ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas

"PROYECTO DE MERCADEO, IMPLEMENTACIÓN Y CONTROL DE UN SISTEMA INTEGRAL DE PASANTIAS LABORALES EN LA ESPOL"

PROYECTO DE GRADO

Previo a la obtención del Titulo de:

INGENIERA COMERCIAL Y EMPRESARIAL
Especialización en Marketing y Comercio Exterior

Presentada por:

KAREN GIOCONDA ESTRELLA HABLICH
GLENDA ELIZABETH VILLAMAR DIAZ

GUAYAQUIL - ECUADOR

AÑO

2006

RESUMEN

El objetivo de este proyecto es mejorar el sistema de pasantías que actualmente ofrecen las unidades académicas de la ESPOL; para ello, se mantuvo diferentes encuentros con los decanos, subdecanos, vicerrectores, profesores, estudiantes, con representantes de empresas líderes, con pasantes y con ex pasantes de la universidad.

El proyecto se lo ha dividido en seis capítulos, en donde en el primero se trata sobre las generalidades de las pasantías laborables tanto en el ámbito nacional como internacional, poniéndose especial énfasis a los aspectos reglamentarios, beneficios y oportunidades para los estudiantes que representan las actividades laborables.

En el segundo capitulo se da un mayor detalle a los aspectos reglamentarios, los objetivos y la situación actual de las pasantías laborables en la ESPOL; haciendo también un breve análisis de las actividades que ha realizado el CEPROEM dentro de la institución superior educativa, en beneficio de los alumnos y profesionales, las relaciones actuales con las diversas empresas e industrias nacionales y multinacionales, así como un detalle del plan propuesto para administrar las pasantías laborables.

En el tercer capítulo, se detalla la investigación de mercado que se realizó para determinar, principalmente, la preferencia por parte de los alumnos (de últimos niveles), y de las empresas nacionales sobre el hecho de que el CEPROEM administre, junto con las unidades académicas de la ESPOL, las pasantías laborables de la universidad. Para esto, se realizaron encuestas, entrevistas e informaciones proporcionadas por el CRECE (Centro de Registros y Calificaciones de la ESPOL), para estimar el número de estudiantes que se registrarán en las diversas carreras que ofrece la institución durante los próximos 11 semestres (desde septiembre del 2006 hasta septiembre del 2011). Este dato es muy importante, pues ellos aportaran un dólar para mantener el programa de asistencia a los alumnos que se deseen realizar sus pasantías en otras ciudades de la Costa Ecuatoriana y serán también los principales beneficiados de la propuesta en mención.

En las encuestas realizadas, tanto a los empresarios como a los estudiantes politécnicos, se demuestra que ambas partes estarían deseosas de trabajar con el CEPROEM para alcanzar una mutua cooperación que beneficiaría a cada una de las partes involucradas en la implementación del proyecto.

El capítulo 4 trata con mayor detalle las diferentes actividades encaminadas a la ejecución óptima del proyecto propuesto en la ESPOL, para de esta manera alcanzar los objetivos propuestos de acuerdo a un criterio de eficiencia, eficacia y efectividad, siempre respetando las normas internas de la institución.

El Marketing para las empresas y los estudiantes se trata en el capitulo 5, el cual empieza con un análisis del entorno, el desarrollo de matrices estratégicas para

demostrar las ventajas y desventajas del plan propuesto, y las estrategias que el CEPROEM piensa implementar para posicionar el servicio dentro del mercado laboral nacional, y estudiantil de la ESPOL.

La viabilidad financiera y social de implantar el proyecto propuesto en la ESPOL se demuestra en el capitulo 6, en donde se puede observar que los indicadores de rentabilidad son favorables al proyecto, puesto que el VAN resulto ser de USD 891, con una tasa de descuento del 15,47%; mientras que la TIR resultó ser del 19,26%.

Asimismo, la evaluación social resultó también ser favorable a la ejecución del proyecto, pues el VAN Social resulto ser de USD 145.015 (con una tasa social de descuento del 12%), y la TIR Social fue de 132%, lo que demuestra el alto beneficio que logra el país como sociedad de implementarse el proyecto.

Finalmente, el proyecto termina con las conclusiones y recomendaciones que se pueden dar después de haber realizado los estudios de factibilidad respectivos para demostrar la viabilidad financiera, social y económica de que la ESPOL emprenda el presente proyecto.

SUMMARY

The objective of this project is to improve the system of internships that at the moment offer the academic units of the ESPOL; for it, its stayed different meetings with the deans, sub-deans, vice-rectors, professors, students, with representatives of companies leaders, with law clerks and with former law clerks of the university.

The project has divided into six chapters, where the first one is about the generalities of the working internships in the national as international environment, becoming special emphasis to the regulation aspects, benefits and opportunities for the students that represent the working activities.

In the second chapter, it is surrendered a bigger detail about the regulation aspects, the objectives and the current situation of the working internships in the ESPOL; also making a brief analysis of the activities that the CEPROEM has carried out inside the educational superior institution, in the students' benefit and professionals, the current relationships with the diverse companies and national and multinational industries, as well as a detail of the plan proposed to administer the working internships.

In the third chapter, the market investigation is detailed, and how it was carried out to determine, mainly, the preference on the part of the students (of last levels), and of the national enterprises on the fact that the CEPROEM administers, together with the academic units of the ESPOL, the working internships of the university. For this, they were carried out surveys, interviews and information provided by the CRECE (Center of Registrations and Qualifications of the ESPOL), to estimate the number of students that will register in the diverse careers that are offered by the institution during the next 11 semesters (from September of the 2006 until September of the 2011). This fact is very important, because they will contribute with one dollar to maintain the program of attendance to the students that want to carry out their internships in other cities of the Ecuadorian Costa and they will also be the main beneficiaries of the mentioned proposal.

In the realized sample surveys, as much to the managers as to the polytechnic students, it is demonstrated that both parts would be desirous of working with the CEPROEM to reach a mutual cooperation that would benefit to each one of the parts involved in the implementation of the project.

The chapter 4 tries with more detail the different activities guided to the good execution of the project proposed in the ESPOL, in order to reach the objectives proposed according to an approach of efficiency, effectiveness and effectiveness, always respecting the internal norms of the institution.

The Marketing for the companies and the students is surrendered in chapter 5, which begins with an analysis of the environment, the development of strategic wombs to demonstrate the advantages and disadvantages of the proposed plan, and the strategies that the CEPROEM thinks to implement to position the service inside the national, and student labor market of the ESPOL.

The financial and social viability of implanting the project proposed in the ESPOL is demonstrated in the chapter 6, where one can observe that the indicators of profitability are favorable to the project, since the VAN is being of USD 891, with a discount rate of 15,47%; while the TIR turned out to be of 19,26%.

Also, the social evaluation turned out to be favorable to the execution of the project, because the Social VAN is being of USD 145.015 (with a social rate of discount of 12%), and the Social TIR was of 132%, what demonstrates the high benefit that achieves the country like society of being implemented the project.

Finally, the project finishes with the conclusions and recommendations that can be given after having carried out the respective studies of feasibility to demonstrate the financial, social and economic viability that the ESPOL undertakes the present project.

INTRODUCCION

En el proceso de transformación educativa, es necesario superar por completo las distancias entre la educación y el mundo del trabajo. Una de las herramientas que en estos últimos años ha sido opción para llevarlo a cabo, es el sistema de pasantías.

A fin de mejorar el sistema de pasantías se realiza la propuesta del "PROYECTO DE MERCADEO, IMPLEMENTACIÓN Y CONTROL DE UN SISTEMA INTEGRAL DE PASANTIAS LABORALES EN LA ESPOL

Este proyecto persigue, entonces, los siguientes objetivos: en primer lugar, que el Centro de Promoción y Empleo de la ESPOL sea la oficina principal para atender los requerimientos de las pasantías laborales que solicitan las empresas del sector productivo del país en coordinación con las unidades académicas, proporcionar asesoramiento a quienes participan del Sistema de Pasantías y/o a quienes estén interesados en hacerlo en el futuro. En segundo lugar, ser una herramienta útil para aquellos que no tienen una visión clara del desarrollo de este sistema, o tienen dudas respecto de algunos puntos en particular. En tercer lugar, es un aporte clave al sistema educativo y empresario actual, ya que fomenta un acercamiento entre ambos, provocando así un beneficio mutuo económico y social.

Por eso, su contenido explica de manera práctica y sintética, qué es una pasantía, cómo se desarrollan las mismas, cuál es su función, bajo qué normas se rige, cuáles son los aportes para la empresa, cuál es la figura del pasante y de los tutores y cómo es la evaluación y el seguimiento de las pasantías.

Mediante este proyecto se contribuye a mejorar la situación actual de las pasantías laborales de los politécnicos de un modo beneficioso para el país, además de fomentar un mayor vínculo entre la ESPOL y sus estudiantes.

Es menester resaltar que el proyecto, además de ser diseñado con visión social, esta sustentado económicamente en parte por la ESPOL, y otra parte proporcional, por el estudiante mediante el cobro de una módica tasa estudiantil.

CONTENIDO

En el proceso de inserción al mundo laboral, es necesario superar por completo las distancias entre éste y la educación. Una de las herramientas que en estos últimos años ha sido opción para llevarlo a cabo, son las pasantías laborales. A fin de mejorar dichas pasantías y su implementación se ideó y elaboró el "Sistema Integral de Pasantías", con el supuesto de que cada unidad académica este organizada y preparada para llevar a cabo el proyecto.

Es un programa con el objeto de complementar más aún la formación académica y la práctica profesional de los estudiantes. Se desarrolla en distintas organizaciones mediante la celebración de convenios que permiten a los estudiantes la realización de distintas tareas que colaboran con su formación general y se complementan con su educación universitaria. Las unidades académicas designarán tutores académicos a los efectos de asegurar el cumplimiento del objeto de los convenios suscriptos.

A las empresas les permitirá contar con estudiantes formados para desempeñarse con eficacia en las diversas tareas que hacen al funcionamiento de las organizaciones.

Visión del sistema

Crear una red de empresas asociadas al CEPROEM a través del cual los estudiantes y las empresas se beneficien mutuamente de las pasantías. Mantener un alto nivel académico en el desarrollo de las pasantías de estudiantes de la ESPOL.

Misión del sistema

Coordinar, estandarizar, divulgar y orientar en los procedimientos relacionados con ésta modalidad, manteniendo una relación cercana a las empresas para conocer sus requerimientos y trasmitirlos a las unidades académicas, dando a conocer las pasantías como una opción viable y óptima para alcanzar el titulo profesional en la que el resultado final sea beneficioso para todos los involucrados en el proceso.

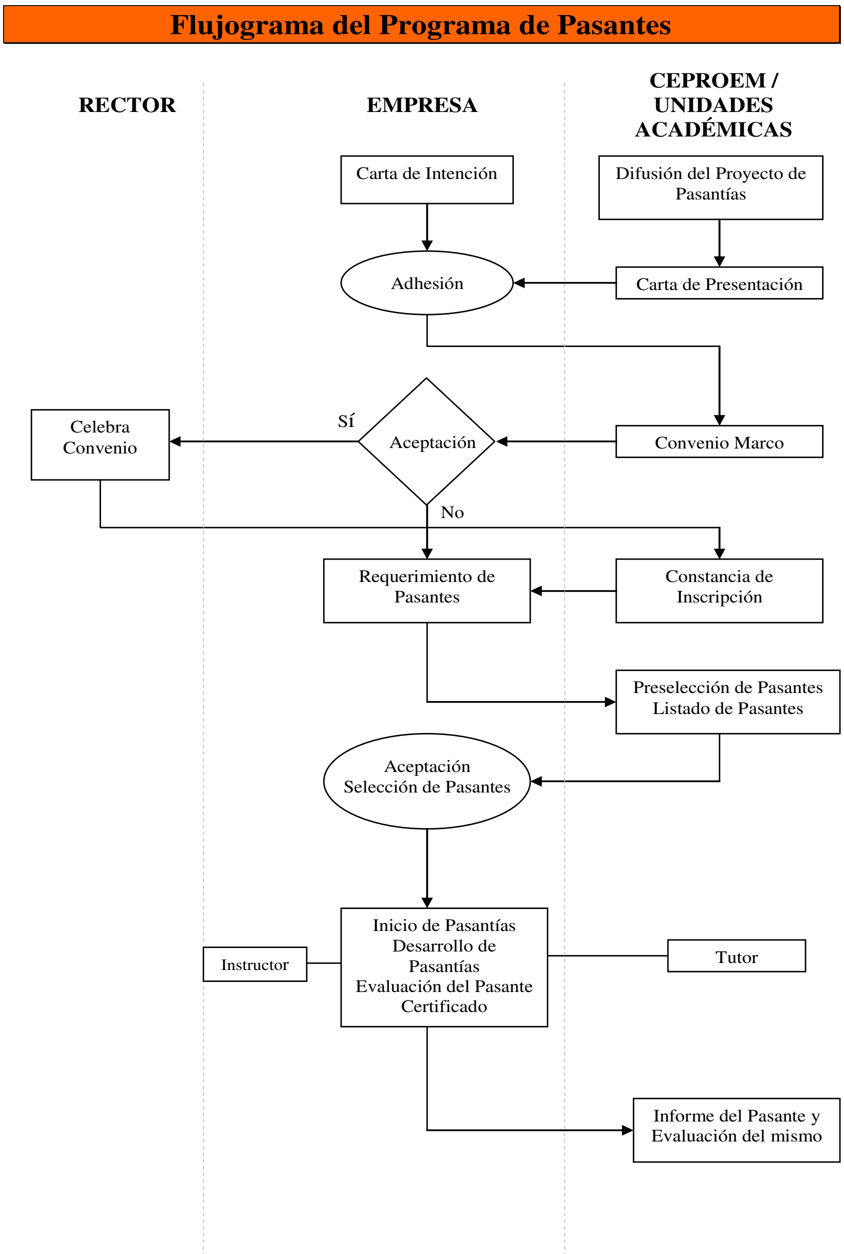
Implementación de tutorías para los estudiantes

En este proyecto se podrá encontrar la figura del "tutor", quien deberá guiar y coordinar todo el proceso de reclutamiento y preselección de los pasantes.

¿Quiénes son los tutores?

Entiéndase como tutor a la persona que coordinará la oficina de pasantías, un gran conocedor del perfil profesional de la carrera, aquel que orientará y velará por los estudiantes, será como una herramienta de apoyo en el programa de pasantías; en este caso los más idóneos serían profesores de la ESPOL. Es importante mencionar que en muchas de las unidades académicas de la ESPOL, ya existe la figura de un coordinador de pasantías, así que en esos casos ellos tomarían el nombre de tutor pero ya con la ayuda y coordinación que recibirían por parte del CEPROEM.

Flujograma del programa de pasantías



Elaborado por las Autoras

Marketing mix del proyecto de pasantías.

Cliente

- Uno de los clientes será el ***pasante politécnico***, es decir los estudiantes de los últimos niveles y egresados de la ESPOL, que aún no hayan realizado sus pasantías laborales.
- El otro cliente serán las ***empresas nacionales y multinacionales*** del sector productivo del país, concretamente de aquellas que posean contacto con el CEPROEM y tengan como política contratar pasantes para realizar sus prácticas laborales en sus instalaciones.

Costo

- El ***costo para los pasantes***, o sea para el estudiante será de $1 por registro, es decir de $2 anuales.
- El ***costo para las empresas*** será de $0, es decir que no deberán pagar valor alguno al momento de solicitar pasantes de la ESPOL. Si el costo se llega a medir en relación al pago que recibirían los estudiantes por realizar sus pasantías, depende de la cantidad de dinero que cada empresa este dispuesta a atorgarle al pasante, o en su efecto el reconocerle el transporte y la alimentación por ley descrita.

Conveniencia

- Primeramente se sitúa a la ESPOL, pues es ahí donde se encuentran los estudiantes, sus respectivas unidades académicas y el CEPROEM
- En segunda instancia, el otro lugar de encuentro serán las instalaciones de las diferentes empresas que recibirán a los pasantes.

Comunicación

Comunicación dirigida a los pasantes

- Charlas de información y motivación
- Vía internet
- Carteles y volantes
- Marketing boca a boca

Comunicación dirigida a las empresas

- Revista del CEPROEM
- Relaciones de prensa
- La entrevista personal
- El telemarketing
- Vía internet

Evaluación económica del proyecto

En la parte económica, se analizará la rentabilidad financiera y social del proyecto. Como hecho a destacar, se adelanta que la rentabilidad que, por su definición de "social", no debe ser "lucrativo" desde el punto de vista económico para el sujeto que la desarrolla será positiva, puesto que, aunque se trate de un proyecto con fines benéficos sociales, no deja de contemplar la retribución a la universidad y al estado en lo pecuniario, por lo que se convierte en un proyecto único.

Evaluación Financiera

A continuación, se presenta el flujo de caja para el proyecto con un período de evaluación de cinco años, en base a los ingresos y gastos proyectados.

Tabla 1.1

Flujo de caja proyectado

	PREOP.	1	2	3	4	5
A. INGRESOS OPERACIONALES						
Ingreso por cobro de cuotas		$21.056	$24.490	$28.480	$33.117	$38.294
Parcial		$21.056	$24.490	$28.480	$33.117	$38.294
B. EGRESOS OPERACIONALES						
Gastos por bonificación		$10.140	$10.454	$10.778	$11.113	$11.457
Gastos de Mercadeo		$2.060	$2.124	$2.190	$2.258	$2.328
Gastos por servicios públicos		$1.560	$1.608	$1.658	$1.710	$1.763
Asistencia a pasantes		$4.680	$7.200	$10.080	$13.680	$18.000
Parcial		$18.440	$21.387	$24.706	$28.760	$33.547
C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)		$2.616	$3.103	$3.774	$4.357	$4.747
D. INGRESOS NO OPERACIONALES						
Aportes de Capital	$9.052	$0	$0	$0	$0	$0
Parcial	$9.052	$0	$0	$0	$0	$0
E. EGRESOS OPERACIONALES						
Adquisición de activos	$7.956					
Reinversión en activos						
Pago participación de trabajadores		$66	$139	$240	$615	$674
Pago de impuesto a la renta		$94	$197	$340	$872	$955
Parcial	7956	$160	$337	$580	$1.487	$1.629
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D – E)	$1.096	-$160	-$337	-$580	-$1.487	-$1.629
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	$1.096	$2.456	$2.766	$3.194	$2.870	$3.118
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0	$1.096	$3.551	$6.318	$9.512	$12.381
I. SALDO FINAL DE CAJA	$1.096	$3.551	$6.318	$9.512	$12.381	$15.500

Elaborado por las Autoras

Como acápite esencial se destaca que los flujos operativos incluidos dependen, además de la situación socio-política-económica del país destino y del porcentaje de los estudiantes que se registran. Para efectos del cálculo, se estimó que la demanda pronosticada para los registros de la ESPOL para los próximos cinco años, un porcentaje de retribución por parte del estudiantado de acuerdo a los resultados obtenidos por las encuestas aplicadas, proporción suficiente para demostrar la efectiva rentabilidad del proyecto, dando así un VAN de USD 891. De acuerdo al flujo de caja financiero resultó una TIR para el proyecto del 19,26%, y como esta tasa resulto ser mayor que el costo de capital calculado, se acepta que el proyecto es rentable.

Evaluación Social

Los flujos que se logran socialmente deben someterse a su evaluación correspondiente, utilizando para ello una tasa social de descuento, la cual incorpora el costo de capital de las inversiones de toda la comunidad como un todo. Para el caso del Ecuador, el BEDE estableció una tasa social vigente del 12%.

Con este antecedente y los valores que se pueden ver en la tabla 1.2 final de cada año de operación, se procedió a calcular el VAN Social:

Tabla 1.2
Flujo de fondos social

FLUJO DE FONDOS	PREOPER.	1	2	3	4	5
Capital de operación	-$1,096					
Infraestructura existente	-$57,686					
Inversión diferida	-$1,270					
Participación de trabajadores		-$16,501	-$13,406	-$9,908	-$5,647	-$225
Impuesto a la renta		$0	$0	$0	$0	$0
Flujo operacional		$110,004	$89,370	$66,054	$37,647	$1,499
Valor de recuperación:						
Infraestructura existente						$0
Capital de operación						$0
Flujo Neto (precios corrientes)	**-$60,052**	**$93,503**	**$75,965**	**$56,146**	**$32,000**	**$1,274**

Elaborado por las Autoras

El VAN Social fue de USD 145.015, mientras que la TIR resultó ser elevada (132%). Con estos excelentes parámetros sociales podemos concluir que la idea del proyecto sigue siendo muy atractiva, dado que en valores sociales sigue reportando excelente beneficios para la comunidad como para la ESPOL .

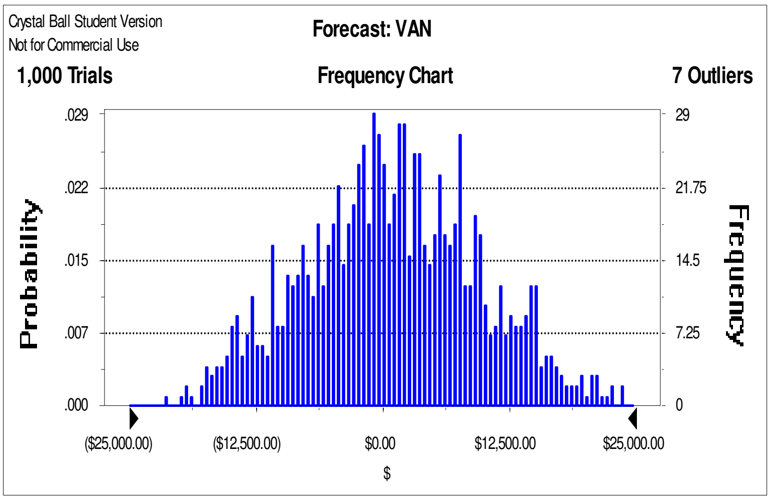
Análisis de sensibilidad para la evaluación financiera

Consiste en determinar el impacto sobre los resultados del proyecto cuando se cambian una o más variables del mismo y el resto permanece constante (*ceteris paribus*); es un análisis que se resume en "que pasa si". Es muy útil para determinar los aspectos críticos financieros del proyecto, sobre los que se tendrán que diseñar estrategias que minimicen potenciales efectos negativos durante la fase operacional.

Simulación de Monte Carlo: uso del Crystal Ball

Haciendo uso del programa Crystal Ball para aplicar el método de simulación de Monte Carlo, se obtuvo el gráfico 11, el cual muestra el comportamiento del VAN después de mil simulaciones realizadas a aquellas variables consideradas críticas durante la operación del proyecto.

Gráfico 1.1
Estadísticas de la simulación



Elaborado por las Autoras

Se consideró la variación de cinco variables críticas para el normal desarrollo del proyecto: la demanda esperada (numero de estudiantes que se registrarían), la tasa de crecimiento de cuotas, el valor de las cuotas propuesto, el gasto por asistencia a pasantes y el gasto por la bonificación adicional para los tutores.

Se puede ver que la media del VAN es de USD 1.237, siendo el valor más optimista del VAN de USD 35.334, mientras que el valor mas pesimista se ubica en -$21.285. La probabilidad que el VAN del proyecto sea cero o mayor que cero es del 54.40%, un porcentaje medio pero muy importante, por cuanto la idea central del proyecto es ayudar a la mayor cantidad de estudiantes para que puedan hacer sus pasantías en las mejores empresas, industrias e instituciones del medio, de forma tal que puedan adquirir una experiencia laboral significativa para su desarrollo profesional.

CONCLUSIONES

El proyecto presentado, por sus propios méritos, conviene a los intereses institucionales y nacionales por los beneficios que se obtendrían, como ha sido demostrado en este trabajo; se concluye entonces que:

- Dada la investigación de mercado se comprobó el nivel de aceptación del proyecto por parte de los estudiantes y el respaldo de las empresas para recibir a los pasantes politécnicos.
- El VAN del proyecto resultó ser positivo, USD 891, con una Tasa Interna de Retorno del 19,26%, lo que demuestra que el proyecto es rentable desde un punto de vista financiero
- Pero lo más importante, es que socialmente el proyecto es más rentable, dado que ahí se obtuvo un VAN Social de USD 145.015, mientras que la TIR Social fue de 132%.
- El análisis de sensibilidad ratificó la factibilidad de emprender el proyecto, dado que hay más probabilidades que el VAN del proyecto sea cero (54.40%,) o más, de acuerdo a la simulación de **Monte Carlo** realizada por el sofware **Crystal Ball.** Con el estudio de riesgo analizado se ratifica las virtudes económicas del mismo, pese a que ese no será el fin del proyecto.
- El proyecto tiene como finalidad lograr una mayor organización en el proceso de pasantías, permitiendo que los estudiantes sean ubicados de acuerdo a su carrera y especialización, convirtiéndose en un recurso humano calificado para las empresas gracias a la experiencia adquirida.