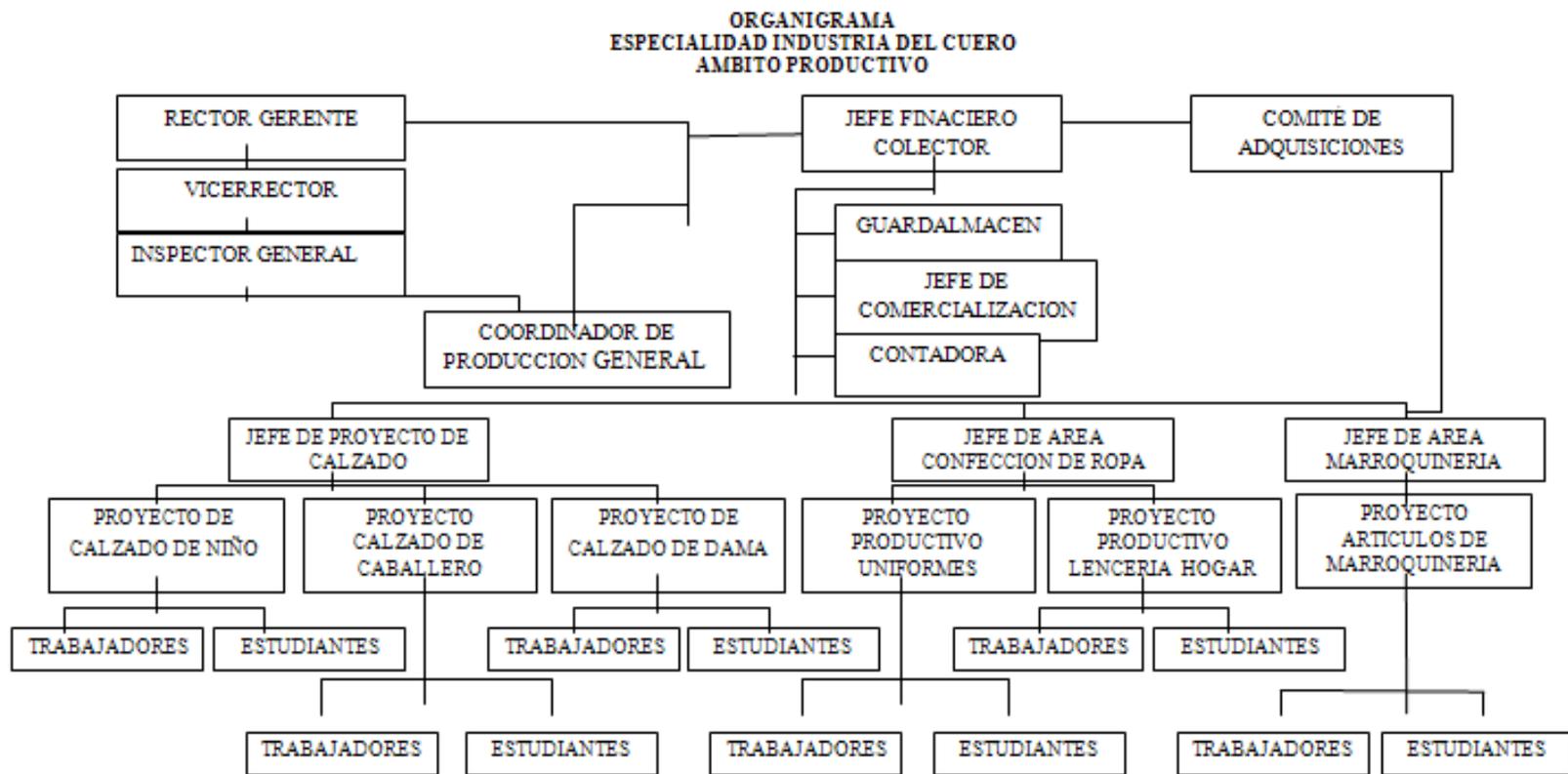
#### Recursos humanos con los que cuenta la institución para la ejecución de las actividades empresariales

Nombre	Cedula	Dirección	Título	Cargo en el colegio	Experiencias	Responsabilidades principales	Disponibilidad horaria curricular	Disponibilidad horaria extracurricular
Vaca Guerra Jorge Giovanni	1002804597	Elegido Cotacachi	Técnico	Docente	9 años	Calzado	40 horas	_0_
Tabí Puerres Cesar Augusto	1002489696	Comunidad Tunibanba	Técnico	Administrador	4 años	Calzado	40 horas	_0_
Michelena Ávila José Miguel	1000974269	La merced Atuntaqui	Técnico	Trabajador	15 años	Calzado	40 horas	_0_
Cerpa Lozano Patricio	1001674280	Calle sucre y 9 de octubre	Técnico	Trabajador	15 años	Marroquinería	40 horas	_0_
Cargua López Martha Rocío	0603616467	Gonzales Suarez	Técnico	Estudiante	5 años	Confección	40 horas	_0_

❖ **PARTICIPACIÓN DE ESTUDIANTES**

<b>Curso</b>	<b>Nº de Estudiantes</b>	<b>Horario de participación</b>	<b>Reparto Curricular extracurricular</b>	<b>Actividades de participación</b>
Básico	146 Estudiantes	7am a 13hoo	Curricular	Calzado marroquinería confección
Diversificado		7am a 13hoo	Curricular	Calzado marroquinería confección
Superior		7am a 13hoo	Curricular	Calzado marroquinería confección

❖ ORGANIGRAMA Y DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES



#### **IV DEFINICIÓN DE NEGOCIO**

El instituto tecnológico de la industria del cuero “Cotacachi” viene desarrollando la producción y comercialización de calzado, marroquinería y confección de ropa como una estrategia pedagógica que le ha permitido desarrollar las competencias laborales del bachillerato y las tecnologías.

##### **❖ LA MISIÓN**

Formar Talentos Humanos competitivos, contribuyendo al desarrollo socioeconómico local y regional.

##### **❖ LA VISIÓN**

Somos una industria educativa-productiva que busca el posicionamiento de la marca “PICHAVI” dentro del mercado regional.

Mantener como referentes en la formación integral de estudiantes competentes y emprendedores en el campo laboral, aportando al desarrollo local, regional y nacional desde los diferentes ámbitos de su competencia.

##### **❖ MODELO DEL NEGOCIO**

- La Unidad Educativa de Producción del Instituto Superior Tecnológico de la Industria del cuero “Cotacachi” se dedica a la producción de calzado, marroquinería y confección, estos productos son vendidos a los consumidores de la localidad, los mismos que se acercan a comprar en sus locales ubicados en Cotacachi calle Bolívar y 10 de Agosto (Edificio Sociedad de

artesanos) y en Otavalo calle Roca y Juan Montalvo (Junto al Rincón de Belén)

#### ❖ **VENTAJAS COMPETITIVAS**

- Marca “PICHAVI” reconocida a nivel local
- Materia prima de buena calidad
- Precios competitivos
- Diseño acorde a la moda
- Venta directa al cliente
- Convenios interinstitucionales
- Institución pública.

#### ❖ **OBJETIVOS**

1. Producir artículos de cuero y textil de calidad acorde a la demanda del cliente.
2. Fortalecer permanentemente, el dominio de competencias laborales de los estudiantes de bachillerato y de las tecnologías.
3. Mantener la calidad e incrementar la productividad
4. Incrementar las ventas de artículos de cuero y textil anualmente un 5%
5. Fortalecer el posicionamiento del producto y la marca a nivel regional.
6. Innovar nuevos prototipos acorde a la tendencia de la moda actual.

#### ❖ **ESTRATEGIAS**

- Elaborar planes didácticos productivos (proyectos productivos permanentes)
- Aplicación de sondeos rápidos y estudios de mercado local y regional.

- Establecer un plan de acción tutorial (profesores técnicos) para la inserción de los estudiantes de manera rotativa en los diferentes planteles didácticos productivos.
- Participación de los estudiantes en el plan de negocios y la comercialización de los productos elaborados.
- A través de la beca servicio normar la participación de los estudiantes en los diferentes planes didácticos productivos en horas extracurriculares
- Manejo correcto de tiempos y movimientos en diversos procesos productivos de los planes de producción
- Organización de un plan anual de motivación y capacitación para los profesores técnicos, estudiantes y demás personal involucrado en el emprendimiento de la producción de artículos de cuero, piel y textil.
- Organización de la producción por procesos, con un plan de mejoramiento diario.
- Establecimiento de un plan de entretenimiento de los involucrados.
- Establecer un sistema autorizado de clientes
- Incorporar en la cultura organizacional de la empresa “que el cliente es lo primero”
- Participación en ferias nacionales e internacionales
- Firma de convenios con instituciones públicas y privadas para el aprovisionamiento de productos
- Patentar la marca del producto
- Gestionar un certificado de calidad de los productos
- Elaboración y ejecución de un plan de publicidad de los diferentes medios de comunicación colectivo.
- Desarrollar concursos internos de diseño de productos con la participación de los estudiantes

- Implementar un plan de investigación y desarrollo de productos (I+D).

❖ **Análisis FODA**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
Infraestructura y equipamiento adecuado	Amplio mercado en calzado de dama
Personal capacitado (profesores técnicos, estudiantes y demás personal involucrado).	Leyes de protección de la industria nacional (calzado)
Marca "PICHAVI" posicionada en el mercado local	Cooperación internacional apoya a los establecimientos educativos técnicos (AECI).
Experiencia productiva	Alianza estratégica en capacitación empresarial con instituciones de nivel superior
Puntos de venta	Convenios interinstitucionales
Conocimiento de la normativa que favorece los emprendimiento institucionales	Clientes permanentes
Capital semilla	
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
Baja capacidad de negociación directa con proveedores	Presencia de productos sustitutos en el mercado
Baja productividad que genera costos fijos unitarios altos	Poca credibilidad de la comunidad hacia la institución
Ventas con tarjetas de crédito	Escasez de materia prima de calidad
Desvinculación de la educación con la producción	Centros de aprovisionamiento de materia prima e insumos ubicados en ciudades lejanas al instituto
Personal poco comprometido y amparado en gremio sindical	Leyes de control estatal burocráticas
Deficiente comunicación	Competencia masiva local.
Bajo crecimiento de ventas	
Escasa promoción	
Inexistencia de catálogos de productos.	

## V. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio que se ha realizado muestra que la Unidad Educativa de Producción del Instituto Superior Tecnológico de la Industria del Cuero “Cotacachi” es un emprendimiento productivo muy beneficioso tanto para los consumidores como para los estudiantes por lo que los consumidores quedan satisfechos con la calidad del producto y los estudiantes continúan desarrollando su iniciativa empresarial, también se ha diagnosticado que al emprendimiento productivo le hace falta publicar más publicidad, por lo que es necesario incentivar a las autoridades del plantel colocar fuentes de publicidad en la radio y televisión

### • DETALLE SOBRE CLIENTES ACTUALES

Nombre cliente	Ruc	Dirección	Productos vendidos	Ventas del año anterior	Ventas mensuales programadas para este año
Pobladores	_0_	Cotacachi Ibarra Quito <b>Internacionales</b> (Venezuela México, Perú)	Calzado marroquinería confección	40.000,00	3.500,00
Trabajadores de la institución	_0_	De la localidad Cotacachi.	Calzado marroquinería confección		

• **DETALLE SOBRE CLIENTES POTENCIALES**

Nombre cliente	Productos potenciales a vender	A quien compra hoy los productos	Precios a los que supuestamente compra	Cantidad que supuestamente compra	Actividad de comunicación programada
Ministerio de Educación	Calzado marroquinería	VARIOS LOCALES DE LA CIUDAD DE COTACACHI	\$30,00 a 35,00 28,00 a 30,00 10,00 a 15,00	70 pares 30 unidades Al mes	Presentarse a ofrecer el producto personalmente con volantes que contengan la descripción del producto con promoción de precios.
CODEMPE					
Registro civil de Imbabura					

• **COMPETENCIAS**

Nombre	Ubicación	Productos de competencia	Precios unitarios	Fortalezas	Debilidades
Comercial Botas Sandoval	Todos ubicados en la calle 10 de Agosto Cotacachi	marroquinería	10,00 a 15,00	Marca "PICHAVI" posicionada en el mercado local  Puntos de venta	Escasa promoción  Ventas con tarjetas de crédito  Inexistencia de catálogos de productos.
Varios locales de la ciudad					

## VI. PLAN DE MÁRQUETIN

- **PRODUCTO**

Producto	¿Qué es?	¿Qué hace?	¿Que necesidades satisface?
Calzado	Zapatos para dama, caballero y niño. Calzado escolar y colegial	Cubre los pies y tiene una exhibición elegante	Complemento de vestido casual, formal y de gala
Marroquinería	Correas, carteras, portafolios, chequeras, billeteras	Complementa el vestuario. Sirve para guardar los documentos de identificación personal y más accesorios de necesidad personal.	Compra de detalles para fechas especiales
Confección	Chompas	Cubre parte de nuestro cuerpo para evitar resfríos.	Complemento de vestido casual, formal y de gala. Ayuda a cubrirse del frío

- **PRECIO**

Producto	Zona de precio óptimo y justificación
Calzado	\$30,00 a 35,00 y 28,00 a 30,00 los zapatos son de puro cuero y de buena calidad
Marroquinería	10,00 a 15,00 son confeccionados con puro cuero
Confección	50.00 a 60.00 son confeccionados con puro cuero y su costura es bien realizada

- **Plaza y distribución**

<b>Producto</b>	<b>Sistema de distribución</b>	<b>Elementos a mejorar</b>
Calzado	Venta directa a los Consumidores de la localidad	Optar también por el sistema de distribución (venta mayorista)
Marroquinería		
Confección		

- **Promoción y comunicación**

<b>Actividad de comunicación</b>	<b>Fecha</b>	<b>Coste</b>	<b>Responsables</b>	<b>Otra información</b>
Presentarse a ofrecer el producto personalmente con volantes que contengan la descripción del producto con promoción de precios.	15 de Septiembre	Promociones	Tabí Puerres Cesar Augusto (administrador)	Ninguna

## VII. ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

<b>Producto:</b> <b>CALZADO</b>			
<b>Proceso</b>	<b>Detalle</b>	<b>Responsable</b>	<b>Problemas identificados</b>
Cortar los moldes	Coger medidas	Vaca Guerra Jorge Giovanni	Se desperdicia material
Coser	Igualar las partes	Tabí Puerres Cesar Augusto	Sin problemas
Pegar		Michelena Ávila José Miguel	Sin problemas

- **PROVEEDORES**

<b>Nombre</b>	<b>Dirección</b>	<b>Elementos que provee</b>	<b>Precio de venta</b>
Ambato	Ambato	Cuero	\$0.26
Tenerías Días	Ambato	Cuero y tafílete	0.21
Tungurahua	Ambato	Cuero y tafílete	
Dimar	Ambato	tacos, plantillas	1,00c/u
Dimar	Ambato	Plantas,	Varia 4.00 y 5.00 c/u
Canguro	Ambato	Pegas	4.00
Yolanda Salazar	Ambato	Herrajes	0.20 y 0.25
Mil Plas	Ambato	Plantas	Varia 4.00 y 5.00 c/u
Paola Cechin	Quito	Tacos	1,00c/u

## **VIII. INFORMACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA**

- **PREVISIÓN DE INGRESOS Y GASTOS**

VENTAS ANUALES

<b>Producto</b>	<b>Ingresos</b>	<b>gastos</b>	<b>Ganancia</b>
Calzado	14.000,00	8.000,00	6.000,00
Marroquinería	14.000,00	8.000,00	6.000,00
Confección	14.000,00	8.000,00	6.000,00

## 6.6.7 La comercialización

### 6.6.7.1 ¿En qué medida funciona bien nuestro sistema macro comercial?

Vincula a productores, consumidores y proveedores. **Por ejemplo** (Clientes potenciales y Locales).

PRODUCTOR	CLIENTE ACTUAL	CLIENTE POTENCIAL	PROVEEDORES
U.E.P del Instituto del Cuero "Cotacachi"	Pobladores	Ministerio de Educación	Ambato Tenerías Días Tungurahua
	Trabajadores de la institución.	CODEMPE	Dimar Dimar Canguro
		Registro civil de Imbabura	Yolanda Salazar Mil Plas Paola Cechin

### 6.6.7.2 Estrategias de ventas

En un mundo empresarial tan competitivo como el actual, la formación continua y la actualización de los conocimientos son indispensables para alcanzar las metas profesionales que deseamos. Mejorar nuestra capacidades y conocimientos en el ámbito de la empresa, nos permite crecer profesional, personalmente y ser más competitivos.

- ❖ Estimular el crecimiento y nuevas ideas. **Por ejemplo** (La iniciativa y creatividad de los estudiantes para la elaboración del Calzado, Marroquinería y Confección).
- ❖ Promoción de ventas
- ❖ Venta Personal
- ❖ Relaciones Pública
- ❖ Las quejas del consumidor deben atenderse seriamente.
- ❖ Tener sus críticos. **Por ejemplo** (La Comunidad educativa durante la producción puede exponer sus propios criterios para mejorar la calidad del producto).
- ❖ Ampliar el mercado de tal manera que cubra todo el país.
- ❖ Buena capacidad de producción y ventas que genere una excelente rentabilidad para los participantes de la UPE.
- ❖ Publicidad, entre otras.

**Nota:** La Información fue facilitada por el Personal Administrativo del Instituto Tecnológico de la Industria del Cuero “Cotacachi”

## **6.7 IMPACTO**

### **6.7.1. ANÁLISIS DE IMPACTOS**

La finalidad de la elaboración de la guía para la constitución y comercialización de las unidades educativas de producción del Instituto Tecnológico Superior de la Industria del Cuero “Cotacachi” ayudó a mejorar la organización y constitución, mediante la ejecución de actividades estratégicas que se encuentran a disposición en la presente guía, dirigidas a toda la comunidad educativa.

### **6.7.1.1. IMPACTO SOCIO-CULTURAL**

Con la aplicación de la presente guía en las Unidades Educativas de Producción de los colegios fiscales que ofertan bachilleratos técnicos se estimulará a las autoridades de los planteles aplicar los pasos que son estrictamente necesarios para la constitución de las U.E.Ps.

### **6.7.1.2. IMPACTO EDUCATIVO**

Permite mejorar la formación integral y creatividad del estudiante, para luego tener la oportunidad de fijar sus propios objetivos de implantar su propio negocio en un futuro lo cual generará un ambiente de satisfacción personal y profesional para el desarrollo de sus actividades empresariales.

Además esta guía sirve como un material de consultas para todos los centros educativos que deseen mejorar la organización y comercialización de las Unidades Educativas de Producción.

## **6.8 VALIDACION**

Para la validación de la presente investigación, se presentó la propuesta al señor Rector del Instituto Tecnológico de la Industria del Cuero Cotacachi, quien revisó, analizó, la aceptó y felicitó por la iniciativa.

En el anexo se presenta un certificado de validación del establecimiento, en donde se realizó la investigación.

## 6.9 BIBLIOGRAFÍA.

1. AUSUBEL, 1976, 2002; Moreira, 1997.
2. Folletos de la U.E.P de Instituto del Cuero “Cotacachi”
3. José NEBOT y Milton CISNEROS técnicos en emprendimientos productivos – proyecto Consolidación RETEC (2009), “Evaluación y organización de Unidades Educativas de Producción”.
4. Trípticos U.E.P de Instituto del Cuero “Cotacachi”
5. Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2009. ©

## 6.10 LINGÜÍSTICA

1. CITATI Florencia (2005) dirección electrónica [www.mailxmail.com/curso-filosofia-edu](http://www.mailxmail.com/curso-filosofia-edu)
2. D. Leonard “Administración Estratégica”
3. DE LA FUENTE SILVA Leopoldo Dirección electrónica <http://www.monografias.com/trabajos7/inci/inci.shtml#tipo>
4. DEL CID PÉREZ Alma, ROSEMARY y Franco SANDOVAL (2007). “Investigación Fundamentos y Metodología”, 1era. Edición – Pearson Educación. México.
5. GRATEROL Rafael. Dirección electrónica <http://www.mitecnologico.com/Main/InvestigacionDeCampo>
6. ING. CARRETO Julio dirección electrónica, [www.gerenciaynegocios.com/.../producción/conceptos\\_produccion](http://www.gerenciaynegocios.com/.../produccion/conceptos_produccion). MBA.
7. IBARRA Mirón, (2003). Dirección electrónica [www.monografias.com/...producción/estrategia-producción](http://www.monografias.com/...produccion/estrategia-produccion).

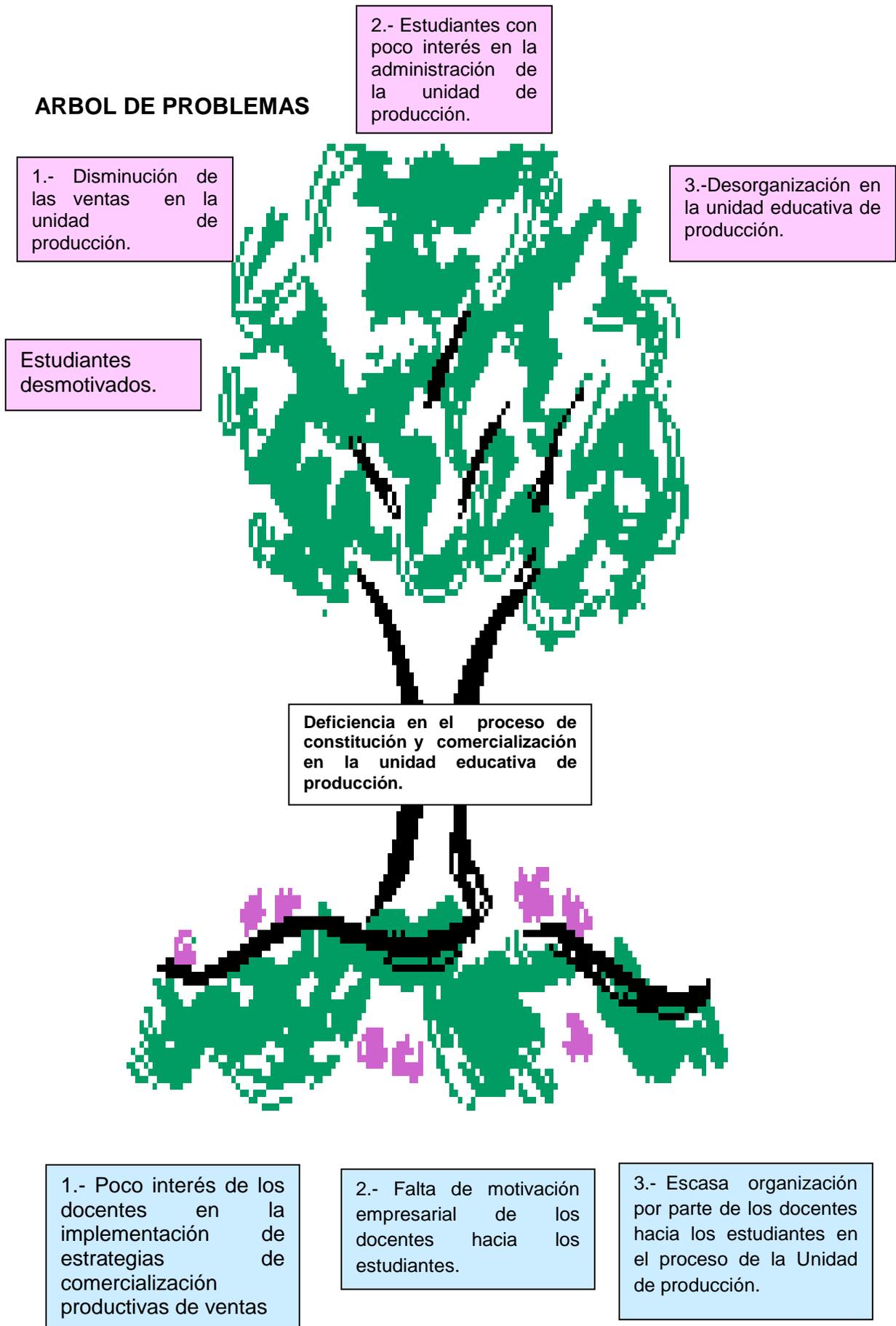
8. LEV Vigotsky, dirección electrónica  
[www.ucsm.edu.pe/rabarcaf/taco00.htm](http://www.ucsm.edu.pe/rabarcaf/taco00.htm).
9. Ministerio de Educación, dirección electrónica.  
[www.educacion.gov.ec/pages/interna.php?txtCodiInfo=122](http://www.educacion.gov.ec/pages/interna.php?txtCodiInfo=122).
10. OCHOA G Ana Beatriz dirección electrónica  
<http://www.monografias.com/trabajos11/metods/metods.shtml#analoga>.
11. PÉREZ Y. MARTÍNEZ. (2009) dirección electrónica  
<http://www.eumed.net/ce/2009a/> “
12. LASSALLE Fernando, dirección electrónica  
[http://www.monografias.com/trabajos28/concepto-constitucion/concepto-constitucion.shtml# Concepto de Constituci%C3%B3n para%20otros](http://www.monografias.com/trabajos28/concepto-constitucion/concepto-constitucion.shtml#Concepto%20de%20Constituci%C3%B3n%20para%20otros)
13. RABINES ECHAVE Silvia, dirección electrónica  
<http://sociologia.umss.edu.bo>
14. REVISTA ORIENTA – T (2008), dirección electrónica orientacion-  
[psicopedagogica.blogspot.com/.../el-aprendizaje-por-descubrimiento.html](http://psicopedagogica.blogspot.com/.../el-aprendizaje-por-descubrimiento.html)
15. RODRÍGUEZ SALVADOR Marisela y Magaly V. MORA Roldán dirección electrónica  
[www.mty.itesm.mx/die/ddre/transfereencia/72/ie31.html](http://www.mty.itesm.mx/die/ddre/transfereencia/72/ie31.html)
16. SANHUEZA MORAGA Gladys, 2001 dirección electrónica  
[es.wikipedia.org/wiki/Teoría\\_constructivista\\_del\\_aprendizaje](http://es.wikipedia.org/wiki/Teoría_constructivista_del_aprendizaje)).
17. THOMPSON Iván dirección electrónica  
<http://www.promonegocios.net/empresa/concepto-organizacion.html>
18. THOMPSON Iván, dirección electrónica  
<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>

19. WIKIPEDIA, la enciclopedia libre, dirección electrónica [es.wikipedia.org/wiki/Proceso](http://es.wikipedia.org/wiki/Proceso) - Definición dentro de contexto.
20. WIKIPEDIA, la enciclopedia libre, dirección electrónica <http://en.wikipedia.org/wiki/Marketing>.
21. WIKIPEDIA, la enciclopedia libre. [http://es.wikipedia.org/wiki/Estrategia Empresaria](http://es.wikipedia.org/wiki/Estrategia_Empresaria).
22. WIKIPEDIA la enciclopedia Libre, dirección electrónica <http://es.wikipedia.org/wiki/Organigrama>.
23. <http://www.monografias.com/trabajos/comercializa/comercializa.shtml>
24. <http://www.monografias.com/trabajos/comercializa/comercializa.shtml>

## **ANEXOS**

Anexo I	Árbol de problemas
Anexo II	Encuestas a los estudiantes del ITICC
Anexo III	Encuesta a Autoridades y docentes del ITICC
Anexo IV	Encuesta a Autoridades y docentes del Colegio Universitario
Anexo V	Encuestas a los estudiantes del Colegio Universitario
Anexo VI	Certificado de Validación
Anexo VII	Matriz de Coherencia
Anexo VIII	Fotografías

## ARBOL DE PROBLEMAS



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE EDUCACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA**  
**ESCUELA DE PEDAGOGÍA**  
**ESPECIALIDAD DE CONTABILIDAD Y COMPUTACIÓN.**

ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS ESTUDIANTES DEL INSTITUTO SUPERIOR  
TECNOLÓGICO DE LA INDUSTRIA DEL CUERO “COTACACHI”

Se solicita de la manera más comedida contestar la siguiente encuesta, enfocada a conseguir información que servirá de base en la elaboración del Proyecto de Proceso de Constitución y Comercialización de la Unidad Educativa de Producción del Colegio Universitario “UTN”.

INSTRUCCIONES: Marque con una X en el casillero que usted crea conveniente.

**ENCUESTA**

1. ¿Qué conocimiento tiene usted sobre los requerimientos para la constitución de la unidad educativa de producción?

Poco -----

Mucho -----

Nada -----

2. ¿Considera que están debidamente motivados para tener iniciativa constituir su propio negocio, al culminar su bachillerato?

Poco ----- Mucho ----- Nada -----

3. ¿Que conocimiento tiene usted sobre el organigrama estructural de la unidad educativa de producción?

Poco ----- Mucho ----- Nada -----

4. ¿Quiénes son los miembros activos de la unidad educativa de producción?

AUTORIDADES:

Rector \_\_\_\_\_

Vicerrector \_\_\_\_\_

Inspector General \_\_\_\_\_

DOCENTES:

Jefe del área de contabilidad \_\_\_\_\_

Profesores de la especialidad \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

Estudiantes de la especialidad \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

Padres de familia \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

Alumnos maestros del área \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

5. ¿Qué productos comercializa la unidad educativa de producción?

Y \_\_\_\_\_  
Además ¿Qué les gustaría  
comercializar? \_\_\_\_\_

6. ¿Conoce usted si hasta el momento ha generado rentabilidad la unidad educativa de producción?

Poco ----- Mucho ----- Nada -----

¿Considera rentable?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

7. ¿Considera usted que la comunidad educativa está conforme con el producto que comercializa en la unidad educativa de producción?

Poco ----- Mucho ----- Nada -----

8. ¿Cree usted que se debe incentivar a los estudiantes al manejo del proceso de comercialización de la unidad de producción de la institución?

Poco ----- Mucho ----- Nada -----

9. ¿Piensa usted que es recomendable dar reconocimiento al estudiante por su desempeño laboral y práctico dentro de la unidad educativa de producción?

Poco ----- Mucho ----- Nada -----

10. ¿En la unidad educativa de producción se aplican los conocimientos académicos como: la práctica de los documentos comerciales (Nota ventas, Facturas y órdenes de pedido)?

SI -----

NO -----

Porque -----

“GRACIAS POR SU COLABORACIÓN “

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE EDUCACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA**  
**ESCUELA DE PEDAGOGÍA**  
**ESPECIALIDAD DE CONTABILIDAD Y COMPUTACIÓN.**

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS AUTORIDADES Y DOCENTES DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DE LA INDUSTRIA DEL CUERO “COTACACHI”

Se solicita de la manera más comedida contestar la siguiente encuesta, enfocada a conseguir información que servirá de base en la elaboración del Proyecto de Proceso de Constitución y Comercialización de la Unidad Educativa de Producción del Colegio Universitario “UTN”

INSTRUCCIONES: Marque con una X en el casillero que usted crea conveniente.

**ENCUESTA**

1. ¿De la base legal que a continuación se presenta señale los que fueron utilizados para la constitución de la unidad educativa de producción?

Ley orgánica de educación \_\_\_\_\_

Ley del reglamento del colegio \_\_\_\_\_

Ley de las PYMES \_\_\_\_\_

Código de convivencia \_\_\_\_\_

Ley de cooperativas y su reglamento \_\_\_\_\_

Ley de régimen tributario interno \_\_\_\_\_

Otras \_\_\_\_\_

2. ¿La organización, comercialización y administración de la unidad educativa de producción es parte del desarrollo institucional y esta dentro del POA u otros?

---

---

3. ¿Quiénes son los miembros activos de la unidad educativa de producción?

AUTORIDADES:

Rector \_\_\_\_\_

Vicerrector \_\_\_\_\_

Inspector General \_\_\_\_\_

DOCENTES:

Jefe del área de contabilidad \_\_\_\_\_

Profesores de la especialidad \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

Estudiantes de la especialidad \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

Padres de familia \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

Alumnos maestros del área \_\_\_\_\_ ¿Cuántos? \_\_\_\_\_

4. ¿Qué productos comercializa la unidad educativa de producción?

Y Además ¿Qué les gustaría  
comercializar? \_\_\_\_\_

5. ¿Quién es el encargado de llevar la parte financiera de la unidad educativa de producción?

AUTORIDADES \_\_\_\_\_

PROFESORES \_\_\_\_\_

ESTUDIANTES \_\_\_\_\_

ALUMNOS MAESTROS \_\_\_\_\_

6. ¿Conoce usted si hasta el momento ha generado rentabilidad la unidad educativa de producción?

Poco ----- Mucho ----- Nada -----

¿Considera rentable?

SI \_\_\_\_\_

NO \_\_\_\_\_

7. ¿Considera usted que la comunidad educativa esta conforme con el producto que se comercializa en la unidad educativa de producción?

Poco -----

Mucho -----

Nada -----

8. ¿Piensa usted que es recomendable dar reconocimiento al estudiante por su desempeño laboral y práctico dentro de la unidad educativa de producción?

Poco -----

Mucho -----

Nada -----

9. ¿En la unidad educativa de producción se aplican los conocimientos académicos como: la práctica de los documentos comerciales (Notas de ventas, Facturas y órdenes de pedido)?

SI ----- NO -----

Porque -----

10. ¿Que sugerencias recomienda usted para mejorar la comercialización en la unidad educativa de producción?

-----

“GRACIAS POR SU COLABORACIÓN “

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE EDUCACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA**  
**ESCUELA DE PEDAGOGÍA**  
**ESPECIALIDAD DE CONTABILIDAD Y COMPUTACIÓN.**

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS AUTORIDADES Y DOCENTES DEL COLEGIO  
UNIVERSITARIO “UTN” DE LA CIUDAD DE IBARRA.

Se solicita de la manera más comedida contestar la siguiente encuesta, enfocada a conseguir información que servirá de base para la elaboración del Proyecto de Proceso de Constitución y Comercialización de la Unidad Educativa de Producción del Colegio Universitario “UTN”

INSTRUCCIONES: Marque con una X en el casillero que usted considere conveniente.

**ENCUESTA**

1. ¿Para la constitución de la Unidad Educativa de Producción fueron utilizados los instrumentos y bases legales correspondientes?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

2. ¿La organización, comercialización y administración de la Unidad Educativa de Producción es parte del desarrollo institucional?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

3. ¿Considera usted a los Docentes y estudiantes de la especialidad de contabilidad como miembros activos de la Unidad Educativa de Producción?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

4. ¿En la unidad educativa de producción se inspecciona la parte financiera?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

5. ¿Considera usted que la comunidad educativa estaba conforme con el producto que se comercializaba en la anterior Unidad Educativa de Producción (Las Delicias del Universitario)?.

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

6. ¿Conoce Ud. Si durante el funcionamiento de la anterior Unidad Educativa de Producción (Las Delicias del Universitario) generó rentabilidad?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

7. ¿Cree usted que se debe incentivar a los estudiantes al manejo del proceso de comercialización de la Unidad Educativa de Producción de la institución?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

8. ¿Piensa usted que es recomendable dar estímulo académico al estudiante por su desempeño laboral y práctico dentro de la Unidad Educativa de Producción?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

9. ¿Considera Ud. Que es recomendable dar estímulo económico al estudiante por su participación en las actividades productivas que se desarrollan en la Unidad Educativa de Producción?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

10. ¿En la unidad educativa de producción se aplican los conocimientos académicos que el estudiante conoce como: la práctica de los documentos comerciales (Notas de ventas, Facturas y órdenes de pedido)?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

“GRACIAS POR SU COLABORACIÓN “

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE EDUCACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA**  
**ESCUELA DE PEDAGOGÍA**  
**ESPECIALIDAD DE CONTABILIDAD Y COMPUTACIÓN.**

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS ESTUDIANTES DEL COLEGIO  
UNIVERSITARIO “UTN” DE LA CIUDAD DE IBARRA.

Se solicita de la manera más comedida contestar la siguiente encuesta, enfocada a conseguir información que servirá de base para la elaboración del Proyecto de Proceso de Constitución y Comercialización de la Unidad Educativa de Producción del Colegio Universitario “UTN”

**INSTRUCCIONES:** Marque con una X en el casillero que usted considere conveniente.

**ENCUESTA**

1. ¿Fueron tomados en consideración los estudiantes para la creación de la Unidad Educativa de Producción?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

2. ¿Considera que están debidamente motivados para tener iniciativa de constituir su propio negocio, al culminar su bachillerato?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

3. ¿Que conocimiento tiene usted sobre el organigrama estructural de la unidad educativa de producción?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

4. ¿Considera usted a los Docentes y estudiantes de la especialidad de contabilidad como miembros activos de la unidad educativa de producción?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

5. ¿Considera usted que la comunidad educativa estaba conforme con el producto que se comercializaba en la anterior Unidad Educativa de Producción (Las Delicias del Universitario)?.

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

6. ¿Conoce Ud. Si durante el funcionamiento de la anterior Unidad Educativa de Producción (Las Delicias del Universitario) generó rentabilidad?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

7. ¿Cree usted que se debe incentivar a los estudiantes al manejo del proceso de comercialización de la Unidad Educativa de producción de la institución?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

8. ¿Piensa usted que es recomendable dar estímulo académico al estudiante por su desempeño laboral y práctico dentro de la Unidad Educativa de Producción?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

9. ¿Considera Ud. Que es recomendable dar estímulo económico al estudiante por su participación en las actividades productivas que se desarrollan en la Unidad Educativa de Producción?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

10. ¿En la unidad educativa de producción se aplican los conocimientos académicos que Ud. conoce como: la práctica de los documentos comerciales (Notas de ventas, Facturas y órdenes de pedido)?

Mucho \_\_\_\_\_ Poco \_\_\_\_\_ Nada \_\_\_\_\_

“GRACIAS POR SU COLABORACIÓN “



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DE LA INDUSTRIA DEL CUERO  
"COTACACHI"

Acuerdo Ministerial MEC No. 406 - agosto 11/1995 - Registro Institucional CONESUP 10 - 011 - 2001

CERTIFICA

QUE: las señoritas **ALDÁS TERÁN CONSUELO ELIZABETH Y BENÁLCAZAR SÁNCHEZ IRENE GRACIELA**, estudiantes de la Universidad Técnica del Norte de la Facultad de Educación Ciencia y Tecnología, previa autorización de este Rectorado, realizaron la investigación para desarrollar la propuesta alternativa, "Guía para la Constitución y Comercialización de las Unidades Educativas de Producción", misma que fue entregada al Instituto y difundida al personal administrativo y docentes ; ya que, se cuenta con la Unidad Educativa de Producción.

Faculto a las interesadas hacer uso del presente documento como estime conveniente dentro de lo legal.

Cotacachi, 07 de julio del 2010



  
Hugo Navarro López  
RECTOR ISTICC

Calle Filemón Proaño s/n - Sector San Teodoro - Cotacachi - Imbabura

☎ (06) 915-866 / (06) 915-821

E-mail: [isticc@yahoo.com](mailto:isticc@yahoo.com) Página web: [www.isticc.edu.ec](http://www.isticc.edu.ec)

## MATRIZ DE COHERENCIA

FORMULACIÓN DE PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL
<p>¿Cómo se realiza el proceso de constitución y comercialización en la unidad Educativa de Producción (U.E.P) del colegio Universitario "UTN" de la ciudad de Ibarra, que permita a los involucrados tener herramientas para su funcionamiento de manera efectiva?</p>	<p>Analizar el proceso de constitución y comercialización de la Unidad Educativa de Producción del Colegio Universitario "UTN" de la Ciudad de Ibarra, mediante estrategias académicas y administrativas, que permitan a los involucrados tener herramientas para su funcionamiento de manera efectiva.</p>
INTERROGANTES	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
<p>¿Cuál es la situación actual del proceso de constitución y comercialización de la unidad educativa de producción del colegio universitario "UTN" de la Ciudad de Ibarra?</p> <p>¿Cómo profundizar las bases teóricas, metodológicas y estratégicas referentes al mejoramiento de la comercialización en la unidad educativa de la institución?</p> <p>¿La propuesta contendrá técnicas y estrategias metodológicas para la fácil comprensión del estudiante y guía para el docente?</p> <p>¿Al difundir la propuesta, permitirá conocer las estrategias que permitan el funcionamiento efectivo en la unidad educativa de producción de la institución?</p>	<p>*Diagnosticar la situación actual con respecto al proceso de constitución y comercialización de la Unidad Educativa de producción del Colegio Universitario "UTN" de la Ciudad de Ibarra</p> <p>*Profundizar las bases teóricas, metodológicas y estratégicas referentes al mejoramiento de la comercialización en la Unidad Educativa de Producción del Colegio Universitario "UTN" de la Ciudad de Ibarra.</p> <p>*Elaborar la propuesta direccionada a mejorar el proceso de constitución y comercialización de la unidad educativa de producción.</p> <p>* Difundir la propuesta aplicando herramientas académicas y administrativas para su conocimiento.</p>

**FOTOGRAFÍAS DE LA UNIDAD EDUCATIVA DE PRODUCCIÓN DEL  
INSTITUTO TECNOLÓGICO DE LA INDUSTRIA DEL CUERO  
“COTACACHI”**

**DEPARTAMENTO FINANCIERO**



**DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN**



**JEFE DE PRODUCCIÓN**



**DEPARTAMENTO DE VENTAS**

