

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA APERTURA DEL CENTRO ASOCIADO
EDUPOL EN EL MUNICIPIO DE SEVILLA VALLE**

PRESENTADO POR:

JADDY ROCIO PORTELA HINCAPIÉ 0858852

UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE TULUÁ

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

2015

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA APERTURA DEL CENTRO ASOCIADO
EDUPOL EN EL MUNICIPIO DE SEVILLA VALLE**

PRESENTADO POR:

JADDY ROCIO PORTELA HINCAPIÉ 0858852

PRESENTADO A

HECTOR FERNANDO RUEDA

**TRABAJO PRESENTADO COMO REQUISITO PARCIAL PARA LA
PRESENTACION DE TRABAJO DE GRADO**

UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE TULUÁ

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

2015

AGRADECIMIENTOS

Como primera medida agradezco a DIOS por brindarme salud, fortaleza, sabiduría y entendimiento durante toda mi formación a pesar de los altibajos en mi salud durante este proceso.

Como símbolo de aprecio y respeto, le doy gracias a LUCY YANETH VARELA profesora y tutora de este trabajo de grado, al igual que CESAR TORO por su dedicación, tolerancia y afecto, demostrando siempre sus intenciones de ayudarme a convertir en una profesional.

A la Universidad del Valle, Sede Tuluá, que puso a mi disposición los mejores educadores para brindarme el conocimiento necesario que me formó como ADMINISTRADORA DE EMPRESAS.

A mi Padre VICTOR PORTELA y a mi madre LEONOR HINCAPIÉ quienes desde el inicio de mi vida implantaron en mí las ganas de salir adelante, inculcando ejemplo desde el seno del hogar y quienes financiaron económicamente estos años de educación.

A mis hermanos DIANA EDITH PORTELA Y JORGE EDWAR PORTELA quienes durante el transcurso de mi vida han sido mi fuente a seguir y el ejemplo de humildad.

A mi segundo hogar que me vio crecer como profesional durante estos 6 años me acogió y manifestaron apoyo, CARMEN ELENA MARTÍNEZ, su hija VIVIANA VASQUEZ y mi abuela CECILIA ORREGO (Q.E.P.D).

A mi Novio WILSON RODRIGO OSORIO quien con su amor, apoyo y dedicación me inspiró durante este tiempo.

A otras personas que ocupan un lugar importante en mi vida y fueron parte fundamental para este proceso académico, aportando de una u otra manera su granito de arena. A todos ellos GRACIAS.

Nota de aceptación:

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Tuluá Valle Del Cauca, 27 de abril de 2015.

Contenido

INTRODUCCIÓN.....	13
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
1.1. ANTECEDENTES	14
1.2. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA.....	15
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	16
1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	16
2. OBJETIVOS	17
2.1. OBJETIVO GENERAL	17
2.2. ESPECÍFICOS	17
3. JUSTIFICACIÓN.....	18
3.1. JUSTIFICACIÓN SOCIAL	18
3.2. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA.....	18
3.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA.....	18
3.4. JUSTIFICACIÓN PERSONAL.....	19
4. MARCO REFERENCIAL.....	20
4.1. MARCO TEÓRICO.....	20
4.1.1. Emprendimiento.....	20
4.1.2. Ventaja comparativa y costo de oportunidad	21
4.1.3. Desarrollo Económico.....	21
4.1.4. Evaluación De Proyectos	22
4.1.5. Investigación De Mercados.....	22
4.1.6. Competitividad	23
4.1.7. Planeación Estratégica	24
4.2. MARCO CONCEPTUAL.....	25
4.3. MARCO EMPRESARIAL	26
4.3.1. Identificación e Historia De La Organización	26
4.3.2. Misión y Visión	29
4.3.3. Objetivos Actuales	29
4.3.4. Clientes	29
4.3.5. Descripción del servicio.....	30
4.3.6. Oferta Académica EDUPOL En Convenio Con Las Universidades.....	32
Descripción.....	33
Descripción.....	33

4.3.7	Portafolio De Servicios	38
4.3.8	Ubicación Geográfica.....	40
4.3.9	Ubicación Por Departamento.....	40
4.3.10	Políticas De Expansión.....	46
4.3.11.	Diagnostico interno o del microambiente.....	47
5.	DISEÑO METODOLOGICO	49
5.3.	TIPO DE ESTUDIO	49
5.4.	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	49
5.5.	FUENTES DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	49
6.	CAPITULO I ANÁLISIS DEL ENTORNO PARA CONOCER LAS NECESIDADES DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN EL MUNICIPIO DE SEVILLA.	50
6.1.	ANÁLISIS DEL SECTOR	50
6.1.1.	A Nivel Nacional.....	50
6.1.2.	A Nivel Departamental.....	51
6.1.3.	A Nivel Municipal (Sevilla).....	52
6.2.	ANÁLISIS DE COMPETENCIA.....	52
6.3.	ANÁLISIS DEL ENTORNO (AMENAZAS Y OPORTUNIDADES)	53
6.4.	ANÁLISIS DEL DOFA	55
7.	CAPÍTULO II. DEMANDA POTENCIAL (PREGRADO- POSTGRADO) CONFORME A LOS SERVICIOS QUE OFRECE EL CENTRO DE ASOCIADOS EDUPOL EN EL MUNICIPIO DE SEVILLA VALLE.....	57
7.1	SEGMENTACIÓN.....	57
7.1.1	Características del mercado	57
7.1.2.	Esdísticas del Municipio	58
7.1.3.	Ficha de encuesta (Muestra).....	60
7.2.	APLICACIÓN.....	62
7.3.	RESULTADOS	63
7.3.1.	Encuesta No. 1 PROGRAMA DE PREGRADOS	63
7.3.2.	Encuesta No. 2 PROGRAMA DE POSTGRADOS.....	74
7.4.	PROYECCIONES DE DEMANDA	83
7.5.	PLAN DE MERCADEO.....	86
8.	CAPÍTULO III. ASPECTOS LEGALES Y LABORALES REQUERIDOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL CENTRO DE ASOCIADOS EDUPOL EN EL MUNICIPIO DE SEVILLA VALLE.	90
8.1.	ANÁLISIS LEGAL.....	90

8.2.	ANÁLISIS ORGANIZACIONAL	91
8.3.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL REQUERIDA	92
8.3.1.	Organigrama.....	92
	Fuente: construcción propia.	92
8.3.2.	Requerimiento de Talento Humano	92
8.3.3.	Funciones por cargo	92
9.	CAPÍTULO IV. DETERMINAR LA VIABILIDAD ECONÓMICA –FINANCIERA PARA LA APERTURA DEL CENTRO DE ASOCIADOS EDUPOL EN EL MUNICIPIO DE SEVILLA VALLE.	94
9.1.	REQUERIMIENTOS DE INFRAESTRUCTURA.....	94
9.2.	INSTALACIONES Y EDIFICACIONES	94
9.3.	EQUIPOS.....	95
9.3.1.	Equipos necesarios para el inicio de la tele-clase.	95
9.3.2.	Equipos necesarios para el personal administrativo.....	95
9.4.	PRESUPUESTO GASTOS DE PUBLICIDAD	96
9.5.	PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL	96
9.6.	ANÁLISIS FINANCIERO	97
9.7.	BALANCE GENERAL PROYECTADO	100
9.8.	INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....	102
10.	CONCLUSIONES.....	110
11.	RECOMENDACIONES.....	112
12.	BIBLIOGRAFIA	113
13.	ANEXOS	115

LISTA DE TABLAS

Tabla No. 1 Costo de carreras tecnológías.....	39
Tabla No. 2 Costo de carreras profesionales.....	39
Tabla No. 3 Costo de Licenciaturas.....	39
Tabla No. 4 Costos de Especialización.....	39
Tabla No. 5 Ubicación Centro Asociados a nivel Nacional.....	40
Tabla No. 6 Reconocimiento de Amenazas y Debilidades.....	47
Tabla No. 7 Identificación de competencias.....	52
Tabla No. 8 Reconocimiento de Amenazas y Oportunidades.....	53
Tabla No. 9 Estrategias del análisis DOFA.....	55
Tabla No. 10 Costos por programa de las distintas instituciones de educación superior en Sevilla.....	57
Tabla No. 11 Ubicación de colegios en la zona Urbana.....	59
Tabla No. 12 Ubicación de los colegios en la zona Rural.....	59
Tabla No. 13 Marco de referencia encuesta No. 1.....	60
Tabla No. 14 Marco de referencia encuesta No. 2.....	61
Tabla No. 15 Tipo de sexo encuesta No. 1.....	63
Tabla No. 16 Rango de edad, encuesta No. 1.....	63
Tabla No. 17 Estrato socioeconómico, encuesta No. 1.....	64
Tabla No. 18 Actividades a desarrollar, encuesta No. 1.....	65
Tabla No. 19 Instituciones de educación superior en preferencia, encuesta No. 1.....	66
Tabla No. 20 Áreas con mayor aceptación, encuesta No. 1.....	68
Tabla No. 21 factores de importancia para el ingreso a la Universidad, encuesta No. 1.....	69

Tabla No. 22 Programas académicos ofertados por EDUPOL, encuesta No. 1....	70
Tabla No. 23 Presupuesto disponible para estudio superior, encuesta No. 1.....	71
Tabla No. 24 Apoyo económico para estudio superior, encuesta No. 1.....	72
Tabla No. 25 Tipo de sexo, encuesta No. 2.....	74
Tabla No. 26 Rango de edad, encuesta No. 2.....	74
Tabla No. 27 Estrato socioeconómico, encuesta No. 2.....	75
Tabla No. 28 Necesidades de estudiar un postgrado, encuesta No. 2.....	76
Tabla No. 29 Área de especialización, encuesta No. 2.....	77
Tabla No. 30 Universidad de preferencia para el postgrado, encuesta No. 2.....	79
Tabla No. 31 interesados en la Especialización Auditoria en salud, encuesta No. 2.....	80
Tabla No. 32 Interesados en la Especialización Auditoria en salud, de ofertarse en Sevilla. Encuesta No. 2.....	81
Tabla No. 33 Interesados sobre la Especialización de auditoría en salud de EDUPOL, encuesta No. 2.....	82
Tabla No. 34 Población objeto de estudio.....	83
Tabla No. 35 Población proyectada anualmente.....	84
Tabla No. 36 Proyección de demanda por carrera anualmente.....	84
Tabla No. 37 Proyección de demanda potencial por áreas anualmente.....	85
Tabla No. 38 Objetivo de ventas.....	85
Tabla No. 39 Objetivo principal plan de mercadeo.....	85
Tabla No. 40 Plan de mercadeo No. 1 para el 2015.....	86
Tabla No. 41 Plan de mercadeo No. 2 para el 2015.....	86
Tabla No. 42 Plan de mercadeo No. 3 para el 2015.....	87
Tabla No. 43 Plan de mercadeo No. 4 para el 2015.....	87

Tabla No. 44 Cronograma de objetivos estratégicos.....	88
Tabla No. 45 Mapa estratégico.....	89
Tabla No. 46 Cantidad de personal.....	93
Tabla No. 47 Costos fijos Centro Asociado Sevilla.....	95
Tabla No. 48 Requerimientos económicos para tele-clase.....	96
Tabla No. 49 Requerimientos económicos de oficina.....	96
Tabla No. 50 Requerimientos económicos de personal.....	98
Tabla No. 51 Proyección en pesos de la demanda potencial.....	99
Tabla No. 52 Balance General.....	101
Tabla No. 53 Estado de Resultados.....	102
Tabla No. 54 Flujo de Fondos.....	103
Tabla No. 55 Periodo de Recuperación.....	105
Tabla No. 56 Ventas EDUPOL anualmente.....	106
Tabla No. 57 Ingresos Proyectados.....	106
Tabla No. 58 Requerimientos de Inversión.....	107
Tabla No. 59 costos variables.....	107
Tabla No. 60 Costo Servicios públicos.....	108
Tabla No. 61 Publicidad.....	108
Tabla No. 62 costos totales.....	108
Tabla No. 63 costos Proyectados.....	109

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Medios que convergen en el Sistema Polimodal.....	32
Figura No. 2 Ubicación del Centro Asociado EDUPOL.....	92
Figura No. 3 Organigrama Centro Asociado Sevilla Valle.....	93
Figura No. 4 Calculo de salario mínimo actual vigente.....	97
Figura No. 5 División de ingresos.....	99

LISTA DE GRAFICOS

Grafica No. 1 Porcentaje de participación por edad.....	59
Grafica No. 2 Tipo de sexo, encuesta No. 1.....	63
Grafica No. 3 Rango de edad, encuesta No. 1.....	64
Grafica No. 4 Estrato socioeconómico, encuesta No.....	64
Grafico No. 5 Actividades a desarrollar, encuesta No. 1.....	65
Grafica No. 6 Instituciones de educación superior en preferencia, encuesta No. 1.....	67
Grafica No. 7 Áreas con mayor aceptación, encuesta No. 1.....	68
Grafica No. 8 Factores de importancia para el ingreso a la Universidad, encuesta No. 1.....	69
Grafica No. 9 Programas académicos ofertados por EDUPOL, encuesta No. 1...	71
Grafica No. 10 Presupuesto disponible para estudio superior, encuesta No. 1....	72
Grafica No. 11 Apoyo económico para estudio superior, encuesta No. 1.....	73
Grafica No. 12 Tipo de sexo, encuesta No. 2.....	74
Grafica No. 13 Rango de edad, encuesta No. 2.....	75
Grafica No. 14 Estrato socioeconómico, encuesta No. 2.....	76
Grafica No. 15 Necesidades de estudiar un postgrado, encuesta No. 2.....	77
Grafico No. 16 Área de especialización, encuesta No. 2.....	79
Grafica No. 17 Universidad de preferencia para el postgrado, encuesta No. 2....	80
Grafica No.18 interesados en la Especialización Auditoria en salud, encuesta No. 2.....	81
Grafica No.19 interesados en la Especialización Auditoria en salud, de ofertarse en Sevilla. Encuesta No. 2.....	82
Grafica No. 20 Interesados sobre la Especialización de auditoría en salud de EDUPOL, encuesta No. 2.....	83

INTRODUCCIÓN

EDUPOL es una empresa que tiene origen en Brasil desde hace 30 años y la cual se encuentra presente desde el 2009 en Colombia, llevando procesos de alta calidad en educación a todas las regiones del país, ofreciendo educación en los siguientes niveles: posgrados y pregrados, por medio del aprovechamiento de la tecnología fortaleciendo de este modo el aprendizaje del estudiante. EDUPOL COLOMBIA se encuentra constituida por 4 Universidades Nacionales: Universidad Tecnológica de Bolívar, Universidad Autónoma de Manizales, Universidad Autónoma de Bucaramanga y Corporación Universitaria Iberoamericana, brindando a las personas en cualquier rango de edad la posibilidad de capacitarse mediante este innovador sistema, el cual se ha venido extendiendo a lo largo de los años por los distintos municipios del país, transportando educación hasta las zonas más remotas.

“El Centro Asociado EDUPOL se encuentra actualmente prestando sus servicios en la región del Valle Del Cauca, tales como: Buenaventura, Cali, Palmira, Yumbo, Buga, Tuluá y Cartago donde se benefician tanto los municipios como las veredas aledañas a cada ciudad, teniendo un total de 1.500 estudiantes aproximadamente en el Valle del Cauca”. (Toro, 2014)

Con el objeto de contribuir a la educación del País y aumentar la cobertura educativa, EDUPOL busca nuevos mercados apostándole a nuevos municipios. Es por esta razón que se pretende realizar un estudio de viabilidad en Sevilla Valle del Cauca con una nueva alternativa a nivel profesional para su población en general, ofreciendo carreras profesionales tales como: tecnología en gestión contable y financiera, tecnología en desarrollo de software, gestión turística, tecnología en logística de almacenes e inventarios, negocios internacionales, administración de empresas, especialización en auditoría de salud, tecnología en gestión de negocios, tecnología en gestión de empresas agroindustriales, tecnología en regencia de farmacia entre otras carreras para un total de 12 carreras en pregrado y 1 en postgrado que le ofrecen a la población un mayor campo de acción dentro de su territorio. De esta manera se disminuye la migración de los egresados y personas interesadas en mejorar su nivel académico a otras ciudades.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. ANTECEDENTES

Antecedentes de este tipo no vamos a encontrar ya que la metodología que ofrece EDUPOL en conjunto con sus universidades es única en Latinoamérica, motivo por el cual difícilmente se podrá descubrir un antecedente de este tipo.

Se capta información, de estudios previos a la implementación de sedes universitarias tales como: La Gran Colombia y SENA. Para su funcionamiento donde se relatan estudios de mercado visitando los colegios de la zona rural, la secretaria de educación, la alcaldía y el comercio de la región. Localizando los clientes potenciales para los tipos de carreras ofertadas por las dos instituciones de educación superior.

A mediados del 2007 La universidad Gran Colombia de Armenia al comprobar que la mayoría de sus estudiantes eran de un municipio llamado Sevilla, decidió dirigir un estudio con la idea de ampliar su cobertura fundando una nueva sede. De acuerdo a los resultados arrojados por los estudios donde se evidencio que un porcentaje del 73% demostró aceptación y acogida para la carrera de derecho (Hernandez, 2014), inmediatamente se empezaron las tareas para un convenio con la alcaldía en el cual se prestaba una institución educativa para su funcionamiento. La alianza fue firmada en el mes de mayo del 2008, las clases se iniciaron a mediados de agosto del mismo año con 35 estudiantes en la institución educativa General Santander; Este semestre registro 57 estudiantes y se encuentra en proceso de registro calificado para ofertar CONTADURIA.

El SENA fue un proyecto diligenciado por el alcalde Gerardo Gómez Diez, encargado de la gestión, se hizo realidad a principios del 2006 iniciando con tecnología en administración y técnico profesional en frutas y hortalizas; gracias a la gran acogida por los ciudadanos para el 2007 se abrió la oferta académica técnico en auxiliar de enfermería iniciando con 37 estudiantes, su ubicación se encontraba estratégicamente en el centro de Sevilla, edificio de las empresas municipales. Para el inicio de la implementación del SENA Sevilla no se realizaron estudios previos, pero se toma como referencia ya que, en la actualidad aun brinda sus servicios a la comunidad con mayor oferta académica y estudiantado; cuenta con 70 estudiantes, aparte de una nueva ubicación.

1.2. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

Según las estadísticas ejecutadas por el ministerio de educación, en el año 2.000 se encontraban matriculados en carreras profesionales 931.457 estudiantes y al año 2013, 2.109.224 estudiantes (Educación, 2014) demostrando un aumento considerable en la educación profesional; esto debido a que en la actualidad las facilidades de acceso, económico por medio de financiamiento y ubicación de las universidades donde buscan municipios para instalar sedes, se vuelven comunes.

Sevilla es un municipio que se encuentra ubicado al Norte del Valle Del Cauca con una población aproximada de 63.505, teniendo en cuenta su zona urbana y las zonas rurales donde la mayoría son jóvenes en vía de desarrollo que desean capacitarse en distintas áreas de la educación profesional y que no cuentan con los recursos suficientes para el desplazamiento a ciudades aledañas al municipio.

“En la actualidad el Municipio tiene un aproximado de 375 graduados por año incluyendo los colegios rurales” (Hernandez, 2014), donde quienes tienen la posibilidad económica de estudiar en ciudades aledañas, emigran llevándose consigo el capital humano y financiero. Quienes no tienen acceso a estudios superiores divagan a la espera de una oportunidad dentro del municipio que permita fortalecer sus conocimientos. En el momento se cuenta con tres universidades: una es la gran Colombia de la Ciudad de Armenia la cual brinda la carrera profesional de Derecho y la ESAP con Administración Pública, y una última ubicada en el Municipio de Caicedonia el cual se encuentra a 15 min. Sevilla Valle Universidad Del Valle la cual cuenta con Administración de Empresas, Contaduría Pública, Licenciatura En Literatura, Tecnología en Sistemas de Información, Tecnología Agroindustrial, Educación continua Inglés; también está ubicada una sede del Sena la cual brinda tecnologías, tales como técnico en organización de archivo, técnico en comercialización de productos masivos, técnico en sistemas y técnico en gestión hotelera.

EDUPOL desea incurrir en la zona con la idea de traer nuevas alternativas académicas y tecnológicas, brindándole de alguna manera una solución eficaz a quienes por distintos motivos se les dificulta movilizarse a otros lugares y de esta manera aumentar la oferta académica del Municipio.

En la formación integral de los estudiantes se debe profundizar en el desarrollo de competencias que le permitan al recién egresado tener una visión global de lo que quiere como profesional para identificar sus necesidades y posibilidades regionales.

Capacitación, capacidad de trabajo en equipo, buenas comunicaciones y pensamiento crítico son competencias que les permiten a los egresados ser pioneros en un mundo cada vez más globalizado y, que sólo pueden adquirirse a través de la academia donde el aprender y ejecutar hacen parte indispensable de la construcción de una sociedad cada vez más competitiva e incluyente.

Por esta razón se debe desarrollar una propuesta por medio de la cual se realice la apertura de un Centro Asociado (CA) EDUPOL en el municipio de Sevilla, y así implementar los programas de pregrado y postgrado que beneficiarían recíprocamente al estudiante y la comunidad.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Es viable la apertura de un Centro Asociado EDUPOL en el Municipio de Sevilla Valle?

1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

1. ¿Cuáles son las necesidades de Educación superior en el Municipio de Sevilla?
2. ¿Cuál es la demanda potencial (pregrado-posgrado) conforme a los servicios que ofrece el Centro Asociado EDUPOL en el Municipio de Sevilla Valle?
3. ¿Cuáles son los aspectos legales y laborales requeridos para el funcionamiento del Centro Asociado EDUPOL en el Municipio de Sevilla?
4. ¿Cuál es la viabilidad económica y financiera para la apertura del Centro Asociado EDUPOL en el Municipio de Sevilla?

2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la viabilidad para la apertura del Centro Asociado EDUPOL en el municipio de Sevilla Valle.

2.2. ESPECÍFICOS

1. Realizar un análisis del entorno para conocer las necesidades de Educación Superior en el municipio de Sevilla.
2. Estimar la demanda potencial (pregrado- posgrado) conforme a los servicios que ofrece el Centro Asociado EDUPOL en el municipio de Sevilla Valle.
3. Conocer los aspectos legales y laborales requeridos para el funcionamiento del Centro Asociado EDUPOL en el municipio de Sevilla Valle.
4. Determinar la viabilidad económica –financiera para la apertura del Centro Asociado EDUPOL en el municipio de Sevilla Valle.

3. JUSTIFICACIÓN

3.1. JUSTIFICACIÓN SOCIAL

Con la siguiente investigación se busca fortalecer la Educación a nivel municipal y departamental para aumentar la cobertura educativa del País, brindando nuevas ofertas académicas a nivel superior en el municipio de Sevilla, comprometiendo además mejorar la calidad de vida de sus habitantes, la competitividad, el desarrollo y el crecimiento económico de la región. De esta manera se busca disminuir la emigración de los egresados de los colegios hacia otras ciudades que van en busca de oportunidades educativas de nivel superior y que se ven obligados a dejar sus hogares. Implementar un Centro Asociado EDUPOL en Sevilla es una nueva opción que contribuye a reducir los factores de desplazamiento a otros lugares, debido a la poca oferta académica superior del municipio. Dicho proyecto afianzaría vínculos familiares, disminuiría costos y ofrecería soluciones a las necesidades de la comunidad en general.

3.2. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

Teóricamente la investigación se encuentra respaldada en base a teorías referentes tales como, El emprendimiento (schumpeter, 1950), La competitividad (Michael Porter, 2007), Investigación de Mercados (Philip Kotler And Gary Armstrong 1931), Planeación Estratégica (Jorge Pino Ricci 2005), Ventaja Comparativa y Costo de Oportunidad (Gottfried Haberler 1930), y El Desarrollo Económico (Censo Furtado 1968) permitiendo diseñar de manera adecuada la implementación de cada teoría en los distintos puntos a tratar durante la exploración.

3.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Para la realización de este proyecto se acude a la implementación de técnicas de investigación. Como primera medida el desarrollo de un estudio de marketing que permite observar de manera más clara al cliente potencial, las carreras con mayor acogida, la ubicación del Centro Asociado EDUPOL y como segunda medida un plan de estrategia que permita según los datos obtenidos, llevar acabo el diagnóstico de la situación para la realización de planes que benefician a los entes interesados. Son datos que a lo largo del tiempo pueden servir no sólo la realización de este proyecto, sino también como base para la elaboración de otros estudios dentro del municipio, siendo de vital importancia para el buen desempeño de la Secretaría de educación los cuales desconocen las condiciones en que se encuentra dicho sector.

3.4. JUSTIFICACIÓN PERSONAL

Con la ejecución de esta investigación se desea aportar una nueva opción para acceder a la educación profesional dentro del municipio, que conlleve a mejorar el desarrollo sostenible del mismo. Surgen entonces distintos interrogantes: ¿Con qué opciones se cuenta?, ¿Cuál es su calidad?, ¿Cuáles son los horarios de clase? ¿ Cuáles son los costos de transporte y educación?. Basada en mi experiencia como ciudadana del municipio, observo que son muy pocas las opciones y se termina por emigrar; por consiguiente es de vital importancia implementar nuevas alternativas que ayuden a reverdecer a Sevilla.

En la actualidad se ha venido gestionando con los entes gubernamentales encargados de la educación y el bienestar de la comunidad (Alcaldía Municipal y Secretaría de Educación), para implementar el desarrollo de este proyecto.

4. MARCO REFERENCIAL

4.1. MARCO TEÓRICO

A continuación se desarrollarán aproximaciones teóricas y conceptos necesarios para abordar el tema de competitividad, emprendimiento, investigación de mercados y convenios interinstitucionales, ya que las mencionadas anteriormente argumentan, cómo fortaleciendo el sector de la educación a través de las diferentes Universidades, mejorarían los indicadores de competitividad, desarrollo y crecimiento económico de la región.

4.1.1 Emprendimiento

Una persona emprendedora es quien sigue sus instintos con la incertidumbre de saber a lo que se enfrenta, se guía por sus conocimientos en relación a lo que hace y, es allí donde podemos mencionar a un gran autor Schumpeter, profesor de Harvard quien fue la primera persona en mencionar dicho concepto.

“la función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc. Este tipo de actividades son las responsables primarias de la prosperidad recurrente que se deben al impacto desequilibrado de los nuevos productos o métodos. Hacerse cargo de estas cosas nuevas es difícil y constituye una función económica distinta, primero, porque se encuentran fuera de las actividades rutinarias que todos entienden, y en segundo lugar, porque el entorno se resiste de muchas maneras desde un simple rechazo a financiar o comprar una idea nueva, hasta el ataque físico al hombre que intenta producirlo. Para actuar con confianza más allá del rango de sucesos familiares y superar la resistencia se requieren de aptitudes que están presentes solo en la pequeña fracción de la población y que define tanto el tipo emprendedor como la función emprendedora. Consiste básicamente en conseguir que las cosas se hagan” (schumpeter, 1950)

Crear o transformar los procesos o el producto es una manera de emprender puesto que se desea mejorar algo existente, sea un bien o un servicio. El emprendimiento conlleva a beneficios de la organización con la idea fija de estar a la vanguardia.

4.1.2 Ventaja comparativa y costo de oportunidad

En la actualidad es evidente, cómo las empresas luchan por ser las mejores con respecto a su calidad, producto y producido, entrando a competir con la industria por vender y generar las mejores ganancias; es una lucha latente que continúa a través de los años donde el que mejor se desempeñe obtendrá los buenos resultados. Es por esta razón que varios autores realizan su enfoque en el florecimiento de estrategias facilitando de esta manera el acceso al mercado. Antes de realizar un producido se deben tener en cuentas distintos factores.

Cuando se habla en términos de costo de oportunidad, definido éste como la cantidad de un bien o un servicio al que se debe renunciar para obtener otro bien o servicio, “no importa si realmente los bienes son producidos solamente por trabajo o por cualquier otro número de factores de producción”, “como Haberlev enfatizo insistentemente” el único propósito de la teoría del valor trabajo es determinar el costo de oportunidad de un bien en términos de otro” (Chacholiades, 1997).

4.1.3. Desarrollo Económico

Hablar de la teoría del desarrollo económico es buscar una explicación al aumento de la productividad desde el punto de vista macroeconómico, donde se realiza un análisis dentro de la organización y otro al entorno que lo rodea, observando los antecedentes históricos para compararlo con el actual; de esta manera se pueden realizar modificaciones. El economista debe percibir los procesos económicos como una manera de producción, es de saberse que una buena producción brinda una estabilidad económica a la empresa permitiendo sostenerse a través del tiempo. “El aumento de la productividad económica en el plano de la empresa solo significa, en algunos casos, aumento de la tasa de ganancia para el empresario, sin repercusión en el nivel del ingreso global. Por consiguiente, no se debe confundir el aumento de productividad en el plano microeconómico con el desarrollo, el cual difícilmente puede concebirse sin aumentos del ingreso real per capital. No obstante, el aumento de la productividad física en el plano de la empresa es un fenómeno de gran importancia para el mecanismo del desarrollo, por el hecho de que, casi siempre, dicho aumento se basa en la introducción de nueva tecnología y contribuye a liberar mano de obra.” (Furtado, 2006) Es decir si las ganancias son de nuevo invertidas en mejorar la productividad de la empresa (la mano de obra y en tecnología) a bajos costos se contribuye al desarrollo de la economía.

4.1.4. Evaluación De Proyectos

“un proyecto es el entrecruzamiento de variables financieras, económicas, sociales y ambientales que implican el deseo de suministrar un bien o de ofrecer un servicio, con el objetivo de determinar su contribución potencial al desarrollo de la comunidad a la cual va dirigido y de estructura un conjunto de actividades interrelacionadas que se ejecutan bajo una unidad de dirección y mando, con miras a lograr un objetivo determinado, en una fecha definida, mediante la asignación de recursos y materiales” (Velez, 1998)

Tener definido lo que se quiere obtener con la realización del proyecto es lo fundamental, para su realización se debe tener un grupo de ejecución dependiendo del propósito como Ingenieros, Administradores, Especialistas, Psicólogos etc, que se apoyan en sus labores. El primer paso para la elaboración de un proyecto es la formulación, donde se concreta la idea y luego pasa a la evaluación, momento en el cual se aplican los métodos que se ajustan al trabajo para definir si es viable o no; si es viable prosigue al proceso de control donde se estará evaluando periódicamente durante y después de la puesta en marcha.

4.1.5. Investigación De Mercados

Con el paso de los años, la investigación de mercados ha venido cogiendo fuerza, tanto que hoy por hoy cuando se desea realizar el lanzamiento de un producto o servicio es necesario llevar a cabo dicho estudio con la idea de analizar el sector al cual va dirigido, conocer lo que los clientes necesitan o su opinión, quienes son los competidores directos e indirectos. También se pueden observar las tendencias en un sin fin de factores que permitirían evaluar el mercado actual.

“el marketing es una función de negocios que identifica las necesidades y deseos de los clientes; determina los mercados meta que mejor pueden servir a la organización y diseña los productos, servicios y programas apropiados para servir a esos mercados. Sin embargo, esta disciplina es mucho más que una simple función aislada de los negocios: es una filosofía que guía a toda la organización. Para proporcionar un valor superior a los clientes, debe trabajar en estrecha colaboración con otros departamentos de la empresa y asociarse a otras organizaciones en su sistema integral de entrega de valor” (Armstrong, 2003).

Una investigación de mercados, mejor llamada marketing es un proceso de investigación que conlleva, primero a definir el problema y sus objetivos tanto específicos como el general que es lo que se busca al realizar este estudio de

viabilidad. De esta manera se desarrolla el plan que se realizará dentro del proyecto bajo la información obtenida, la cual evidenciara los aspectos que se requieren.

4.1.6. Competitividad

Cuando hablamos de competitividad podemos mirarla desde dos puntos de vista: una buscando la manera en que los consumidores se fijen más en un producto o marca determinados por medio de la satisfacción o dos, por medio del precio brindado por la economía.

Uno de los autores más reconocidos en este campo es “Michael Porter, quien describe la ventaja competitiva como la estrategia que toma acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en una industria, con la finalidad de hacer frente, con éxito, a las fuerzas competitivas y generar un retorno sobre la inversión. La base del desempeño sobre el promedio dentro de una industria es la ventaja competitiva sostenible.

Tipos básicos de la ventaja competitiva:

Liderazgo por costos:

- Lograr el liderazgo por costos significa que una firma se establece como el productor de más bajo costo en su industria.
- Un líder de costos debe lograr paridad, o por lo menos proximidad, en base a diferenciación, aun cuando confía en el liderazgo de costos para consolidar su ventaja competitiva.
- Si más de una compañía intenta alcanzar el liderazgo por costos al mismo tiempo, este es generalmente desastroso.

Diferenciación:

- Lograr diferenciación significa que una firma intenta ser única en su industria en algunas dimensiones que son apreciadas extensamente por los compradores.
- Un diferenciador no puede ignorar su posición de costo. En todas la áreas que no afecten su diferenciación debe intentar disminuir costos; en el área de la diferenciación, los costos deben ser menores que la percepción de precio adicional que pagan los compradores por las características diferenciales.

- Las áreas de la diferenciación pueden ser: producto, distribución, ventas, comercialización, servicio, imagen, etc.

Enfoque:

- Lograr el enfoque significa que una firma fijo ser la mejor en un segmento o grupo de segmentos.
- 2 variables: enfoque de costos y enfoque por diferenciación.” (Porter, 2007).

También podemos ver la competitividad como una palabra que se evidencia dentro de la organización; en cuanto a los trabajadores se refiere desean ser los mejores para obtener su reconocimiento y realizar bien sus trabajos vendiendo de esta manera su labor como las mejores. La competitividad se puede observar como una manera de mejora tanto a nivel del personal como empresarial.

4.1.7. Planeación Estratégica

Como parte de una planeación estratégica que busca unificar varios entes. Para un beneficio mutuo se optará por un convenio entre las partes interesadas como lo son la Alcaldía del municipio de Sevilla en conjunto con el Centro Asociado EDUPOL; para ello a continuación se observarán los tipos de convenios encargados de regular dichos estatutos.

“Convenios interinstitucionales Cuando nos referimos a un convenio hacemos referencia a un pacto que se expresa entre dos partes interesadas donde ambas se benefician de un bien o servicio donde se firma un acuerdo.

Tipos de convenios

Convenio interadministrativos: deben cumplir con las reglas constitucionales y legales que comprenden las entidades estatales:

Los convenios se reservan en forma exclusiva para regular mediante acuerdo el cumplimiento de los fines impuestos en la constitución y la ley. Son convenios interadministrativos los que se celebran entre entidades estatales para aunar esfuerzos que le permitan a cada una de ellas cumplir con su misión u objetivos. Cuando las entidades estatales concurren en un acuerdo de voluntades desprovisto de todo interés particular y egoísta, cuando la pretensión fundamental es dar cumplimiento a obligaciones previstas en el ordenamiento jurídico, la inexistencia de intereses opuestos genera la celebración de convenios. Los convenios celebrados de esta forma deben tener un régimen especial y, por consiguiente, distinto al de los contratos” (Ricci, 2005).

Convenio de asociación: este tipo de convenios son regulados para el cumplimiento de las actividades propias de las entidades públicas con la participación de particulares regida por el artículo 96 de la ley 489 de 1998 donde se especifica lo siguiente:

“las entidades estatales, cualquiera sea su naturaleza y orden administrativo podrán, con la observancia de los principios señalados en el artículo 209 de la constitución, asociarse con personas jurídicas particulares, mediante la celebración de convenios de asociación o la creación de personas jurídicas, para el desarrollo conjunto de actividades en relación con los cometidos y funciones que les asigna a aquellas la ley.

Convenio especiales de cooperación: son celebrados para asociar recursos, capacidades y competencias interinstitucionales, y puede incluir el financiamiento y administración de proyectos dicho proceso se encuentra regulado por los artículos 6 y 7 del derecho de ley 393 de 1991 y en el artículo 17 del derecho de ley 591 de 1991.” (Sena, 2014)

Los convenios en la actualidad son una especie de vínculo que sustraen a las empresas de los distintos sectores sean públicas o privadas para obtener más y mejores beneficios a bajo costo, tienen algo en común deseando explotar al máximo su alcance.

4.2. MARCO CONCEPTUAL

Cuando hablamos de la viabilidad de un proyecto y sus anexos se aprecian distintos conceptos básicos que son necesarios tener definidos dentro del plan para la comprensión de la lectura que complementan su ilustración. Los conceptos de mayor importancia que se presentan son:

EDUPOL: es una organización constituida por 4 universidades Universidad Autónoma de Manizales (UAM), Universidad Tecnológica de Bolívar (UTB), Universidad Autónoma de Bucaramanga (UNAB) y La Institución Universitaria Iberoamericana, que brindan educación Superior mediante un innovador sistema polimodal de alta tecnología.

Centro Asociado: se encuentra dividido por Departamentos a nivel Nacional donde su operador logístico es EDUPOL y cada sede tiene independencia económica.

Marketing: es un plan que se realiza para la comercialización de un producto o la puesta en marcha de una empresa donde es de vital importancia realizar una encuesta adecuada, que permita tener una visión clara de lo que se mueve en el

mercado (calidad, precio), de esta manera se evitan desgastes de tiempo y financiamiento.

Viabilidad: es el estudio de un proceso que se llevará a cabo con el objeto de saber si podrá ser exitoso o por el contrario no lo será; este estudio se realiza antes de ejecutar cualquier proceso de desarrollo económico, donde se avalúan los aspectos legales, el entorno, ubicación geográfica, la demanda, etc, de manera que la planificación determina con anticipación si es conveniente la puesta en marcha del proyecto.

Estrategia: es la manera en que una empresa incurre a un conjunto de operaciones planeadas respectivamente para la realización de un proceso que brinda beneficios y conlleva a los logros que la empresa tiene como meta.

Convenio: un convenio es una alianza entre una o varias partes interesadas que conllevan a obtener un logro específico donde todos son beneficiados de la acción a realizar y se encuentra regido por unas leyes donde todos tienen responsabilidades, tanto de tiempo como económicas.

Sistema polimodal: Es un novedoso sistema que se encuentra obligado al uso de satélites, internet y distintos aparatos electrónicos para la transmisión de clases a sus estudiantes, los cuales se encuentran ubicados en distintas partes del país.

(Ava): significa Ambiente Virtual de Aprendizaje donde se realizan asesorías, se transmite conocimiento y se obtiene colaboración en el aula de clase.

4.3. MARCO EMPRESARIAL

4.3.1 Identificación e Historia De La Organización

Reseña Histórica

La empresa da inicio en el año 2009 promocionando un novedoso sistema polimodal el cual había tenido éxito en Brasil. Un colombiano reconocido en el exterior que tenía el sueño de llevar educación a lugares apartados donde la Universidad Autónoma de Manizales se había unido a este deseo, pero en la práctica lo que había para mostrar era muy poco, emprendió la primera meta que era conseguir colombianos que confiaran en el proyecto; profesores, alumnos, vendedores, administrativos, todo un equipo que creyera que EDUPOL iba a ser una idea ganadora a pesar de no tener ni siquiera una sede física.

Jenny Cuervo y Jorge García hacen parte de la nómina más antigua de la compañía. Ellos hacían parte del primer grupo de asesores comerciales de la

ciudad de Bogotá, debían salir a recorrer el país no sólo a conseguir alumnos sino a quienes quisieran invertir y convertirse en Centros Asociados.

“Inició el 16 de septiembre del 2008, realizando apertura de centros asociados, debía conseguir inversionistas para empezar nuestras clases a nivel nacional, también era asesora de matrículas, debía ir a las ciudades a capacitar sobre cómo conseguir estudiantes. Era todo el proceso, se contaban con unos volantes pero nuestro principal apoyo era un video sobre la experiencia en Brasil, algunas personas lo veían como algo novedoso porque lo extranjero llama la atención, pero para otros, éramos una estafa; se vendía estudio sin una sede universitaria, la gente no lo podía creer” asegura Jenny Cuervo.

Jorge García recuerda que iban hasta las casas o a los sitios de trabajos de los posibles estudiantes, en algunos casos como no conocían las ciudades, terminaban perdidos o en zonas de riesgo.

“Estábamos en Montería, eran las 7 de la noche y hacía un calor terrible, fui con un vendedor del centro asociado a visitar una joven interesada en matricularse; el señor del taxi nos llevó y nos dijo que nos esperaba hasta cuando saliéramos porque allá era una de las zonas más peligrosas de la ciudad y no había transporte; nosotros no teníamos la menor idea del lugar en el que estábamos. Nos esperó 45 minutos, fue bastante arriesgado pero valió la pena”.

Mónica Leyva, Presidenta de la compañía, ha sido la conductora de este tren durante los últimos 5 años, bajo su dirección estuvo esa gran primera transmisión. “El día que iniciábamos las clases yo llevaba un mes trabajando en la compañía, tenía un viaje a Las Vegas para acompañar a mi papá a una feria y, obviamente, desde Brasil me habían dado permiso porque todo iba a funcionar bien. Pues cual sería la sorpresa que en las pruebas que hicimos en los días anteriores, la señal no funcionó y nos tocó traer a un experto de Brasil a que nos ayudará a resolver el problema. Salimos al aire exitosamente y yo me quedé sin el viaje. Ese 1 de abril volví a darme cuenta que la planeación de las tareas es una de las claves del éxito”.

Haciendo de EDUPOL una realidad

Mientras el equipo comercial estaba en las calles de todo el país buscando a los estudiantes, los centros asociados organizaban los salones, en la sede central se trabajaba a todo vapor para lograr cumplir con la meta de iniciar clases en el primer semestre de 2009. La primera planta física fue en el Terminal Terrestre de Carga de la calle 80, allí iba a estar no sólo la sede administrativa sino el corazón de las tele-clases, los estudios de televisión.

“Hoy suena cómico pero esos días eran de presión constante para cumplir la meta, como estábamos empezando los hermanos de Brasil nos dieron una mano y trabajé con Pablo, un amable y muy experimentado técnico de Palmas. Nuestro

primer reto fue la barrera del idioma, y más en palabras técnicas. Un cable era un “cabo”, en portugués, y si además era coaxial pues la cosa se complicaba. Muchas herramientas y su aplicación debieron ser traducidas por medio de fotos para poder estar de acuerdo en lo que eran y donde podríamos conseguirlas en Colombia”: asegura John Mosquera, Director de Producción.

Llegando a todo el país

Martha Hernández era la encargada del Centro Asociado del centro de Bogotá, en el día trabajaba en el área comercial y en la noche era monitora. “Solicitamos un espacio en los centros comerciales Caracas y Electrónico del centro; trabajamos con el video de Brasil, la gente se paraba a ver y recibir la información, pero no creían. Diferentes personas escuchaban y se quejaron en la administración, asegurando que trabajar algo que era de otro país era un engaño y solicitaron que se entregaran los espacios. El dueño del Centro Asociado, Jaime Gómez, con su amabilidad y diplomacia invitó a los administradores a la sede para mostrarles la grandeza del sistema polimodal, quedaron convencidos y se siguió trabajando en los dos centros comerciales”.

Carmenza Lagares es en la actualidad la Directora del centro asociado de Sincelejo, hace 5 años era asesora comercial. “Fue una época muy dura y difícil, no teníamos oficina, nos reuníamos en la cafetería de un almacén de cadena para organizar las estrategias. Sin tarjetas, sin celulares, sin equipos, sólo con la convicción de que este proyecto era innovador y una prestigiosa universidad llegaba a Sincelejo. Muchas personas pensaban que era lo mismo de DMG, cuyo escándalo estaba en furor en el país. Aún recuerdo el nombre de mi primera estudiante, Luisa María Castañeda”.

Andry Giraldo era asesora comercial en el Valle del Cauca, aún recuerda cómo lograron conseguir las primeras personas que se convertirían en los primeros estudiantes en recibir ese primero de abril la tele-clase. “Cuando inició EDUPOL, en Tuluá no contábamos con pupitres, ni fachada, era una casa muy hermosa pero no había ni un escritorio. Alquilábamos dos mesas de plástico, una para colocar el computador y otra para poder atender a las personas interesadas.

Al principio fue muy difícil porque el único material publicitario era un volante con un mundo que decía matrícula desde 125.000 pesos y los dos programas de la UAM, no decía nada más. Cuando las personas iban a preguntar y se encontraban con cero ambiente Universitario, prácticamente una casa vacía, nos miraban con incredulidad. Pero la constancia y la perseverancia llevaron a ser una de las sedes con más alumnos, el día de esa primera tele-clase, eran 70 personas”

4.3.2 Misión y Visión

MISIÓN

EDUPOL actualmente no maneja la Misión, maneja algo llamado Propósito Fundamental.

PROPÓSITO FUNDAMENTAL

Transformar vidas con procesos educativos de alta calidad, siendo incluyentes, impulsando así la transformación de Colombia.

VISIÓN

De igual manera que en la misión, la visión se observa de la siguiente manera:

PENSAMOS MEGA

En el 2018 tendremos toda Colombia cubierta con educación de alta calidad.

PROPUESTA DE VALOR

Ofrecemos servicios educativos de alta calidad mediante el Sistema Polimodal, para transformar vidas con inclusión, cobertura, pertinencia y transparencia.

4.3.3 Objetivos Actuales

1. Formar para el desarrollo de competencias del ciudadano del Siglo XXI que le permita al estudiante la incorporación consciente y responsable en una sociedad democrática y cambiante.
2. Desarrollar las habilidades y destrezas cognitivas, afectivas y procedimentales para que el estudiante se prepare a la educación permanente, es decir, que la persona entienda que el proceso educativo no tiene cierre y por lo tanto siempre es dinámico.
3. Preparar para cubrir las demandas del sistema productivo, mediante la incorporación de estrategias de aprender a aprender, de trabajo colaborativo y cooperativo, de auto-gestionar los recursos, de autoevaluarse y autorregularse permanentemente como un proceso consciente para ser auto-eficaz.

4.3.4 Clientes

Todas aquellas personas que hayan culminado sus estudios secundarios y tengan registro de las pruebas Icfes, sin importar el puntaje obtenido; para las especializaciones es indispensable tener el título y las pruebas Ecaes que lo acredite como profesional.

4.3.5 Descripción del servicio

EDUPOL ofrece servicios de educación dirigido a todas las personas que desean obtener un título profesional o tecnológico en las distintas carreras que ofrecen sus universidades aliadas.

Para acceder a la metodología EDUPOL, las personas deben cumplir los siguientes requisitos:

Ser Bachiller, haber presentado las pruebas de estado, contar con acceso a internet y tener los conocimientos básicos en informática para acceder a la plataforma virtual de cada una de las universidades.

Dentro del plan de estudios y de acuerdo con su metodología polimodal los estudiantes cuentan con 4 entornos de aprendizaje que son:

Aulas virtuales

Módulos escritos con el contenido académico del semestre,

Tutorías personalizadas con los docentes de cada una de las universidades,

Las tele charlas en vivo emitidas desde los estudios EDUPOL en la casa matriz ubicada en Cota – Cundinamarca.

Cada universidad y programa tiene un día de la semana para la ejecución de tutorías y tele clases.

El día lunes se ejecutan las tutorías de la UNAB Regencia de Farmacia.

El martes se ejecutan las tutorías de Administración de Empresas y Negocios Internacionales de la UAM.

Los miércoles se ejecutan las tutorías de la UAM Gestión de negocios, Gestión de empresas agroindustrial y Gestión de negocios enfocado en turismo.

El día jueves se ejecutan las tecnologías de la UTB Desarrollo de software, Tecnología en gestión contable y financiera.

Y el día sábado se ejecutan las Licenciaturas en pedagogía infantil y en Educación especial.

Los horarios de las tutorías son:

Entre semana los horarios de clase son de 6:30 a 9:30 Pm y los días sábados de 8:00 a 12m y de 2:00 a 5:00 Pm.

En las aulas de clase los estudiantes interactúan con sus compañeros de tutoría y un Monitor llamado “Gestor Colaborativo” quien se encarga de resolver las inquietudes que estén a su alcance y transmitir las inquietudes de los estudiantes a los docentes de las universidades para que respondan en vivo y en directo a través de la señal de televisión EDUPOL.

El área administrativa se encarga de todo lo concerniente al proceso de matrícula, pago de nómina de gestores colaborativos, cartera y la logística necesaria para el funcionamiento del centro asociado (CA).

La recepción de documentos se hace durante la temporada de matrículas que tiene una duración de 90 días donde las personas interesadas deben realizar su proceso de inscripción proporcionando los siguientes documentos:

- Diploma de bachiller
- Acta de grado
- Documento de identidad al 150%
- Pruebas saber 11
- Libreta militar en el caso de los hombres
- EPS o sisben
- 2 fotografías tipo carnet 3x4
- Todo en una carpeta café con gancho para legajar.

Finalmente al registrarse en el sistema se emitirán 3 recibos:

- Inscripción
- Matrícula
- Semestre, todos con los datos del estudiante y la universidad para ser cancelados mediante código de barras en Bancolombia, Davivienda, Caja Social y los puntos baloto.

Sistema Polimodal en EDUPOL

Para EDUPOL, el Sistema Polimodal son modalidades educativas integradas que permiten aprovechar los métodos y las metodologías, que relacionadas y diferenciadas, desde una perspectiva amplia, contribuyen a entender que el ser humano cuenta con diversos modos de acceder al conocimiento, en el marco de los procesos de enseñanza y de aprendizaje, que en el acto educativo se abren a la generación de ambientes de aprendizaje y que permiten comprender las diversas formas en que se da eficaz y eficientemente el proceso.

Figura 1. Medios que convergen en el Sistema Polimodal



Fuente:Edupol 2014

4.3.6 Oferta Académica EDUPOL En Convenio Con Las Universidades Universidad Autónoma De Manizales En Convenio Con EDUPOL.

Universidad Autónoma de Manizales En Convenio Con EDUPOL



- Administración de Empresas
- Negocios Internacionales
- Tecnología en Gestión de Negocios
- Tecnología en Gestión de Empresas Agroindustriales
- Especialización En Auditoría En Salud

Administración de Empresas

Descripción

El programa de Administración de Empresas de la Universidad Autónoma de Manizales busca contribuir a la sociedad mediante la transferencia de

conocimientos de punta que le permitan al egresado contar con la preparación teórica y práctica que le faciliten desarrollar las competencias necesarias para lograr éxitos en sus empresas y en el desarrollo de su vida profesional.

Negocios Internacionales

Descripción

El programa de negocios internacionales de la Universidad Autónoma de Manizales busca formar profesionales, críticos, éticos, innovadores, con pensamiento estratégico y con responsabilidad social con competencia comunicativas en su propio idioma y al menos en uno extranjero, con habilidades para comprender la diversidad cultural que le permita adelantar negocios en mercados internacionales de manera competitiva.

Tecnología en Gestión de Negocios

Descripción

Este programa de tecnología está enmarcado en la gestión organizacional, vista como el conjunto de decisiones y acciones orientadas al logro de la efectividad empresarial, esto es, la eficiencia de recursos y procesos sumada a la consecución sostenida en el tiempo de los resultados esperados.

Tecnología en Gestión de Empresas Agroindustriales

Descripción

La Tecnología en Gestión de Empresas Agroindustriales, busca formar líderes competitivos en el mundo de la administración con capacidad de tomar decisiones y ejecutar acciones en pro del mejoramiento de la dinámica empresarial agroindustrial.

Objetivo del programa: Formar líderes competitivos en áreas administrativas, financieras y gerenciales, con capacidad de gestionar, tomar decisiones y actuar en pro del mejoramiento de la empresa agroindustrial en todos sus niveles.

Especialización En Auditoría En Salud

Descripción

La auditoría en salud hace referencia al mecanismo sistemático y continuo para la evaluación y mejoramiento de la calidad en los sistemas de salud, para mejorar el acceso a los servicios, la calidad de la atención en salud, generar eficiencia en la prestación de los servicios de salud y lograr la sostenibilidad financiera.

Universidad Tecnológica De Bolívar En Convenio Con EDUPOL



- Tecnología en Logística de Almacenaje e Inventarios
- Tecnología en Gestión Contable y Financiera
- Tecnología en Gestión Turística
- Tecnología en Desarrollo de Software
- Tecnología en Gestión de la Producción Agroindustrial

Tecnología en Logística de Almacenaje e Inventarios

Descripción

El programa de tecnología en gestión contable y financiera, pertenece a la dirección de educación formal para el trabajo, una dirección académica de extensión que depende de la vicerrectoría Académica de la Universidad Tecnológica de Bolívar.

La naturaleza de su registro calificado, modalidad virtual a distancia, y la alianza entre la empresa EDUPOL y la Universidad Tecnológica de Bolívar (UTB) hace que sea posible cubrir las necesidades de educación en diversas partes del país, apoyándose para el efecto en una combinación estratégica de medios que incluyen guías de estudio impresas, tele-clases vía satélite en directo e interactivas y ambientes virtuales de aprendizaje (AVA) en nuestra plataforma de educación virtual en internet, en un modelo que no desconoce la enseñanza, pero que se centra más en el aprendizaje y en donde, por ende, el estudiante es el protagonista de su propio proceso de formación.

Tecnología en Gestión Contable y Financiera

Descripción

El Programa de Tecnología en Gestión Contable y Financiera, pertenece a la dirección de educación formal para el trabajo, una dirección académica de extensión que depende de la vicerrectoría académica de la Universidad Tecnológica de Bolívar. La naturaleza de su registro calificado, modalidad virtual a distancia, y la alianza entre la empresa EDUPOL y la Universidad Tecnológica de Bolívar (UTB) hace que sea posible cubrir las necesidades de educación en diversas partes del país, apoyándose para el efecto en una combinación estratégica de medios que incluyen guías de estudio impresas, tele-clases vía satélite en directo e interactivas y ambientes virtuales de aprendizaje (AVA) en nuestra plataforma de educación virtual en internet, en un modelo que no

desconoce la enseñanza, pero que se centra más en el aprendizaje y en donde, por ende, el estudiante es el protagonista de su propio proceso de formación.

El programa de Tecnología en Gestión Contable y Financiera tiene un contenido integral que va más allá de la contabilidad financiera y de la contabilidad de gestión, de las cuales se nutre en parte, para adoptar una visión más amplia, estratégica, dinámica y flexible que permita a la empresa adaptarse continuamente al entorno, obtener ventajas competitivas sostenidas y asegurar su viabilidad y supervivencia.

Tecnología en Gestión Turística

Descripción

El Programa de Tecnología en Gestión Turística pertenece a la dirección de educación formal para el trabajo, una dirección académica de extensión que depende de la vicerrectoría académica de la Universidad Tecnológica de Bolívar.

La naturaleza de su registro calificado, modalidad a distancia, y la alianza entre la empresa EDUPOL y la Universidad Tecnológica de Bolívar (UTB) hace que sea posible cubrir las necesidades de educación en diversas partes del país, apoyándose para el efecto en una combinación estratégica de medios que incluyen guías de estudio impresas, tele-clases vía satélite en directo e interactivas y ambientes virtuales de aprendizaje (AVA) en la plataforma de educación virtual en internet, en un modelo que no desconoce la enseñanza, pero que se centra más en el aprendizaje y en donde, por ende, el estudiante es el protagonista de su propio proceso de formación.

Tecnología en Desarrollo de Software

Descripción

El programa de Tecnología en Desarrollo de Software, pertenece a la dirección de educación formal para el trabajo, una dirección académica de extensión que depende de la vicerrectoría académica de la Universidad Tecnológica de Bolívar.

La naturaleza de su registro calificado, modalidad a distancia, y la alianza entre la empresa EDUPOL y la Universidad Tecnológica de Bolívar (UTB) hace que sea posible cubrir las necesidades de educación en diversas partes del país, apoyándose para el efecto en una combinación estratégica de medios que incluyen guías de estudio impresas, tele-clases vía satélite en directo e interactivas y ambientes virtuales de aprendizaje (AVA) en la plataforma de educación virtual en internet, en un modelo que no desconoce la enseñanza, pero que se centra más en el aprendizaje y en donde, por ende, el estudiante es el protagonista de su propio proceso de formación.

Tecnología en Gestión de la Producción Agroindustrial

Descripción

El programa de Tecnología en Gestión de la Producción Agroindustrial pertenece a la dirección de educación formal para el trabajo, una dirección académica de extensión que depende de la vicerrectoría académica de la Universidad Tecnológica de Bolívar.

La naturaleza de su registro calificado, modalidad virtual a distancia, y la alianza entre la empresa EDUPOL y la Universidad Tecnológica de Bolívar (UTB) hace que sea posible cubrir las necesidades de educación en diversas partes del país, apoyándose para el efecto en una combinación estratégica de medios que incluyen guías de estudio impresas, tele-clases vía satélite en directo e interactivas y ambientes virtuales de aprendizaje (AVA) en la plataforma de educación virtual en internet, en un modelo que no desconoce la enseñanza, pero que se centra más en el aprendizaje y en donde, por ende, el estudiante es el Protagonista de su propio proceso de formación.

El diseño académico del programa de Tecnología en Gestión de la Producción Agroindustrial de la UTB tiene su base en la Ley 749 del 19 de julio de 2002, decretada por el Congreso de Colombia, por la cual, además de otras disposiciones, se organiza el servicio público de la educación superior en las modalidades de formación Técnico Profesional y Tecnológica.

Universidad Autónoma De Bucaramanga En Convenio Con EDUPOL



- Tecnología en Regencia de Farmacia
- Tecnología en Gestión Gastronomía

Tecnología en Regencia de Farmacia

Programa De Farmacia

A. Título: Tecnología En Regencia De Farmacia

B. Perfil Profesional De Salida:

El tecnólogo en Regencia de Farmacia de la UNAB-CES es competente para la gestión y fomento al acceso de los medicamentos y dispositivos médicos, la calidad y uso adecuado, la vigilancia, seguimiento y auditoría de estos en los

establecimientos farmacéuticos, en las farmacias ambulatorias y hospitalarias, según la normatividad vigente que regula la prestación del servicio farmacéutico en el país.

Tecnología en Gestión Gastronómica

Programa De Gastronomía

A. Título: Tecnología En Gestión Gastronómica

B. Perfil Profesional De Salida:

Es competente en la creación y supervisión de servicios y productos gastronómicos. Estará en capacidad de realizar el diseño, construcción, ejecución y control de medios y procesos en la prestación de servicios y productos de acuerdo con necesidades y expectativas de los clientes y el sector

Institución Universitaria Iberoamericana En Convenio Con EDUPOL



- Licenciatura en Educación Especial
- Licenciatura en Pedagogía Infantil

Licenciatura en Educación Especial

Programa en Educación Especial

Título Que Otorga: Licenciado(a) en Educación Especial

Modalidad: A distancia

Duración Mínima: 8 períodos académicos

Créditos: 140

Registro Calificado:

SNIES: 91112

Resolución 1840 de 10 de marzo de 2011 - MEN

Descripción

Es un programa que se orienta a la formación de profesionales, con las competencias necesarias para desarrollar el potencial humano, los talentos y la creatividad en los niños y las niñas con discapacidad, con la pedagogía como ciencia fundante, apoyada en la didáctica y en la interacción dinámica de la teoría, la práctica y la investigación, bajo el concepto de responsabilidad social.

Licenciatura en Pedagogía Infantil

Programa en Pedagogía Infantil

Título Que Otorga: licenciado (a) en pedagogía infantil

Modalidad: A distancia

Duración Mínima: 8 periodos académicos

Créditos: 140

Registro Calificado:

Snies: 90963

Resolución 12622 de 27 de Diciembre de 2010-MEN

Descripción

El programa de Licenciatura en Pedagogía Infantil de la Corporación Universitaria Iberoamericana con metodología a distancia, responde a los intereses, las necesidades, y las tendencias locales, Nacionales e Internacionales, relacionadas con la formación para la primera infancia. Es un programa que se sustenta en la formación de profesionales con los conocimientos y habilidades necesarios para desarrollar el potencial humano y los talentos y la creatividad de los niños y las niñas, desde la pedagogía como ciencia fundante, apoyada en la didáctica, y en una interacción dinámica entre la teoría, la práctica y la investigación, y con responsabilidad social.

4.3.7 Portafolio De Servicios

Precios

Dentro del convenio entre EDUPOL y las 4 Universidades (Universidad Autónoma de Manizales, Universidad Tecnológica de Bolívar, Universidad Autónoma de Bucaramanga y la Institución Universitaria Iberoamericana) constituidas se pactan los precios por igual para las carreras tecnológicas, profesionales, licenciaturas y especialización sin importar la universidad a escoger. A continuación se presenta el portafolio de precios:

Tecnologías

- Tecnología en Gestión de Negocios
- Tecnología en Gestión de Empresas Agroindustriales
- Tecnología en Logística de Almacenaje e Inventarios
- Tecnología en Gestión Contable y Financiera
- Tecnología en Gestión Turística
- Tecnología en Desarrollo de Software
- Tecnología en Gestión de la Producción Agroindustrial
- Tecnología en Regencia de Farmacia

- Tecnología en Gestión Gastronomía

Tabla No. 1 Costo de carreras tecnológías

Inscripción (Solo estudiantes nuevos)	\$ 70.000
Cuota Inicial	\$ 130.000
Contado	\$ 786.000
Valor Total Semestre Contado	\$ 986.000

Fuente: construcción propia

Profesionales

- Administración de Empresas.
- Negocios Internacionales.

Tabla No. 2 Costo de carreras profesionales

Inscripción (Solo estudiantes nuevos)	\$ 70.000
Cuota inicial	\$130.000
Contado	\$ 1.277.000
Valor Total Semestre Contado	\$ 1.477.000

Fuente: construcción propia

Licenciaturas

- Educación Especial.
- Pedagogía Infantil.

Tabla No. 3 Costo de Licenciaturas.

Inscripción (Solo estudiantes nuevos)	\$ 70.000
Cuota Inicial	\$ 130.000
Contado	\$ 900.000
Valor Total Semestre Contado	\$ 1.100.000

Fuente: construcción propia

Especialización en auditoría en salud

Tabla No. 4 Costos de Especialización

Inscripción (Solo estudiantes nuevos)	\$ 200.000
Cuota Inicial	\$ 130.000
Contado	\$ 10.000.000
Valor Total Semestre Contado	\$ 10.330.000

Fuente: construcción propia

4.3.8 Ubicación Geográfica



4.3.9 Ubicación Por Departamento

A continuación se observará el listado de Ciudades y Municipios donde se encuentran ubicados los Centros de Asociados EDUPOL a nivel Nacional:

Tabla No. 5 Ubicación Centro Asociados a nivel Nacional.

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
AMAZONAS	Leticia
ANTIOQUIA	Amaga
	Apartado
	Argelia
	Caucasia
	Chigorodo
	Ciudad bolívar
	Dadeiba
	Envigado
	Fredonia

	Medellín puerto Berrío
ATLÁNTICO	Barranquilla
BOGOTÁ	Bosa Carbonel
	El Lago
	Suba
	Teusaquillo
	Venecia
BOLIVAR	Arjona
	Cartagena
	Marangué
	Mompos
	Morales
	San Jacinto
	San Pablo Sur
	Santa Rosa Del Sur
	Simití
	Talaiguanuevo
	Turbaná
BOYACÁ	Chiquinquirá
	Duitama
	Sogamoso
	Tunja
CALDAS	Manizales
	Riosucio
	Aguadas
	Belén de los Andaquíes

CAQUETÁ	El Doncello
	El Paujil
	Florencia
	Puerto Rico
	Rio Negro
	San Vicente Del Caguán
	Cartagena De Chaira
CASANARE	Yopal
	Villanueva
CAUCA	Argelia
	Argelia(Corregimiento El Plateado)
	Caldono
	Jambaló
	Popayán
	Puerto Tejada
	Puracé
	Santander De Quilichao
	Corregimiento De Tacueyó-(Toribío)
	Balboa
CESAR	Bosconia
	Tamalameque
	Valledupar
CHOCÓ	Quibdó
	Unguía
	Condoto

	Istmina
	Juradó
	Riosuicio
CÓRDOBA	Lorica
	Montelibano
	Planeta Rica
	San Andrés De Sotavento
	San Carlos (Streaming)
	Sahagún
COTA	EDUPOL
CUNDINAMARCA	Funza
	Girardot
	Guadas
	La Mesa
	Ubaté
	Zipaquirá
	Fusagasugá
GUAVIARE	San José Del Guaviare
HUILA	Garzón
	La Plata
	Neiva
	Rivera
LA GUAJIRA	Fonseca
	Maicao
	Manaure
	Guamal

MAGDALENA	Pivijay
	Santa Marta
	Aracatana
	Ciénaga
	El Banco
	El Plato
	El Retén
	Pijiño
META	Acacías
	Cabuyaro
	Fuente De Oro
	Granada
	Lejanías
	Mapiripán
	Puerto Rico
	Corregimiento San Francisco (El Calvario)
	San Martín
	Villavicencio
	Vista Hermosa
	Villavicencio
	El Calvario
NARIÑO	Buesaco
	Consaca
	Córdoba
	Cumbal
	Ipiales

	La Unión
	Linares
	Pasto
	Samaniego
	Tumaco
	Túquerres
NORTE DE SANTANDER	Tibú
PUTUMAYO	La Dorada (San Miguel)
	La Hormiga (Valle Del Guamuez)
	Mocoa
	Orito
	Puerto Asis
	La Carmelia
	Sibundoy
QUINDÍO	Armenia
RISARALDA	Pereira
SAN ANDRÉS PROVIDENCIA	Providencia
	San Andrés
SANTANDER	Barrancabermeja
	Bucaramanga
	Floridablanca
	Girón
	Lebrija
	Sabana De Torres
	San Gil
	San Vicente De Chucurí

SUCRE	San Marcos
	Sincelejo
TOLIMA	Chaparral
	Ibagué
	Mariquita
VALLE DEL CAUCA	Buenaventura
	Buga
	Cali
	Cartago
	Palmira
	Tuluá
	Yumbo
VAUPÉS	Mitú
VICHADA	Cumaribo

Fuente: Edupol 2014

4.3.10 Políticas De Expansión

EDUPOL en miras de mejorar y darse a conocer en otros países desea ubicar sedes en los Países de Perú y Panamá, pero sin duda alguna su mayor visión es efectuar una Zona Franca, la segunda Zona Franca educativa del mundo, donde la primera se encuentra ubicada en Dubái la cual cuenta con 27 universidades. La Zona Franca se encontrará en el municipio de Cota Cundinamarca, estará conformada por 21 universidades donde se espera llegar a 17 países desde un lugar donde se tendrá tecnología de punta en los sistemas de transmisión y recepción de señal satelital, en los equipos de los 17 estudios en TV. La puesta en marcha se dará a mediados del 2015 proponiendo más de 1.000 nuevos empleos calificados.

4.3.11. Diagnóstico interno o del microambiente

Tabla No. 6 Reconocimiento de Amenazas y Debilidades.

DIAGNOSTICO INTERNO: MICROAMBIENTE		
RECONOCIMIENTO DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES EN LOS DIFERENTES MEDIOS DEL MACROAMBIENTE.	DEBILIDADES	FORTALEZAS
1. GESTION DE PLANEACIÓN		
Renueva la propuesta de valor (visión) cada 5 años.	✓	
Cada año se plasman nuevas estrategias en los procesos internos para fortalecer y mejorar la calidad.		✓
2. GESTIÓN DE ORGANIZACIÓN		
Apoya la formación profesional y administrativa.		✓
Sistematiza los cursos de aprendizaje a su cargo tales como los materiales de trabajo (módulos).		✓
Controla todas las gestiones y operaciones que se plantean inicialmente.		✓
3. GESTIÓN DE DIRECCIÓN		
Organización autónoma en sus decisiones económico-financiera.		✓
Cada centro Asociado cuenta con un (coordinador de zona) contratado por EDUPOL.		✓
Coordinador de zona encargado de transmitir información a los empleados de cada Centro Asociado.		✓
4. GESTIÓN DE CONTROL Y EVALUACIÓN		
Cada Centro Asociado independiente financieramente de EDUPOL.		✓
Evaluación para docentes y gestores administrativos.	✓	
5. GESTIÓN DE MERCADO		
Desarrollo de estrategias innovadoras para captar personal.		✓

Poco reconocimiento educativo a nivel Nacional.	✓	✓
6. GESTIÓN FINANCIERA		
Eficiencia y eficacia por administrar los recursos adquiridos.		✓
Claridad en sus obligaciones financieras.		✓
Brinda becas a estudiantes en su proyecto educativo.		✓
7. GESTION DE TECNOLOGIA.		
Involucra el mantenimiento, la operación y el desarrollo de la tecnología.		✓
Vanguardia de equipos tecnológicos para promover la calidad.		✓
8. GESTIÓN DE LA PLANTA FISICA.		
Personal capacitado en revisión de infraestructura requerida para el Centro Asociado.		✓
9. GESTIÓN JURÍDICA		
Define los aspectos legales apoyando el Centro Asociado en sus procesos reglamentarios.		✓

Fuente: construcción propia

5. DISEÑO METODOLOGICO

5.3. TIPO DE ESTUDIO

El tipo de estudio que se aplicará a este proyecto es descriptivo, identificando de esta manera la problemática en un entorno natural, donde se observarán variables relacionadas como la percepción de los estudiantes, el interés por las nuevas carreras, la necesidad de llevar a cabo la propuesta y su desarrollo, entre otras para posteriormente describir lo que nos expresan los datos recolectados durante la investigación. De acuerdo a lo anterior se necesita recolectar datos puntuales para ofrecer un soporte específico al proyecto.

5.4. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método a desarrollar en la investigación es analítico puesto que es fundamental ir fragmentando cada elemento recopilado en la información para realizar su respectivo análisis y de esta manera comprender el objeto de estudio; por otra parte se aplica el método exploratorio el cual permite profundizar en el tema a desarrollar debido a que no se observan antecedentes de investigaciones anteriores relacionadas con el tema, de acuerdo con lo dicho se llevará a cabo la recopilación de datos por medio de encuestas que serán debidamente analizadas para obtener el diagnóstico final.

5.5. FUENTES DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Fuentes primarias: se obtendrá mediante el contacto directo con el objeto de estudio, debido a que la información es inexistente y se debe construir mediante la elaboración de una encuesta que se acople a los requerimientos necesarios para este proyecto, de esta manera se ejercerá un control en la recolección de datos y se puede medir cualquier variable como la actitud, las conductas y demás factores que contribuyen a lograr el objetivo principal.

6. CAPITULO I ANÁLISIS DEL ENTORNO PARA CONOCER LAS NECESIDADES DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN EL MUNICIPIO DE SEVILLA.

6.1. ANÁLISIS DEL SECTOR

6.1.1. A Nivel Nacional

El propósito del ministerio de Educación es mejorar la calidad. La educación de calidad permite formar mejores seres humanos, ciudadanos con unos valores éticos, que manejen la conciencia de respetar lo público, que pongan en práctica los derechos humanos, que cumplan con sus deberes para que convivan en paz y disminuir la violencia en el País, con una sociedad educada y bien capacitada; las oportunidades de sobre salir son mayores si se tiene con que competir en el mercado global.

Es evidente que la educación en un país es el sostén de una sociedad y para esto se debe alcanzar la prosperidad, combatiendo la pobreza, entregando oportunidades, ampliando la cobertura educativa e invirtiendo en el capital humano.

Durante los últimos 8 años se contempla que la cobertura en educación se viene expandiendo, sin embargo falta mucho por cobijar, veredas alejadas a los Municipios y lugares tan remotos como los resguardos indígenas donde no crean conciencia de la importancia de ser educados.

En cuanto a la educación superior se refiere, los retos son grandes ya que los egresados de los colegios al no tener los recursos necesarios de transporte y manutención, preferiblemente se dedican a trabajar, “según datos realizados por el Ministerio de Educación de los egresados de bachiller el 68% ingresan a la educación superior, pero el 45% de ellos desertan en el transcurso de su carrera profesional” (Ministerio de Educación, 2008). El Gobierno busca innovar su acción brindando calidad de educación, invirtiendo en el mejoramiento; para esta gestión se debe empezar por reducir el analfabetismo, llegar hasta los lugares más remotos, incentivar a los niños para que tengan en cuenta la importancia de seguir adquiriendo conocimiento, logrando de esta manera que sigan el proceso lógico de sus estudios y disminuyendo la deserción en las carreras profesionales. Crear conciencia en la sociedad es implantar una mejor calidad de vida.

Para fortalecer la gestión educativa y ofrecer educación con calidad competitiva a nivel mundial se deben realizar labores que permitan mejorar los procesos que se efectúan en las instituciones para evitar la deserción del estudiantado, es por esta razón que el gobierno propone incentivos económicos en conjunto con el ICETEX para fortalecer la permanencia y previa graduación de quienes ingresen a estudiar. La ampliación y el fortalecimiento en la educación superior es una estrategia más que se debe tener en cuenta, por este motivo el Gobierno actual con el Ministerio de Educación planea algunas estrategias donde los beneficiados son las personas

de bajos recursos, tales como los indígenas, afro, víctimas del conflicto armado y discapacitados; otorgándoles auxilio en el sostenimiento y matrícula.

“Según estudios realizados por el Ministerio de Educación entre el 2010 y el 2013 el Gobierno Nacional ha destinado recursos como en ningún otro periodo para las instituciones Educativas Superiores (IES), para que aumenten los cupos y mejoren la calidad de recursos que son destinados por la ley por un valor de 265 mil millones destinados a la educación superior pública de cada departamento; dinero que se encuentra propuesto al funcionamiento normal de cada universidad y 2.4 billones que son dirigidos a todas las IES públicas y privadas. De esta manera también se observa que se interesan por brindar apoyo económico para financiar proyectos que se encuentran vinculados directamente con la Educación Superior.” (Ministerio de Educación , 2013)

6.1.2. A Nivel Departamental

“El departamento del Valle del Cauca al igual que todos los departamentos del País deben trabajar para mejorar la calidad de educación superior; de esta manera contribuir al objetivo general del Gobierno comprometiendo el departamento, Alcaldes Municipales, Sector productivo y rectores de instituciones educativas superiores por medio de un pacto realizado el 20 de septiembre del 2013. La idea de la Ministra de Educación es aunar esfuerzos para mejorar la calidad de estudio en cada rincón del Departamento y aumentar el índice del progreso que actualmente se encuentra en 25% y el promedio nacional llega al 27.9%” (Ministerio de Educación, 2013); dentro de dicho pacto se realizaron alianzas para integrar 5 programas técnicos y tecnológicos enfocados al sector productivo de la región Vallecaucana. Además se pactaron alianzas entre el ICETEX para aumentar el acceso a sus servicios por quienes estén interesados en financiar su carrera y de esta manera minimizar la emigración a la que se ven sometidos los estudiantes.

Con respecto a la educación Superior el Valle del Cauca no pasa por su mejor momento, a causa de que los objetivos generales planificados por el Gobierno y el Ministerio de Educación, como es evitar la deserción pues el Valle tiene resultados preocupantes, 13% de los estudiantes dejan sus carreras por distintos motivos. Comparando dicho valor con el promedio de abandono a nivel Nacional donde ha descendido al 11%, los resultados no son muy alentadores; es por este motivo que se realizan alianzas con los distintos entes interesados. Otro dato que es preocupante en la región según encuestas, 264.000 jóvenes entre 17 y 21 años no han podido lograr ingresar a la educación superior; de seguir así la cifra crecerá y el objetivo principal de mejorar la calidad y el progreso de la educación no se generará. La tasa de cobertura en Educación superior en el Valle del Cauca es del 35%, mientras que a nivel Nacional es del 42%; estas cifras muestran claramente que el departamento evidencia problemas.

6.1.3. A Nivel Municipal (Sevilla)

Sevilla es un Municipio no certificado, por esta razón este sector educativo sólo se dedica a administrar y distribuir las regalías que se le asignan para el sostenimiento y mejoramiento de la calidad en la educación (ley 715 de 2001).

El desarrollo de la educación superior en Sevilla es un proceso lento debido al desinterés de las personas a cargo de dicha labor, se proyecta en el plan de desarrollo municipal y se observa la carencia de instituciones que brinden un amplio portafolio de servicios educativos, para de esta manera evitar el desplazamiento de los habitantes hacia otras Ciudades. Anualmente egresan de los colegios públicos y privados 375 estudiantes, de los cuales tan solo el 2.4% alcanza el nivel educativo profesional, demostrando un porcentaje muy bajo debido a la poca oferta académica Superior. Según (Diagnostico plan de desarrollo municipal Sevilla, 2012) el porcentaje de población con estudios profesionales, el municipio de Sevilla alcanza un promedio el 3,3% y el porcentaje de población con estudios de posgrado cuenta con un 0.5%; de manera que dentro del municipio no se cuenta con variabilidad de opciones en cuanto a educación profesional se refiere.

6.2. ANÁLISIS DE COMPETENCIA

Instituciones de educación profesional y técnicas en el municipio de Sevilla.

Tabla No. 7 Identificación de competencias.

INSTITUCIÓN	PROGRAMAS	Beneficiados Primer semestre 2014
SENA Sevilla	• Técnico en Organización de Archivo • Técnico en Comercialización de Productos Masivos • Técnico en Sistemas • Técnico en Gestión Hotelera	• 35 aprendices • 26 aprendices • 25 aprendices • 6 aprendices
LA GRAN COLOMBIA	• Derecho	• 4 semestre 27 estudiantes • 7 semestre 12 estudiantes

Ceres Sevilla		• 8 semestre 18 estudiantes
UNIVALLE Sede Caicedonia	• Administración de Empresas • Contaduría Pública • Licenciatura en Literatura • Tecnología en Sistemas de Información • Tecnología Agroambiental • Educación Continua: Contabilidad, Inglés	Educación continua: • 75 alumnos
ESAP	• Administración Pública	• 3 semestre 18 estudiantes • 9 semestre 32 estudiantes • 10 semestre 9 estudiantes

Fuente: Nelson Andrés Hernández mejía (funcionario de la secretaria de educación Sevilla).

6.3. ANÁLISIS DEL ENTORNO (AMENAZAS Y OPORTUNIDADES)

Tabla No. 8 Reconocimiento de Amenazas y Oportunidades.

DIAGNÓSTICO EXTERNO: MACROAMBIENTE		
RECONOCIMIENTO DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS EN LOS DIFERENTES MEDIOS DEL MACROAMBIENTE.	AMENAZAS	OPORTUNIDADES
1.POLÍTICO LEGAL		
Registro calificado SNIES de todas las carreras.		✓
Convenio directo con el ministerio de educación.		✓

Licenciaturas a distancia.	✓	
2 universidades acreditadas institucionalmente.		✓
2. ECONÓMICO		
Costo de las carreras tecnológicas.	✓	
Financiación directa con EDUPOL o con el ICETEX.		✓
Convenios interinstitucionales.		✓
3. SOCIO-CULTURAL.		
Paradigmas de la educación a distancia.	✓	
Oportunidad de educación en lugares remotos.		✓
La falta de interés de la juventud en ingresar a la educación superior.	✓	
4. TECNOLÓGICO.		
Metodología única en Iberoamérica.		✓
Acceso a nuevas tecnologías.		✓
Internet.		✓
Sensibilidad en la antena de proyección.	✓	✓
5. ECOLÓGICO		
Clima	✓	
Amigables con el medio ambiente.		✓
6. COMPETITIVO.		
Universidades a distancia.	✓	
Universidades presenciales.	✓	
SENA	✓	

Fuente: construcción propia

6.4. ANÁLISIS DEL DOFA

Tabla No. 9 Estrategias del análisis DOFA

ESTRATEGIA (FO)	ESTRATEGIA (DO)
FO ₁ Incorporar las dos universidades carentes de certificación y acreditación que forman parte de Institución.	DO ₁ Replantear la gestión de planeación mejorando el concepto de la visión y la misión.
	DO ₂ Fortalecer los procesos que permiten evaluar a los docentes y personal administrativo.
	DO ₃ Implementar técnicas que permitan aumentar el reconocimiento de EDUPOL en el campo educativo.
ESTRATEGIA (FA)	ESTRATEGIA (DA)
FA ₁ Realizar alianzas con entes gubernamentales para otorgar subsidios de transporte a los estudiantes estrato 1.	DA ₁ Elegir una opción que maneje otro tipo de frecuencia menos sensible a los factores climáticos.
FA ₂ Generar nuevas tácticas que evidencien las ventajas del sistema ofrecido por EDUPOL.	DA ₂ Reformar las estrategias de mercadeo.

Fuente: construcción propia.

Conclusiones Capítulo 1.

Un 50% de la población sevillana se encuentra entre un rango de edad (15-64 años) equivalente a 31.752 habitantes en capacidad de estudiar cualquier carrera universitaria en las distintas instituciones de educación superior del municipio; reflejando de esta manera que son pocas las Universidades para cubrir tan alto potencial. Por otro lado como se evidencia en la investigación realizada a los estudiantes de grado 11, encuesta (No. 1) de los distintos colegios, se puede observar con claridad que en su mayoría se inclinan por ofertas académicas relacionadas con la salud, ciencias exactas e ingenierías, ciencias sociales y

humanidades, las cuales se pueden encontrar en los programas suministrados por EDUPOL.

En cuanto a la encuesta (No. 2) realizada a los profesionales se contempla poco interés por la oferta académica, pero a medida que van conociendo sus beneficios y posible implementación en el municipio de Sevilla revelan su interés.

Según los resultados arrojados por la investigación realizada, EDUPOL tiene grandes ventajas para quienes deseen estudiar (tiempo, economía y amplia oferta académica).

7. CAPÍTULO II. DEMANDA POTENCIAL (PREGRADO- POSTGRADO) CONFORME A LOS SERVICIOS QUE OFRECE EL CENTRO DE ASOCIADOS EDUPOL EN EL MUNICIPIO DE SEVILLA VALLE

7.1 SEGMENTACIÓN

7.1.1 Características del mercado

Dentro del municipio, como se registra anteriormente (cuadro de competencias 1.1) se indican algunas instituciones que ofrecen educación superior; algunas de ellas son privadas (La ESAP, La Gran Colombia) y otras son públicas (El Sena, Universidad del Valle sede Caicedonia). Sus precios por semestres varían dependiendo de la carrera, ejemplo:

Tabla No. 10 Costos por programa de las distintas instituciones de educación superior en Sevilla.

INSTITUCION	PROGRAMAS	PRECIOS (por semestre)
SENA Sevilla	• Técnico en Organización de Archivo • Técnico en Comercialización de Productos Masivos • Técnico en Sistemas • Técnico en Gestión Hotelera	Educación Gratuita (excepto el valor de los uniformes)
LA GRAN COLOMBIA Ceres Sevilla	• Derecho	\$1'500.000 a medida que avanza en la carrera sube un porcentaje y termina pagando \$1'800.000
UNIVALLE Sede	• Administración de Empresas • Contaduría Pública • Licenciatura en	

Caicedonia	Literatura • Tecnología en Sistemas de Información • Tecnología Agroambiental • Educación Continua: Contabilidad, Inglés	Dependiendo del estrato y del colegio de donde se egresó, las carreras profesionales y tecnológicas oscilan entre \$90.000 y \$1'000.000
ESAP	• Administración Pública	\$3'000.000

Fuente: Nelson Andrés Hernández mejía (funcionario de la secretaria de educación Sevilla).

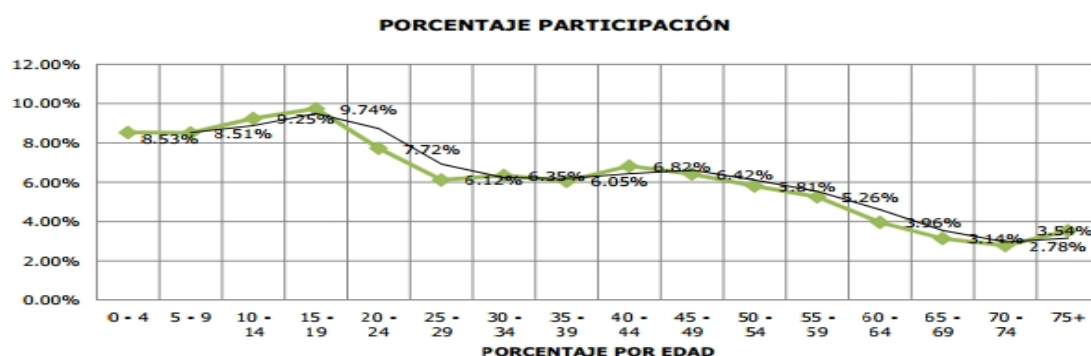
Como podemos apreciar, el valor en los distintos programas académicos son relativamente variables unos por su alto costo y otros por ser totalmente gratuitos. La inequidad es indiscutible.

La ESAP, La Gran Colombia y El Sena no cuentan con una infraestructura propia para dictar sus clases. La Secretaría municipal ubica cada una de estas en lugares distintos como son los colegios, con el objeto de disminuir costos; es por esta razón que es fundamental el apoyo de la alcaldía y demás entes gubernamentales apropiados de la educación del municipio. La Universidad del Valle cuenta con sus propias instalaciones en la municipalidad de Caicedonia, situada a 20 minutos de la zona rural de Sevilla, motivo por el cual muchos de los estudiantes viajan diariamente.

7.1.2. Estadísticas del Municipio

Sevilla es un Municipio ubicado al Norte del Valle a una altura de 1.612 msnm y un promedio de temperatura del 20°C, con una extensión de 3.9 KM² albergando 63.505 habitantes, en su mayoría jóvenes entre los 10 y 25 años de edad.

Grafica No. 1 Porcentaje de participación por edad.



Fuente: GAGEM Sevilla

La gráfica anterior demuestra que la mayoría de personas son jóvenes (10-25 años) los cuales probablemente se encuentran cursando sus estudios secundarios o intermedios, donde se define el querer ser y las personas se vuelven autónomas con sentido de pertenencia para definir su futuro.

En la siguiente tabla se registran los colegios que ofrecen grado 11 en el municipio de Sevilla y de los cuales egresan anualmente 375 estudiantes:

Tabla No. 11 Ubicación de colegios en la zona Urbana.

COLEGIOS	UBICACIÓN (Zona Urbana)
Institución Educativa Sevilla	Sevilla
Institución Educativa General Santander	Sevilla
Colegio San Luis	Sevilla
Colegio San Carlos	Sevilla

Fuente: construcción propia.

Tabla No. 12 Ubicación de los colegios en la zona Rural.

COLEGIO	UBICACIÓN (Zona Rural)
Institución Educativa Doce de octubre	Vereda Totoro
Institución Educativa Santa Teresita	Vereda San Antonio
Institución Educativa Heraquio Uribe Uribe	Vereda El Manzano
Institución Educativa Jorge Eliécer Gaitán	Vereda La Cuchilla
Institución Educativa María auxiliadora	Vereda La Melva
Institución Educativa Santa Bárbara	Vereda Corozal
Institución Educativa Santa marta	Vereda Cumbarco
Institución Educativa Benjamín Herrera	Vereda La Milonga

Fuente: construcción propia.

Según el (GAGEM, 2012) de 63.505 habitantes que alberga el municipio de Sevilla, 2.095 son profesionales, alcanzando un promedio del 3.3%. De éstos, 317 realizan un postgrado, es decir, el 0,5%; siendo indudable que lo efectúan por fuera del territorio a causa de que este tipo de educación no se oferta dentro del mismo.

7.1.3. Ficha de encuesta (Muestra)

Se analizará la demanda potencial dentro de municipio de Sevilla. Según la información manifestada por las estadísticas, se formula la muestra poblacional para realizar una encuesta dirigida a los estudiantes de grado 11 en colegios de la zona Rural y Urbana; posteriormente se perpetra una encuesta dirigida a profesionales con ocupación en salud, con el fin de conocer la aceptación de la especialización en salud, carrera ofertada por EDUPOL. Los resultados obtenidos serán analizados para conocer si es viable que dicha entidad ofrezca sus servicios educativos en el municipio de Sevilla.

Tabla No. 13 Marco de referencia encuesta No. 1

Marco de referencia	Urbano y Rural
Universo	Jóvenes egresados de los colegios del municipio de Sevilla Valle
Fecha	28 de Octubre del 2014
Tipo de muestreo	Aleatorio estratificado
Nivel de confiabilidad	95%
Técnica de recolección de datos	Persona a persona
Tamaño de la muestra	191
Error de estudio	5%
Objetivo de la encuesta	Identificar las necesidades en educación superior y la viabilidad de la apertura del Centro de Asociados EDUPOL en el municipio de Sevilla
Número de preguntas formuladas	7

Fuente: construcción propia

En todas las encuestas se aporta una ficha técnica que resume las características del estudio. Ésta es obligatoria en las conclusiones y resultados de la encuesta.

En la ficha, se incluyen los siguientes datos:

- Marco de referencia: Rural y Urbano
- Características de los encuestados.
- Procedimiento de muestreo y de selección de los encuestados.
- Propiedades de la muestra: tamaño, error muestral, nivel de confianza o intervalo de confianza.
- Fecha de realización y duración de la recogida de datos.
- Autores de la encuesta.

Población Total de jóvenes que egresarán de los colegios en el municipio de Sevilla Valle: 375

Población total del municipio de Sevilla: 63.505

Nivel de confianza: 95%

Error muestral: 5%

Margen: 5%

Nivel de confianza: 95%

Poblacion: 375

Tamaño de muestra: 191

Ecuacion Estadistica para Proporciones poblacionales

$$n = \frac{z^2(p*q)}{e^2 + \frac{z^2(p*q)}{N}}$$

n= Tamaño de la muestra
Z= Nivel de confianza deseado
p= Proporcion de la poblacion con la caracteristica deseada (exito)
q=Proporcion de la poblacion sin la caracteristica deseada (fracaso)
e= Nivel de error dispuesto a cometer
N= Tamaño de la poblacion

Las personas a encuestar son 191 estudiantes de grado 11 que cursan sus estudios en los distintos colegios urbanos y rurales de Sevilla.

Debido a que dentro de la oferta académica de EDUPOL se encuentra una especialización en Auditoría en Salud y como requisito se debe ser profesional en cualquier área de la salud: médicos, odontólogos, nutricionistas, bacteriólogos, enfermeros, fisioterapeutas, salud ocupacional, terapeutas ocupacionales o con carreras afines como administradores de salud, ingenieros, abogados, economistas, contadores, entre otros, que tengan interés en estudiar la especialización ofrecida por el Centro Asociado. Debido a lo siguiente se vio la necesidad de realizar dos clases de encuestas.

Tabla No. 14 Marco de referencia encuesta No. 2

Marco de referencia	Rural
Universo	Profesionales en el área de salud y carreras afines del municipio de Sevilla Valle
Fecha	4 de Noviembre del 2014
Tipo de muestreo	Aleatorio estratificado
Nivel de confiabilidad	95%
Técnica de recolección de datos	Persona a persona
Tamaño de la muestra	92
Error de estudio	10%
Objetivo de la encuesta	Identificar la acogida que pueda tener el programa de Auditoría en Salud en el municipio de Sevilla
Número de preguntas formuladas	6

Fuente: construcción propia.

Población total de profesionales dentro del municipio: 2.095

Población total del municipio de Sevilla: 63.505

Nivel de confianza: 95%

Error muestral: 10%

Margen: 10%

Nivel de confianza: 95%

Poblacion: 2095

Tamaño de muestra: 92

Ecuacion Estadistica para Proporciones poblacionales

$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

n= Tamaño de la muestra
Z= Nivel de confianza deseado
p= Proporción de la población con la característica deseada (éxito)
q= Proporción de la población sin la característica deseada (fracaso)
e= Nivel de error dispuesto a cometer
N= Tamaño de la población

Las personas que se deben encuestar son una población de 92 individuos, del sector salud con carreras afines.

7.2. APLICACIÓN

La primera encuesta se encuentra dirigida a los estudiantes de los Colegios del municipio de Sevilla, donde se evidenciará sus gustos y necesidades; para ello se desplazará a las instituciones tanto de la zona rural (General Santander, Liceo Mixto tanto nocturno como diurno) y urbana (Institución Educativa María auxiliadora en la Vereda la Melva y Institución Educativa Heraquio Uribe Uribe en la vereda El Manzano) con el fin de recolectar la información de las 191 encuestas necesarias para la muestra, recolectando toda clase de percepciones sobre la educación superior en la zona. Durante el desarrollo de este proceso se pasará por cada salón de clases explicando el porqué de su realización y se procederá a entregar las hojas individualmente a cada estudiante.

La segunda encuesta se encuentra dirigida a profesionales: médicos, odontólogos, nutricionistas, bacteriólogos, enfermeros, fisioterapeutas, salud ocupacional, terapeutas ocupacionales o con carreras afines como administradores de salud, ingenieros, abogados, economistas, contadores, entre otros que se encuentren en condiciones y tengan los requisitos para acceder al programa académico especialización en Auditoría en Salud, propuesto por el Centro Asociado

EDUPOL. Para su aplicación se visitarán los centros médicos del municipio (Cosmited, Saludcoop, Hospital Centenario de Sevilla, Quirón, Palacio Municipal), dentro de estos lugares se encuentra la población objetivo.

7.3. RESULTADOS

7.3.1. Encuesta No. 1 PROGRAMA DE PREGRADOS

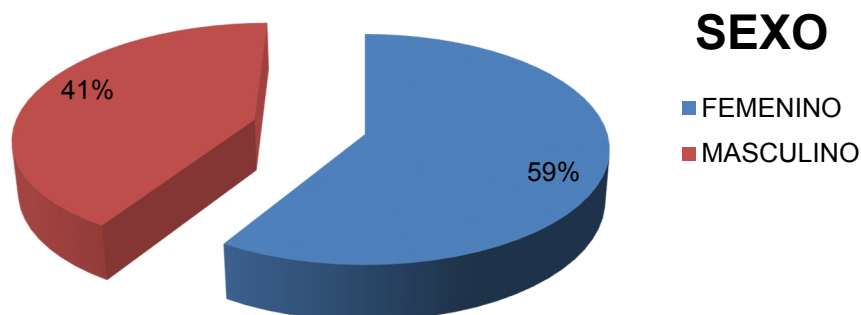
1. Resultados de la primera encuesta realizada a los estudiantes de los colegios públicos y privados del municipio de Sevilla en zona rural y urbana.

Tabla No. 15 Tipo de sexo encuesta No. 1

SEXO	CANTIDAD	PORCENTAJE
FEMENINO	112	58
MASCULINO	79	41

Fuente: construcción propia.

Grafica No. 2 Tipo de sexo, encuesta No. 1



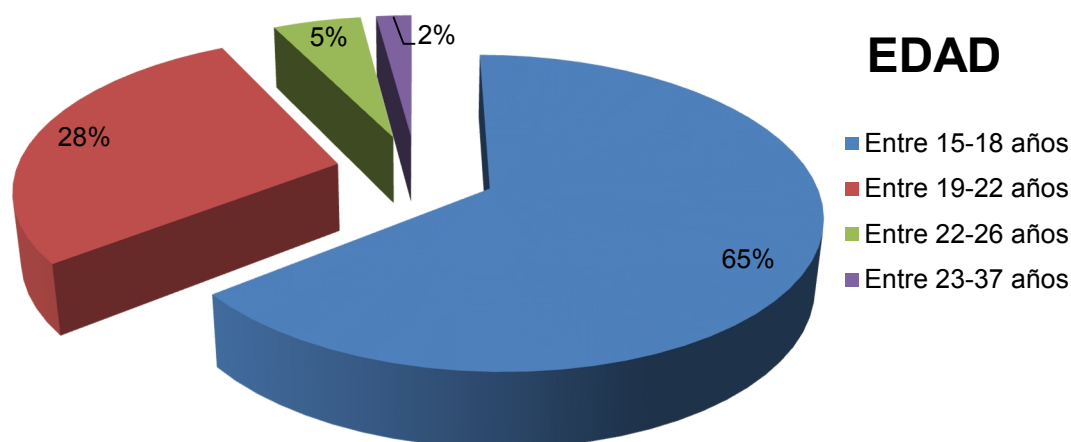
Fuente: construcción propia.

Tabla No. 16 Rango de edad, encuesta No. 1

EDAD	CANTIDAD	PORCENTAJE
Entre 15-18 años	123	64
Entre 19-22 años	54	28
Entre 22-26 años	10	5
Entre 23-37 años	4	2

Fuente: construcción propia.

Grafica No. 3 Rango de edad, encuesta No. 1



Fuente: construcción propia.

Tabla No. 17 Estrato socioeconómico, encuesta No. 1

ESTRATO SOCIOECONÓMICO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Estrato 1	78	41
Estrato 2	18	9
Estrato 3	95	49

Fuente: construcción propia.

Grafica No. 4 Estrato socioeconómico, encuesta No. 1



Fuente: construcción propia.

Preguntas Encuesta Personal

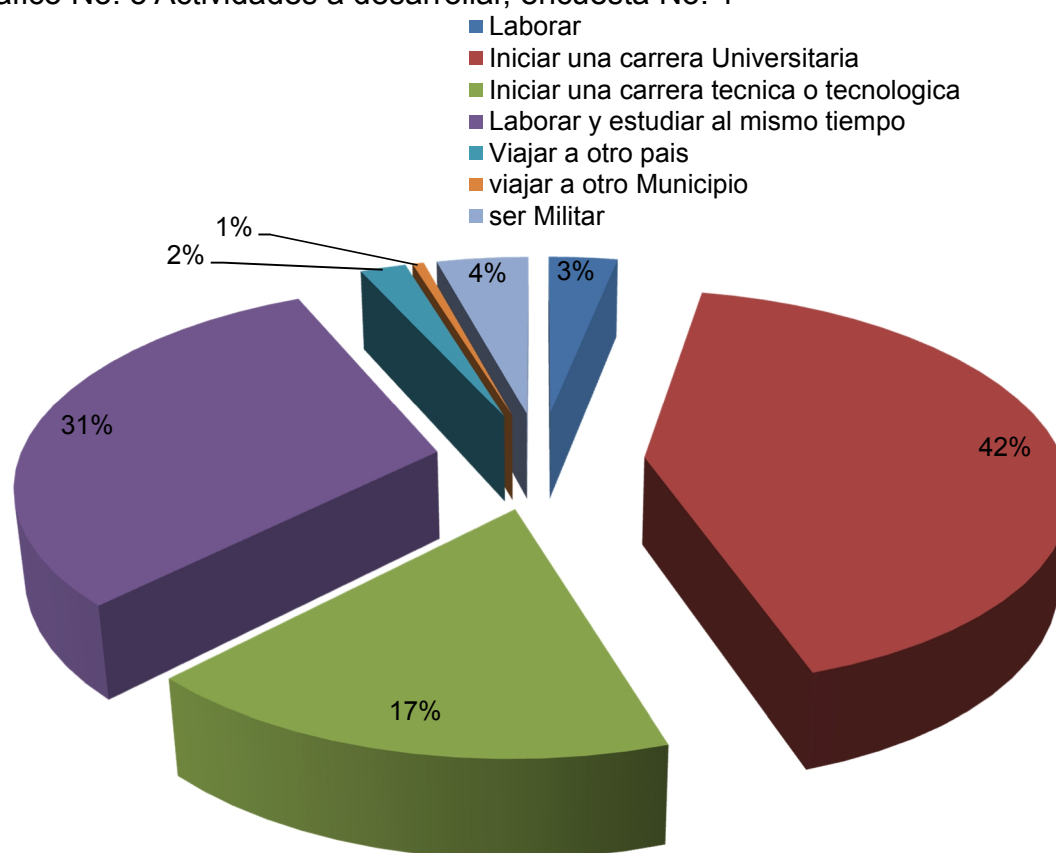
1. Una vez finalizada su educación básica y media, ¿Qué actividades piensa desarrollar o en qué piensa dedicar su tiempo libre?

Tabla No. 18 Actividades a desarrollar, encuesta No. 1

DEDICACIÓN DE TIEMPO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Laborar	6	3
Iniciar una carrera Universitaria	80	42
Iniciar una carrera técnica o tecnológica	33	17
Laborar y estudiar al mismo tiempo	59	31
Viajar a otro País	4	2
viajar a otro Municipio	1	1
ser Militar	8	4

Fuente: construcción propia.

Grafico No. 5 Actividades a desarrollar, encuesta No. 1



Fuente: construcción propia.

Tratamiento de la información:

Se observa que un porcentaje del 42% desea iniciar una carrera universitaria al culminar sus estudios secundarios, seguido de un 31% equivalente a las personas que desean estudiar y trabajar al mismo tiempo, donde resaltan la necesidad de aportar debido a sus bajos ingresos económicos.

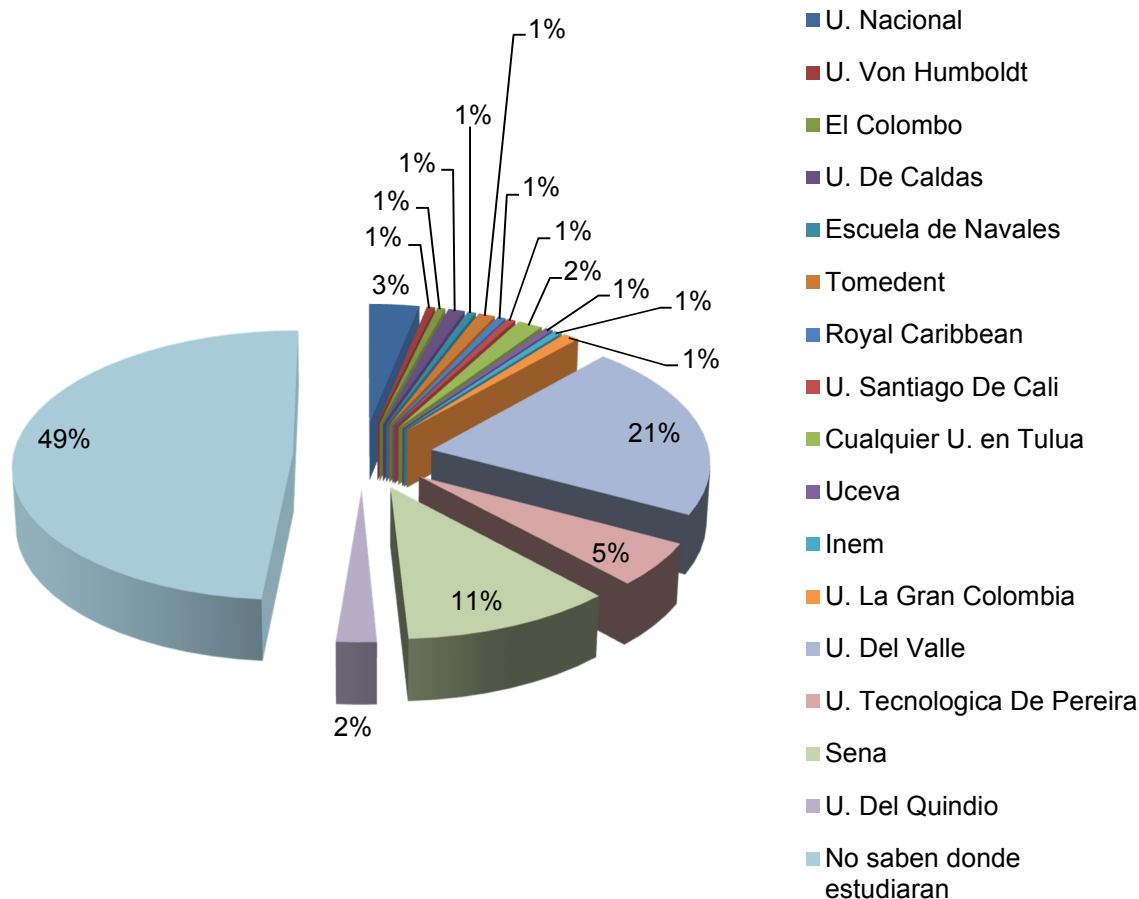
2. Si en sus planes se encuentra continuar sus Estudios, ¿En cuál Institución tiene pensado ingresar?

Tabla No. 19 Instituciones de educación superior en preferencia, encuesta No. 1

INSTITUCIÓN DE PREFERENCIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
U. Nacional	6	3
U. Von Humboldt	1	1
El Colombo	1	1
U. De Caldas	2	1
Escuela de Navales	1	1
Tomedent	2	1
Royal Caribbean	1	1
U. Santiago De Cali	1	1
Cualquier U. en Tuluá	3	2
Uceva	1	1
Inem	1	1
U. La Gran Colombia	2	1
U. Del Valle	40	21
U. Tecnológica de Pereira	10	5
Sena	21	11
U. Del Quindío	4	2
No saben dónde estudiarán	92	48

Fuente: construcción propia.

Grafica No. 6 Instituciones de educación superior en preferencia, encuesta No. 1



Fuente: construcción propia.

Tratamiento de la información:

En la gráfica anterior se revela que un 49% de los estudiantes no tienen claridad acerca de la universidad donde estudiarán cuando egresen de sus estudios secundarios; “debido a la poca información que obtienen por medio de la secretaría de educación encargada de esta gestión” (pronuncian los estudiantes). Por otra parte se resalta que el 21% de los estudiantes desean ingresar a la universidad del Valle, ubicada en el municipio de Caicedonia a 20 min. de Sevilla. Otro porcentaje que obtuvo buena acogida es el Sena con un porcentaje del 11%. Ambas instituciones garantizan educación superior de carácter público.

3. ¿Cuál es la carrera que más le llama la atención?

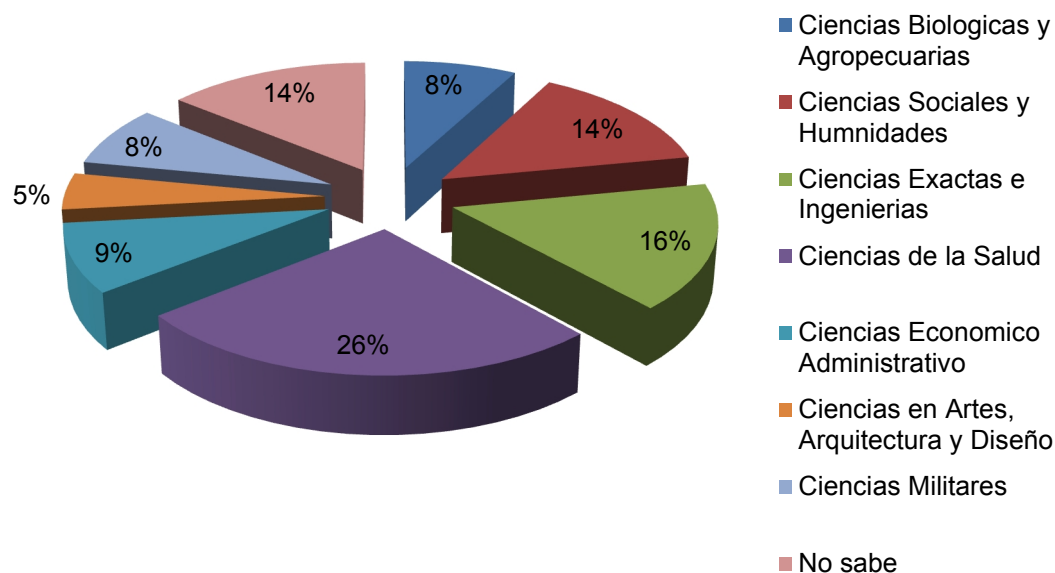
Las carreras Universitarias recolectadas en las encuestas son clasificadas por áreas.

Tabla No. 20 Áreas con mayor aceptación, encuesta No. 1

ÁREA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Ciencias Biológicas y Agropecuarias	15	8
Ciencias Sociales y Humanidades	27	14
Ciencias Exactas e Ingenierías	31	16
Ciencias de la Salud	50	26
Ciencias Económico Administrativo	17	9
Ciencias en Artes, Arquitectura y Diseño	9	5
Ciencias Militares	15	8
No sabe	27	14

Fuente: construcción propia

Grafica No. 7 Áreas con mayor aceptación, encuesta No. 1



Fuente: construcción propia.

Tratamiento de la información:

Dicha pregunta se realizó abierta, por ende las respuestas de los estudiantes fueron múltiples. Razón por la cual asociaron por áreas, obteniendo un porcentaje del 26% para las ciencias en salud, seguido de un porcentaje del 16% para las ciencias exactas e ingenierías.

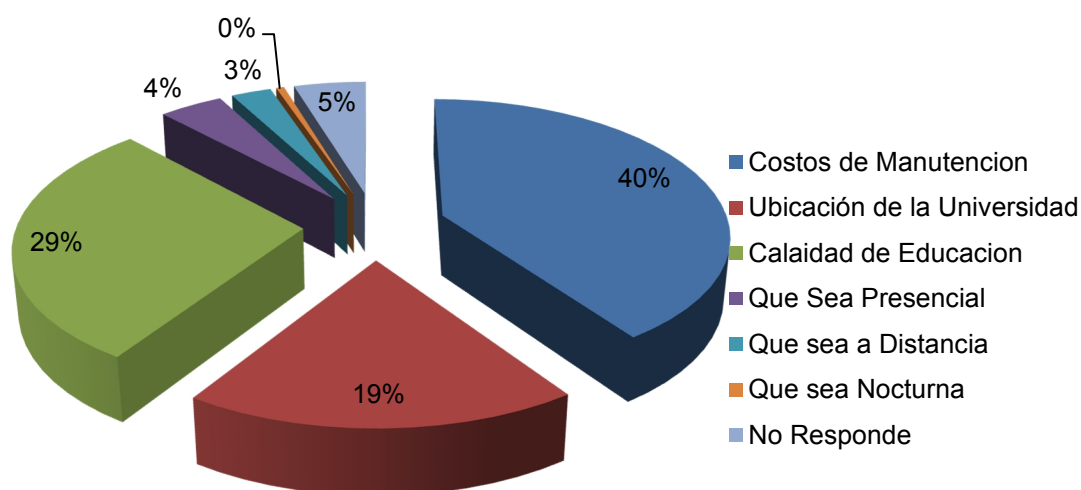
4. ¿Qué tiene en cuenta al ingresar a la universidad?

Tabla No. 21 factores de importancia para el ingreso a la Universidad, encuesta No. 1

FACTORES DE IMPORTANCIA PARA EL INGRESO A LA UNIVERSIDAD	CANTIDAD	PORCENTAJE
Costos de Manutención	77	40
Ubicación de la Universidad	36	19
Calidad de Educación	55	29
Que Sea Presencial	8	4
Que sea a Distancia	5	3
Que sea Nocturna	1	1
No Responde	9	5

Fuente: construcción propia.

Grafica No. 8 Factores de importancia para el ingreso a la Universidad, encuesta No. 1



Fuente: construcción propia.

Tratamiento de la información:

Según los datos recolectados, el costo de manutención es de gran importancia para los estudiantes, con un 40% de aprobación según refieren debido a que deben emigrar del municipio y su estadía en lugares lejanos al hogar sería un gasto mensual que puede llegar a costar más que el semestre; convirtiéndose en el factor principal de deserción. Por otro lado se percibe que el 29% de los individuos desean tener una educación de calidad ante otros factores evaluados en la encuesta.

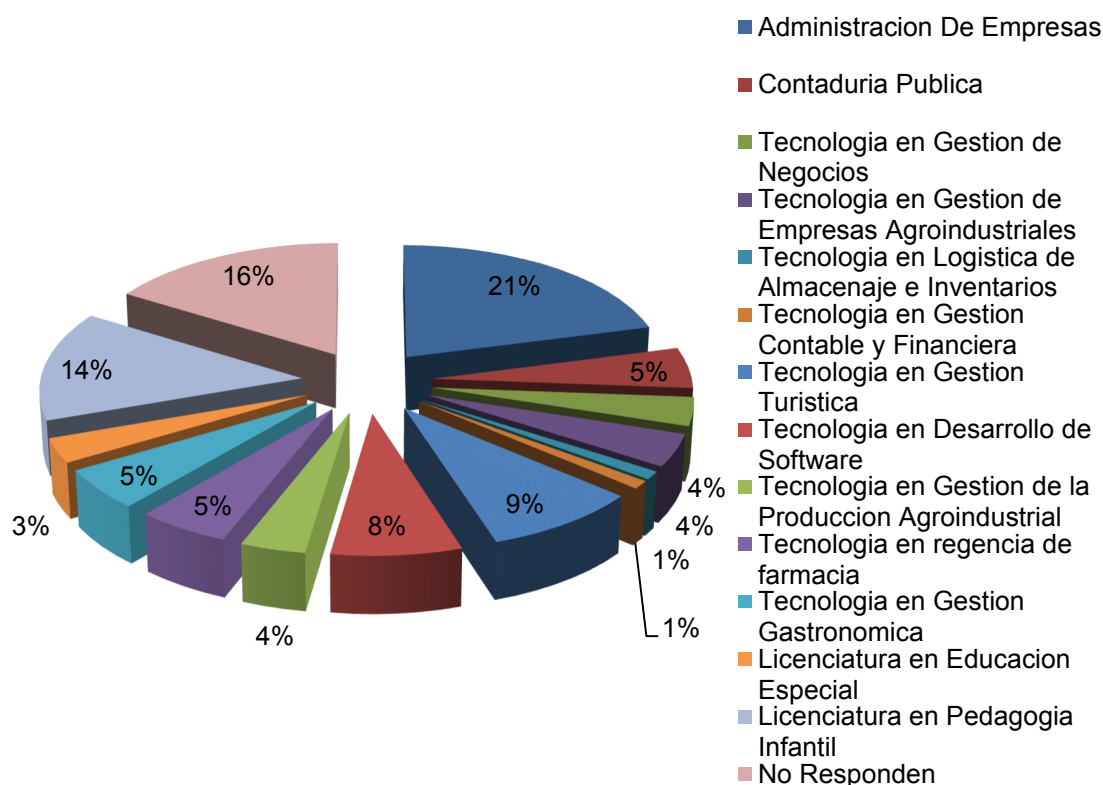
5. De las siguientes carreras profesionales ¿Cuál les gustaría estudiar?

Tabla No. 22 Programas académicos ofertados por EDUPOL, encuesta No. 1

PROGRAMAS ACADÉMICOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Administración De Empresas	40	21
Contaduría Publica	10	5
Tecnología en Gestión de Negocios	7	4
Tecnología en Gestión de Empresas Agroindustriales	8	4
Tecnología en Logística de Almacenaje e Inventarios	2	1
Tecnología en Gestión Contable y Financiera	2	1
Tecnología en Gestión Turística	17	9
Tecnología en Desarrollo de Software	14	7
Tecnología en Gestión de la Producción Agroindustrial	7	4
Tecnología en regencia de farmacia	10	5
Tecnología en Gestión Gastronómica	10	5
Licenciatura en Educación Especial	6	3
Licenciatura en Pedagogía Infantil	27	14
No Responden	31	16

Fuente: construcción propia.

Grafica No. 9 Programas académicos ofertados por EDUPOL, encuesta No. 1



Fuente: construcción propia.

Tratamiento de la información:

La oferta académica provista por EDUPOL con mayor aceptación es administración de empresas, con un porcentaje del 21% seguido de 16% que no responde, refiriendo “No sabemos la calidad de estudio que propone EDUPOL”, y finalmente se visualiza una aceptación del 14% en Licenciatura en Pedagogía.

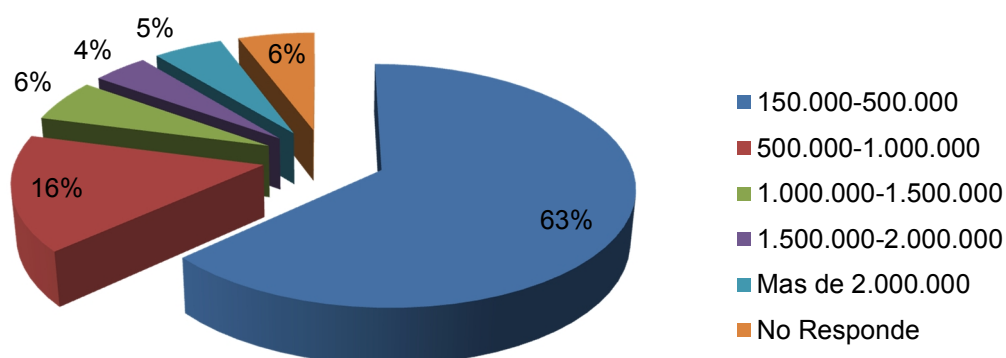
6. ¿Cuál de estos valores por semestre se acomodaría a su presupuesto para acceder a la carrera deseada?

Tabla No. 23 Presupuesto disponible para estudio superior, encuesta No. 1

VALORES	CANTIDAD	PORCENTAJE
150.000-500.000	121	63
500.000-1.000.000	30	16
1.000.000-1.500.000	11	6
1.500.000-2.000.000	8	4
Más de 2.000.000	10	5
No Responde	11	6

Fuente: construcción propia.

Grafica No. 10 Presupuesto disponible para estudio superior, encuesta No. 1



Fuente: construcción propia.

Tratamiento de la información:

Es de observar que más de la mitad, exactamente el 63% de los estudiantes desean pagar un monto mínimo por el valor de cada semestre, ya que las universidades públicas o en convenios con el ICETEX minimizan los costos. Sin embargo un 5% de los encuestados tienen la capacidad para financiar sus estudios con un monto mayor a los dos millones de pesos.

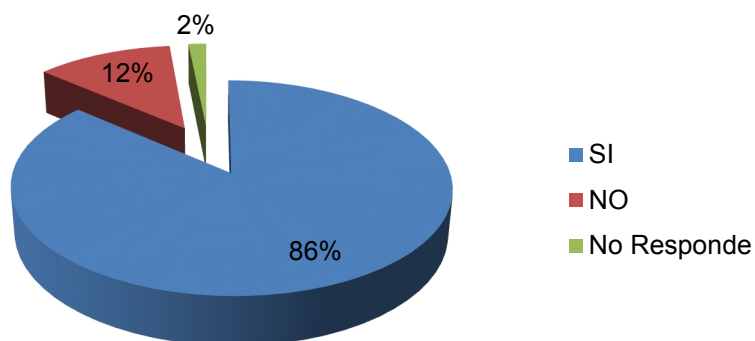
7. ¿Quién subsidia económicamente la realización de sus estudios estaría dispuesto a apoyar la decisión de estudiar la carrera deseada por usted?

Tabla No. 24 Apoyo económico para estudio superior, encuesta No. 1

APOYO ECONÓMICO PARA EL ESTUDIO	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	165	86
NO	23	12
No Responde	3	2

Fuente: construcción propia.

Grafica No. 11 Apoyo económico para estudio superior, encuesta No. 1



Fuente: construcción propia.

Tratamiento de la información:

Al analizar la gráfica se indica que el 86% de los estudiantes cuenta con personas que económicamente apoyarían sus estudios previos al grado de secundaria, donde refieren contar con sus familiares.

Tratamiento de la información ENCUESTA 1

Análisis de la demanda de los programas de pregrado de EDUPOL en el municipio de Sevilla.

Necesidades que tienen los estudiantes de Sevilla: en las encuestas se manifiesta que la gran mayoría, exactamente el 42% desea ingresar a una institución de educación superior; aunque no tienen claridad de la Universidad donde cursarían sus estudios y carrera de preferencia. Se mencionan algunas Universidades que coinciden en su cercanía como Uniquindio, Univalle, Sena y la Tecnológica de Pereira siendo de carácter público con bajos costos académicos. La economía es de vital importancia en general.

Por otro lado se vieron interesados 74% (142 personas) de los encuestados en los programas ofrecidos por EDUPOL, donde se manifestaron dejando sus datos personales para obtener mayor información sobre los servicios institucionales.

7.3.2. Encuesta No. 2 PROGRAMA DE POSTGRADOS

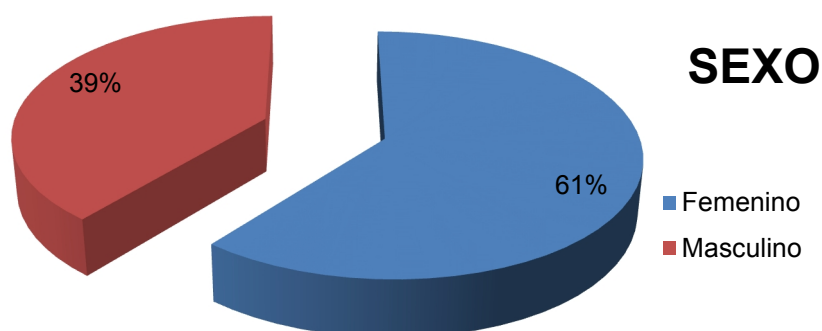
Resultados de la segunda encuesta realizada a los profesionales en salud del municipio de Sevilla

Tabla No. 25 Tipo de sexo, encuesta No. 2

SEXO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Femenino	56	61
Masculino	36	39

Fuente: construcción propia.

Grafica No. 12 Tipo de sexo, encuesta No. 2



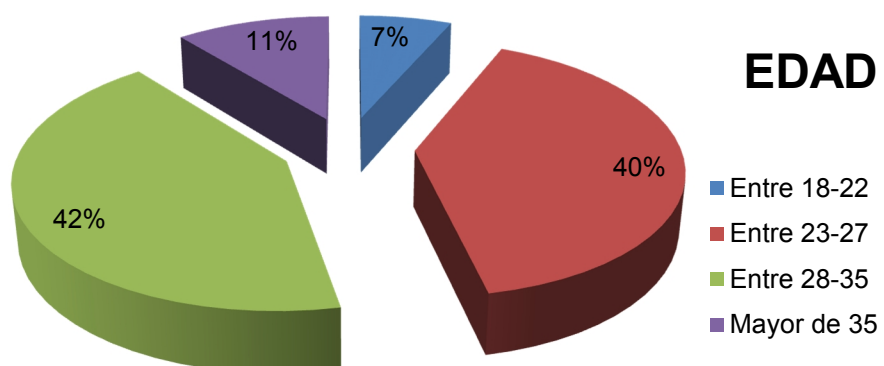
Fuente: construcción propia.

Tabla No. 26 Rango de edad, encuesta No. 2

EDAD	CANTIDAD	PORCENTAJE
Entre 18-22	6	7
Entre 23-27	37	40
Entre 28-35	39	42
Mayor de 35	10	11

Fuente: construcción propia.

Grafica No. 13 Rango de edad, encuesta No. 2



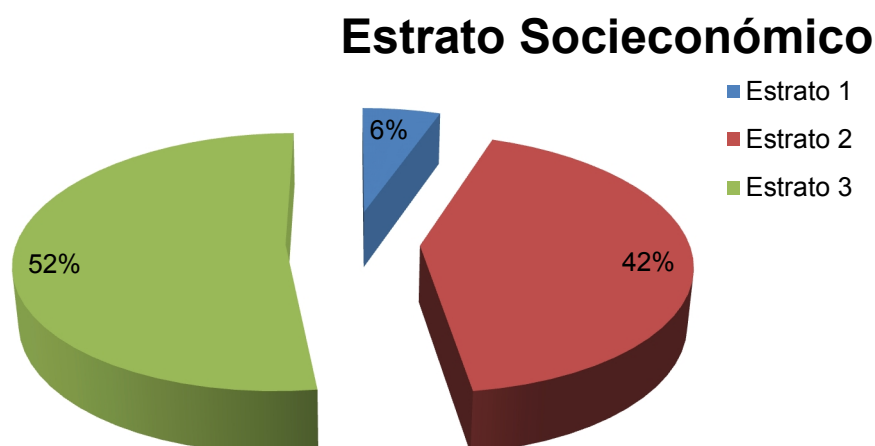
Fuente: construcción propia.

Tabla No. 27 Estrato socioeconómico, encuesta No. 2

ESTRATO SOCIOECONÓMICO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Estrato 1	5	5
Estrato 2	39	42
Estrato 3	48	52

Fuente: construcción propia.

Grafica No. 14 Estrato socioeconómico, encuesta No. 2



Fuente: construcción propia.

Preguntas Encuesta Personal

1. ¿Considera necesario realizar una especialización o maestría para asegurar su éxito profesional?

En desacuerdo 1 2 3 4 5 De acuerdo

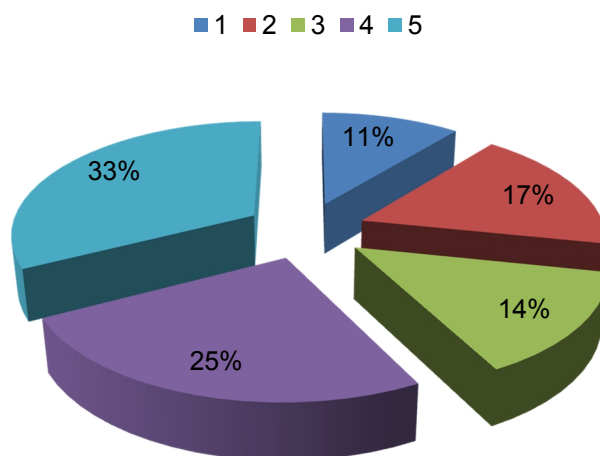
Si está en desacuerdo, favor explique por qué: _____

Tabla No. 28 Necesidades de estudiar un postgrado, encuesta No. 2

NECESIDAD DE REALIZAR UN POSTGRADO	CANTIDAD	PORCENTAJES
1	10	11
2	16	17
3	13	14
4	23	25
5	30	33

Fuente: construcción propia.

Grafica No. 15 Necesidades de estudiar un postgrado, encuesta No. 2



Fuente: construcción propia.

Tratamiento de la información: El ¿Por qué?

Las personas que indicaron no estar de acuerdo con la especialización son un total de 10, de las cuales 8 personas refirieron “No tener presupuesto” y las 2 restantes “No tener tiempo”.

2. Si tuviera la oportunidad de realizar una especialización, ¿en qué área la haría? _____ Por qué? _____

Tabla No. 29 Área de especialización, encuesta No. 2

ÁREA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Especialización en Pediatría	3	3
Especialización en Cardiología	3	3
Especialización en Enfermería Materno Perinatal	2	2
Especialización en Anestesiología y Reanimación	1	1
Especialización en Ginecología y Obstetricia	4	4
Especialización en Cirugía Plástica	6	7
Especialización en Urología	2	2
Especialización en Medicina Interna	5	5
Especialización en Auditoría en Salud	3	3
Especialización en oftalmología	1	1
Especialización en Hematología y Oncología	4	4

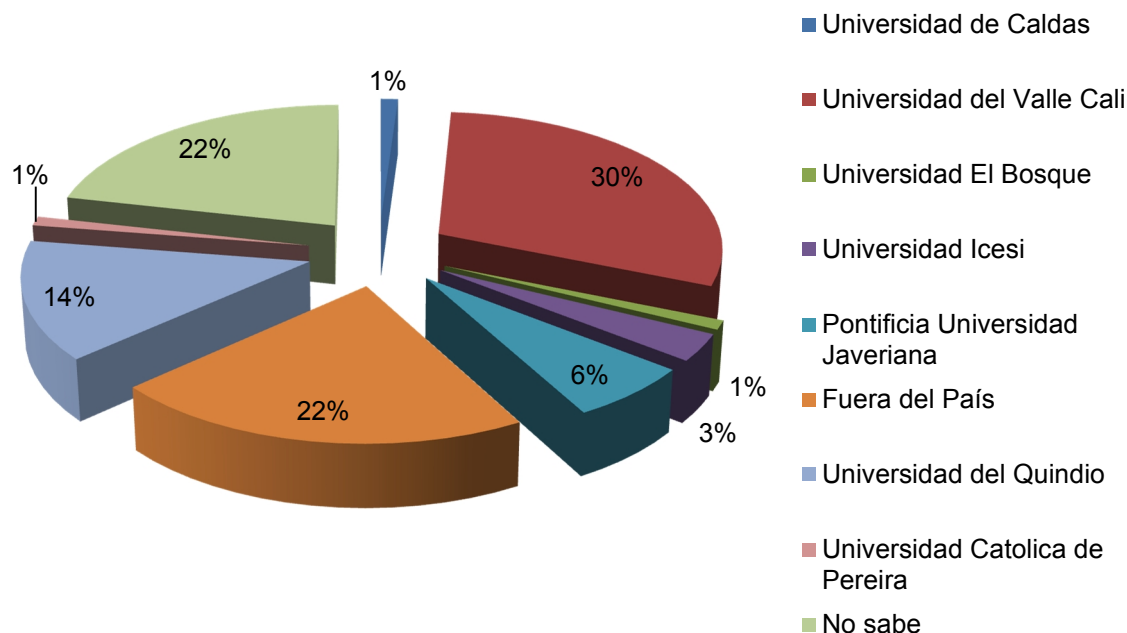
Especialización en Laboratorio Clínico	9	10
Especialización en Cuidado Crítico del Adulto	2	2
Especialización en Ortodoncia	4	4
Especialización en Endodoncia	2	2
Especialización en Nefrología	1	1
Maestría en Ciencias Biomédicas	1	1
Maestría en Salud Ocupacional	8	9
Maestría en Salud Pública	3	3
Maestría en Bioética	1	1
Maestría en Psicología Clínica	1	1
No Responden	26	28

Fuente: construcción propia.

Grafico No. 16 Área de especialización, encuesta No. 2

- Especialización en Pediatría
- Especialización en Cardiología
- Especialización en Enfermería Materno perinatal
- Especialización en anestesiología y reanimación
- Especialización en ginecología y obstetricia
- Especialización en cirugía plástica
- Especialización en urología
- Especialización en Medicina Interna
- Especialización en auditoria en salud
- Especialización en oftalmología
- Especialización en hematología y oncología
- Especialización en laboratorio clínico
- Especialización en cuidado crítico del adulto
- Especialización en ortodoncia
- Especialización en endodoncia
- Especialización en nefrología
- Maestría en Ciencias Biomédicas
- Maestría en salud ocupacional
- Maestría en salud pública
- Maestría en bioética
- Maestría en psicología clínica
- No Responden

Grafica No. 17 Universidad de preferencia para el postgrado, encuesta No. 2



Fuente: construcción propia.

Tratamiento de la información:

Con un porcentaje del 30% la universidad del Valle sede Meléndez ocupa el primer lugar en preferencia, seguido de dos valores iguales en porcentaje, los cuales indican que el 22% de los profesionales desean estudiar fuera del País donde refieren “la educación en otros países es de mejor calidad y cuentan con apoyo del gobierno”; el otro valor del 22% equivale a los profesionales que aún no saben en qué Universidad desean realizar su postgrado.

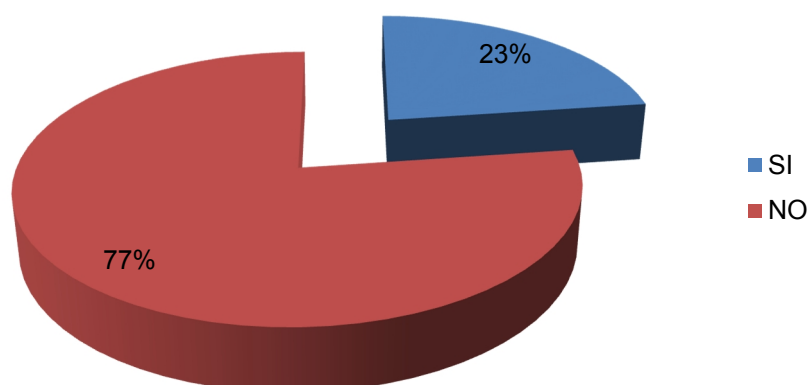
4. ¿Le interesaría realizar una Especialización en Auditoría en Salud?

Tabla No. 31 interesados en la Especialización Auditoria en salud, encuesta No. 2

INTERÉS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	21	23
NO	71	77

Fuente: construcción propia.

Grafica No.18 interesados en la Especialización Auditoria en salud, encuesta No. 2



Fuente: construcción propia.

Tratamiento de la información:

A la pregunta, el 77% de las personas encuestadas respondieron que no les interesaba realizar una especialización en Auditoría en Salud, por el contrario el 23% respondió positivamente.

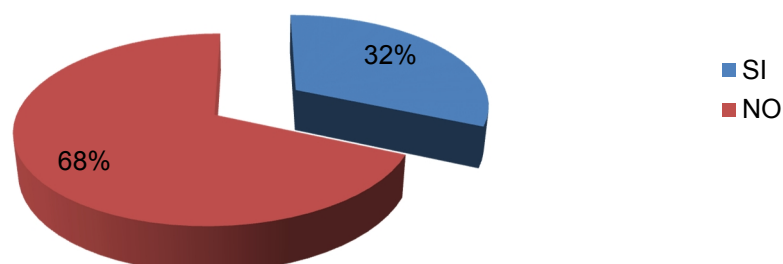
5. ¿En caso de tener los recursos y el tiempo necesario, si se ofrece esta Especialización en el municipio de Sevilla lo haría?

Tabla No. 32 Interesados en la Especialización Auditoria en salud, de ofertarse en Sevilla. Encuesta No. 2

INTERÉS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	29	32
NO	63	68

Fuente: construcción propia.

Grafica No.19 interesados en la Especialización Auditoria en salud, de ofertarse en Sevilla. Encuesta No. 2



Fuente: construcción propia.

Tratamiento de la información:

Las perspectivas de los profesionales encuestados cambia al brindarles información sobre la posible fundación de un Centro Asociado EDUPOL en el municipio de Sevilla, visualizando mayor interés con respecto a la pregunta anterior, teniendo una aceptación de un 32%, narrando “estando en el municipio nos minimiza tiempo y dinero”, el 68% demás no muestra interés alguno por la especialización.

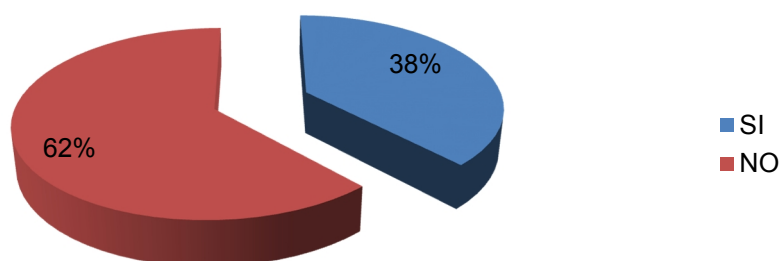
6. ¿Le interesa recibir información sobre la Especialización de Auditoría en Salud?

Tabla No. 33 Interesados sobre la Especialización de auditoría en salud de EDUPOL, encuesta No. 2

INTERÉS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	35	38
NO	57	62

Fuente: construcción propia.

Grafica No. 20 Interesados sobre la Especialización de auditoría en salud de EDUPOL, encuesta No. 2



Fuente: construcción propia.

Tratamiento de la información:

Después de una breve descripción de lo que significa EDUPOL y cómo se encuentra constituido al igual que la ubicación con su sede más cercana (Tuluá), sigue en aumento la aceptación, esta vez de un 38% de los profesionales encuestados que aspiran obtener más información sobre la especialización en Auditoría en Salud, aunque se refleja un 62% con bajo interés.

7.4. PROYECCIONES DE DEMANDA

Para la proyección de la demanda se contó con los estudiantes de secundaria encuestados que mostraron su disposición hacia los programas académicos ofrecidos por EDUPOL, proyectándose conforme a la tasa de crecimiento poblacional del 1% para el municipio de Sevilla; además de la población objetivo en capacidad de acceder a los estudios en educación superior de 15 a 64 años de edad que cumplan con los requisitos proporcionados por EDUPOL. Otro valor importante para su proyección es la cantidad de profesionales dentro del municipio.

Tabla No. 34 Población objeto de estudio.

POBLACIÓN TOTAL	63.505
POBLACIÓN OBJETIVO (15 AÑOS-64 AÑOS)	31.752
PROFESIONALES	2.095

Fuente: construcción propia.

Asumiendo que existe una segmentación de mercado con oferentes potenciales de educación superior con los cuales EDUPOL comparte el mercado y son 4 competidores reconocidos regionalmente que son: La Gran Colombia sede

Armenia y Sevilla que anualmente recibe cerca de 57 estudiantes en sus dos sedes, provenientes de Sevilla; el SENA que anualmente recibe cerca de 92 aprendices en Sevilla Valle; La ESAP que tiene cupos para 59 personas en un año y la Universidad del Valle sede Caicedonia la cual acoge a en promedio a 75 sevilanos al año. Para un total de 273 egresados que acceden a algún tipo de educación superior. Asumiendo tres escenarios posibles (Optimista, Pesimista y de Equilibrio) de acuerdo a los distintos VAN y TIR que pueden resultar de acuerdo a la demanda de los cursos ofrecidos por EDUPOL tenemos:

Escenario 1: Punto de equilibrio

Tabla No. 35 Población proyectada anualmente.

Poblacion Proyectada						
Poblacion Objetivo Segmentada	Tasa de Crecimiento Poblacional	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
63505	1%	64140	64781	65429	66084	66744
Egresados		375	379	383	386	390
Demanda por Otras Instituciones		273	276	278	281	284
Demanda Potencial de EDUPOL		120	122	123	125	126

Fuente: construcción propia.

Tabla No. 36 Proyección de demanda por carrera anualmente.

CARRERAS OFERTADAS POR EDUPOL	PORCENTAJE	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Administración De Empresas	23%	28	28	28	29	29
Contaduría Pública	7%	8	9	9	9	9
Tecnología En Gestión De Negocios	5%	6	6	6	6	6
Tecnología en Gestión De Empresas Agroindustriales	5%	6	6	6	6	6
Tecnología En Logística De Almacenaje e Inventarios	3%	4	4	4	4	4
Tecnología En Gestión Contable y Financiera	1%	1	1	1	1	1
Tecnología En Gestión Turística	3%	4	4	4	4	4
Tecnología En Gestión En Desarrollo De Software	7%	8	9	9	9	9
Tecnología En Gestión De La Producción Agroindustrial	4%	5	5	5	5	5
Tecnología En Regencia De Farmacia	10%	12	12	12	13	13
Tecnología En Gestión Gastronómica	10%	12	12	12	13	13
Licenciatura En Educación Especial	7%	8	9	9	9	9
Licenciatura En Pedagogía Infantil	15%	18	18	18	19	19
TOTAL	100%	120	122	123	125	126

Fuente: construcción propia.

Tabla No. 37 Proyección de demanda potencial por áreas anualmente.

PROYECCION DEMANDA POTENCIAL ANUAL						
PROGRAMAS DE DEMANDA	PORCENTAJE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TECNOLOGIAS	48%	58	59	59	60	60
PROFESIONALES	30%	36	37	37	38	38
LICENCIATURAS	22%	26	27	27	28	28
CONSUMO APARENTE ANUAL	100%	120	122	123	125	126

Fuente: construcción propia.

* El número de estudiantes corresponde al porcentaje de aceptación de cada una de las carreras enmarcadas según el programa de estudios evaluado en la encuesta.

Escenario 2: Favorable

Tabla No. 38 Demanda Proyectada escenario favorable.

Poblacion Proyectada						
Poblacion Objetivo Segmentada	Tasa de Crecimiento Poblacional	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
63505	1%	64140	64781	65429	66084	66744
Egresados		375	379	383	386	390
Demanda por Otras Instituciones		273	276	278	281	284
Demanda Potencial de EDUPOL		150	152	153	155	156

Fuente: Construcción Propia

Escenario 3: Desfavorable

Tabla No. 39 Demanda Proyectada escenario desfavorable

Poblacion Proyectada						
Poblacion Objetivo Segmentada	Tasa de Crecimiento Poblacional	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
63505	1%	64140	64781	65429	66084	66744
Egresados		375	379	383	386	390
Demanda por Otras Instituciones		273	276	278	281	284
Demanda Potencial de EDUPOL		90	92	93	95	96

Fuente: Construcción Propia

7.5. PLAN DE MERCADEO

Tabla No. 40 Objetivo de ventas

OBJETIVOS DE VENTAS 2016		
Ventas esperadas	\$	300.000.000
Costo de ventas	\$	200.000.000
Utilidad antes de impuestos	\$	100.000.000
Pago de impuestos	\$	35.000.000
Gastos mercadeo Otros: (Demás administrativos Y operativos)	\$	40.000.000
Utilidad bruta	\$	25.000.000

Fuente: Construcción propia

Tabla No. 41 Objetivo principal plan de mercadeo

OBJETIVO PRINCIPAL
OBJETIVO: lograr beneficiar a la mayor cantidad de habitantes del municipio de Sevilla que estén en el rango de los 15 a los 64 años y que pertenezcan al estrato 1 y 2 del sisben sin superar los 45 puntos exigidos por el ICETEX , y así cumplir con los objetivos

Fuente: construcción propia.

Tabla No. 42 Plan de mercadeo No. 1 para el 2015

PLAN DE MERCADEO 2015						
OBJETIVO ESTRATÉGICO: SER RECONOCIDOS COMO UN PRODUCTO DE ALTA CALIDAD Y DE FACIL ACCESO.						
ESTRATEGIA	TACTICAS	ACTIVIDADES	FECHA		RESPONSABLES (CARGOS)	ÍNDICE DE GESTIÓN
			INICIO	FIN.		
PRODUCTO						
OFERTAR 13 CARRERAS UNIVERSITARIAS , CON 4 UNIVERSIDADES SIN SALIR DEL MUNICIPIO Y CON FINANCIACION DIRECTA DESDE EL PRIMER SEMESTRE SIN CODEUDOR.	DIFUSIÓN DE LA INFORMACIÓN Y ATENCIÓN AL PÚBLICO	RADIO , VOLANTEO Y PERIFONEO	ENE	FEB	COORDADOR COMERCIAL	NUM DE MATRICULAS

Fuente: construcción propia.

Tabla No. 43 Plan de mercadeo No. 2 para el 2015

PLAN DE MERCADEO 2015						
OBJETIVO ESTRATÉGICO: IDENTIFICARNOS COMO LA MEJOR OPCION FINANCIERA A LA HORA DE ADQUIRIR SERVICIOS ACADEMICOS.						
ESTRATEGIA	TACTICAS	ACTIVIDADES	FECHA		RESPONSAB	INDICE DE
			INICIO	FIN.	LES	GESTIÓN
PRECIO						
OFERTAR CARRERAS UNIVERSITARIAS AL MISMO NIVEL DE LA COMPETENCIA POR MENOR VALOR	DIVIDIR EL SEMESTRE EN : INSCRIPCION , CUOTA INICIAL Y MATRICULA PARA AMORTIZAR EL VALOR TOTAL DEL SEMESTRE	DIFUSION DE LA INFORMACION POR RADIO , VOLANTEO Y PERIFONEO	ENE	FEB	COORDIADOR COMERCIAL	NUMERO DE MATRICULAS

Fuente: construcción propia.

Tabla No. 44 Plan de mercadeo No. 3 para el 2015

PLAN DE MERCADEO 2015						
OBJETIVO ESTRATÉGICO:BRINDAR COMODIDAD Y FACILIDAD A LA HORA DE ACCEDER A LA EDUCACIÓN SUPERIOR						
ESTRATEGIA	TACTICAS	ACTIVIDADES	FECHA		RESPONSAB	INDICE DE
			INICIO	FIN.	LES	GESTIÓN
CANALES DE DISTRIBUCIÓN						
UBICAR EL CENTRO ASOCIADO EN LA PARTE MAS CENTRAL DEL MUNICIPIO	SOLICITAR LOS MAPAS DEL MUNICIPIO	VISITAR LOS SITIOS MEJOR UBICADOS DEL MUNICIPIO Y ASI ENCONTRAR LA MEJOR OPCION	ENE	FEB	COORDINADOR COMERCIAL	VITACORA FOTOGRAFICA

Fuente: construcción propia.

Tabla No. 45 Plan de mercadeo No. 4 para el 2015

PLAN DE MERCADEO 2015						
OBJETIVO ESTRATÉGICO: DIFUNDIR DE MANERA EFECTIVA Y ACERTADA TODA LA INFORMACION REFERENTE AL INGRESO A LA EDUCACION SUPERIOR.						
ESTRATEGIA	TACTICAS	ACTIVIDADES	FECHA		RESPONSAB	INDICE DE
			INICIO	FIN.	LES	GESTIÓN
COMUNICACIONES						
IDENTIFICAR LOS MEDIOS MASIVOS DE MAYOR IMPACTO EN EL MUNICIPIO	ENCUESTAR A LOS LIDERES DE JUNTAS DE ACCION COMUNAL LA POBLACION EN GENERAL Y PARA RECIBIR ESTA INFORMACION POR PARTE DE ELLOS	VISITAR LOS PRINCIPALES MEDIOS DE COMUNICACIÓN , JUNTAS DE ACCION COMUNAL Y PERSONAJES CELBRES DEL MUNICIPIO.	ENE	FEB	COORDINADOR COMERCIAL	NÚMERO DE MATRICULAS

Fuente: construcción propia.

Tabla No. 46 Cronograma de objetivos estratégicos.

ESTRATEGIA	TACTICAS	ACTIVIDADES	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
OFERTAR 13 CARRERAS UNIVERSITARIAS , CON 4 UNIVERSIDADES SIN SALIR DEL MUNICIPIO Y CON FINANCIACION DIRECTA DESDE EL PRIMER SEMESTRE SIN CODEUDOR.	DIFUSION DE LA INFORMACION Y ATENCION AL PUBLICO	RADIO, VOLANTEO Y PERIFO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
OFERTAR CARRERAS UNIVERSITARIAS AL MISMO NIVEL DE LA COMPETENCIA POR MENOR VALOR	DIVIDIR EL SEMESTRE EN: INSCRIPCION, CUOTA INICIAL Y MATRICULA PARA AMORTIZAR EL VALOR TOTAL DEL SEMESTRE	DIFUSION DE LA INFORMACION POR RADIO, VOLANTEO Y PERIFONEO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
UBICAR EL CENTRO ASOCIADO EN LA PARTE MAS CENTRAL DEL MUNICIPIO	SOLICITAR LOS MAPAS DEL MUNICIPIO	VISITAR LOS SITIOS MEJOR UBICADOS DEL MUNICIPIO Y ASI ENCONTRAR LA MEJOR OPCION	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
IDENTIFICAR LOS MEDIOS MASIVOS DE MAYOR IMPACTO EN EL MUNICIPIO	ENCUESTAR A LOS LIDERES DE JUNTAS DE ACCION COMUNAL LA POBLACION EN GENERAL Y PARA RECIBIR ESTA INFORMACION POR PARTE DE ELLOS	VISITAR LOS PRINCIPALES MEDIOS DE COMUNICACION, JUNTAS DE ACCION COMUNAL Y PERSONAJES CEBRES DEL MUNICIPIO.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Fuente: construcción propia.

Tabla No. 47 Mapa estratégico

MAPA ESTRATÉGICO								
No.	ESTRATEGIA	METAS	TACTICAS	RESPONSABLE	FECH A Inicio	FEC HA Term	PRESUPUESTO	INDICADOR
1	OFERTAR 13 CARRERAS UNIVERSITARIAS , CON 4 UNIVERSIDADES SIN SALIR DEL MUNICIPIO Y CON FINANCIACION DIRECTA DESDE EL PRIMER SEMESTRE SIN CODEUDOR.	50 ESTUDIANTES	DIFUSIÓN DE LA INFORMACIÓN Y ATENCIONAL PÚBLICO	COORDINADOR COMERCIAL	ENE	FEB	\$ 15.000.000	NÚMERO DE ESTUDIANTES
2	OFERTAR CARRERAS UNIVERSITARIAS AL MISMO NIVEL DE LA COMPETENCIA POR MENOR VALOR	50 ESTUDIANTES	DIVIDIR EL SEMESTRE EN: INSCRIPCIÓN , CUOTA INICIAL Y MATRICULA PARA AMORTIZAR EL VALOR TOTAL DEL SEMESTRE	COORDINADOR COMERCIAL	ENE	FEB	\$ 3.000.000	NÚMERO DE ESTUDIANTES
3	UBICAR EL CENTRO ASOCIADO EN LA PARTE MAS CENTRAL DEL MUNICIPIO	SITIO CON LAS MEJORES CARACTERIS TICAS	SOLICITAR LOS MAPAS DEL MUNICIPIO	COORDINADOR COMERCIAL	ENE	FEB	\$ 1.000.000	ENCUESTA DE SATISFACCIÓN
4	IDENTIFICAR LOS MEDIOS MASIVOS DE MAYOR IMPACTO EN EL MUNICIPIO	5 MEJORES MEDIOS DE DIFUSION	ENCUESTAR A LOS LIDERES DE JUNTAS DE ACCIÓN COMUNAL LA POBLACIÓN EN GENERAL Y PARA RECIBIR ESTA INFORMACIÓN POR PARTE DE ELLOS	COORDINADOR COMERCIAL	ENE	FEB	\$ 10.000.000	NÚMERO DE ESTUDIANTES

Fuente: Construcción propia.

Conclusiones:

La anterior proyección de demanda es efectuada por las investigaciones ejecutadas (encuestas) permitiendo aproximar los posibles clientes, es decir, de llevarse a cabo.

La aproximación de ventas se consigue de la Tabla No. 35 Proyección de demanda por carrera anualmente y los valores suministrados por la pregunta No. 6 de la encuesta No.1, donde se suman los valores reales para obtener el valor anual deseado y poder aplicar el 1% de crecimiento poblacional del municipio de Sevilla, debidamente se indica que dichos programas, unos con mayor aceptación que otros, en general tienen un impacto positivo; 120 personas como clientes potenciales en el primer año.

Tabla No. 37 Proyección de demanda potencial por áreas anualmente, se ejecuta de la misma manera que la anterior, sólo que en este caso se agrupan por tecnologías, carreras profesionales y licenciaturas. Al sumar los indicadores se ve un consumo aparente anual de 120 clientes para el primer año, el cual va aumentando en un 1% y proyectado a 4 años estaría en 126 clientes, adquiriendo gran acogida por parte de los estudiantes de básica secundaria diurna y nocturna.

8. CAPÍTULO III. ASPECTOS LEGALES Y LABORALES REQUERIDOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL CENTRO DE ASOCIADOS EDUPOL EN EL MUNICIPIO DE SEVILLA VALLE.

8.1. ANÁLISIS LEGAL

EDUPOL está regida como operador logístico bajo la supervisión de la súper intendencia de sociedades y tiene como objeto social la prestación de servicios y telecomunicaciones, logísticos, tecnológicos , metodológicos , materiales , administrativos , financieros, y de recursos humanos requeridos por las instituciones educativas, tanto públicas como privadas , así como también por aquellas instituciones públicas o privadas de carácter comercial, financiero, comunitario, solidario, cooperativo, sin o con ánimo de lucro , que en cumplimiento de su objeto lleguen a prestar el servicio educativo , y que se encuentren debidamente constituidas o que lleguen a constituirse en el territorio nacional, así como la prestación de servicios a cualquier tipo de entidades públicas o privadas para servir como vehículo o instrumento de contenidos educativos, culturales científicos, tecnológicos o que correspondan a cualquier clase de capacitaciones, entre otras actividades.

La comercialización, producción, edición, creación y difusión de libros, textos didácticos, revistas, folletos, coleccionables seriados de carácter científico, cultural, educativo o tecnológico. En desarrollo de su objeto la sociedad podrá ejecutar y celebrar todos los actos o contratos necesarios para darle cabal cumplimiento y que tengan relación con él, entre los cuales se incluye a título enunciativo lo siguiente:

Implementa sistemas de comunicaciones actos e idóneos que le permitan cumplir con su objeto social principal, adquirir bienes muebles o inmuebles, dar en prenda los primeros o hipotecar los segundos, girar, otorgar, aceptar, garantizar y negociar en cualquier forma títulos valores, sin garantía, formar, organizar o hacer parte de sociedades o empresas, adquirir toda clase de derechos corporales o incorporeales en general celebrar toda clase de contratos que estén directamente relacionados con el objeto social específico, los que tengan como finalidad ejercer y cumplir las obligaciones que legalmente o contra actualmente se deriven de la existencia de la sociedad o que sean afines o complementarios al mismo pues la anterior numeración no es taxativa sino enunciativa.

En materia general, la sociedad podrá llevar a cabo, todas las operaciones de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar su objeto social.

Dicho lo anterior una persona que desee desarrollar el proyecto EDUPOL en cualquier parte de territorio nacional, podrá hacerlo siempre y cuando cuente con un número mínimo de 50 estudiantes, con la estructura física y no vaya en contra del objeto social de la compañía.

La constitución de un Centro Asociado se legitima como una empresa independiente que hace parte de una serie de negocios similares que cumplen con los requisitos exigidos por EDUPOL; pero que a su vez tiene autonomía administrativa, financiera, comercial, humana y de servicio al cliente.

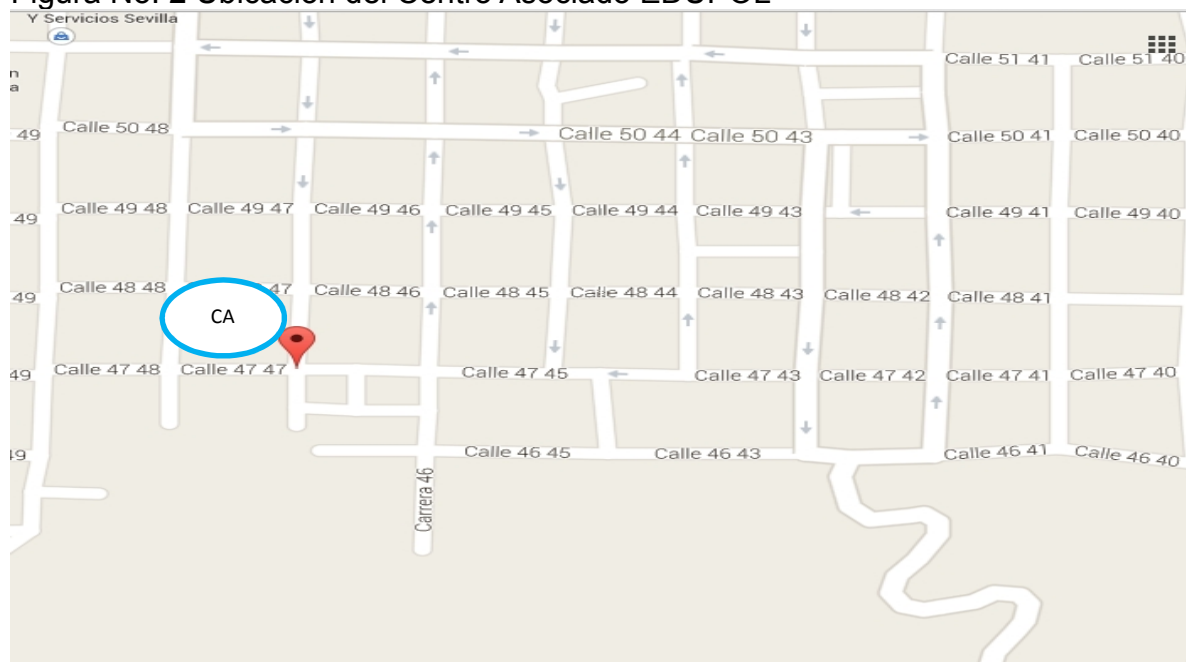
El tipo de contratación de los colaboradores del Centro Asociado será definido por la persona encargada del mismo, EDUPOL sólo supervisará procesos académicos y de recaudo de dinero por parte de los estudiantes a las universidades, ya que los Centro Asociado reciben a cambio un porcentaje de las utilidades de las que hacen uso a su conveniencia y necesidad.

8.2. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

- Nombre de la empresa: Centro Asociado EDUPOL Sevilla.
- Número de empleados: 5
- Ubicación: Municipio de Sevilla valle Calle 47 # 47-37 Centro.
- Servicio: EDUPOL es una institución de educación superior que orienta por medio de un nuevo sistema polimodal (tele-clases, aulas virtuales de aprendizaje, videos tutoriales, acompañamiento docente y módulos) semipresencial a nivel Nacional e Internacional.

Ubicación

Figura No. 2 Ubicación del Centro Asociado EDUPOL

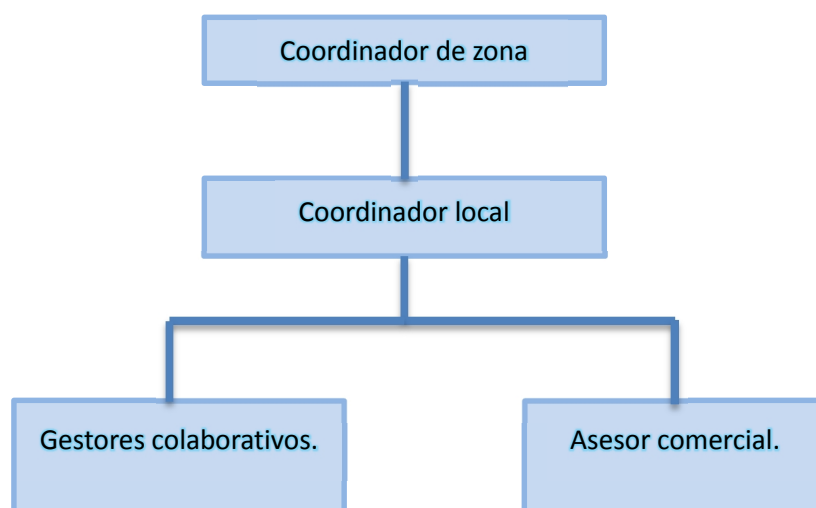


Fuente: Maps Google.

8.3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL REQUERIDA

8.3.1. Organigrama

Figura No. 3 Organigrama Centro Asociado Sevilla Valle.



Fuente: construcción propia.

8.3.2. Requerimiento de Talento Humano

Tabla No. 46 Cantidad de personal.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
COORDINADOR LOCAL	1
GESTORES COLABORATIVOS	3
ASESOR COMERCIAL	1
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	1
SERVICIOS GENERALES	1

Fuente: construcción propia.

8.3.3. Funciones por cargo

Coordinador local: cuenta con un tipo de contratación a término fijo el cual se renueva anualmente en el mes de enero. Su función es:

- Ejecutar plan de mercadeo de la empresa.
- Control y ejecución de presupuesto.
- Requerimientos de los estudiantes.
- Cartera.
- Visitas empresariales.
- Renovación de estudiantes.
- Procedimiento de inscripción y matricula.
- Coordinación de tele-clases y sus respectivos gestores comerciales.
- Coordinador de equipo comercial.

Gestores Colaborativos: Tipo de contratación con prestaciones, sus funciones son:

- Monitoreo de tele-clases.
- Tomar asistencia.
- Reportar preguntas en foro.

Asesor Comercial: Su contrato es a término indefinido, sus funciones son:

- Visitas comerciales.
- Matricular estudiantes.
- Recepción de documentos.

9. CAPÍTULO IV. DETERMINAR LA VIABILIDAD ECONÓMICA –FINANCIERA PARA LA APERTURA DEL CENTRO DE ASOCIADOS EDUPOL EN EL MUNICIPIO DE SEVILLA VALLE.

9.1. REQUERIMIENTOS DE INFRAESTRUCTURA

En cuanto al Centro Asociado estará ubicado en la Calle 47 # 47-37 quien cuenta con la infraestructura necesaria, 6 aulas en buen estado, amplio espacio y excelente señal de cobertura a internet para el funcionamiento del sistema EDUPOL; además partiendo del hecho que se encuentra en el centro de Sevilla.

9.2. INSTALACIONES Y EDIFICACIONES

Las instalaciones del CA EDUPOL en el municipio de Sevilla, debe tener en cuenta las siguientes condiciones:

1. Laboratorio de informática con mínimo 20 computadores e internet banda ancha.
2. Instalaciones con capacidad para acomodar adecuadamente entre 40 y 50 alumnos por salón.
3. Tener disposición para almacenar material didáctico
4. Tener espacio para instalar la oficina exclusiva para EDUPOL.
5. Salones con poca luz para obtener buena visibilidad al televisor.
6. Mínimo tener 3 aulas con disponibilidad en las noches y sábados.

Tabla No. 47 Costos fijos Centro Asociado Sevilla. El lugar donde se encontrara ubicado el Centro Asociado es estrato 2.

SERVICIOS PUBLICOS	MENSUAL	ANUAL
Energía	\$1.027.600 (2.800KW/h*\$367)	\$12.331.200
Agua	\$5.616.000 (16 Lrs C/U*\$1.800* 195 personas)	\$67.392.000
Internet	\$100.000	\$1.200.000
Gas	\$100.000	\$1.200.000
Arriendo	\$2.000.000	\$24.000.000
TOTAL	-	\$106.123.200

Fuente: construcción propia

9.3. EQUIPOS

9.3.1. Equipos necesarios para el inicio de la tele-clase.

Tabla no. 48 requerimientos económicos para tele-clase.

EQUIPO ELECTRÓNICO	CANTIDAD	VALOR C/U	VALOR TOTAL
Antena parabólica Digital Sist KNT	1	\$ 1.500.000	\$1.500.000
Televisor de 42" LED	3	\$ 2.700.000	\$8.100.000
Computador Portátil	3	\$ 1.300.000	\$3.900.000
Módems 4G	3	\$ 300.000	\$900.000
Video Beam	3	\$1.090.000	\$3.270.000
Tablero	4	\$60.000	\$240.000
TOTAL	10	\$5.800.000	\$17.910.000

Fuente: construcción propia.

9.3.2. Equipos necesarios para el personal administrativo.

Tabla No. 49 Requerimientos económicos de oficina y tele-aulas.

EQUIPOS	CANTIDAD	VALOR C/U	VALOR TOTAL
Computador de mesa	2	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000
Impresora	1	\$ 500.000	\$ 500.000
Teléfono fijo	1	\$ 160.000	\$ 160.000
Teléfono celular	1	\$ 100.000	\$ 100.000
Mesa	7	\$ 80.000	\$ 560.000
Silla	2	\$ 40.000	\$ 80.000
Agenda	4	\$ 30.000	\$ 120.000
Resma de papel	2	\$ 9.000	\$ 18.000
Lapicero	12	\$ 5.000	\$ 60.000
Tijeras	2	\$13.000	\$ 26.000
Papel carbón	1	\$ 28.000	\$ 28.000
Colbón	3	\$ 5.000	\$ 15.000
Grapadora	2	\$ 40.000	\$ 80.000
Perforadora de Papel	3	\$ 20.000	\$ 60.000
Cinta de enmascarar	3	\$ 9.000	\$ 27.000
Computadores	20	\$900.000	\$18.000.000
Pupitres	150	\$20.000	\$3.000.000
Mesas computadores	20	\$90.000	\$1.800.000
TOTAL	-	-	\$ 27.569.000

Fuente: construcción propia

9.4. PRESUPUESTO GASTOS DE PUBLICIDAD

Se maneja publicidad de comunicación directa con el cliente potencial, donde se realizan tomas de barrios cada 6 meses para suministrar información a las personas interesadas, así mismo se perifonearán pautas publicitarias en la radio RCN local donde se localiza cada Centro Asociado.

9.5. PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL

Los siguientes cálculos son efectuados según lo exigido por el ministerio de trabajo.

A continuación se observa la Liquidación mensual del coordinador local, gestores colaborativos y asesor comercial para el Centro Asociado EDUPOL del municipio de Sevilla.

Figura No. 4 Calculo de salario mínimo actual vigente.

Salario	\$ 616.000	COP
Transporte	\$ 72.000	COP
PRESTACIONES SOCIALES		
Cesantías	\$ 57.333	COP
Primas	\$ 57.333	COP
Intereses sobre cesantías	\$ 6.880	COP
DESCANSO REMUNERADO		
Vacaciones	\$ 25.667	COP
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL		
Pensiones (AFP)	\$ 73.920	COP
Salud (EPS)	\$ 52.360	COP
Riesgos Laborales (ARL)	\$ 3.216	COP
PARAFISCALES		
Parafiscales	\$ 55.440	COP
TOTAL	\$ 1.020.149	COP
PARA EMPRESAS BENEFICIARIAS DE LA LEY 1607 DEL 2012 (EXONERACIÓN DEL PAGO DE PARAFISCALES)		
Parafiscales	\$ 24.640	COP
Salud	\$ -52.360	COP
TOTAL	\$ 936.989	COP

Fuente: Ministerio de trabajo.

Presupuesto de gastos en personal requerido para la puesta en marcha del Centro Asociado EDUPOL en el municipio de Sevilla Valle Tabla No. 46 Cantidad de personal.

Tabla No. 50 Requerimientos económicos de personal.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR	TOTAL ANUAL
COORDINADOR LOCAL	1	S.M. \$936.989 pesos Mensual y demás prestaciones + (70.000 pesos por matrícula C/6 meses).	\$11. 243.868 + <u>\$13.370.000</u> \$24.613.868
GESTORES COLABORATIVOS	3	S.M. \$936.989	\$ 33.731.604
ASESOR COMERCIAL	1	S.M. \$ 936.989 pesos + 700.000 de comisiones.	\$ 19.643.868
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	1	S.M. \$936.989	\$ 11.243.868
SERVICIOS GENERALES	1	S.M. \$936.989	\$ 11.243.868
TOTAL			\$100.477.080

Fuente: construcción propia.

*El Asesor Comercial en promedio obtiene un valor de \$700.000 mensuales en comisiones, el cual es sumado al básico mensual pagado por EDUPOL.

9.6. ANÁLISIS FINANCIERO

Por semestre cada alumno debe pagar una tarifa de inscripción de \$70.000 en el caso de los nuevos, una matrícula de \$130.000 y el valor del semestre según la carrera escogida (los precios varían ver Tabla de costos 1,2,3 y 4).

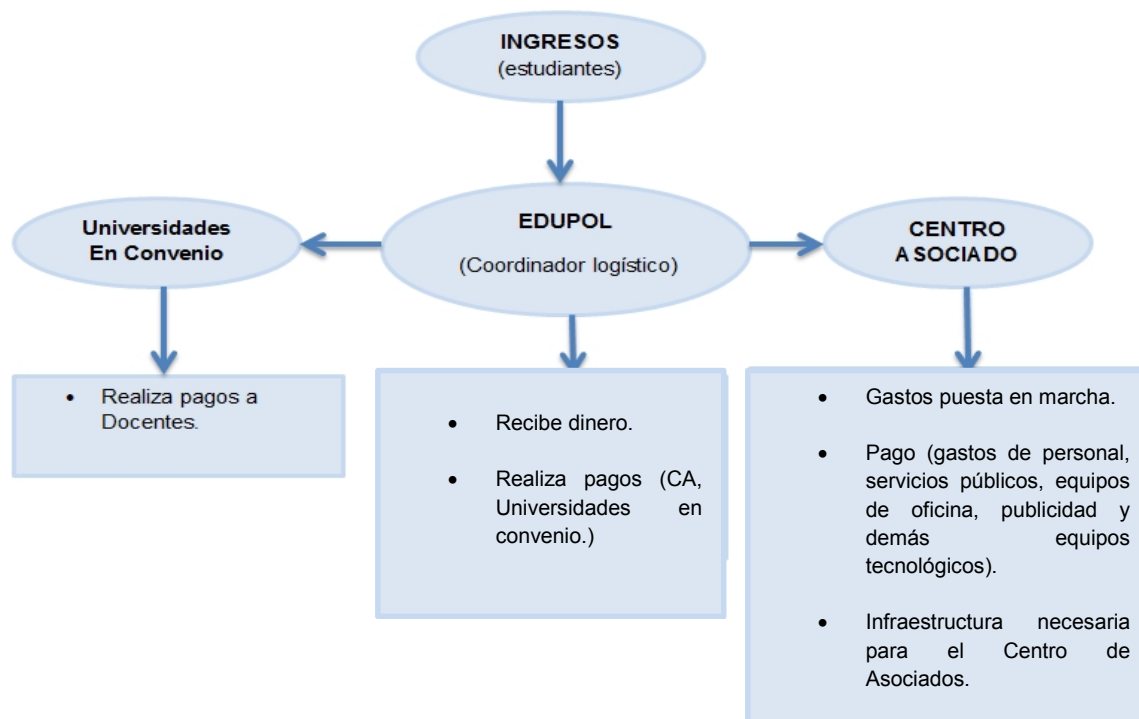
Todo este dinero es consignado directamente a las cuentas de EDUPOL. El centro asociado (CA) no recibe dinero en sus oficinas, sus ingresos provienen de las utilidades que EDUPOL S.A.S. le consigna por prestarles el servicio a sus estudiantes para que puedan ver las clases en cada uno de los municipios y ciudades del País.

Los gastos administrativos del Centro Asociado son responsabilidad del mismo hablando de gestores colaborativos, coordinador y asistente administrativo; además de servicios públicos y los gastos que a nivel local se generen.

La nómina de docentes (tele-clase), señal satelital es responsabilidad de EDUPOL S.A.S.

A continuación, se plasma en un cuadro sinóptico la manera en que se ejecutan las actividades de ingresos y repartición de gastos por EDUPOL y el Centro Asociado para un mejor entendimiento.

Figura No. 5 División de ingresos.



Fuente: construcción propia.

De acuerdo a la demanda potencial proyectada para el 2015 se elabora una tabla donde se plantea los beneficios económicos que se alcanzan por carrera en confluencia con la cantidad de personas interesadas en las mismas; el resultado final será el valor para el primer año Tabla No. 37 Proyección de demanda potencial por áreas anualmente.

Tabla No. 51 Proyección en pesos de la demanda potencial.

CARRERAS OFERTADAS POR EDUPOL	AÑO 1	VALOR C/U	VALOR TOTAL X CARRERA ANUAL
Administración De Empresas	48	1 Smt \$ 1.477.000	\$ 70.896.000
	44	2 Smt \$ 1.277.000	\$ 56.188.000
Contaduría Pública	12	1 Smt \$ 1.477.000	\$ 17.724.000
	11	2 Smt \$1.277.000	\$ 14.047.000
Tecnología En Gestión De Negocios	9	1 Smt \$ 986.000	\$ 8.874.000
	8	2 Smt \$ 786.000	\$ 6.288.000
Tecnología en Gestión De Empresas Agroindustriales	9	1 Smt \$ 986.000	\$ 8.874.000
	8	2 Smt \$ 786.000	\$ 6.288.000
Tecnología En Logística De Almacenaje e Inventarios	2	1 Smt \$ 986.000	\$ 1.972.000
	2	2 Smt \$ 786.000	\$ 1.572.000

Tecnología En Gestión Contable y Financiera	2	1 Smt \$ 986.000	\$ 1.972.000
	2	2 Smt \$ 786.000	\$ 1.572.000
Tecnología En Gestión Turística	21	1 Smt \$ 986.000	\$ 20.706.000
	19	2 Smt \$ 786.000	\$ 14.934.000
Tecnología En Gestión En Desarrollo De Software	16	1 Smt \$ 986.000	\$ 15.776.000
	14	2 Smt \$ 786.000	\$ 11.004.000
Tecnología En Gestión De La Producción Agroindustrial	9	1 Smt \$ 986.000	\$ 8.874.000
	8	2 Smt \$ 786.000	\$ 6.288.000
Tecnología En Regencia De Farmacia	12	1 Smt \$ 986.000	\$ 17.724.000
	11	2 Smt \$ 786.000	\$ 14.047.000
Tecnología En Gestión Gastronómica	12	1 Smt \$ 986.000	\$ 17.724.000
	11	2 Smt \$ 786.000	\$ 14.047.000
Licenciatura En Educación Especial	7	1 Smt \$ 1.100.000	\$ 7.700.000
	6	2 Smt \$ 900.000	\$ 5.400.000
Licenciatura En Pedagogía Infantil	32	1 Smt \$ 1.100.000	\$ 35.200.000
	29	2 Smt \$ 900.000	\$ 26.100.000
TOTAL	-	-	\$238.817.700

Fuente: construcción propia.

- Teniendo en cuenta que en Colombia el nivel de deserción en las carreras profesionales es el del 9% (Ministerio de Educación) se le aplica para el segundo periodo a las distintas ofertas académicas brindadas por EDUPOL para obtener un presupuesto anual de alguna manera más real.

El valor total de \$238.817.700 el cual ingresa por matrículas, es generado por los 120 estudiantes aproximadamente ceteris paribus que ingresaran a estudiar en EDUPOL.

9.7. BALANCE GENERAL PROYECTADO

Tabla No. 52 Balance General

CENTRO ASOCIADO EDUPOL EN EL MUNICIPIO DE SEVILLA VALLE	
BALANCE PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
BANCOS	\$ 32.700.000
DEUDORES ASOCIADOS	\$ 20.000.000
CUENTAS POR COBRAR	\$ 30.300.000
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 83.000.000
ACTIVO FIJO	
MUEBLES Y ENSERES	\$ 5.040.000
EQUIPO	\$ 39.430.000
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 44.470.000
TOTAL ACTIVOS	\$ 127.470.000
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
CUENTAS POR PAGAR	\$ 10.244.754
TOTAL PASIVO	\$ 10.244.754
PATRIMONIO	
CAPITAL SOCIAL	\$ 8.000.000
UTILIDAD	\$ 109.225.246
TOTAL PATRIMONIO	\$ 117.225.246
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 127.470.000

Construcción: propia

Tabla No. 53 Estado de Resultados.

CENTRO ASOCIADO EDUPOL EN EL MUNICIPIO DE SEVILLA VALLE	
Estado de Resultados Proyectado a 31 de Diciembre de 2016	
Ventas	\$ 238.817.700
(-) Costo Variable de Ventas	\$ 211.800.280
(=) Utilidad Bruta	\$ 17.155.420
(-) Costos Fijos	\$ 111.991.840
(=) Utilidad antes de impuestos e intereses	\$ 129.147.260
(-) Gastos Financieros	
(-) Impuestos	35%
(=) Utilidad Neta	\$ 11.151.023

Construcción: propia.

9.8. INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

En esta sección se sintetiza toda la información que el proyecto requiere para que a través del estudio y análisis de algunos indicadores financieros, se pueda llegar a la conclusión final, si el proyecto tiene viabilidad financiera o no; como anteriormente analizamos tres casos distintos de viabilidad financiera, tendremos tres flujos de fondos de acuerdo a los distintos niveles de ventas:

Tabla No. 54 Flujo de Fondos Punto de Equilibrio

FLUJO DE FONDOS							
	DETALLE/AÑO	0	1	2	3	4	5
+	INGRESOS		238.817.700	241.205.877	253.266.171	265.929.479	279.225.953
-	COSTOS DE OPERACIÓN		211.800.280	222.390.294	233.509.809	245.185.299	257.444.564
-	DEPRECIACION		9.862.000	9.862.000	9.862.000	9.862.000	9.862.000
=	GANANCIAS NETAS GRAVABLES		17.155.420	8.953.583	9.894.362	10.882.180	11.919.389
-	IMPO RENTA (35%)		6.004.397	3.133.754	3.463.027	3.808.763	4.171.786
=	GANANCIA NETA		11.151.023	5.819.829	6.431.335	7.073.417	7.747.603
+	DEPRECIACION		9.862.000	9.862.000	9.862.000	9.862.000	9.862.000
-	COSTO DE INVERSION	45.544.000					
=	FLUJO DE FONDOS NETO	-45.544.000	21.013.023	15.681.829	16.293.335	16.935.417	17.609.603
=	FLUJO DE FONDOS NETO CON INFLACION	-45.544.000	21.412.270	15.979.784	16.602.909	17.257.190	17.944.185
	WACC	20,36%					
	VPN	\$ 19.328.779,31					
	TIR	28%					
	VPN CON INFLACION	\$ 32.050.064,43					
	TIR CON INFLACION	29%					
	RB/C	1,094014366					
	Periodo de Recuperacion	≥8					

Construcción: propia.

VALOR PRESENTE NETO \$19.328.779

$$VPN = \sum_{t=0}^N \frac{FC_t}{(1+r)^t}$$

El valor presente neto del proyecto es el valor del proyecto en el momento inicial, se estima que este es el precio de venta del proyecto. El VPN, es la suma de los

flujos futuros de una inversión actualizados (deflactados) por una tasa de rendimiento.

Este indicador toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo. Es decir, que al comparar flujos de efectivo en diferentes períodos de tiempo, los compara en un solo período, llevando todos los valores al presente, actualizándolos o descontándolos a través de una tasa de interés.

El criterio VPN para la evaluación financiera, así como el de la TIR, se basan en la utilización de flujos de efectivo descontados y por lo tanto, si toman en cuenta el valor del dinero, a través del tiempo.

TASA INTERNA DE RETORNO 28%

$$VPN = \sum_{t=0}^N FC_t / (1 + TIR)^t = 0$$

La tasa interna de retorno es la tasa que hace que el valor presente neto del proyecto se iguale a cero es la rentabilidad mínima del proyecto

Es el segundo criterio más utilizado en la evaluación de proyectos de inversión, después del VPN. Este criterio, también toma en consideración el valor del dinero a través del tiempo, por lo que se basa en la utilización de flujos de efectivo descontados.

Definición de la TIR o Tasa Interna de Retorno:

Según Brealey & Myers (Myers, 1990), la TIR, es el tipo de descuento al cual el VPN de un proyecto, sería igual a 0. Según el Lic. Guillermo Hernández Chárraga (Charraga, 1996), la TIR, es la máxima tasa de interés que puede pagarse a que gana el capital no amortizado en un período de tiempo y que conlleva a la recuperación o consumo del capital.

RELACIÓN COSTO BENEFICIO 1,09

La relación costo beneficio se calcula a partir de los ingresos y egresos presentes netos del flujo de caja, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.

Esta relación es definida por el Lic. Guillermo Hernández Chárraga, en su libro ya mencionado, como la relación entre los beneficios y los costos de un proyecto generalmente a valores actuales. Esto quiere decir, que utilizará una tasa de actualización para descontar los flujos de efectivo.

De acuerdo con Brealey & Myers, autores anteriormente señalados, ésta relación es el valor actual de los flujos de tesorería previstos divididos entre la inversión inicial.

Se aceptará aquel proyecto de inversión que tenga una Relación Beneficio-Costo, B/C, mayor que 1. Considerando que ésta relación es mayor que 1, entonces el VPN, es mayor que la inversión inicial y por lo tanto el proyecto debe tener un VPN positivo.

La relación Beneficio-Costo, conduce exactamente a la misma decisión que el VPN, referente a la aprobación de inversiones o proyectos. Y en evaluación de inversiones mutuamente excluyentes, se debe seleccionar aquella cuya Relación B/C, sea mayor, pero además, aquella que proporcione un VPN más grande.

PERIODO DE RECUPERACIÓN

El Período de Recuperación, no tiene en cuenta el costo de oportunidad del capital y además ignora el orden en que suceden los flujos de tesorería dentro del período del plazo de la recuperación, así como los generados posteriormente. En síntesis, es un método evaluatorio de las inversiones, simple y no considera el valor del dinero a través del tiempo, pero logra determinar el ingreso acumulado para recuperar la inversión inicial en el proyecto.

Tabla No. 55 periodo de recuperación.

Periodo anterior al cual se recupera la inversión inicial	-
inversión inicial	\$ 45.544.000
Valor acumulado de los ingresos al periodo anterior al cual se recupera la inversión	-
valor acumulado de los ingresos al periodo de recuperación	\$ 11.151.246

Construcción: propia

EVALUACIÓN FINANCIERA BAJO ESCENARIO INFLACIONARIO

VPN CON INFLACION \$ 32.050.054

TIR CON INFLACION 29%

Tabla No. 56 ventas EDUPOL anualmente.

Ventas EDUPOL X Año					
Tipo	Precio 1 Semestre	Precio 2 Semestre	Estudiantes 1er Semestre	Estudiantes 2do Semestre	Subtotal
Profesional	\$ 1.477.000	\$ 1.277.000	30	27	\$ 79.172.100
Tecnología	\$ 986.000	\$ 786.000	60	55	\$ 102.075.600
Licenciatura	\$ 1.100.000	\$ 900.000	30	27	\$ 57.570.000
Total Estudiantes Matriculados			120	109	
Total					\$ 238.817.700

Construcción: propia.

Tabla No. 57 ingresos proyectados

Ingreso Proyectado	
Año	Ingreso
1	\$ 238.817.700
2	\$ 241.205.877
3	\$ 253.266.171
4	\$ 265.929.479
5	\$ 279.225.953

Construcción: propia.

COSTOS OPERATIVOS Y DE INVERSION

Tabla No. 58 requerimientos de inversión para la puesta en marcha.

Suministros para Tele-Clase y Oficina:					
Descripción	Cantidad	V/r Unitario	Subtotal	Vida Util	Depreciación
Antena parabólica Digital Sist KNT	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	5	\$ 300.000
Televisor de 42" LED	3	\$ 2.700.000	\$ 8.100.000	5	\$ 1.620.000
Computador Portátil	3	\$ 1.300.000	\$ 3.900.000	5	\$ 780.000
Módems 4G	3	\$ 300.000	\$ 900.000	5	\$ 180.000
Video Beam	3	\$ 1.090.000	\$ 3.270.000	5	\$ 654.000
Tablero	4	\$ 60.000	\$ 240.000	10	\$ 24.000
Computador Escritorio Oficina	2	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000	5	\$ 600.000
Impresora	1	\$ 500.000	\$ 500.000	5	\$ 100.000
Telefono Fijo	1	\$ 160.000	\$ 160.000	5	\$ 32.000
Celular	1	\$ 100.000	\$ 100.000	2	\$ 50.000
Mesa	7	\$ 80.000	\$ 560.000	5	\$ 112.000
Sillas	2	\$ 40.000	\$ 80.000	5	\$ 16.000
Agenda	4	\$ 30.000	\$ 120.000	1	\$ 120.000
Resma de Papel	2	\$ 9.000	\$ 18.000	1	\$ 18.000
Lapicero	12	\$ 5.000	\$ 60.000	1	\$ 60.000
Tijeras	2	\$ 13.000	\$ 26.000	1	\$ 26.000
Papel Carbon	1	\$ 28.000	\$ 28.000	1	\$ 28.000
Colbon	3	\$ 5.000	\$ 15.000	1	\$ 15.000
Grapadora	2	\$ 40.000	\$ 80.000	1	\$ 80.000
Perforadora de Papel	3	\$ 20.000	\$ 60.000	1	\$ 60.000
Cinta de enmascarar	3	\$ 9.000	\$ 27.000	1	\$ 27.000
Computadores Estudiantes	20	\$ 900.000	\$ 18.000.000	5	\$ 3.600.000
Pupitres	150	\$ 20.000	\$ 3.000.000	3	\$ 1.000.000
Mesas Computadores	20	\$ 90.000	\$ 1.800.000	5	\$ 360.000
Total			\$ 45.544.000	Total Depreciacion	\$ 9.862.000

COSTOS VARIABLES

Tabla No. 59 costos variables.

Total Nomina Anual:			
Descripción	V/r Nomina	Tiempo	Subtotal
Coordinador Local	\$ 936.989	12	\$ 11.243.868
Comision Coordinador	\$ 1.114.167	12	\$ 13.370.004
Gestor Colaborativo 1	\$ 936.989	12	\$ 11.243.868
Gestor Colaborativo 2	\$ 936.989	12	\$ 11.243.868
Gestor Colaborativo 3	\$ 936.989	12	\$ 11.243.868
Asesor Comercial	\$ 1.636.989	12	\$ 19.643.868
Auxiliar administrativo	\$ 936.989	12	\$ 11.243.868
Servicios generales	\$ 936.989	12	\$ 11.243.868
Total			\$ 100.477.080

Construcción: propia.

COSTOS FIJOS

Tabla No. 60 costo servicios públicos.

Costos de Servicios			
Descripcion	V/r Mes	Tiempo	Total
Arriendo	\$ 2.000.000	12	\$ 24.000.000
Energia	\$ 1.027.600	12	\$ 12.331.200
Agua	\$ 5.616.000	12	\$ 67.392.000
Internet	\$ 100.000	12	\$ 1.200.000
Gas	\$ 100.000	12	\$ 1.200.000
Total			\$ 106.123.200

Construcción: propia.

Tabla No. 61 publicidad.

Promocion y Publicidad			
Descripcion	Valor	Cantidad	Subtotal
Cuña Radio y/o Television	\$ 200.000	12	\$ 2.400.000
Volantes y/o Tarjetas	\$ 100.000	12	\$ 1.200.000
Anuncio luminoso entrada	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
Pendones	\$ 200.000	3	\$ 600.000
Total			\$ 5.200.000

Construcción: propia.

Tabla No. 62 costos totales.

Costos Totales		
Descripcion	Subtotal	% Aumento
Costo Nomina	\$ 100.477.080	0,05
Costo Servicios	\$ 106.123.200	0,05
Promocion y Publicidad	\$ 5.200.000	0,05
Total	\$ 211.800.280	

Construcción: propia.

Tabla No. 63 costos proyectados.

Costos Proyectados	
Año	
1	\$ 211.800.280
2	\$ 222.390.294
3	\$ 233.509.809
4	\$ 245.185.299
5	\$ 257.444.564

Construcción: propia.

Escenario 2, Escenario de ventas optimistas de cursos de EDUPOL teniendo en cuenta que se demanden más cursos de los esperados.

Tabla No 64 Flujo de Fondos Escenario Optimista

FLUJO DE FONDOS							
	DETALLE/AÑO	0	1	2	3	4	5
+	INGRESOS		303.588.400	306.624.284	321.955.498	338.053.273	354.955.937
-	COSTOS DE OPERACIÓN		211.800.280	222.390.294	233.509.809	245.185.299	257.444.564
-	DEPRECIACION		9.862.000	9.862.000	9.862.000	9.862.000	9.862.000
=	GANANCIAS NETAS GRAVABLES		81.926.120	74.371.990	78.583.690	83.005.974	87.649.373
-	IMPO RENTA (35%)		28.674.142	26.030.197	27.504.291	29.052.091	30.677.280
=	GANANCIA NETA		53.251.978	48.341.794	51.079.398	53.953.883	56.972.092
+	DEPRECIACION		9.862.000	9.862.000	9.862.000	9.862.000	9.862.000
-	COSTO DE INVERSION	45.544.000					
=	FLUJO DE FONDOS NETO	-45.544.000	63.113.978	58.203.794	60.941.398	63.815.883	66.834.092
=	FLUJO DE FONDOS NETO CON INFLACION	-45.544.000	64.313.144	59.309.666	62.099.285	65.028.385	68.103.940
	WACC	20,36%					
	VPN	\$ 173.460.587,76					
	TIR	134%					
	VPN CON INFLACION	\$ 225.785.874,62					
	TIR CON INFLACION	136%					
	RB/C	1,390726361					
	Periodo de Recuperacion	1					

Construcción: Propia

En este escenario tenemos en cuenta que el marketing realizado por EDUPOL tuvo gran éxito en las ventas del curso, haciendo que personas entre 15 y 64 años, pudieran acceder a los cursos. Al ser Sevilla una ciudad cafetera, y teniendo que el precio del café es fluctuante, podemos suponer que los ingresos de las personas mejoraron y por tanto acceden a mejores niveles de vida entre cuales se encuentran una mejor educación.

Escenario 3, Escenario desfavorable, teniendo en cuenta que no se alcanzan los objetivos de ventas para un cierre financiero, que cubra los costos operativos y nos deje ganancias, mostrando que no habría viabilidad financiera.

Tabla No. 65 Escenario Desfavorable

FLUJO DE FONDOS							
	DETALLE/AÑO	0	1	2	3	4	5
+	INGRESOS		187.779.900	189.657.699	199.140.584	209.097.613	219.552.494
-	COSTOS DE OPERACIÓN		211.800.280	222.390.294	233.509.809	245.185.299	257.444.564
-	DEPRECIACION		9.862.000	9.862.000	9.862.000	9.862.000	9.862.000
=	GANANCIAS NETAS GRAVABLES		-33.882.380	-42.594.595	-44.231.225	-45.949.686	-47.754.070
-	IMPO RENTA (35%)		-11.858.833	-14.908.108	-15.480.929	-16.082.390	-16.713.925
=	GANANCIA NETA		-22.023.547	-27.686.487	-28.750.296	-29.867.296	-31.040.146
+	DEPRECIACION		9.862.000	9.862.000	9.862.000	9.862.000	9.862.000
+	VALOR SALVA ACT NO VENDIDO	-9.108.800	-12.161.547	-17.824.487	-18.888.296	-20.005.296	-21.178.146
-	COSTO DE INVERSION	45.544.000					
=	FLUJO DE FONDOS NETO	-45.544.000	-12.161.547	-17.824.487	-18.888.296	-20.005.296	-21.178.146
=	FLUJO DE FONDOS NETO CON INFLACION	-45.544.000	-12.392.616	-18.163.152	-19.247.174	-20.385.397	-21.580.530
	WACC	20,36%					
	VPN	(\$ 102.123.488,66)					
	TIR	#¡NUM!					
	VPN CON INFLACION	(\$ 103.277.165,86)					
	TIR CON INFLACION	#¡NUM!					
	RB/C	0,860212238					
	Periodo de Recuperacion	-					

Construcción Propia

En este escenario los objetivos de ventas no son los esperados, suponiendo que la ciudad de Sevilla agrícola y cafetera en su mayoría, depende de los ingresos del campo, que al no ser tecnificado y tener un abandono estatal progresivo al pasar los años no cumplió con el objetivo de demanda que se esperaba.

EL 30% DE LAS GANANCIAS NETAS DEL CENTRO DE ASOCIADOS SE CONSIGNA A LA CUENTA DE EDUPOL PARA QUE ESTE, REALICE EL PAGO A LOS DOCENTES VIRTUALES Y DEMÁS OBLIGACIONES. EN EL CASO DEL ESCENARIO OPTIMISTA SU VALOR ES EQUIVALENTE A 15. 975.593, EN EL CASO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO SERÍA EQUIVALENTE A 3.345.306 Y PARA EL ESCENARIO PESIMISTA ESTARÍA EN CEROS.

10. CONCLUSIONES

EDUPOL es una empresa que trasfiere a las personas educación de calidad y que dentro de su estructura interna administrativa se encuentra bien constituida, tiene claro sus procesos y esto lo transmite a las sucursales de todo el País. Financiera y tecnológicamente trabaja de un modo distinto a otras instituciones de educación superior, innovando con su manera de servir. A pesar de que es una institución que maneja solo educación y lleva en el mercado tantos años, hasta el momento no goza de gran reconocimiento a nivel Nacional.

El objeto principal del proyecto, saber que tan viable es implantar un nuevo Centro Asociado en el municipio de Sevilla; objetivo que se evaluó durante este proceso con todas sus variables técnicas, ambientales, económicas y socio-económicas.

Al evaluar el mercado objetivo las personas muestran interés a la modalidad ofertada por la educación polimodal, admitiendo el gran beneficio que otorga; manifestando aceptación en las encuestas. Analizando el trabajo de campo se observan necesidades en educación superior tanto en pregrados como para postgrados.

El proyecto se encuentra enmarcado en buscar maneras de disminuir gastos y costos para la obtención de mayores ganancias, es por esta razón que las alianzas son de vital importancia donde ambas entidades disfrutan de grandes beneficios y reconocimiento.

Como es de saber el desarrollo del Centro Asociado de Sevilla obtendrá los mismos beneficios, políticos y económicos correspondientes a los demás CA, donde cuentan con independencia; por esta razón se efectuó un flujo de caja proyectado a 5 años, demostrando una utilidad anual para el primer año de \$11.151.246 donde se logra recuperar la inversión en menos de 8 periodos, y se lleva a cabo los objetivos financieros del proyecto.

Según la investigación de mercado perpetrada, las estrategias en alianzas y los factores económicos; el proyecto es una oportunidad, tanto para que el Centro Asociado instale su nueva sede, como para que el municipio mejore la calidad de vida de sus habitantes; disminuyendo la emigración y fomentando la educación superior polimodal.

El análisis financiero se hizo de acuerdo a tres escenarios con distintos volúmenes de ventas, lo cual nos muestra tres flujos distintos para cada nivel de ventas, mostrando dos favorables que muestran la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta que la situación económica de los sevillanos se puede ver mejorada, y por tanto aumentar su calidad de vida. Un tercer escenario se muestra desfavorable de acuerdo a un nivel de ventas que no es viable en el proyecto, y que se podría

dar de acuerdo a las condiciones del sector agro en Sevilla y en Colombia en general, que por los precios y la competencia a nivel mundial del café y de otros productos, no alcanzan a mejorar la calidad de vida y por tanto no tienen ingresos suficientes para superarse o acceder a una mejor educación.

11. RECOMENDACIONES

Dado que el estudio del proyecto arroja como resultado que si es viable la instalación de un Centro Asociado EDUPOL en el municipio de Sevilla sería conveniente mejorar algunos puntos.

Como recomendación, se sugiere promover mayor atención a los procesos que permitan mejorar la calidad de estudio por medio de EDUPOL, debido a que su poco reconocimiento a nivel Nacional puede generar indiferencia a la hora de proponer alianzas con las alcaldías.

Teniendo como referencia algunos Centros Asociados del País, se puede sugerir un convenio con el municipio de Sevilla, para de esta manera generar mayor confianza en los habitantes y minimizar los costos del Centro Asociado.

12. BIBLIOGRAFIA

- Armstrong, P. K. (2003). Fundamentos de Marketing. Mexico: Pearson educación.
- Chacholiades, M. (1997). Economía Internacional. Mexico: McGraw-Hill Interamericana.
Recuperado el 29 de Septiembre de 2014, de http://www.eumed.net/libros-gratis/2013a/1291/costo-oportunidad.html#_ftnref3
- Charraga, G. H. (1996). *Evaluación de Proyectos de Inversión*. México: Nafin-OEA. Ed. Nafin.
- Diagnostico plan de desarrollo municipal Sevilla*. (24 de Abril de 2012). Recuperado el 27 de Noviembre de 2014, de <http://www.sevilla-valle.gov.co/apc-aa-files/38356561303636653864366565653462/diagnostico-pmd-2012-2015.pdf>
- Educación, M. d. (10 de mayo de 2014).
http://www.mineduacion.gov.co/sistemasdeinformacion/1735/articles-212352_nacion.pdf.
- Furtado, C. (2006). Teoría y política del desarrollo económico. Mexico: siglo XXI.
- GAGEM. (24 de Abril de 2012). *Diagnostico plan de Desarrollo Municipal Sevilla*. Recuperado el 29 de Noviembre de 2014, de <http://www.sevilla-valle.gov.co/apc-aa-files/38356561303636653864366565653462/diagnostico-pmd-2012-2015.pdf>
- Hernandez, N. A. (24 de 09 de 2014). Asistente secretaria de educación. (R. Portela, Entrevistador)
- Ministerio de Educación*. (2013). Recuperado el 25 de Noviembre de 2014, de http://www.mineduacion.gov.co/1621/articles-334699_archivo_pdf_rendicion_de_cuentas.pdf
- Ministerio de Educación*. (2008). Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de http://www.mineduacion.gov.co/sistemasdeinformacion/1735/articles-254702_diagnostico_desercion.pdf
- Ministerio de Educación*. (20 de Septiembre de 2013). Recuperado el 26 de Noviembre de 2014, de <http://www.mineduacion.gov.co/cvn/1665/w3-article-329092.html>
- Myers, R. B. (1990). *Principios de Finanzas Corporativas*. 2ª Ed. España: McGraw Hill.
- Porter, M. E. (2007). *Competitives Strategy*. New York: online Executive Education.
- Ricci, J. P. (2005). El Regimen Juridico de los Contratos Estatales. Bogotá.
- Schumpeter, J. A. (septiembre de 1950). *Capitalismo, socialismo y democracia*. New York.
Recuperado el 20 de septiembre de 2014, de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762010000200008

Sena. (mayo de 2014). *Manual para la Celebración de Convenios*. Recuperado el 29 de Septiembre de 2014, de http://www.sena.edu.co/acerca-del-sena/naturaleza-juridica/normatividad/Lists/Proyectodenorma/proy_man_conven_2014.pdf

Toro, C. (12 de Septiembre de 2014). Coordinador de zona. (R. Portela, Entrevistador)

Velez, G. A. (1998). *proyectos:formulación, evaluación y control*. ACEditores.

13. ANEXOS

Anexo 1- Encuesta estudiantes grado 11 de los colegios Rurales y Urbanos del Municipio de Sevilla Valle

La presente encuesta tiene como objeto identificar las necesidades y expectativas de los estudiantes, respecto a la Educación Superior, con miras a una apertura del Centro De Asociados EDUPOL en el Municipio de Sevilla.

Gracias por su respuesta sincera y objetiva, la cual garantiza la confiabilidad de la información recopilada.

Fecha de encuesta: día___/ mes___/año _____

Sexo F___ M___ Edad___ Estrato Socioeconómico 1___ 2___ 3___ 4___ 5___

1.Una vez finalizada su educación básica y media, ¿Qué actividades piensa desarrollar o en que piensa dedicar su tiempo libre?

a.Laborar

b.Iniciar un carrera Universitaria

c.Iniciar una carrea técnica o tecnológica

d.Laborar y estudiar al mismo tiempo

e.Viajar a otro País

f.Viajar a otro Municipio

g.Otro, Cuál? _____

2.Si en sus planes se encuentra continuar sus Estudios, ¿En cuál Institución tiene pensado ingresar?

3. Cuál es la carrera que más le llama la atención? _____

4.¿Qué tiene en cuenta al ingresar a la universidad?

a.Costos de manutención.

b.Ubicación de la Universidad.

c.Calidad de Educación.

d.Que sea presencial.

e.Que sea a distancia.

f.Que sea nocturna.

5. De las siguientes carreras profesionales ¿Cuál les gustaría estudiar?

- a.Administración de Empresas.
- b.Contaduría Pública.
- c.Tecnología en Gestión de Negocios.
- d.Tecnología en Gestión de Empresas Agroindustriales.
- e.Tecnología en Logística de Almacenaje e Inventarios.
- f.Tecnología en Gestión Contable y Financiera.
- g.Tecnología en Gestión Turística.
- h.Tecnología en Desarrollo de Software.
- i.Tecnología en Gestión de la Producción Agroindustrial.
- j.Tecnología en Regencia de Farmacia.
- k.Tecnología en Gestión Gastronomía.
- l.Licenciatura en Educación Especial.
- m.Licenciatura en Pedagogía Infantil.

6. ¿Cuál de estos valores por semestre se acomodaría a su presupuesto para acceder a la carrera deseada?

- a. 150.000 – 500.000
- b. 500.000 – 1.000.000
- c. 1.000.000 – 1.500.000
- d. 1.500.000 – 2.000.000
- e. Más de 2.000.000

7. ¿Quién subsidia económicamente la realización de sus estudios estaría dispuesto a apoyar la decisión de estudiar la carrera deseada por usted?

a.

a. SI _____ b. NO _____

EDUPOL es una Universidad compuesta por 4 Universidades: Universidad Autónoma de Manizales (UAM), Universidad Tecnológica de Bolívar (UTB), Universidad Autónoma de Bucaramanga (UNAB) y La Institución Universitaria Iberoamericana), las cuales brindan Educación profesional, tecnológica y especializada (Auditoría en Salud) por medio del sistema Polimodal a distancia donde la presencia del estudiante es requerida una vez por semana al aula de clase donde recibirá una clase virtual y el resto de conocimiento lo adquiere por medio de módulos educativos y el portal de la institución.

En caso de estar interesado en alguna de las Carreras expuestas en la Pregunta 5), le interesaría recibir información. Favor diligenciar los siguientes datos:

NOMBRE COMPLETO: _____

NUMERO DE CONTACTO: _____ E-MAIL _____

Anexo 2- Encuesta dirigida a los profesionales de carreras administrativas y salud del Municipio de Sevilla Valle.

La presente encuesta tiene como objeto identificar las necesidades y expectativas de los estudiantes, respecto a la Educación Superior, con miras a la apertura del Centro De Asociados EDUPOL en el Municipio de Sevilla.

Gracias por su respuesta sincera y objetiva, la cual garantiza la confiabilidad de la información recopilada.

Fecha de encuesta: día___/ mes___/año _____

Sexo F___ M___ Edad_____

Estrato Socioeconómico 1___ 2___ 3___ 4___ 5___

Profesión _____ Entidad_____

Ocupación _____

1. ¿Considera necesario realizar una especialización o maestría para asegurar su éxito profesional?

En desacuerdo 1___ 2___ 3___ 4___ 5___ *De acuerdo*

Si está en desacuerdo, favor explique por qué: _____

2. Si tuviera la oportunidad de realizar una especialización, ¿en qué área la haría?_____Porqué?_____

3. ¿Tiene alguna referencia de universidad para el tipo de estudio?

¿Le interesaría realizar una *Especialización en Auditoría en Salud*?

SI_____ NO_____

¿En caso de tener los recursos y el tiempo necesario, si se ofrece esta Especialización en el Municipio de Sevilla lo haría?

SI_____ NO_____

EDUPOL es una Universidad compuesta por 4 Universidades: Universidad Autónoma de Manizales (UAM), Universidad Tecnológica de Bolívar (UTB), Universidad Autónoma de Bucaramanga (UNAB) y La Institución Universitaria Iberoamericana), las cuales brindan Educación profesional, tecnológica y especializada (Auditoría en Salud) por medio del sistema Polimodal a distancia donde la presencia del estudiante es requerida una vez por semana al aula de clase donde recibirá una clase virtual y el resto de conocimiento lo adquiere por medio de módulos educativos y el portal de la institución.

Le interesa recibir información sobre la Especialización de Auditoría en Salud?

SI___ NO___

Favor diligenciar los siguientes datos:

NOMBRE COMPLETO: _____

NUMERO DE CONTACTO: _____E-MAIL_____

Anexo 3- ESTADOS FINANCIEROS Ver CD