



Universidad del Azuay
Departamento de Postgrados
Maestría en Comunicación y Marketing Versión IV

**Análisis del comportamiento del consumidor en el marco de
elección de una carrera técnica de pregrado en la Universidad
Politécnica Salesiana Sede Cuenca.**

Trabajo de grado previo la obtención del título:

Magíster en Comunicación y Marketing

Autor: Adriana Priscila Vallejo Bojorque

Director del Trabajo de Grado: Xavier Ortega Vásquez

Cuenca, Ecuador - 2015

AGRADECIMIENTOS

Ing. Xavier Ortega, director del presente trabajo de grado, decano de la facultad de ciencias administrativas y económicas de la Universidad del Azuay, hago extensiva mi gratitud por el apoyo incondicional, retroalimentación y por la confianza depositada en mí para culminar la investigación propuesta.

Econ. César Vásquez, vicerrector de la Universidad Politécnica Salesiana, mis sinceros agradecimientos por ser un facilitador para el desarrollo del presente trabajo y a lo largo de todo el programa de maestría.

Dr. Mauro Vallejo y Sra. María de Carmen Bojorque, mis padres, a quienes agradezco todo el apoyo brindado a lo largo de mi vida profesional y personal al ser el mejor ejemplo de superación y cariño.

Juan Diego Sánchez y Valentina Sánchez, mi esposo e hija, agradezco su apoyo incondicional por ser mi inspiración para la realización del presente trabajo y acompañarme a lo largo del programa.

INDICE DE CONTENIDO

Agradecimientos _____	ii
Índice de Contenidos _____	iii
Índice de Figuras _____	v
Índice de Tablas _____	v
índice de Anexos _____	vi
Resumen _____	vii
Abstract _____	vii
Introducción _____	8

CAPITULO 1. Materiales y Métodos _____ 11

Información de la Universidad Politécnica Salesiana _____	11
1.1.1.Descripción de la empresa _____	11
1.1.1.1.Objeto social _____	11
1.1.1.2.Reseña histórica _____	11
1.1.1.3.Orígenes de la Universidad Politécnica Salesiana _____	12
1.1.1.4.Ubicación _____	12
1.1.1.5.Objetivos de la Universidad Politécnica Salesiana _____	13
1.1.1.6.Misión _____	13
1.1.1.7.Visión _____	14
1.1.1.8.Servicios que brinda _____	14
1.1.1.8.1.Oferta académica _____	14
1.1.2.Planificación Estratégica de la Universidad Politécnica Salesiana _____	18
1.1.3.Organización de la Universidad Politécnica Salesiana _____	19
1.2.Carreras técnicas al interior de la Universidad Politécnica Salesiana _____	20
1.2.1.Contextualización de las carreras técnicas de la UPS Sede Cuenca _____	20
1.2.2.Justificación y objetivos de las carreras técnicas _____	21
1.2.2.1.Contextualización de marketing _____	21
1.3.La comunicación _____	23
1.3.1.Conceptos asociados _____	23
1.3.1.1.Comunicación empresarial _____	23
1.3.1.1.Objeto del estudio de comunicación _____	23
1.3.1.2.La Persuasión _____	24
1.3.1.3.Las relaciones públicas _____	25
1.3.1.4.El plan integral de comunicación _____	27
1.3.1.4.1.Plan de comunicación interna _____	28
1.3.1.5.Comportamiento del consumidor _____	28
1.3.2.Análisis de investigación de los públicos _____	29
1.3.2.1.Clasificación de los stakeholders y de los públicos _____	29
1.3.2.2.La gestión vincular de los stakeholders _____	30
1.3.3.Herramientas de evaluación para plan de comunicación _____	31
1.3.4.Investigación de mercados: _____	31
1.3.4.1.Técnicas de Investigación Cualitativa: _____	31
1.4.Definición de servicios, según diversos expertos _____	32
1.4.1.1.Factores que han impulsado el crecimiento de los servicios _____	33
1.5.Satisfacción y lealtad del cliente _____	33
1.5.1.Elementos que confirman la satisfacción del cliente _____	34

1.5.2.Satisfacción del cliente y rentabilidad _____	35
1.5.3.Importancia del cliente _____	36
1.5.3.1.Lealtad con el cliente _____	36
1.6.La competencia _____	36
1.6.1.Entorno _____	38
1.6.2.Herramienta para análisis de la competencia _____	38
1.6.3.Desarrollo de la industria ecuatoriana _____	38
1.6.4.Herramientas de retroalimentación _____	40
1.6.4.1.Matriz QFD _____	40
CAPITULO 2. Situación actual de la Universidad Politécnica Salesiana _____	41
2.1.Carreras técnicas de la Universidad Politécnica Salesiana _____	41
2.2.Contextualización de la comunicación en la Universidad Politécnica Salesiana _____	42
2.2.1.Planificación de la comunicación interna – externa _____	42
2.2.2.Medios de comunicación utilizados actualmente _____	43
2.2.2.1.Tipos de mensajes transmitidos _____	44
2.2.3.Material publicitario _____	45
2.2.4.Fechas de mayor presión publicitaria _____	45
2.2.5.Promoción de la Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca _____	45
2.3.Investigación Propuesta _____	46
2.3.1.Selección de muestras _____	46
2.4.Diseño de cuestionarios _____	48
2.5.Grupo focal _____	48
2.5.1.Guía para el grupo focal _____	48
2.5.2.INTEGRANTES _____	50
2.6.Entrevistas semiestructuradas _____	50
2.7.Análisis de resultados _____	56
2.7.1.Resultados de grupo focal _____	56
2.7.2.Resultados entrevistas semi estructuradas _____	57
2.7.3.Conclusiones de la investigación _____	60
CAPITULO 3. Discurso para comunicación y promoción de las carreras técnicas de la Universidad Politécnica Salesiana _____	62
3.1.Evaluación del escenario: _____	62
3.2.Elementos Básicos del discurso _____	64
3.3.Propuesta de comunicación: _____	65
3.4.Desarrollo de acciones propuestas _____	73
3.5.Métodos de Retroalimentación _____	86
3.5.1.Matriz de evaluación _____	86
3.6.Conclusiones _____	94
3.7.Recomendaciones _____	95
3.8.Bibliografía _____	96

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Cuadro Reseña Histórica	11
Figura 2 Sedes UPS Nacional	13
Figura 3 Organigrama UPS	19
Figura 4 Organigrama Sede Cuenca UPS	20
Figura 5 Credible Spokespeople	26
Figura 6 Public Engagement	26
Figura 7 Plan de Comunicación InternaGráfico	28
Figura 8 Modelo de Gestión de Vínculos con los Stakeholders	30
Figura 9 Cambio de la Matriz Productiva del Ecuador	39
Figura 10 ¿Por qué potenciar las carreras técnicas?	42
Figura 11 Comportamiento del consumidor, repercusiones en la estrategia de marketing.	62
Figura 12 Stakeholders UPS	66

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Oferta Académica UPS	18
Tabla 2 Competencia de la UPS en la ciudad de Cuenca	37
Tabla 3 Resultados Grupos Focales.	57
Tabla 4 Resultados entrevistas a padres de familia de los alumnos de último año de colegio.	58
Tabla 5 Resultados entrevistas a los alumnos de primer año de la UPS – Carreras técnicas.	59
Tabla 6 Resultados entrevistas a docentes de último año de colegio y de primero de la UPS	60
Tabla 7 Conclusiones de la Investigación cualitativa.	60
Tabla 8 Elementos Básicos del Discurso	64
Tabla 9 Mapa de Públicos UPS	67
Tabla 10 Acciones propuestas en la Campaña UPS	73
Tabla 11 MY UPS BREAKFAST.	74
Tabla 12 Presupuesto My UPS breakfast.	75
Tabla 13 Producción de vídeos para difundirlos en redes sociales.	75
Tabla 14 Presupuesto Producción de vídeos para difundirlos en redes sociales.	76
Tabla 15 Catálogo digital y físico de micro currículums de los graduados de la UPS.	76
Tabla 16 Presupuesto catálogo digital y físico de micro currículums de graduados UPS.	77
Tabla 17 Producción de vídeos.	78
Tabla 18 Presupuesto de producción de vídeos.	78
Tabla 19 My UPS Sports Experience.	79
Tabla 20 Presupuesto My UPS Sports Experience.	80
Tabla 21 UPS Weekend.	81
Tabla 22 Presupuesto UPS Weekend.	81
Tabla 23 Influenciadores UPS.	82
Tabla 24 Presupuesto Influenciadores UPS.	82
Tabla 25 Campus Tech UPS.	83
Tabla 26 Presupuesto Campus Tech UPS.	83
Tabla 27 MI Experiencia en 10 segundos.	84
Tabla 28 Presupuesto MI Experiencia en 10 segundos.	84
Tabla 29 Investigación UPS.	85
Tabla 30 Presupuesto Investigación UPS.	86

Tabla 31 Presupuesto total de la campaña. _____	86
Tabla 32 Matriz de evaluación de acciones de comunicación. _____	93

ÍNDICE DE ANEXOS

Investigación Cualitativa _____	18
Grupos Focales _____	37
Entrevistas semi estructuradas _____	57

Resumen

El presente proyecto de tesis, detalla una investigación acerca del comportamiento del consumidor y los factores que influyen en la elección de una carrera técnica en la Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca tomando como base el desarrollo acelerado de la industria y la necesidad por contar con tecnología y maquinaria de última generación.

En el marco de estas tendencias y los cambios propuestos en la matriz productiva del país, es importante definir un discurso que asegure a la UPS contar con profesionales técnicos que garanticen los derechos estipulados en la Constitución Política del Ecuador y ayuden a dinamizar la economía con innovación, investigación y emprendimiento.

PALABRAS CLAVE

Desarrollo, matriz productiva, profesionales técnicos, grupos de Interés, innovación, universidad.

ABSTRACT

This research project details a study about consumer's behavior and the factors that influence the choice of a technical career at the *Universidad Politécnica Salesiana* Cuenca. The investigation is based on the rapid development of the industry and the need for having state-of-the-art technology and machinery. In the context of these trends, and the changes proposed in the productive matrix of the country, it is important to define a line of direction that assures the UPS to rely on technical professionals that guarantee the rights stipulated in the Constitution of Ecuador, and help boost the economy with innovation, research and entrepreneurship.

KEYWORDS: Development, Production Matrix, Technical Professionals, Interest Groups, Innovation, University.




Translated by,
Lic. Lourdes Crespo

Adriana Priscila Vallejo Bojorque

Trabajo de Graduación

Xavier Esteban Ortega Vásquez

Agosto, 2015

Análisis del comportamiento del consumidor en el marco de elección de una carrera técnica de pregrado en la Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca.

Introducción

El presente documento, detalla una propuesta de investigación acerca del comportamiento del consumidor y los factores que influyen para la elección de una carrera técnica en la Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca.

En la actualidad las industrias manufactureras han tenido un crecimiento notorio, la necesidad por contar con tecnología y maquinaria de última generación, cada vez es más evidente, lo que pone en evidencia el requerimiento de talento humano muy bien capacitado para el correcto manejo de los equipos que sin duda son la base para mejorar varios puntos importantes que dinamizan la economía nacional, incrementos en productividad y la mejorar en calidad del producto de fabricación ecuatoriana.

Los datos estadísticos, muestran que las actividades que revelaron mayor contribución en la variación interanual del PIB del país fueron: Construcción (0,90%), Actividades profesionales técnicas y administrativas (0,58%), Petróleo y minas (0,57), Comercio (0,45%), y Manufactura (0,35%) (Banco Central del Ecuador, 2015).

De acuerdo a estas tendencias y partiendo de las necesidades actuales y del nuevo enfoque propuesto dentro del ámbito de la educación, si consideramos por ejemplo el nuevo proyecto Emblemático de Reconversión de la Educación Técnica y Tecnológica Superior Pública del Ecuador, encontramos el alto grado de importancia que tiene el campo técnico y tecnológico en nuestro país, este proyecto busca fortalecer el sistema de educación superior, repotenciando tanto física como académicamente a varios Institutos Superiores Técnicos y Tecnológicos Públicos (ITTSP) a escala nacional; trata de alinear la oferta académica al cambio de matriz productiva, sectores estratégicos, actividades y productos priorizados, y al Plan Nacional para el Buen Vivir; implementando un nuevo modelo denominado de "Formación Dual" (combinación de teoría y práctica) (Secretaría de Educación Superior, 2014).

Uno de los objetivos de este tipo de acciones, se concentra precisamente en contar con profesionales técnicos que garanticen de alguna manera los derechos estipulados en la Constitución Política del país (Secretaría de Educación Superior, 2014).

En este marco, son muchas las herramientas utilizadas en este tipo de procesos, marketing por ejemplo, el cual, según la American Marketing Association (A.M.A.), se considera como una función de la organización así como un conjunto de procesos para crear, comunicar y entregar valor a los clientes, y para manejar las relaciones con estos últimos, de manera que beneficien a toda la organización, publicidad; O'Guinn, Allen y Semenik, autores del libro "Publicidad", la definen básicamente como un esfuerzo pagado, el mismo que se trasmite por medios masivos de información con objeto de persuadir (O'Guinn Tomas, 1999).

En la actualidad, donde la información está al alcance de todos y la sociedad del conocimiento es eminente, la creatividad para comunicar a los diferentes públicos lo es aún más, las empresas no solo toman en cuenta técnicas publicitarias basadas en medios masivos como principal canal de comunicación, más conocidas como ATL, estas pueden transmitir mensajes multitudinarios, tal como televisión, radio, vía pública, diarios, revistas y demás.

La mayoría de los autores consideran al ATL como la estrategia tradicional que las empresas utilizan para dirigirse al público en general, son medios costosos donde resulta difícil medir el impacto real en las ventas o lealtad del cliente (Red Gráfica Latinoamérica, 2014).

Por otro lado, las técnicas y prácticas publicitarias NO MASIVAS, tienen por objeto incrementar los canales de comunicación entre el consumidor y la empresa, se dirigen a un público específico, sobresalen las formas creativas e impactantes que logren sorprender con el mensaje publicitario que se emita (Red Gráfica Latinoamérica, 2014).

Al ser el BTL una forma de comunicación más directa, permite también obtener una respuesta inmediata por parte del cliente, generalmente son opciones menos costosas que los medios masivos (Red Gráfica Latinoamérica, 2014).

Entonces, importa tanto elegir el medio idóneo, como el mensaje, su estructura, redacción, la intención con la que se formula, es decir, ¿qué quiero yo cómo empresa que perciba mi público objetivo? (Mahon, 2012).

Se puede apelar a técnicas de persuasión para mejores resultados, es necesario recordar que no se trata de un producto, sino de un servicio y de una entidad que no tiene fines de lucro. Un servicio según Kotler, es una obra, una realización o un acto que es esencialmente intangible y no resulta necesariamente en la propiedad de algo. Su creación puede o no estar relacionada con un producto físico (Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, 2004).

Es por eso que nos cuestionamos acerca de la influencia de un mensaje ante la toma de decisiones en este ámbito específico, ¿qué respuesta se debería dar a estos resultados? El análisis de un tema como este, no deja de ser interesante al momento de proponer algo nuevo o corregir falencias, se trata de buscar una retroalimentación siempre.

El marketing actualmente tiene una idea más amplia, forma relaciones a largo plazo y los mejores casos de éxito, deben parte del mismo al manejo de sus relaciones y la gestión de redes en el negocio (Kotler & Keller, 2009).

CAPITULO 1. Materiales y Métodos

Información de la Universidad Politécnica Salesiana

1.1.1.Descripción de la empresa

1.1.1.1. Objeto social

La Universidad Politécnica Salesiana, es una institución Universitaria que brinda educación inspirada en la fe cristiana del Fundador de la Congregación de los Salesianos, Don Bosco, conocido alrededor del mundo por sus sueños proféticos (se conocen 159 sueños), y dedicado a la educación de los jóvenes, en especial los pobres que desde sus inicios les enseñaba la vida cristiana y diversos oficios. Gran hombre que a lo largo de su vida ha sido un verdadero ejemplo que atrae a multitudes de jóvenes a Cristo.

Dentro de las tantas obras, San Juan Bosco escribió algunos opúsculos en defensa de la religión, y en la actualidad se lo recuerda con gran alegría por haber sido una persona que mostró siempre su preocupación por la sociedad y por la Iglesia en general.

1.1.1.2. Reseña histórica

La presencia Salesiana es una realidad social en el Ecuador desde enero de 1888, como respuesta al Convenio firmado por San Juan Bosco y el representante del Gobierno del Ecuador en Turín (Italia) en 1887, por el que se confía a los salesianos el Protectorado Católico de Artes y Oficios de Quito, con el objeto de "impartir educación moral y científica a los hijos del pueblo y para el desarrollo de la industria nacional mediante una enseñanza sistemática de la artesanía".



Figura 1 Cuadro Reseña Histórica

Fuente: <http://www.ups.edu.ec/resena-historica>

Su trabajo en la parte educativa, da continuidad a la obra del fundador y tiene principal fundamento en Quito (1888) donde se fundan los talleres de Artes y Oficios en el Protectorado Católico; exactamente en el Barrio Centenario de esta misma ciudad se fundó el Colegio Cristóbal Colón (1911) para la educación humanística de la juventud guayaquileña; en

Riobamba (1881), se funda la escuela Primaria, Talleres y el Oratorio festivo; en Cuenca (1893) empiezan los Talleres y el Oratorio Festivo; en Manabí (1927) los salesianos reciben la Parroquia Rocafuerte, en la que se abre igualmente una Escuela Primaria y un Oratorio festivo; en Quito en el barrio La Tola (1896), se abren los Talleres de Mecánica y Carpintería, la Escuela Primaria y la Iglesia dedicada a María Auxiliadora; Guayaquil (1904) vio la primera fundación con el Instituto Domingo Santistevan para niños huérfanos con el patrocinio de la Junta de Beneficencia.

La obra realizada por los Salesianos, se extendió a través de las diferentes ciudades del país sobre todo con las principales acciones la fundación de las Misiones en el Oriente Ecuatoriano. Ciudades como Gualaquiza (1893), Indanza (1914), Méndez (1915), Macas (1924), Sucúa (1931) y Limón (1936) fueron las mayormente favorecidas. (Universidad Politécnica Salesiana, 2014)

1.1.1.3. Orígenes de la Universidad Politécnica Salesiana

A partir de la firma de una decreto presidencial para la creación de la Universidad Politécnica Salesiana, el 4 de agosto de 1994 con el Arq. Sixto Durán Ballén y dentro de un contexto social y económico un tanto crítico, que trajo consigo muestras de la extrema pobreza, y consecuentemente secuelas de descomposición social y moral.

En el mes de septiembre, al realizarse la posesión del Rector y Vicerrector, nace oficialmente la Universidad Politécnica Salesiana como centro de educación superior, consciente de los grandes problemas educativos que afronta el país en ese momento, la responsabilidad de formar un profesional integral, humano, científico, práctico, moral y ético, la necesidad de vincular la universidad con la sociedad, hacer a la ciencia y la tecnología parte de la formación, incluir a la investigación con miras a buscar solucionar los grandes problemas de la sociedad y demás preocupaciones por mejorar las condiciones existentes.

En el mes de octubre del mismo año, tras aprobar el Proyecto de creación de la Universidad, la Sociedad Salesiana del Ecuador resuelve iniciar las actividades del nuevo Centro de Educación Superior. (Universidad Politécnica Salesiana, 2014)

1.1.1.4. Ubicación

La Universidad Politécnica Salesiana cuenta con tres campus ubicados en las ciudades de QUITO, CUENCA Y GUAYAQUIL.



Figura 2 Sedes UPS Nacional

Fuente: <http://www.ups.edu.ec/>

1.1.1.5. Objetivos de la Universidad Politécnica Salesiana

- Educar en la fraternidad a los jóvenes ecuatorianos para la promoción total de sus personas, ofreciéndoles una propuesta que parte de la acogida de sus valores propios y el llamamiento a la solidaridad, en el contexto de la comunidad social y eclesial.
- Formar personas con madurez humana que sepan hacer coherentemente la síntesis de ética, vida y cultura, para que actúen en la historia en la línea de la justicia, solidaridad y fraternidad, testimoniando los valores éticos más altos del hombre.
- Intensificar la conformación de comunidades educativas para desarrollar una educación en perspectivas de liberación, que forme a los jóvenes en valores, en el conocimiento, en el trabajo y en la participación social.
- Promover el desarrollo de cambios cualitativos en la educación que ofrecen los centros salesianos, con miras a establecer modelos pedagógicos alternativos que satisfagan las necesidades de los aprendizajes que favorecen la vida personal y social en sus dimensiones auténticas. (Universidad Politécnica Salesiana, 2014)

1.1.1.6. Misión

La Universidad Politécnica Salesiana es una institución de educación superior humanística y politécnica, de inspiración cristiana con carácter católico e índole salesiana; dirigida de manera preferencial a jóvenes de los sectores populares; busca formar "honrados ciudadanos y buenos

crístianos", con capacidad académica e investigativa que contribuyan al desarrollo sostenible local y nacional. (Universidad Politécnica Salesiana, 2014)

1.1.1.7. Visión

La Universidad Politécnica Salesiana tiene como Visión: Ser una institución de educación superior de referencia en la búsqueda de la verdad y el desarrollo de la cultura, de la investigación científica y tecnológica; reconocida socialmente por su calidad académica, Responsabilidad Social Universitaria y por su capacidad de incidencia en lo intercultural. (Universidad Politécnica Salesiana, 2014)

1.1.1.8. Servicios que brinda

La Universidad Politécnica Salesiana ofrece educación de alta calidad tanto para pregrado como para postgrado y cursos en sus diferentes modalidades, se preocupa de la formación personal, profesional y espiritual de los ciudadanos.

La Universidad hoy en día ofrece un abanico de posibilidades para los estudiantes que inician sus estudios de tercer nivel, abriendo puertas a todos los gustos y preferencias con una amplia oferta académica, la Institución no solo ha mantenido desde sus inicios las ramas técnicas, sino que se preocupa a diario de colocar en la sociedad a profesionales que puedan explotar sus capacidades dentro de varios ámbitos.

1.1.1.8.1. Oferta académica

Sede	Lugar	Carrera	Título	Modalidad
Cuenca	El Vecino	Administración de Empresas	Ingeniero/a Comercial	Presencial
Quito	La Floresta			
Guayaquil	El Centenario			
Quito	La Floresta	Antropología Aplicada	Licenciado/a Antropología Aplicada	Distancia

Cuenca	El Vecino	Comunicación Social	Licenciado/a en Comunicación Social	Presencial
Quito	La Floresta		Licenciado/a en Comunicación Social con mención en Producción Audiovisual y Multimedial	Presencial
Guayaquil	El Centenario			
Cuenca	El Vecino	Contabilidad y Auditoría	Ingeniero/a en Contabilidad y Auditoría	Presencial
Quito	La Floresta			
Guayaquil	El Centenario			
Quito	La Floresta	Filosofía y Pedagogía	Licenciado/a en Filosofía y Pedagogía	Presencial
Quito	Chillogallo	Gerencia y Liderazgo	Ingeniero/a en Gerencia y Liderazgo	Presencial
	La Floresta			
Cuenca	El Vecino	Gestión para el Desarrollo Local Sostenible	Licenciado/a en Gestión para el Desarrollo Local Sostenible	Distancia
Quito	La Floresta			

Cuenca	El Vecino	Ingeniería Ambiental	Ingeniero/a Ambiental	Presencial
Quito	Chillogallo			
Quito	Chillogallo	Ingeniería Civil	Ingeniero/a Civil	Presencial
Cuenca	El Vecino	Ingeniería de Sistemas	Ingeniero/a de Sistemas	Presencial
Quito	Chillogallo			
Guayaquil	El Centenario			
Cuenca	El Vecino	Ingeniería Eléctrica	Ingeniero/a Electrico/a	Presencial
Quito	Kennedy			
	Chillogallo			
Guayaquil	El Centenario			
Cuenca	El Vecino	Ingeniería Electrónica	Ingeniero/a Electrónico/a	Presencial
Quito	Chillogallo			
Guayaquil	El Centenario			
Cuenca	El Vecino	Ingeniería Mecatrónica	Ingeniero/a en Mecatrónica	Presencial

Cuenca	El Vecino	Ingeniería en Biotecnología de los Recursos Naturales	Ingeniero/a en Biotecnología de los Recursos Naturales	Presencial
Quito	La Floresta			
Guayaquil	El Centenario	Ingeniería Industrial	Ingeniero/a Industrial	Presencial
Cuenca	El Vecino	Ingeniería Mecánica	Ingeniero/a Mecánico/a	Presencial
Quito	Kennedy			
	Chillogallo			
Cuenca	El Vecino	Ingeniería Mecánica Automotriz	Ingeniero/a Mecánico/a Automotriz	Presencial
Quito	La Floresta	Educación Intercultural Bilingüe	Licenciado/a en Ciencias de la Educación con mención en Docencia Básica Intercultural Bilingüe	Distancia
Cuenca	El Vecino	Medicina Veterinaria y Zootecnia	Médico/a Veterinario/a Zootecnista	Presencial
Cuenca	El Vecino	Pedagogía	Licenciado/a en Ciencias de la	Distancia

Quito	La Floresta		Educación	Distancia
Quito	La Floresta			Presencial
Quito	La Floresta	Psicología	Psicologo/a	Presencial
Cuenca	El Vecino	Cultura Física	Licenciado en Cultura Física	Semipresencial
Cuenca	El Vecino	Psicología del Trabajo	Licenciado en Psicología del Trabajo	Semipresencial

Tabla 1 Oferta Académica UPS

Fuente: <http://www.ups.edu.ec/oferta-academica>

1.1.2. Planificación Estratégica de la Universidad Politécnica Salesiana

La planificación de la Universidad Politécnica Salesiana cuenta con una directriz importante que reúne las principales características que guían esta actividad, la Carta de Navegación, misma que aparte de plantear objetivos medibles y que permitan el mejoramiento de las actividades de Institución, en el período 2009-2013, recoge la experiencia institucional y colectiva de la Carta de Navegación 2004-2008 y muestra el resultado del trabajo cooperativo en el que han tenido la oportunidad de participar, con sus distintas estrategias y metodologías tomando en consideración varias de las instancias universitarias, como la estudiantil, académica, administrativa y directiva, que han aportado lo mejor de sí, para brindar a la institución un instrumento que ilumine y oriente la vida universitaria en los próximos años.

Al interior de la Universidad Politécnica Salesiana, la Unidad de Planeación, Evaluación y Acreditación trabaja con el apoyo de los diferentes sectores académicos, administrativos y de servicios, de gestión, y, de representación estudiantil, en la elaboración del POA, documento donde se evidencia la fidelidad de toda la comunidad Universitaria a la Carta de Navegación.

La Responsabilidad Compartida, es la base de los Criterios de Gestión Universitaria por lo que se ha logrado que los Planes Operativos de cada carrera respondan o tengan relación con el

POA de la universidad, esto a su vez, permite construir el conocimiento de la "UPS en Cifras" que debe ir acompañado de la Imagen misma de la Universidad resultante de la acreditación de la oferta académica mencionada anteriormente.

1.1.3. Organización de la Universidad Politécnica Salesiana

Al interior de la Universidad Politécnica Salesiana existe una estructura organizacional establecida, la misma que dicta la estructura para la toma de decisiones. El Empowerment es una herramienta fundamental, ya que al estar todos los empleados conscientes de los objetivos de la Universidad asumen responsabilidades y toman decisiones encaminadas al cumplimiento de los mismos.

De manera continua, el Rector y Vicerrector Académico están en contacto con el Vicerrector de la Sede, quien reúne a los directores de las diferentes áreas como de las carreras para coordinar los asuntos pendientes y comunicarles acerca de temas suscitados en los últimos días, así mismo dentro de las direcciones, pues el director delega funciones al interior de la misma.

El organigrama se presenta de la siguiente manera:

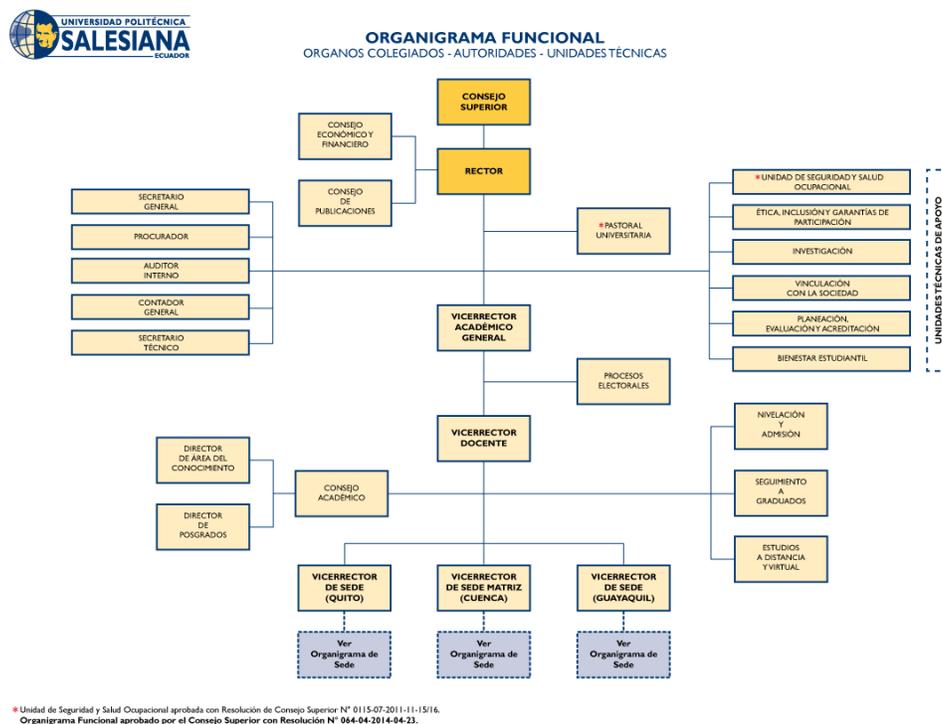


Figura 3 Organigrama UPS

Fuente: www.ups.edu.ec

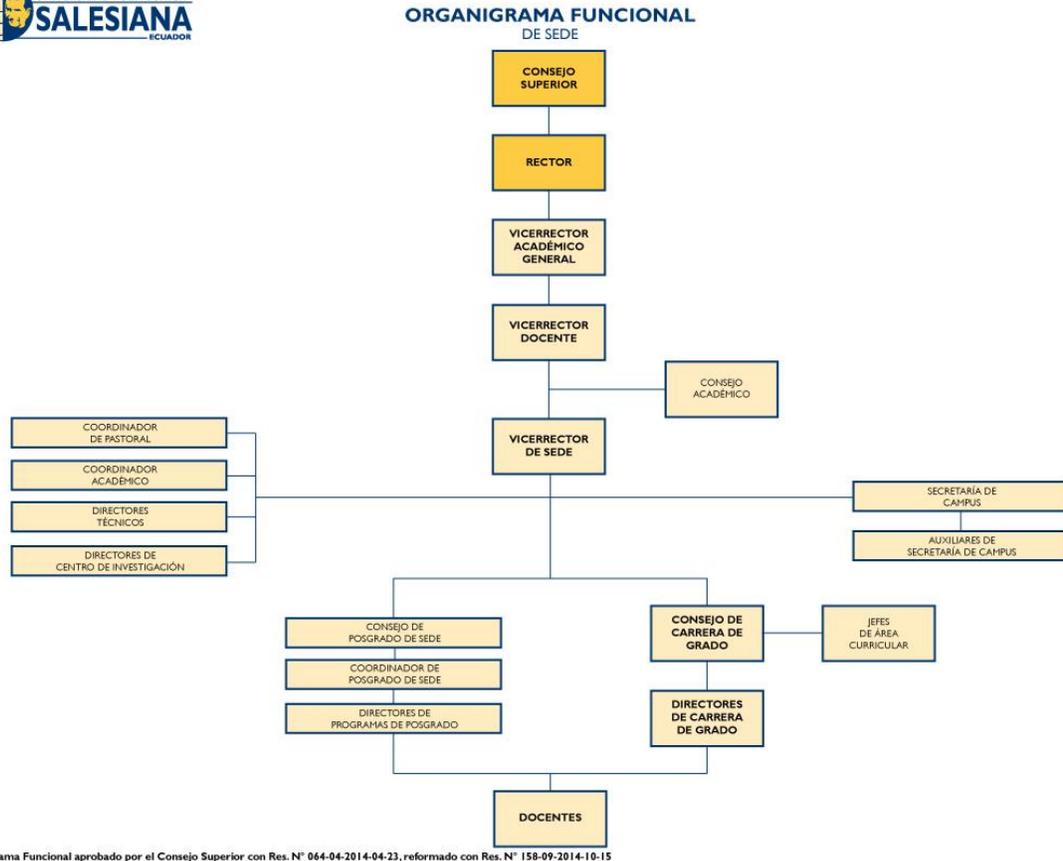


Figura 4 Organigrama Sede Cuenca UPS

Fuente: www.ups.edu.ec

1.2. Carreras técnicas al interior de la Universidad Politécnica Salesiana

1.2.1. Contextualización de las carreras técnicas de la UPS Sede Cuenca

Con referencia a estudios de tercer nivel, las carreras técnicas de la Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca, han generado gran expectativa en el ámbito social; desde sus inicios, ha marcado diferencia con relación a otras instituciones educativas que ofrecen las mismas titulaciones; esto se debe principalmente al realce que da la universidad al correlacionar la teoría con la práctica aprovechando la infraestructura de última generación adquirida para estos fines y el equipamiento necesario que garantice la enseñanza - aprendizaje, de allí que la imagen de la Institución se ha proyectado positivamente a nivel nacional.

Atendiendo a uno de los objetivos de la Universidad, “Promover el desarrollo de cambios cualitativos en la educación y deseosos de transformar la sociedad, con una visión crítica de la

realidad, socialmente responsables y con voluntad transformadora, con miras a establecer modelos pedagógicos alternativos que satisfagan las necesidades de los aprendizajes que favorezcan la vida personal y social en sus dimensiones auténticas”, la universidad pone a disposición de los jóvenes varias opciones de carreras técnicas para su futuro personal, profesional y espiritual.

1.2.2. Justificación y objetivos de las carreras técnicas

1.2.2.1. Contextualización de marketing

Partiendo de las necesidades actuales y del nuevo enfoque propuesto dentro del ámbito de la educación, si consideramos por ejemplo el nuevo proyecto Emblemático de Reconversión de la Educación Técnica y Tecnológica Superior Pública del Ecuador, encontramos el alto grado de importancia que tiene el campo técnico y tecnológico en nuestro país, este proyecto busca fortalecer el sistema de educación superior, repotenciando tanto física como académicamente a varios Institutos Superiores Técnicos y Tecnológicos Públicos (ITTSP) a escala nacional; trata de alinear la oferta académica al cambio de matriz productiva, sectores estratégicos, actividades y productos priorizados, y al Plan Nacional para el Buen Vivir; implementando un nuevo modelo denominado de “Formación Dual” (combinación de teoría y práctica) (Secretaría de Educación Superior, 2014)

Uno de los objetivos de este tipo de acciones, se concentra precisamente en contar con profesionales técnicos que garanticen de alguna manera los derechos estipulados en la Constitución Política del país. (Secretaría de Educación Superior, 2014)

En este marco, son muchas las herramientas utilizadas en este tipo de procesos, marketing por ejemplo, el cual, según la American Marketing Association (A.M.A.), se considera como una función de la organización así como un conjunto de procesos para crear, comunicar y entregar valor a los clientes, y para manejar las relaciones con estos últimos, de manera que beneficien a toda la organización, por otro lado, Jerome McCarthy resalta que "el marketing es la realización de aquellas actividades que tienen por objeto cumplir las metas de una organización, al anticiparse a los requerimientos del consumidor o cliente y al encauzar un flujo de mercancías aptas a las necesidades y los servicios que el productor presta al consumidor o cliente", si hablamos de publicidad; O'Guinn, Allen y Semenik, autores del libro "Publicidad", la definen básicamente como un esfuerzo pagado, el mismo que se trasmite por medios masivos de información con objeto de persuadir (O'Guinn Tomas, 1999)

En la actualidad, donde la información está al alcance de todos y la sociedad del conocimiento es eminente, la creatividad para comunicar a los diferentes públicos lo es aún más, las empresas no solo toman en cuenta técnicas publicitarias basadas en medios masivos como

principal canal de comunicación, más conocidas como ATL, estas pueden transmitir mensajes multitudinarios, tal como televisión, radio, vía pública, diarios, revistas y demás.

La mayoría de los autores consideran al ATL como la estrategia tradicional que las empresas utilizan para dirigirse al público en general, son medios costosos donde resulta difícil medir el impacto real en las ventas o lealtad del cliente. (Red Gráfica Latinoamérica, 2014)

Por otro lado, las técnicas y prácticas publicitarias NO MASIVAS, tienen por objeto incrementar los canales de comunicación entre el consumidor y la empresa, se dirigen a un público específico, sobresalen las formas creativas e impactantes que logren sorprender con el mensaje publicitario que se emita. (Red Gráfica Latinoamérica, 2014)

Al ser el BTL una forma de comunicación más directa, permite también obtener una respuesta inmediata por parte del cliente, generalmente son opciones menos costosas que los medios masivos. (Red Gráfica Latinoamérica, 2014)

Entonces, importa tanto elegir el medio idóneo, como el mensaje, su estructura, redacción, la intención con la que se formula, es decir, ¿qué quiero yo cómo empresa que perciba mi público objetivo? (Mahon, 2012)

Se puede apelar a técnicas de persuasión para mejores resultados, es necesario recordar que no se trata de un producto, sino de un servicio y de una entidad que no tiene fines de lucro. Un servicio según Kotler, es una obra, una realización o un acto que es esencialmente intangible y no resulta necesariamente en la propiedad de algo. Su creación puede o no estar relacionada con un producto físico. (Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, 2004)

Es por eso que nos cuestionamos acerca de la influencia de un mensaje ante la toma de decisiones en este ámbito específico, ¿qué respuesta se debería dar a estos resultados? El análisis de un tema como este, no deja de ser interesante al momento de proponer algo nuevo o corregir falencias, se trata de buscar una retroalimentación siempre.

El marketing actualmente tiene una idea más amplia, forma relaciones a largo plazo y los mejores casos de éxito, deben parte del mismo al manejo de sus relaciones y la gestión de redes en el negocio. (Kotler & Keller, 2009)

1.3. La comunicación

1.3.1. Conceptos asociados

1.3.1.1. Comunicación empresarial

La Comunicación empresarial sirve de vínculo entre una organización y sus públicos. Las organizaciones pueden comunicar a su público objetivo a través de las relaciones públicas y la publicidad, mediante varios medios como boletines de noticias, videos, gestión de crisis con los medios de comunicación, eventos especiales, la creación de valor del producto y la comunicación con accionistas, clientes o inversores.

La gestión de la comunicación empresarial tiene que ver con percepciones, en un entorno que todo el tiempo muestra una competitividad acelerada por la presión del mercado y de la sociedad se vuelve impositora la oportuna difusión de la información precisa, adecuada y bien estructurada, una imagen corporativa positiva y una relación positiva con todos las partes interesadas.

En el marco de una sociedad en la era del conocimiento y las comunicaciones, la gestión de la reputación ha cobrado aún más importancia, por lo mismo, la comunicación empresarial o corporativa es una función dada día más importante y debe ser profesional, se ha convertido en una herramienta estratégica del Management actual. (Enrique, Madroñero, Morales, & Pere, 2008)

La comunicación empresarial tal como indica (Enrique, Madroñero, Morales, & Pere, 2008) debe realizar los mejores esfuerzos con miras a promover:

- Sólida cultura empresarial
- Auténtico sentido de la ciudadanía corporativa
- Adecuada relación profesional con la prensa, incluyendo una rápida y fiable gestión de comunicación en crisis
- Una identidad corporativa consistente
- Una filosofía corporativa solvente
- Comprensión de las herramientas de comunicación y las nuevas tecnologías.

1.3.1.1. Objeto del estudio de comunicación

Tomando como base la presente tesis, el objeto de estudio de comunicación se deriva de varios puntos:

- Principalmente los estudiantes; es claro que son ellos la preocupación central para la Universidad, pues sin ellos no tendría sentido ofrecer el servicio que la Institución presta. Es necesario llegar a ellos y los demás interesados con un mensaje claro,

enfocado a satisfacer lo que los estudiantes desean pues ellos deben ver reflejado de manera justa el valor a pagar con el servicio recibido.

- Por otro lado, los Colaboradores; la universidad no solo se preocupa de satisfacer e informar a los estudiantes sino también a quienes trabajan ayudando al cumplimiento de su misión, visión y objetivos, los hoy en día llamados “clientes internos” son quienes deben estar lo suficientemente motivados para entregar un servicio de calidad en todo momento con la finalidad de no solo satisfacer las necesidades y deseos de los estudiantes sino superar sus expectativas.
- La Comunidad Salesiana: Son ellos quienes apuestan por colaborar con la sociedad, en el caso de la Universidad Politécnica Salesiana no se trata de lucro sino de crecer como institución y ampliar cada vez más las redes alrededor del mundo que permitan llegar a los que más lo necesitan, aquí es donde se hace evidente un plan de comunicación eficaz.
- La sociedad, pues el espíritu salesiano hace que ésta, sea una de las principales preocupaciones, el beneficio que ésta perciba es uno de los ejes entorno a los cuales gira el trabajo de la comunidad salesiana, el promover la educación y preparación de los jóvenes ayuda y da un impulso fuerte al desarrollo del país como tal.

1.3.1.2. La Persuasión

En la actualidad, se han publicado varias técnicas, estrategias, dogmas que colaboren para tener influencia en otro y otros, es común que se atribuya esta consecución a la suerte, la posición, el poder socioeconómico y demás factores, lo que representa una idea tal vez incompleta, estos factores tienen su peso, pero otro papel importante lo juega la Psicología, la ciencia de la persuasión, puede ayudar a tener resultados increíbles y sobre todo rentables. (Jaeggi, 2014)

Según (Cialdini, 1990) existen 6 técnicas de la ciencia de la persuasión que nos ayudará a obtener de otra persona el sí que necesitamos.

- 1) Reciprocidad: Las normas sociales que rigen en la actualidad, mueven a las personas a responder siempre por un favor recibido con la finalidad de no verse como un ingrato. Cuando una solicitud viene precedida por un regalo la petición tiene mayor enganche para convencer a otra persona.
- 2) Coherencia: Las personas tendemos a siempre ser coherentes en las cosas que hacemos, decimos, necesitamos; por lo mismo, el actuar a la hora de tomar una decisión, exige una presión que obliga a que los seres humanos se comporten de acuerdo a un compromiso previo adoptado.

- 3) Prueba Social: Cuando una persona está indecisa al tomar una decisión, tienden a observar lo que hacen las demás personas asumiendo esto como una evidencia de que algo sí funciona.
- 4) Simpatía: Las personas nos vemos influenciadas por las personas que nos gustan, muchas veces es clave la apariencia física incluso, otras veces es suficiente el compartir las mismas ideas.
- 5) Autoridad: Las personas tienden a obedecer a las figuras donde ven autoridad. En este caso incluso un líder o conocedor de un tema específico puede mostrar autoridad.
- 6) Escasez: La gente tiende a reaccionar más rápidamente cuando sabe que está perdiendo algo o existe esa posibilidad.

1.3.1.3. Las relaciones públicas

Las relaciones públicas, son una herramienta fundamental que hoy en día está en estrecha relación con la alta dirección de las empresas, son un conjunto de acciones estratégicas de comunicación a largo plazo que tienen como principal objetivo formar y fortalecer vínculos con los stakeholders o diferentes públicos compartiendo con ellos información, persuadiendo, escuchando tanto en acciones presentes como futuras.

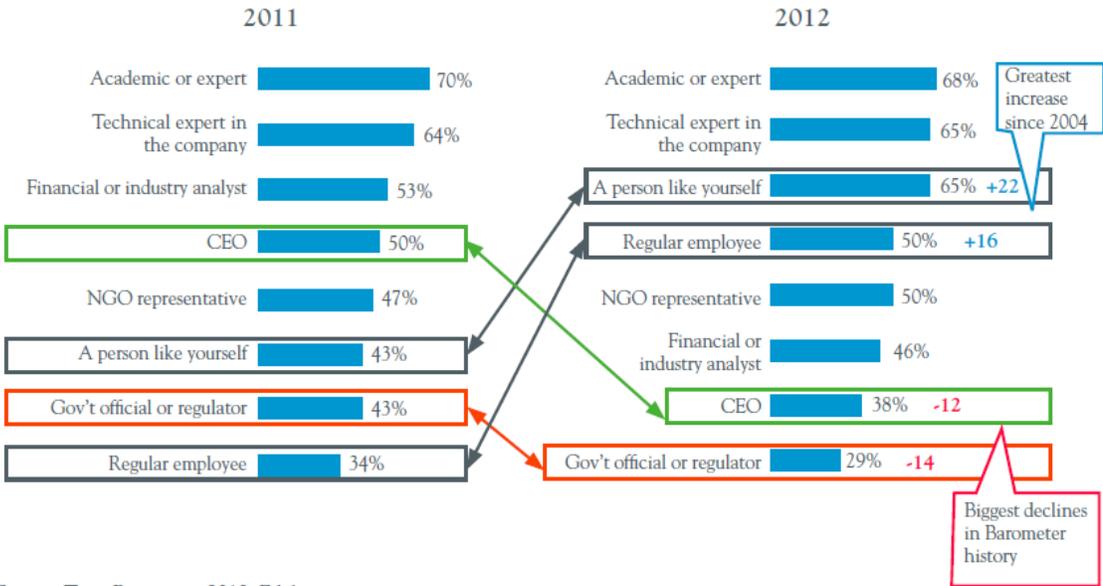
Las relaciones públicas trabajan apoyadas en técnicas variadas como de marketing, negociación y publicidad, lo que permite que el mensaje tenga el impacto o se entienda efectivamente como la empresa quiere hacerlo.

La simultaneidad de actividades y habilidades de alguien que maneje relaciones públicas, hace que su actuar sea rigurosa y creativo a la vez, se destaca actualmente el uso de medios digitales lo que favorece mucho a estrechar más las relaciones con stakeholders, los social media, se han convertido en una parte integral del día a día, estamos en una sociedad en la cual tenemos la información a la mano y las herramientas para comunicarla.

Varios autores, proponen o consideran una redefinición de las relaciones públicas, pues hoy los profesionales de este campo son los encargados de dirigir de manera estratégica los mensajes al público objetivo así como el manejo en situaciones de crisis. El manejo de la comunicación desde esta instancia logra la consecución de los intereses reales de la compañía. (Martini, 1998)

Los colaboradores de las compañías, cada vez son más protagonistas de la comunicación y sus posibilidades de ser embajadores de la marca son cada vez mayores, lo que pudiera conducir a liderar el comportamiento de los demás. El tema clave que ancla la empresa con sus públicos es la vinculación lo que exige una visión a largo plazo, un conocimiento profundo de cada uno de ellos, así como una mayor correlación entre lo que se dice y lo que se hace por parte de la empresa. (Corporate Excellence, 2014)

Credible spokespeople

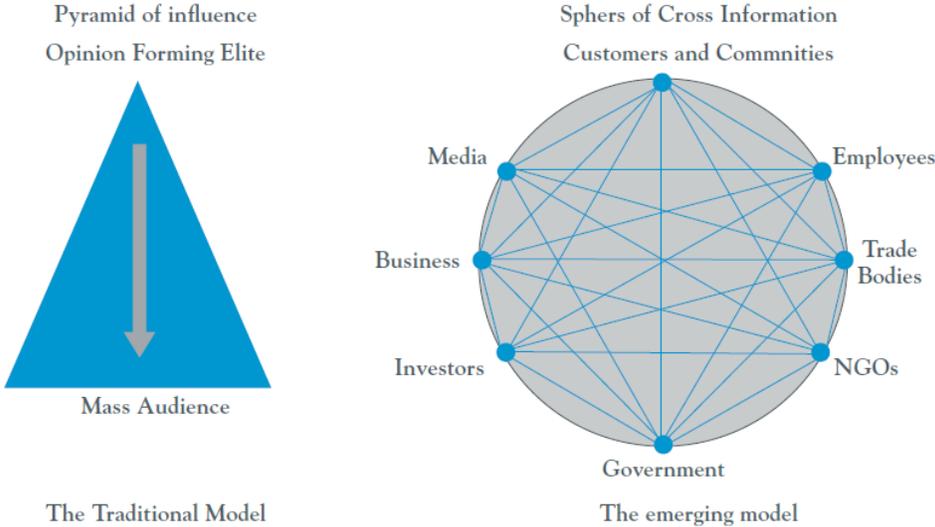


Fuente: Trust Barometer 2012, Edelman.

Figura 5 Credible Spokespeople

FUENTE: TRUST BAROMETER 2012, EDELMAN

Sphere Public Engagement



Fuente: Citizen Renaissance, 2013.

Figura 6 Public Engagement

FUENTE: Citizen Renaissance, 2013.

1.3.1.4. El plan integral de comunicación

En la actualidad, la tecnología avanza a pies agigantados tanto como la comunicación, lo que representa una preocupación tanto para países como para empresas, pues del manejo de herramientas comunicacionales depende mucho de lo que hoy las instituciones conocen como ACTIVO INTANGIBLE, uno de ellos es la marca por ejemplo.

Un plan estratégico de comunicación, integra diferentes programas de acción o nodos, los mismos que van poniéndose en marcha de forma coordinada para aumentar el efecto buscado. Una empresa que planifica su comunicación, puede potenciar notablemente sus objetivos corporativos, comerciales, institucionales y sociales. (Instituto Galego de promoción económica, 2009)

Planificar los mensajes que se van a comunicar y los procesos necesarios para ellos, es tan importante como una planificación financiera, el plan básicamente es posible con el cumplimiento de las siguientes etapas según (Instituto Galego de promoción económica, 2009).

- ✓ Investigar para tener a disposición la información necesaria.
- ✓ Desarrollar el plan estratégico de comunicación para un período de tiempo determinado.
- ✓ Programar las acciones necesarias para llevar a cabo el plan creado.
- ✓ Ejecutar las acciones en el orden programado.
- ✓ Controlar el plan y evaluar el resultado.

La comunicación de las empresas se construye a partir del público al cual se dirige, si bien es común entender con este público lo constituyen consumidores y clientes, la visión debe ser más amplia, pues a pesar de que no sean personas que compran el producto, pueden existir otros grupos cuya opinión sea decisiva, para dejar más claro el tema podemos indicar a los colaboradores por ejemplo, ellos muchas veces cuentan con información privilegiada y un alto grado de credibilidad en lo que dicen, entidades bancarias y demás.

El plan de comunicación establece los objetivos de comunicación, determina los públicos con los que se va comunicar y la estrategia a seguir con cada uno de esos grupos. Consecuentemente se programan acciones concretas para hacer llegar los mensajes. (Instituto Galego de promoción económica, 2009)

1.3.1.4.1. Plan de comunicación interna

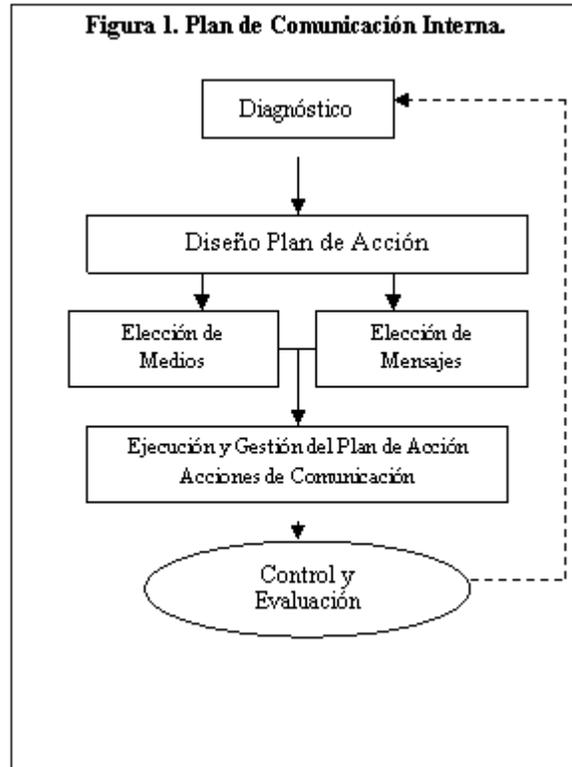


Figura 7 Plan de Comunicación InternaGráfico

Fuente: (García Mestanza, Ruiz Molina, & Ventura Fernández, 2014)

El entorno actual en que se desenvuelven las comunicaciones, exige una continua adaptabilidad, es decir, es necesario que todos los planes sean flexibles para minimizar los efectos que pueda ocasionar el cambio y por el contrario, aprovechar las oportunidades que se presenten. Uno de los principales objetivos atribuidos a la comunicación interna, consisten precisamente en saber transmitir con velocidad y claridad tanto la política empresarial como los cambios acontecidas en la misma.

1.3.1.5. Comportamiento del consumidor

Representa un estudio complejo y dinámico el comportamiento del consumidor, pues en ocasiones nos hemos preguntado ¿por qué el consumidor prefiere una marca y discrimina otra por más parecida que sea? Es necesario dar respuesta a estas interrogantes, sin embargo el porqué del comportamiento de los consumidores es el factor más indeterminado e impredecible. Para esta evaluación es necesario considerar varios enfoques, puede considerarse el de un economista, un psicólogo, sociólogo, antropólogo y un mercadólogo. (Alonso Rivas & Grande Esteban, 2010)

Una empresa que aporta valor a través de las relaciones estrechas con el consumidor, no entrega lo que el mercado quiere, sino lo que una parte reducida del mercado quiere. Las empresas que manejan este tipo de estrategias, conoce muy bien a las personas que vende y lo que ellos necesitan, el mejor de los activos intangibles de estas empresas es la fidelidad de sus clientes, pues se trabaja de manera incansable en generar no transacciones sino relaciones de largo plazo, superan las expectativas de sus clientes, corrigen sus errores y potencian sus fortalezas. (Martinez Pedrós & Milla Gutierrez, 2005)

Existen procesos que deben ser analizados para ser diseñados desde la misma empresa, un ejemplo de esto es la búsqueda antes de la compra, misma toma forma cuando un consumidor percibe una necesidad que puede satisfacerse mediante la compra y consumo de determinado producto. Por lo general el consumidor busca en su memoria a largo plazo antes de recurrir a fuentes externas. Las experiencias pasadas pueden facilitar para que el consumidor pueda tomar con mayor rapidez una decisión sin necesidad de evaluar varias fuentes externas. Existen a su vez, diferencias de género por ejemplo, investigaciones dicen que mientras para las mujeres resulta placentero ir de compras, en los hombres no se repite la misma situación. De la misma manera, es posible que los consumidores recurran a la compra inteligente, lo cual denota su disposición para realizar una búsqueda de información y comparación previa, con el objeto de conseguir un beneficio en precios. (Schiffman & Kanuk, 2005)

1.3.2. Análisis de investigación de los públicos

1.3.2.1. Clasificación de los stakeholders y de los públicos

Según (Míguez González, 2010) en su libro LOS PÚBLICOS EN LAS RELACIONES PUBLICAS, menciona que lo primero que hacen los profesionales para identificar a sus públicos en las diferentes organizaciones es utilizar alguna clasificación entre ellas, ésta puede provenir tanto de la teoría como del campo profesional y su experiencia de aplicación. Una de las clasificaciones trata de estabilizar los distintos grupos de stakeholders en algunas categorías variables según el campo en dónde se desenvuelvan las organizaciones.

Tomando en cuenta algunas de las categorías comunes a las organizaciones en general tenemos:

- ✓ EMPLEADOS: Considera a todos los colaboradores de la empresa sin excepciones,
- ✓ ACCIONISTAS
- ✓ PROVEEDORES
- ✓ DISTRIBUIDORES
- ✓ CONSUMIDORES O CLIENTES
- ✓ MUNDO FINANCIERO: Todas las entidades que proporcionan fondos para el desarrollo de sus actividades.

- ✓ COMPETENCIA
- ✓ MEDIOS DE COMUNICACION
- ✓ PODERES PUBLICOS Y ADMINISTRACION: Gobierno, entidades fiscales, etc.
- ✓ COMUNIDAD
- ✓ OTROS PUBLICOS

Existen otros autores como (Noguero, 1982; pag144) que han diseñado categorías de clasificación específica, en este caso una que encaja perfectamente en este trabajo de tesis pues se aplica en Universidades e instituciones culturales. Aquí se incluyen adicional a las categorías típicas, otras como los estudiantes, los exalumnos, fundaciones, organismos internacionales, personal docente y administrativo, entre otros.

1.3.2.2. La gestión vincular de los stakeholders

La importancia de este tema radica en que los directivos de una organización deben desarrollar relaciones de confianza y cooperación mutua con sus *stakeholders*, creando comunidades gigantes en las que cada parte se esfuerce en generar un valor económico compartido. La gestión de los vínculos permite la construcción del capital social y genera ventajas competitivas. Trabaja pensando en superar las expectativas de los públicos. (Baro, 2011)

Gráfico 1. Modelo de gestión de vínculos con los *stakeholders*

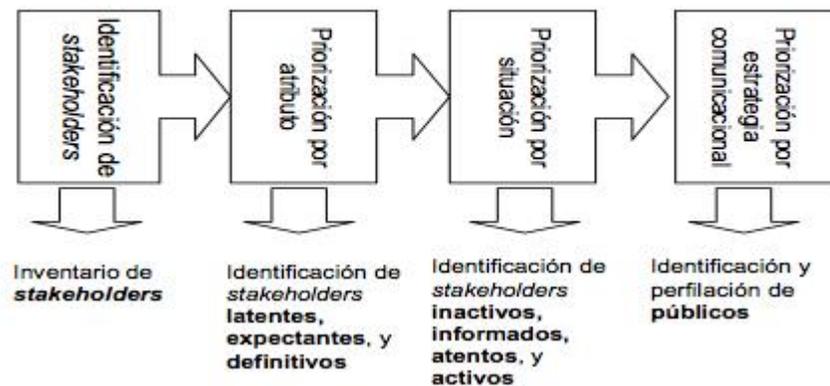


Figura 8 Modelo de Gestión de Vínculos con los Stakeholders

Fuente: (Baro, 2011)

1.3.3.Herramientas de evaluación para plan de comunicación

Es preciso contar con una herramienta que permita evaluar y controlar el plan de comunicación que se plantee con la finalidad de dar seguimiento a todas las actividades que se realicen, establecer indicadores de gestión, metas a cumplir, recursos, presupuestos, objetivos de cada actividad, y demás datos que ayuden a mantener un control sobre los esfuerzos de comunicación.

Otra herramienta son los gráficos estadísticos, mismos que facilitan la comprensión por parte de directivos acerca del tema.

1.3.4.Investigación de mercados:

La American Marketing Association define a la investigación de mercados como “la función que vincula a consumidores, clientes y público con el mercadólogo mediante información que sirve para identificar y definir las oportunidades y objetivos de marketing como un proceso”. (American Marketing Association, 2006)

La investigación de mercados es la identificación, análisis, difusión y aprovechamiento sistemático y objetivo de la información con la finalidad de mejorar la toma de decisiones en temas relacionados con marketing, por lo que, la investigación de mercados se realiza si no con el propósito de identificar, con la finalidad de resolver problemas de marketing.

La investigación de mercados tiene su inicio con la determinación del problema, en este punto el investigador debería considerar el objeto de su estudio, lo que facilita diseñar de manera correcta la investigación, posterior a esto se debe elaborar un método para resolver el problema así como el diseño de la misma, donde se debería reflejar la definición de la información necesaria, análisis de datos secundarios, investigación cualitativa, métodos para acopio de datos cuantitativos, procedimientos de medición y preparación de escalas, redacción del cuestionario, muestreo y tamaño de la muestra y el plan para análisis de datos, preparación y presentación del informe.

La finalidad de la investigación de mercados consiste en evaluar las necesidades de información y poner a disposición de la administración datos pertinentes, confiables y actualizados para la toma de decisiones. (Malhotra, Dávila Martínez, & Treviño Rosales, 2004)

1.3.4.1. Técnicas de Investigación Cualitativa:

En el contexto de las técnicas de investigación cualitativa, el análisis del discurso es uno de los principales problemas al cual se enfrenta el investigador. En ocasiones la heterogeneidad de la teoría representa una barrera, misma que se puede resolver mediante la atenta observación de

un criterio de pertinencia y de rigurosidad que permita encaminar la selección de las categorías adecuadas así como el diseño de los procedimientos de análisis. (Sayago, 2014)

El análisis del discurso tal como indica (Sayago, 2014) es una técnica de análisis potente y precisa, que resalta por su ductilidad. Pues puede ser utilizada por metodologías hipotético-deductivas, inductivas y abductivas. Esta metodología pretende extraer fragmentos del corpus para posteriormente identificar semejanzas y diferencias. Este proceso llamado por el autor como "etiquetamiento-desagregación-reagregación" es impulsado por una tarea de interpretación que debe ser altamente reflexiva precisamente por el aporte logrado con la identificación de semejanzas y diferencias antes mencionada.

Una de las técnicas para recopilación de información es el Grupo Focal, acertadamente (Bertoldi, Fiorito, & Mabel, 2006) menciona en su artículo "Focal group and local development: contributions for a theoretical-methodological coordination" a (Valles, 2000) quien indica que la interacción grupal que se produce en el encuentro incrementa las probabilidades de generación de información mayormente espontánea provocando un efecto tanto de sinergia como de audiencia donde los participantes se estimulan por la presencia de los demás asistentes.

Por otro lado las entrevistas semi estructuradas tal como indica (Merlinsky, 2006) comparte algunos aspectos con otras técnicas de recopilación de datos cualitativas como historias de vida, grupos focales, observación, como la flexibilidad en el uso. Indica que la entrevista contiene un menú abierto de recursos donde no existe una estandarización lo que permite inmiscuirse en un abanico de variables.

1.4. Definición de servicios, según diversos expertos

"Los servicios son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en renta o a la venta, y que son esencialmente intangibles y no dan como resultado la propiedad de algo" (Sandhusen L. Richard, 2002)

Se define como "servicios a las actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades" (Stanton William, Etzel Michael y Walker Bruce, 2004)

"Un servicio es el resultado de la aplicación de esfuerzos humanos o mecánicos a personas u objetos. Los servicios se refieren a un hecho, un desempeño o un esfuerzo que no es posible poseer físicamente" (Lamb Charles, Hair Joseph y McDaniel Carl, 2002)

"Los servicios son productos, tales como un préstamo de banco o la seguridad de un domicilio, que son intangibles o por lo menos substancialmente. Si son totalmente intangibles, se intercambian directamente del productor al usuario, no pueden ser transportados o almacenados, y son casi inmediatamente perecederos. Los productos de servicio son a menudo difíciles de identificar, porque vienen en existencia en el mismo tiempo que se compran y que se

consumen. Abarcan los elementos intangibles que son inseparabilidad; que implican generalmente la participación del cliente en una cierta manera importante; no pueden ser vendidos en el sentido de la transferencia de la propiedad; y no tienen ningún título. Hoy, sin embargo, la mayoría de los productos son en parte tangibles y en parte intangibles, y la forma dominante se utiliza para clasificarlos como mercancías o servicios (todos son productos). Estas formas comunes, híbridas, pueden o no tener las cualidades dadas para los servicios totalmente intangibles" (American Marketing Association, 2006)

"Un servicio es una obra, una realización o un acto que es esencialmente intangible y no resulta necesariamente en la propiedad de algo. Su creación puede o no estar relacionada con un producto físico" (Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas, 2004)

Tomando en consideración todo lo expuesto anteriormente por algunos autores, lo verdaderamente importante es la ventaja competitiva o valor agregado que los servicios ofrecen, pues de esto depende muchas veces la percepción del mercado, el valor que se le asigne y a su vez lo diferencie de la competencia.

1.4.1.1. Factores que han impulsado el crecimiento de los servicios

Es necesario tomar en cuenta que con el tiempo, las necesidades de las personas han ido cambiando tanto como sus expectativas, hoy en día el cliente se encuentra muy bien informado, pues tiene a la mano la información. Algunos de los puntos que debemos tomar en cuenta son:

1. Las estructuras familiares: El incremento de las mujeres como parte de la fuerza laboral es evidente, así como el tamaño de las casas, consecuentemente podemos considerar el aumento de guarderías, servicio de alimentación a domicilio y demás.
2. Mayores expectativas de los consumidores: Los consumidores al contar con múltiples opciones y con información a la mano acerca de cualquier producto, son más exigentes.
3. Mayor cantidad y complejidad de productos: Las empresas al contar con gran cantidad de competencia, buscan diferenciarse de la mejor manera apostando por sus diferentes ventajas competitivas y logrando innovación. (Paredes, 2011)

1.5. Satisfacción y lealtad del cliente

Hoy en día el tema de satisfacción al cliente es muy importante, pero a pesar de ello, podemos encontrar compañías que no llegan a comprender a sus clientes con precisión, pues el enfoque de las relaciones con el cliente que utilizan no es el correcto aun existiendo hoy en día herramientas enfocadas solo a mejorar dichas relaciones como el CRM por ejemplo. Uno de los principales errores se da cuando las compañías se concentran únicamente en uno de los dos pilares fundamentales: Clientes nuevos – Retención de clientes.

Por otro lado, cuando las empresas empiezan a comprender a los clientes a través del tiempo, están mejor preparadas para responder a sus cambiantes necesidades y expectativas pero es en este punto donde no deben descuidar a sus clientes actuales y trabajar más aun en retenerlos.

La era en la que vivimos actualmente, del conocimiento y de la comunicación, hace inevitable que los clientes se mantengan informados y cuenten con las mejores herramientas para encontrarse al día, por lo que el éxito en los negocios, se basa en la construcción de relaciones a largo plazo pero no solo con los clientes sino con todos sus STAKEHOLDERS o grupos de interés.

Hoy en día no es suficiente alcanzar la satisfacción del cliente, es indispensable superar sus expectativas para ganarse como empresa y marca, un lugar en la mente de los clientes y por ende, un posicionamiento en el mercado meta que se ha determinado. El principal objetivo para las empresas ya no consiste únicamente en aumentar sus ventas, sino en conseguir nuevos clientes y mantenerlos a largo plazo, lo que facilita una lineación del trabajo en equipo ya que todas las áreas funcionales trabajan por lograr lo mismo.

Resulta de vital importancia que todos en la empresa comprendan cómo se forman las expectativas en los clientes y en qué consiste el rendimiento percibido pues estos son los puntos clave para alcanzar los objetivos planteados.

La satisfacción del cliente permite a la empresa gozar de beneficios adicionales al incremento de ventas y su rentabilidad mismos que a mediano y largo plazo se dejan ver con claridad como la recompra, la lealtad, marketing boca a boca, pues comunica sus experiencias a sus familiares y conocidos, mayor participación de mercado por cuánto deja de lado a la competencia.

Philip Kotler, define a la satisfacción al cliente como "el nivel del estado de ánimo de una persona que resulta de comparar el rendimiento percibido de un producto o servicio con sus expectativas"

1.5.1.Elementos que confirman la satisfacción del cliente

Como se vio en la anterior definición, la satisfacción del cliente está conformada por tres elementos:

- ✓ **El Rendimiento Percibido:** Hace referencia al desempeño, es decir, al valor que el cliente considera haber obtenido luego de adquirir un producto o recibir un servicio, es la percepción del cliente luego de la compra. El rendimiento siempre se determina desde el punto de vista del cliente, pues es él quien a su criterio califica tomando en

cuenta opiniones de otras personas, muchas veces incluso influye el estado de ánimo del cliente y de sus razonamientos.

- ✓ **Las Expectativas:** Se puede hacer una analogía con las esperanzas que los clientes tienen por conseguir algo. Las expectativas de los clientes se producen por ofrecimientos que hacen las empresas acerca de aquello que brindan, sus experiencias en compras anteriores, comentario u opiniones de amistades, familiares, promesas de la competencia.

Es importante que la empresa tome con seriedad este punto, pues el nivel de riesgo para con el cliente al momento de considerar sus expectativas es alto.

- ✓ **Los Niveles de Satisfacción:** Es importante luego de la compra revisar cuál de los niveles de satisfacción experimentan los clientes:
 - *Insatisfacción:* Se da cuando las percepciones del producto no alcanzan las expectativas del cliente.
 - *Satisfacción:* Se da cuando las percepciones del producto coincide con las expectativas del cliente.
 - *Complacencia:* Se produce cuando el desempeño percibido supera a las expectativas del cliente.

Estos niveles nos pueden ayudar a conocer el grado de lealtad hacia una marca o empresa, o los posibles comportamientos que tendrá un cliente luego de la compra, por lo mismo las empresas buscan satisfacer al cliente y se preocupan por siempre cumplir lo que ofrecen o superar las expectativas del cliente. (Thompson, 2014)

1.5.2.Satisfacción del cliente y rentabilidad

Hablar de rentabilidad, en todas las empresas es cosa de cuidado. Este punto es importantísimo y no puede descuidarse pues la empresa hace esfuerzos por lograr la satisfacción de los clientes pero no saben hasta qué punto se justifica esta inversión.

Los responsables de marketing sugieren en su mayoría incrementar los niveles de satisfacción de los clientes disminuyendo precios o incrementando la calidad de los servicios, lo que si ayuda a cumplir dicho propósito pero tiene como consecuencia disminuir las utilidades de la empresa.

Se requiere un criterio delicado para saber hasta donde es posible seguir invirtiendo recursos y las consecuencias posteriores, no olvidemos que mantener un cliente es mucho mejor que conseguir uno nuevo en cuestión de costos pero no por ello podemos dejar de trabajar para ganar mayor participación de mercado. (Kotler y Armstrong, 2013), (Kotler, Phillip, 2001).

1.5.3.Importancia del cliente

La existencia de las empresas dependen de los clientes, ellos son la base para mantenerse para en el mercado, por lo tanto son los clientes que a través de las compras de bienes o servicios permiten que las empresas crezcan y logren posicionamiento.

Como lo señala (Ibarrola, Gallego, & Caro, 2006, pág. 8) “un producto o servicio se vende a un cliente; si no hay clientes, no hay ventas y, en consecuencia, la empresa dejaría de existir”

Es por esto que actualmente la calidad en la relación con los clientes se ha convertido en el factor clave para el éxito de las empresas, hay que construir, mantener y gestionar relaciones.

1.5.3.1. Lealtad con el cliente

Podemos considerar a la lealtad como la disposición de los clientes para preferir una institución y comprar o utilizar sus servicios en forma exclusiva. La lealtad a una marca va más allá del comportamiento mismo.

La lealtad se mantiene siempre que el cliente se sienta satisfecho o que perciba que recibe mejor valor que el que obtendría si cambiara de institución. Si la institución decepciona, o un competidor le ofrece mejor valor, el cliente abandonará a su proveedor de servicios. (Ferrando, 2007, pág. 99)

La lealtad es uno de los activos intangibles más grandes que puede desarrollar una institución. Es importante dejar notar que los consumidores conforme se les presenta mayores oportunidades de elección, disminuyen las características diferenciadoras entre marcas, y las personas tienden a probar nuevos productos o servicios especialmente si no se sienten “recompensados” por mantenerse leales (Blackwell, Miniard, & Engel, 2002, pág. 50)

1.6. La competencia

Competencia según (Muñiz Gonzalez, 2015):

“La competencia está integrada por las empresas que actúan en el mismo mercado y realizan la misma función dentro de un mismo grupo de clientes con independencia de la tecnología empleada para ello.”

Según la definición de Gonzales, la competencia de la Universidad Politécnica Salesiana la constituyen las demás Universidades y otras entidades como institutos y otros centros de educación superior, que oferten la carrera de Ingeniería Mecánica Automotriz.

- Escuela Politécnica Nacional
- Escuela Superior Politécnica del Litoral
- Escuela Politécnica del Ejército
- Escuela Superior Politécnica del Chimborazo
- Pontificia Universidad Católica de Quito
- Universidad Central del Ecuador
- Universidad de Cuenca
- Universidad del Azuay
- Universidad San Francisco de Quito
- Universidad Técnica de Ambato
- Universidad Técnica Particular de Loja

Por otro lado, si consideramos a las universidades de la ciudad podemos ver que la competencia la constituyen las universidades citadas en la tabla que se presenta más adelante.

Universidad	Categoría
UNIVERSIDAD DE CUENCA	B
UNIVERSIDAD DEL AZUAY	B
UNIVERSIDAD CATOLICA DE CUENCA	D

Tabla 2 Competencia de la UPS en la ciudad de Cuenca

Fuente: Informe de Evaluación de Universidades del Ecuador, CEAACES.

1.6.1. Entorno

El entorno empresarial puede considerarse como las fuerzas directas e indirectas que condicionan la vida de la empresa, así como las relaciones con sus clientes (Kotler & Armstrong, Marketing, 2012).

El entorno básicamente se divide en dos grupos:

El Micro-Entorno: Formado por elementos que inciden directamente en la empresa y de los cuales la empresa puede incidir para beneficiarse o para minimizar sus consecuencias.

El Macro-Entorno: Formado por variables indirectas donde la empresa no puede incidir.

El análisis del entorno generalmente se realiza desde dos perspectivas.

1.6.2. Herramienta para análisis de la competencia

Actualmente existen varias herramientas para analizar la competencia, entre la más empleada está la matriz FODA.

- **Matriz FODA** (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas):

También conocido como matriz DAFO, o en por siglas en inglés como SWOT.

Las Amenazas y Oportunidades: Se refieren a factores que influyen de manera externa como: económicos, sociales, culturales, demográficos, ambientales, políticos, jurídicos, gubernamentales, tecnológicos y competitivos que pueden beneficiar o perjudicar a la institución. Las estrategias deben propender a aprovechar las oportunidades y eliminar o al menos reducir las amenazas. La evaluación de las amenazas y oportunidades se realiza en función de la industria.

Las Fortalezas y Debilidades: Son factores que se analizan al interior de la organización, éstos dependen de la institución, pueden ser gestionados de manera ventajosa o desventajosa. Las fuerzas y debilidades se establecen en relación con la competencia (Ponce Talancón, 2006).

1.6.3. Desarrollo de la industria ecuatoriana

En la actualidad la Industria ecuatoriana ha tenido un crecimiento, varias empresas están en este proceso, y otras tienen mayor incidencia positiva en el PIB Industrial como las de fabricación de maquinaria, equipo y material de transporte, que abarca actividades como el ensamblaje pero que no desarrollan completamente el proceso industrial. Como consecuencia de este crecimiento, también se ha visto beneficiada la demanda de mano de obra técnica.

Es necesario tomar en cuenta que si sacamos una mirada por estrato tecnológico a pesar de que no existe información histórica, se puede suponer que las pymes se están ajustando a las nuevas normas NIIF, lo que trae consigo costos asociados, desde otra perspectiva si se toma como base las cifras publicadas en el año 2010, se tiene como conclusión que la industria es muy monopolizada, pues el 1% de las industrias concentra casi el 70% de las ventas.

Ecuador es un país que tiene mejores perspectivas en el tema industrial pero que debe robustecer la cadena productiva para ser capaces de comercializar ya no solo materias primas sino productos transformados. (Samaniego, 2013)

Cambio de la matriz productiva del Ecuador

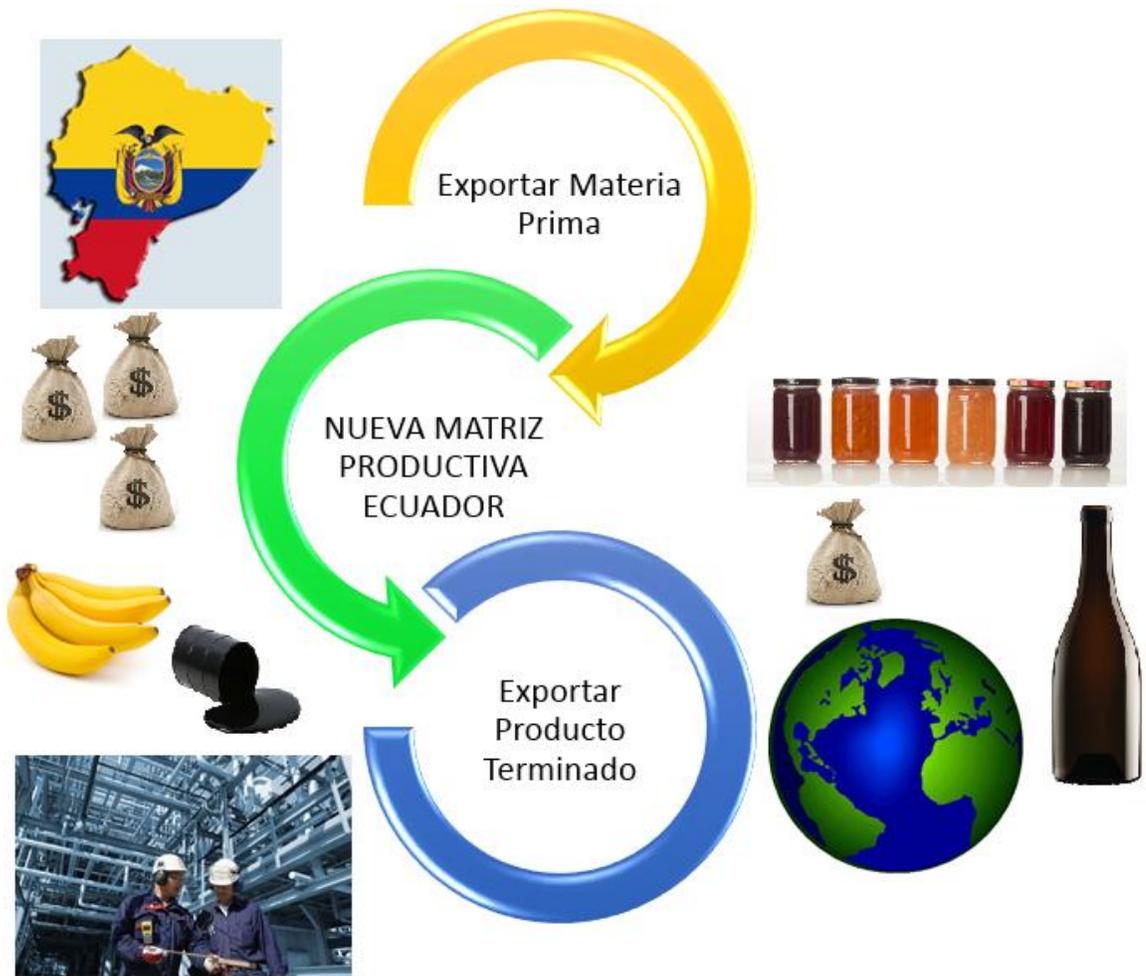


Figura 9 Cambio de la Matriz Productiva del Ecuador

Fuente: Elaboración propia

1.6.4.Herramientas de retroalimentación

1.6.4.1. Matriz QFD

La matriz de calidad, es un método de diseño de productos y servicios que agrupa las demandas y expectativas de los clientes y las expresa a manera de características técnicas y operativas satisfactorias, es decir, relaciona la voz del cliente con las necesidades que satisface. Este tipo de matriz tiene gran trascendencia en la industria manufacturera así como actualmente en la industria de servicios. Esta matriz presta especial atención a los elementos cualitativos, pues estos permiten conocer de mejor manera al cliente y entregarle lo que él desea.

Algunas de las ventajas de esta herramienta es que permite a una empresa compararse con su competencia o al interior de la misma comparar sus productos, es efectiva en temas de marketing, fomento a la innovación en las empresas, brinda una mejor comunicación interfuncional, potencia los procesos de mejora continua y presta mucha atención en el análisis de costos y beneficios (Yacuzzi & Martín).

CAPITULO 2. Situación actual de la Universidad Politécnica Salesiana

2.1. Carreras técnicas de la Universidad Politécnica Salesiana

La Universidad Politécnica Salesiana cuenta con carreras técnicas:

- Ingeniería Mecánica
- Ingeniería Mecánica Automotriz
- Ingeniería Industrial
- Ingeniería en Sistemas
- Ingeniería Electrónica
- Ingeniería Eléctrica
- Ingeniería Mecatrónica

Mismas que fueron el inicio de la Universidad, y que han mantenido en alto el nombre de la Institución por la calidad de profesionales que forma.

En la actualidad, la Universidad apuesta por sus profesionales y por la acogida que tienen en el mercado laboral. Una de las principales ventajas de la Universidad es su equipamiento en laboratorios, talleres, investigación y demás.

Desde hace varios años la Universidad viene trabajando con alumnos de cinco colegios de la ciudad de Cuenca, en un programa de refuerzo para el ingreso, denominado “Matemáticas para Universitarios” (Instituto Técnico Superior Salesiano, Colegio Daniel Córdova, Guillermo Mensi del Valle, Colegio Hermano Miguel La Salle y Manuel J. Calle). El objetivo es brindarles mejores bases para su desempeño universitario. Estos colegios fueron seleccionados de acuerdo a datos históricos, la mayor cantidad de alumnos que ingresan a la Universidad Politécnica Salesiana optando por carreras técnicas provienen de los colegios mencionados anteriormente.

¿Por qué potenciar las carreras técnicas?

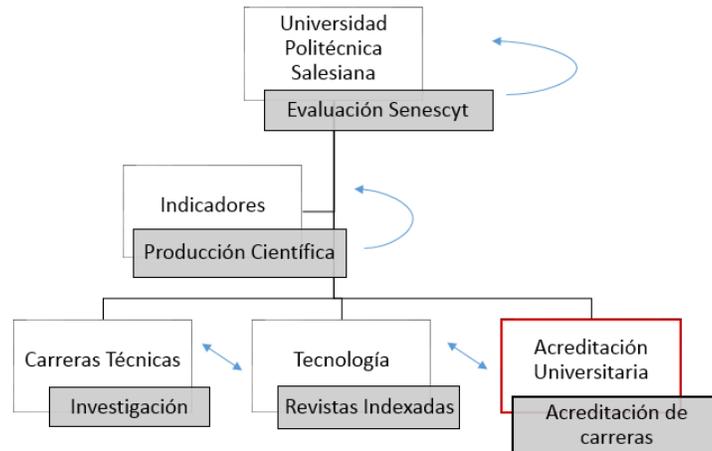


Figura 10 ¿Por qué potenciar las carreras técnicas?

Fuente: Producción propia

La Universidad Politécnica Salesiana, como institución educativa, está sometida a las evaluaciones que realice la Senescyt tanto para acreditación Universitaria como para la acreditación de las carreras que se oferten, por lo mismo, nunca estará demás la preocupación por siempre estar trabajando en el cumplimiento de los indicadores prioritarios para los organismos de control, en este caso la PRODUCCIÓN CIENTÍFICA, alcanza uno de los mayores porcentajes en calificación.

Si bien es cierto que todas las áreas del conocimiento investigan, aquellas que se enfocan prioritariamente a temas relacionados con tecnología, innovación, ingeniería, tienen más posibilidades de que sus artículos científicos se consideren para publicaciones en revistas indexadas, lo que genera a su vez puntos para la Universidad.

2.2. Contextualización de la comunicación en la Universidad Politécnica Salesiana

2.2.1. Planificación de la comunicación interna – externa

Al interior de la Universidad Politécnica Salesiana, específicamente en la Dirección Técnica de Comunicación y Cultura, se organizan los eventos de manera secuencial, cada uno tiene su previa planificación y presupuesto, el mismo que es revisado y aprobado por el Vicerrector de la Sede en cada ocasión.

El director técnico trata de mantener siempre la comunicación con su personal de apoyo, pero no utiliza actualmente ninguna herramienta para control ni retroalimentación fija, se apoyan mutuamente en la resolución de problemas y corrección de errores.

2.2.2. Medios de comunicación utilizados actualmente

La Dirección Técnica de Comunicación y Cultura de la Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca, actualmente utiliza dos tipos de medios para su comunicación:

➤ Medios Directos

- Charlas a los estudiantes de Tercero de Bachillerato, la misma que puede ser en cada institución educativa (Colegio) o dentro de la Universidad Politécnica Salesiana sede Cuenca.

A los estudiantes de Tercero de Bachillerato se les brinda una charla denominada “Motivación y Orientación Universitaria”, la misma que está estructurada en 4 partes:

- 1) Motivación Inicial.- importancia de escoger una carrera y la Universidad para su futuro.
- 2) Información de la Universidad Politécnica Salesiana.- características más sobresalientes de la institución, datos estadísticos por ejemplo el número de estudiantes, número de sedes, etc.
- 3) Información de las carreras de la UPS.- requisitos, modalidades de ingreso, costos, etc.
- 4) Solventar preguntas de los estudiantes.

El esquema de las visitas a la universidad se realiza de la siguiente manera:

- Charla (duración: 45 minutos aproximadamente)
- Recorrido por la Universidad (duración: 1 hora y media aproximadamente)
- Durante la visita por las instalaciones de la Universidad se recorre por los laboratorios, talleres, biblioteca, espacios deportivos, espacios de recreación y espacios de estudio.
- En cada espacio visitado se toma aproximadamente 15 minutos, en donde los estudiantes reciben información específica por un docente o un alumno de los últimos años que les profundizan en el conocimiento de cada carrera, este recorrido sirve para despejar dudas o para esclarecer diferencias de cada una de las carreras.

- Participación en Casas Abiertas, Ferias Universitarias, Foros, etc.

- Medios Indirectos o Medios de Comunicación Social
 - Radio: La Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca, pauta en algunas radios del medio con el fin de llegar a algunos públicos de su interés.
Negocia cierto número de cuñas radiales en: Radio la Voz del Tomebamba, Radio Splendid y realiza menciones de la Universidad sobre todo en partidos de futbol transmitidos en estas emisoras y FM 88.
Con la finalidad de llegar a los potenciales estudiantes, pauta en radio FM 88 y en K1 principalmente. Los soportes han sido escogidos de acuerdo a los públicos de mayor audiencia / público objetivo de cada uno de ellos.
 - Prensa: La Universidad Politécnica Salesiana está presente principalmente en los diarios de mayor circulación en la ciudad de Cuenca, Diario el Tiempo y Diario el Mercurio. Las notas publicadas nacen de comunicados de prensa que normalmente se envían desde la Dirección de Comunicación y Cultura de la Institución así como publicidad de inscripciones y matrículas en los períodos respectivos. Se utiliza la prensa también para tener presencia de marca en fechas especiales donde la Universidad saluda a la ciudad o celebra algún tipo de festividad, así también cuando se realiza convocatorias a concursos para plazas de trabajo ofertadas.
 - Televisión: En el caso de televisión, la Universidad no pauta sino aprovecha las oportunidades en que por invitación de los medios pueden estar presentes como entrevistas, conversatorios y demás para tener presencia de marca y dar a conocer información de la Universidad.

2.2.2.1. Tipos de mensajes transmitidos

En la radio existen 2 mensajes:

- Menciones
 - Mensajes leídos por los locutores dependiendo el motivo (inscripciones, matriculas, eventos, cursos, etc)
- Cuñas Radiales
 - Mensajes pregrabados que son transmitidos con una periodicidad acordada con el medio (inscripciones, matriculas, eventos, cursos, etc)

2.2.3.Material publicitario

En cuanto al material publicitario impreso se divide básicamente en los siguientes productos:

- 1) Guía académica (Muestra información de las carreras y datos básicos de cada una)
- 2) Afiches
- 3) Flyers
- 4) Banners
- 5) Calendarios
- 6) Separadores de libros
- 7) Trípticos (específicos para carreras nuevas)
- 8) Vallas (ocasional)

2.2.4.Fechas de mayor presión publicitaria

En cuanto a las fecha, la Dirección Técnica de Comunicación y Cultura se organiza bajo 2 criterios:

- 1) Calendario Académico Institucional aprobado por las instancias respectivas. (anexo Pagina web se puede encontrar esa información)
- 2) De acuerdo al régimen académico del Ministerio de Educación (Sección Sierra, Sección Costa, teniendo en cuenta los calendarios quimestrales de los colegios.

2.2.5.Promoción de la Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca

Básicamente la promoción de todas las carreras se basan en mostrar la tecnología implementada a través de:

- Visitas Técnicas
- Exposiciones “Expo Técnica UPS”
- Recorridos por las instalaciones de la Universidad
- Videos Promocionales

- Exhibición de proyectos (Robots: NAO – SAM)
- Resaltar méritos (concursos ganados a nivel local, nacional e internacional)
- La promoción de la universidad es permanente y se fortalece a través de los medios de comunicación institucionales, los mismos que se priorizan dependiendo del evento y el público al que van dirigidos:
 - 1) Portal Web
 - 2) Redes Sociales
 - 3) Correos Electrónicos
 - 4) Periódicos Noti UPS
 - 5) Revistas Institucionales
 - 6) Carteleras institucionales
 - 7) Vallas institucionales

Las herramientas digitales son administradas por la Dirección Técnica de Comunicación y Cultura de la sede en conjunto con la Secretaría Técnica de Comunicación del Rectorado a nivel Nacional.

2.3. Investigación Propuesta

2.3.1. Selección de muestras

Como indica (Malhotra, Dávila Martínez, & Treviño Rosales, 2004), la muestra en el tema cualitativo corresponde al número de elementos que se incluyen en el estudio, se deben tomar en consideración varios factores como: importancia de la decisión, naturaleza de la investigación, número de variables, naturaleza del análisis, tamaños de muestra utilizado en estudios relacionados, tasas de incidencia y cumplimiento y restricciones de recursos. Corroborada de alguna manera (Mejía Navarrete, 2000) en su artículo aseverando que la muestra para investigaciones cualitativas se toma de acuerdo a la representatividad de las propiedades y estructura social, así también considera la influencia de matices de la naturaleza de relaciones sociales lo que bien llama heterogeneidad estructural del objeto de estudio, en otras palabras, se consideran como ejes el nivel socioeconómico, espacial, temporal, entre otros. Tomando como base estos parámetros al considerar que nuestro objeto de estudio son los alumnos de último año de los colegios de mayor procedencia a la UPS, los padres de familia de ellos, los

alumnos de primer año de la Universidad Politécnica Salesiana, los docentes de estos últimos, se ha seleccionado técnicas de investigación diferentes que maximicen los resultados efectivos.

- Estudiantes a investigarse de 5 colegios de la ciudad de Cuenca que han ingresado en años anteriores en su mayoría a carreras técnicas de la Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca:

Estudiantes de último año de colegios:

Hermano Miguel LA SALLE

Instituto Técnico Superior Salesiano

Manuel J. Calle

Daniel Córdova

Guillermo Mensi del Valle

Con estos colegios se trabajará en Grupos Focales para lo cual se consideró primordial la variable socioeconómica por lo que se distinguieron 3 niveles:

1. Instituto Técnico Superior Salesiano – Colegio Hermano Miguel La Salle
2. Colegio Daniel Córdova – Colegio Manuel J. Calle.
3. Colegio Guillermo Mensi del Valle

En la primera categoría, están ubicados los colegios particulares y fiscomisionales del área urbana de Cuenca, en la segunda categoría los Colegios Fiscales del área urbana de Cuenca y en la Tercera un Fiscal pero de área rural.

De cada colegio se escogió a 3 estudiantes de cursos distintos con la finalidad de disminuir la probabilidad de tener un líder de opinión en el grupo focal.

- Padres de familia de los Colegios previamente descritos: Se ha considerado las categorías seleccionadas y género.

Cantidad de categorías: 3

Género: 2 (Femenino y masculino)

Número de entrevistas semiestructuradas: 6

- Alumnos de Primer año de la Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca. (Carreras técnicas) Se considera la cantidad de carreras técnicas que oferta la UPS.

Número de carreras técnica que oferta la UPS: 7

Número de entrevista semiestructuradas: 7

- Docentes de último año de Colegios seleccionados. Se considera como variable el género.

Género: Masculino y femenino.

Cantidad de Entrevistas semiestructuradas: 2

2.4. Diseño de cuestionarios

2.5. Grupo focal

2.5.1. Guía para el grupo focal

Bienvenida a los participantes:

Reciban una cordial bienvenida, mi nombre es Priscila Vallejo, soy estudiante de la Maestría en Comunicación y Marketing de la Universidad del Azuay, el objetivo de este grupo focal es conocer opiniones acerca de las motivaciones o factores que influyen en la toma de decisiones de ustedes al elegir una carrera universitaria.

Por lo antes mencionado, solicito su ayuda y anticipo mis agradecimientos por su colaboración.

Moderador:

La presente investigación intenta conocer un poco más a fondo a los preuniversitarios y concretamente los factores que influyen para la elección de una carrera técnica en la Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca.

Partiendo de las necesidades actuales y del nuevo enfoque propuesto dentro del ámbito de la educación como el proyecto Emblemático de Reconversión de la Educación Técnica y Tecnológica Superior Pública del Ecuador, encontramos el alto grado de importancia que tiene el campo técnico y tecnológico en nuestro país, este proyecto busca fortalecer el sistema de educación superior, repotenciando tanto física como académicamente a varios Institutos Superiores Técnicos y Tecnológicos Públicos

(ITTSP) a escala nacional; trata de alinear la oferta académica al cambio de matriz productiva, sectores estratégicos, actividades y productos priorizados, y al Plan Nacional para el Buen Vivir; implementando un nuevo modelo denominado de “Formación Dual” (combinación de teoría y práctica) (Secretaría de Educación Superior, 2014)

Uno de los objetivos de este tipo de acciones, se concentra precisamente en contar con profesionales técnicos que garanticen de alguna manera los derechos estipulados en la Constitución Política del país. (Secretaría de Educación Superior, 2014)

Con este breve preámbulo, veamos qué opinan ustedes...

Decisión de Carrera Universitaria:

- Al momento se encuentran decididos ya por una carrera universitaria.
- Carrera Técnica

Razones de elección:

- Por qué escogió dicha carrera
- Sugerencia de alguien
- Gustos y preferencias
- Perspectivas a futuro
- Oferta Laboral
- Industria

Preparación:

- Instrucción particular
- Únicamente del colegio de procedencia
- Se siente preparado
- Dudas o inquietudes

Opciones:

- Universidades que consideró como opción

- Motivos
- Qué conoce de cada una
- Qué le gusta de cada una
- Qué no tiene la UPS a diferencia de las demás
- Infraestructura
- Laboratorios
- Parámetros para su decisión

Medios:

- Por qué medio se enteró de la oferta académica
- Medio de mayor acceso
- Llamadas telefónicas – mensajes – redes
- Amigos
- Publicidad de la UPS

Actividad tarjetas:

Giremos las tarjetas:

Vamos a girar las tarjetas que tenemos en la mesa de cada uno y escribir debajo de cada gráfico la primera palabra que se les viene a la mente.

¿Cómo se ve usted de aquí en 5 años? ¿En 10 años?

2.5.2. INTEGRANTES

2.6. Entrevistas semiestructuradas

PADRES DE FAMILIA:

Decisión de Carrera Universitaria:

- Quién decide
- Perfil de acuerdo a la elección

- Sugirió una opción a su hijo
- Qué tipo de carrera preferiría que siga su hijo
- Sugerencias de familiares o amistades

Razones de elección:

- Cómo guía a su hijo en la decisión
- Tradiciones familiares
- Gustos y preferencias
- Perspectivas a futuro
- Oferta Laboral
- Industria

Preparación:

- Instrucción particular
- Únicamente del colegio de procedencia
- Su hijo tiene la suficiente preparación
- Dudas o inquietudes

Opciones:

- Universidades que consideró como opción
- Motivos
- Qué conoce de cada una
- Qué le gusta de cada una
- Qué no tiene la UPS a diferencia de las demás
- Infraestructura
- Laboratorios

- Parámetros para su decisión

Financiamiento

- Quién financia
- Ventajas y Desventajas
- Inversión o gasto

Medios:

- Por qué medio se enteró de la oferta académica
- Medio de mayor acceso
- Llamadas telefónicas – mensajes – redes
- Amigos

DOCENTES DE ÚLTIMO AÑO DE COLEGIO:

Decisión de Carrera Universitaria:

- Seguridad en el alumno
- Perfil de acuerdo a la elección
- Sugerencia de opciones
- Qué tipo de carrera prefieren los alumnos
- Visión de los alumnos

Razones de elección:

- Cómo guía al alumno en la decisión
- Tradiciones
- Gustos y preferencias
- Perspectivas a futuro
- Oferta Laboral

- Industria

Preparación:

- Instrucción particular
- Únicamente del colegio de procedencia
- Su hijo tiene la suficiente preparación
- Dudas o inquietudes

Opciones:

- Universidades que comúnmente se consideran como opción
- Motivos
- Visita de Universidades
- Qué conoce de cada una
- Qué le gusta de cada una
- Qué no tiene la UPS a diferencia de las demás
- Infraestructura
- Laboratorios
- Parámetros para su decisión

Financiamiento

- Jóvenes con problemas económicos
- Ventajas y Desventajas
- Inversión o gasto

Medios:

- Por qué medio les llega información de las universidades a los alumnos
- Medio de mayor acceso

- Llamadas telefónicas – mensajes – redes
- Amigos

ALUMNOS DE PRIMER AÑO DE UNIVERSIDAD:

Decisión de Carrera Universitaria:

- Cómo conoció la oferta de la UPS
- Perfil de acuerdo a la elección
- Sugerencia de opciones
- Por qué una carrera técnica
- Visión

Razones de elección:

- Alguien guio su decisión
- Tradiciones
- Gustos y preferencias
- Perspectivas a futuro
- Oferta Laboral
- Industria

Preparación:

- Instrucción particular
- Únicamente del colegio de procedencia
- Se sentía preparado para la Universidad
- Dudas o inquietudes

Opciones:

- Universidades que consideró como opción
- Motivos
- Visita de Universidades
- Qué conoce de cada una
- Qué le gusta de cada una
- Qué no tiene la UPS a diferencia de las demás
- Infraestructura
- Laboratorios
- Parámetros para su decisión

Carrera:

- Por qué una carrera técnica
- Perspectivas a futuro

Financiamiento

- Jóvenes con problemas económicos
- Ventajas y Desventajas
- Inversión o gasto

Medios:

- Por qué medio les llega información de las universidades a los alumnos
- Medio de mayor acceso
- Llamadas telefónicas – mensajes – redes
- Amigos

2.7. Análisis de resultados

2.7.1. Resultados de grupo focal

La aplicación de los grupos focales permitió considerar una serie de coincidencias o frases que se repiten por parte de varios alumnos, es decir, son consideradas importantes evidencias que guían las posibles estrategias posteriores.

CRITERIO	COINCIDENCIA	IMPACTO
Por qué elegir una carrera técnica	Preferencia o afinidad por las matemáticas	Medio
Influencia de la familia	Padres o familiares cercanos sugieren una carrera técnica	Alto
Medio de contacto para información universitaria	Llamada telefónica	Medio
	Redes Sociales	Alto
Objeto de estudiar carrera técnica	Taller Propio	Alto
	Ser su propio jefe	Alto
	Facilidad de conseguir trabajo	Alto
Elección de Universidades	Universidad Politécnica Salesiana:	Alto
	Universidad de Cuenca:	Alto
	Universidad del Azuay:	Medio
Factores que impulsan la elección de Universidades:		
Universidad Politécnica Salesiana	Buenos profesionales, infraestructura, talleres equipados, reconocida en el	Alto

Universidad de Cuenca	medio. Gratuidad, buenos profesionales.	Alto Medio
Universidad del Azuay	Reconocida en el medio.	
Tradiciones familiares	Padres o familiares cercanos graduados en carreras técnicas	Alto

Tabla 3 Resultados Grupos Focales.

2.7.2.Resultados entrevistas semi estructuradas

De las entrevistas realizadas a los padres de familia los resultados fueron:

CRITERIO	COINCIDENCIA	IMPACTO
Por qué elegir una carrera técnica	Preferencia o afinidad desde niños	Medio
Tradiciones familiares	Padres o familiares cercanos graduados en carreras técnicas	Alto
Medio de contacto con su hijo para información universitaria	Internet	Medio
Medio donde se informó de Universidades el padre de familia	Comentarios de familiares y amigos	Alto
Objeto de estudiar carrera técnica	Taller Propio Ser su propio jefe Facilidad de conseguir	Alto Alto

	trabajo	Alto
Elección de Universidades	Universidad Politécnica Salesiana: Universidad de Cuenca: Universidad del Azuay:	Alto Alto Medio
Factores que impulsan la elección de Universidades:		
Universidad Politécnica Salesiana	Buenos profesionales, infraestructura, talleres equipados, reconocida en el medio.	Alto Alto
Universidad de Cuenca	Gratuidad, buenos profesionales.	Medio
Universidad del Azuay	Reconocida en el medio.	

Tabla 4 Resultados entrevistas a padres de familia de los alumnos de último año de colegio.

De las entrevistas a los alumnos de primer año, los resultados se presentan a continuación:

CRITERIO	COINCIDENCIA	IMPACTO
Por qué elegir una carrera técnica	Preferencia o afinidad	Medio
Tradiciones familiares	Padres o familiares cercanos graduados en carreras técnicas	Alto
Medio de contacto para	Internet	Medio

información universitaria		
Medio donde se informó de la Universidad	Comentarios de familiares y amigos.	Alto
	Sugerencia de los docentes de los colegios donde estudiaron.	Medio
Objeto de estudiar carrera técnica	Taller Propio	Alto
	Ser su propio jefe	Alto
	Facilidad de conseguir trabajo	Alto
Qué le diferencia a la UPS de las demás	Infraestructura, equipamiento de los laboratorios.	Alto

Tabla 5 Resultados entrevistas a los alumnos de primer año de la UPS – Carreras técnicas.

Los docentes de último año de colegio y de primer año de la Universidad en las entrevistas semi estructurados reflejan:

CRITERIO	COINCIDENCIA	IMPACTO
Seguridad en la elección de una carrera	Mínima	Alto
Influencia de amigos en la decisión	Gran influencia de los amigos en la decisión.	Alto
Medio de contacto para información universitaria	Internet (Redes sociales)	Medio
Objeto de estudiar carrera técnica	Taller Propio	Alto
	Ser su propio jefe	Alto
	Facilidad de conseguir trabajo	Alto
La UPS	Infraestructura, equipamiento	Alto

	de los laboratorios.	
Medio donde se informó de la Universidad	Comentarios de familiares y amigos.	Alto
	Sugerencia de los docentes de los colegios donde estudiaron.	Medio

Tabla 6 Resultados entrevistas docentes de último año de colegio y primero de Universidad.

2.7.3. Conclusiones de la investigación

La Investigación realizada permite observar que existen criterios de suma importancia que han resultado de coincidencias entre los públicos analizados como:

CRITERIO	COINCIDENCIA	IMPACTO
Influencia de la familia	Padres o familiares cercanos sugieren una carrera técnica	Alto
Medio de contacto para información universitaria	Llamada telefónica	Medio
	Redes Sociales	Alto
Objeto de estudiar carrera técnica	Taller Propio	Alto
	Ser su propio jefe	Alto
	Facilidad de conseguir trabajo	Alto
Tradiciones familiares	Padres o familiares cercanos graduados en carreras técnicas.	Alto

Tabla 7 Conclusiones de la Investigación cualitativa.

- **Influencia de la Familia:** La investigación muestra que todos los públicos se encuentran al momento de considerar la Universidad, si bien está claro que quienes deciden son los hijos, está claro también que en el caso de existir en la familia personas que han cursado ya determinada carrera si influye en gran medida en la elección, de la misma manera la familia participa con sus sugerencias siendo el único responsable de la decisión el alumno. Los padres de familia y alumnos en su mayoría consideran más

fiable la información proporcionada por los amigos, familiares y conocidos, por lo mismo atienden de manera activa su aporte.

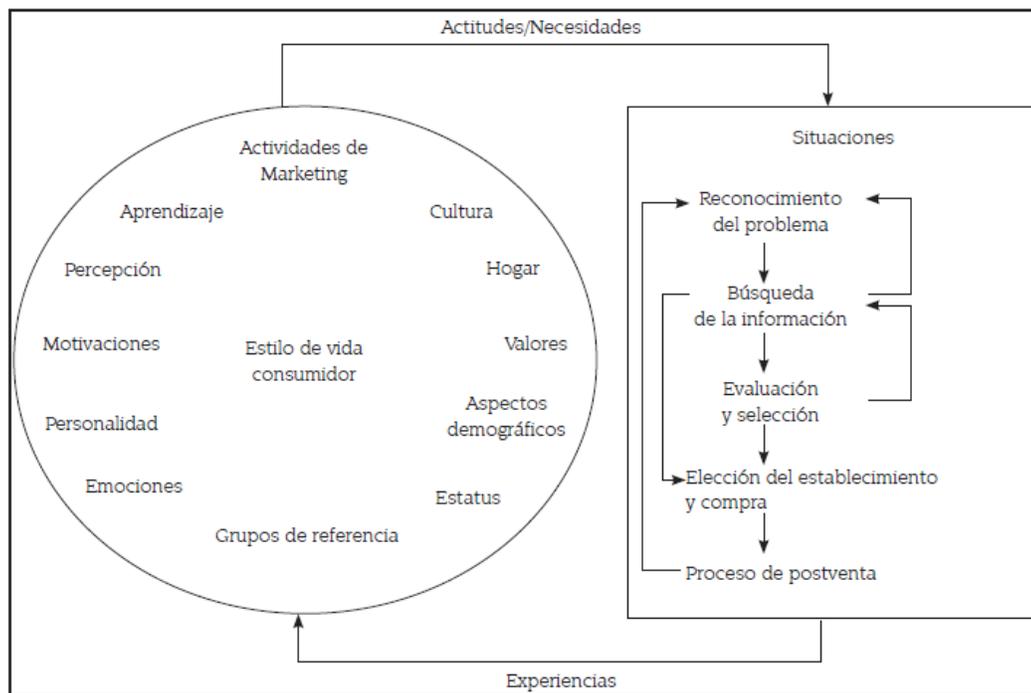
- El medio de contacto idóneo para hacerles llegar información a los alumnos de último año de colegio es sin duda el internet, el acceso ilimitado sobre todo en redes sociales, permite que ellos todo el tiempo estén a disposición de la información que se les presente en ese sitio, un buen porcentaje considera que sería pertinente recibir una llamada de la Universidad que proporcione información acerca de la oferta académica.
- En general los públicos investigados tienen la percepción de que una carrera técnica tiene mayor probabilidad de conseguir trabajo, enlaza la idea de practicidad con facilidad en el mercado laboral. Los alumnos de último año de colegio que se encaminan por una carrera técnica confían en que serán en el futuro su propio jefe y tendrán su propio taller.
- Los alumnos de último año de colegio no reciben la suficiente información de las Universidades, es decir, sugieren que se potencien los esfuerzos por darse a conocer.
- La imagen de la Universidad Politécnica Salesiana permite que los públicos la valoren mucho más por su prestigio, consideran que lo que diferencia a la UPS de las otras universidades es la infraestructura y el equipamiento de los laboratorios, los públicos enlazan la calidad de los laboratorios con la de profesionales que forma la Universidad.

CAPITULO 3. Discurso para comunicación y promoción de las carreras técnicas de la Universidad Politécnica Salesiana

3.1. Evaluación del escenario:

Partiendo de lo que menciona (Gil Hernández, Torres Estrada, & López Torres, 2013) en su artículo "Dimensión integral e Interdisciplinaria del comportamiento del consumidor", solo luego de comprender al consumidor se pueden destacar estrategias de comunicación y marketing que realmente satisfagan lo hagan sentir satisfecho, pues es preciso un conocimiento previo tanto del entorno como de las necesidades de la persona para proponer algo innovador.

Por otro lado, (Hawkins & Addison, 1994) plantea un modelo sencillo que permite evaluar el entorno de nuestro público objetivo previo a determinar estrategias o acciones que los captive.



Fuente: Hawkins B. C. y Addison W. "Comportamiento del consumidor, repercusiones en la estrategia de marketing". Editorial Iberoamericana, EE. UU., 1994.

Figura 11 Comportamiento del consumidor, repercusiones en la estrategia de marketing.

Es preciso analizar en el contexto de la investigación realizada, cada una de las variables del modelo para contar con un panorama más claro al momento de proponer alternativas.

Según sus experiencias los públicos analizados (alumnos de último año de colegio, alumnos de primer año de la Universidad, padres de familia de los alumnos de último año de colegio,

docentes de los mencionados alumnos) consideran que las principales MOTIVACIONES para elegir una carrera técnica en la Universidad lo constituyen el anhelo por ser su propio jefe y tener su propio taller o negocio puesto que la principal PERCEPCIÓN identificada la facilidad en la consecución de trabajo al elegir una carrera técnica para su desarrollo profesional, las MOTIVACIONES que animan a los alumnos a seguir con sus estudios se basan en mirar un reflejo suyo a largo plazo, se pueden identificar con profesionales reconocidos, con personas exitosas y los padres querían ver a sus hijos como grandes profesionales incluso en algunos caso sin siquiera pensar en el monto de la inversión, si bien todos indicaban que se trata de gustos, del apego que los alumnos tienen por determinada rama técnica que les gusta y sin necesidad de pedirles están siempre explorando.

Todos los públicos no se sienten lo suficientemente seguros de las decisiones pero se llenan de expectativas, es cuando más expresan sus EMOCIONES. En cada uno de los hogares aceptan que se ha cumplido con la formación en valores, los padres les han enseñado a ser hombres y mujeres de bien pero confían en la Institución que los reciba para que complemente este tema.

Los padres de familia en general tienen personas a su alrededor en las cuales confían y acogen sus consejos, generalmente son amigos y familiares muy cercanos en algunos casos que hayan tenido experiencia con la Institución que sugieren o que hayan escuchado información de la misma. (GRUPOS DE INTERÉS).

Hay pocas familias que consideran la cercanía de la Institución con el lugar de trabajo, por otra parte nadie ha mencionado el tema de status, sino rescatan la infraestructura que estaría a disposición para la formación de la persona.

En el contexto de las necesidades que los alumnos de último año identifican es preciso rescatar como primer punto el RECONOCIMIENTO DEL PROBLEMA, pues los alumnos están conscientes de que finalizan una etapa de su vida estudiantil y están próximos a experimentar cambios drásticos, a partir del momento en que se gradúan y dejan el colegio pasan a formar parte de la sociedad y muchos de la población económicamente activa. A partir de ese momento comienzan con la BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN para elegir correctamente la Universidad donde van a continuar su formación académica, pero existen un gran vacío en ellos que no se ha visto cubierto por las mismas instituciones, pues son ellos quienes muchas veces acuden a la fuente de información al verse en la indecisión, de lo poco que logran conocer evalúan, no conscientes de que por su grado de desarrollo psicológico pueden ser incluso influenciados por sus amigos y tomar una decisión errónea que no esté de acuerdo con lo que de verdad les gusta.

En varias ocasiones piden o escuchan sugerencias de sus allegados con la finalidad de hacer LA MEJOR ELECCIÓN pero en general la responsabilidad la tiene el alumno que se gradúa del

colegio. Todos los públicos en general esperan que la elección sea la correcta y que satisfagan las necesidades de quienes cursarán ahí los próximos años.

3.2. Elementos Básicos del discurso

El discurso que debe manejar la Universidad Politécnica Salesiana debe basarse en los resultados de la investigación, los principales puntos que deberán trabajarse en las acciones de comunicación son:

CRITERIO	COINCIDENCIA
Influencia de la familia	Padres o familiares cercanos sugieren una carrera técnica
Medio de contacto para información universitaria	Llamada telefónica Redes Sociales
Objeto de estudiar carrera técnica	Taller Propio Ser su propio jefe Facilidad de conseguir trabajo
Tradiciones familiares	Padres o familiares cercanos graduados en carreras técnicas.

Tabla 8 Elementos Básicos del Discurso

La campaña informará la oferta académica, sin embargo priorizará por medio de influenciadores los esfuerzos por lograr una conexión con ellos y la formación de una red.

La clave de la campaña está en influenciar de manera directa utilizando como voceros a terceras personas, pues según la información presentada anteriormente podemos confirmar que las personas que mayor credibilidad tienen hoy en día son las personas “comunes” en la sociedad (amigos, familia, entre otros) y técnicos expertos de las compañías, de ahí que se plantea en la campaña la participación de alumnos de primer año de la Universidad como pues al ser de una edad similar existen mayores posibilidades de que formando grupos de amigos, aquellos de último año, prefieran a la UPS. Por otro lado, es preciso también rescatar la invitación que haremos a profesionales que ocupen altos cargos en empresas de la industria para este fin.

Es importante que la Universidad siga desarrollando esfuerzos en medios de comunicación masivos, es decir, es preciso continuar con las cuñas que se transmiten por la radio, pues están dirigidas correctamente a los targets específicos, las noticias en prensa y revistas de la UPS propiamente, fortalecen la imagen de la Universidad e informan pero no llegan a los públicos que la investigación planteada determina como “específicos” mismos que deben priorizarse para obtener una mayor efectividad en la comunicación.

3.3. Propuesta de comunicación:

En el contexto de los resultados encontrados en la presente investigación, a criterio del autor es preciso desarrollar una campaña de Relaciones Públicas que trabaje con las diferentes audiencias a la vez y logre de esa manera cautivar a los posibles alumnos de la Universidad.

Campaña de relaciones públicas

Problemática

Puesto que el presente trabajo de tesis pretende enfocarse en el análisis del consumidor y específicamente en las motivaciones o factores que influyen en la elección de carreras técnicas de pregrado en la Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca y luego de considerar la gran importancia que hoy en día tiene el cambio de matriz productiva, los proyectos y esfuerzos que se realizan por fortalecer este sector, es necesario tomar iniciativas particulares.

Actualmente el Gobierno está desarrollando actividades que fortalecen los campos técnicos y tecnológicos desarrollando específicamente Institutos que formen profesionales técnicos en un tiempo menor al de una Ingeniería priorizando la parte práctica en sus estudios, de allí que la Universidad se ha preocupado por tomar medidas preventivas que incentiven a los alumnos de último año de colegio a optar por una Ingeniería y en la UPS.

Objetivos de la campaña:

- Informar a los estudiantes de último año de colegio acerca de los beneficios de estudiar en la UPS.
- Persuadir en los alumnos de último año de colegio para que prefieran un título de Ingeniería en una Universidad de prestigio.
- Reforzar la percepción de los padres de familia respecto a la UPS con la finalidad de que se considere como primera opción para la educación de sus hijos.

Metas:

- Incrementar el número de matriculados en las Ingenierías en el período académico 2015 – 2016.
- Incrementar el posicionamiento de marca en un 5% al finalizar el año 2016.

Clasificación de los Públicos Objetivos:

En base a análisis e investigación se ha podido determinar que los públicos estratégicos de la Universidad Politécnica

Determinación de públicos objetivos UPS

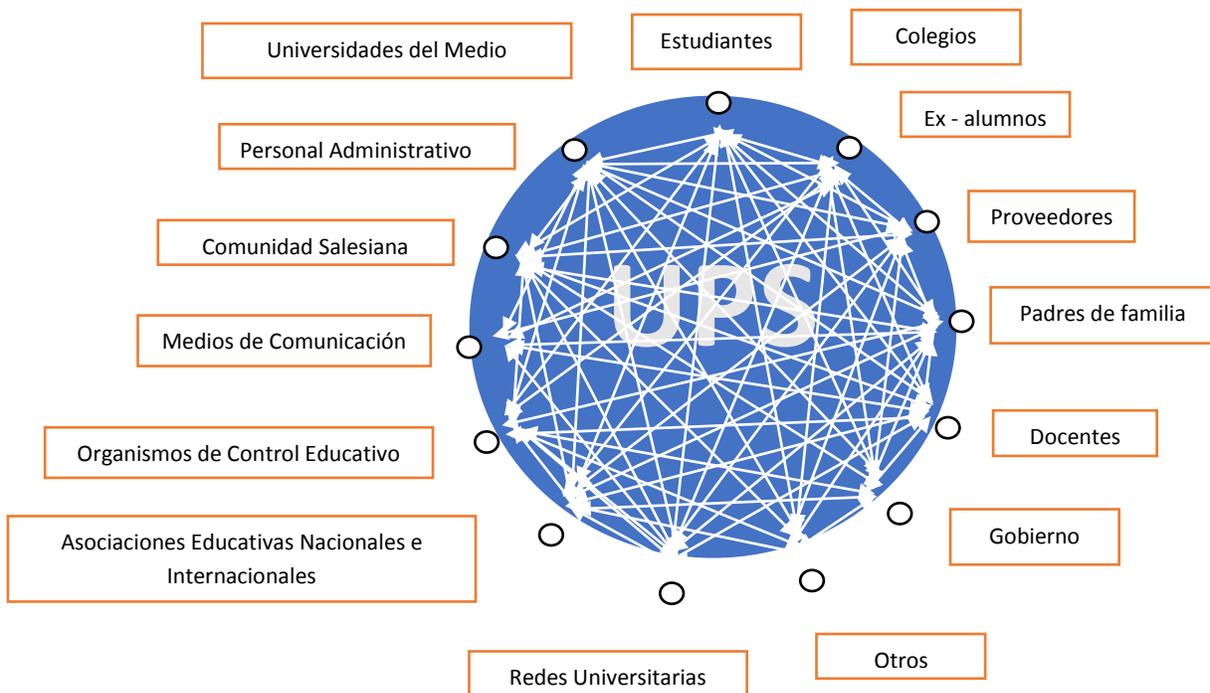


Figura 12 Stakeholders UPS

Fuente: Elaboración propia

Competencia:

En la zona de Cuenca, la competencia no es fuerte sobre todo si tomamos en cuenta que recientemente el Organismo Regulador de Educación Superior en el Ecuador CES, cerró varios Institutos y Universidades que no cumplen con estándares de calidad establecidos en el país.

Competencia directa local:

- Universidad del Azuay
- Universidad Estatal de Cuenca
- Universidad Católica de Cuenca

Competencia indirecta local:

- ✓ Universidad Técnica Particular de Loja (Estudios a Distancia)

Competencia directa internacional:

- Universidades reconocidas por el Gobierno Nacional del Ecuador.
- Universidades miembros de las IUS (Instituciones Universitarias Salesianas) en América.
- **Competencia indirecta internacional:**
- ✓ Universidades ubicadas en los demás países del mundo.

Mapa de Públicos:

Públicos	Relación de los públicos con la organización	Resultados esperados por la organización	Expectativa de los públicos
Estudiantes de último año de colegio.	Potenciales alumnos de la Universidad.	Elección de la Institución para educación superior.	Formación de calidad y preferencia en el mercado laboral.
Padres de familia de alumnos de último año de colegio.	Financiadores del estudio en la Institución.	Apoyar y financiar el estudio de sus hijos en la UPS.	Preferencia en el mercado laboral, desarrollo profesional de calidad.
Docentes de último año de colegio.	Influenciadores directos en los alumnos de último año de colegio al elegir una universidad para su preparación.	Influenciar en los alumnos de último año para que elijan a la UPS.	Buena preparación de los jóvenes en el área de ingenierías.

Tabla 9 Mapa de Públicos UPS

Acciones propuestas:

Acciones	Objetivo	Estrategia	Público	Período	Evaluación
<p>Acción 1</p> <p>MY UPS BREAKFAST con los padres de familia de los alumnos de último año de colegio.</p>	<p>-Ofrecer información sobre la oferta de carreras técnicas.</p> <p>- Analizar la percepción desde la perspectiva del mercado de la formación profesional en la UPS.</p> <p>- Influenciar en los padres de familia para que ellos miren a sus hijos como un reflejo de los exitosos ex alumnos de la UPS.</p>	<p>Ofrecer un desayuno a los padres de familia donde se pueda contar experiencias que motiven a elegir a la UPS por parte de ex alumnos exitosos que ocupen altos cargos en la industria con la finalidad de los padres de familia miren un futuro así para sus hijos al momento de elegir la UPS.</p> <p>(Gerente Continental Tire Andina, Director de producción Indurama)</p>	<p>Padres de familia de los alumnos de último año de colegio.</p>	<p>3 meses</p>	<p>Número de matriculados provenientes de los colegios con quienes se trabajó la estrategia.</p>

<p>Acción 2</p> <p>Producción de videos para difundirlos en redes sociales.</p>	<p>-Influenciar en los alumnos de último año de colegio para que al mirar un posible ideal elijan la UPS.</p> <p>- Generar orgullo por la UPS en los alumnos y ex alumnos.</p>	<p>Generar videos donde grandes ejecutivos muestren el valor del título universitario de la UPS y hablen de las ventajas de tener en sus empresas alumnos graduados de la UPS.</p>	<p>Potenciales alumnos, alumnos actuales y ex alumnos de la UPS.</p>	<p>3 meses</p>	<p>Número de vistas de los diferentes videos en redes sociales.</p>
<p>Acción 3</p> <p>Catálogo digital y físico de micro currículums de los graduados de la UPS.</p>	<p>-Incrementar la tasa de graduados con empleo de la UPS.</p>	<p>Brindar un recurso adicional al personal de Talento Humano de varias empresas para considerar a los graduados de la UPS.</p>	<p>Empresas del Sector. Alumnos, ex alumnos,</p>	<p>6 meses</p>	<p>Tasa de graduados con empleo generado por el catálogo.</p>
<p>Acción 4</p> <p>Producción de videos.</p>	<p>-Influenciar en los alumnos de último año de colegio para que al mirar un posible ideal</p>	<p>Generar videos de ex alumnos con menos de 5 años de graduados y</p>	<p>Potenciales alumnos, alumnos actuales y</p>	<p>3 meses</p>	<p>Número de vistas de los diferentes videos en redes</p>

	<p>elijan la UPS.</p> <p>-Generar orgullo por la UPS en los alumnos y ex alumnos.</p>	<p>que ocupen cargos representativos en la industria contando su experiencia en el ámbito laboral como profesional graduado de la UPS.</p>	<p>ex alumnos.</p>		<p>sociales.</p>
Acción 5					
<p>MY UPS SPORTS EXPERIENCE</p> <p>Campeonato de futbol entre los alumnos de último año de colegios y la UPS.</p>	<p>-Persuadir en los alumnos de último año de colegio para que se sientan como en casa, y conozcan la infraestructura de la UPS para considerarla como primera opción</p>	<p>Organizar un campeonato de futbol entre los estudiantes de último año de colegio y los primeros ciclos de la UPS con el objeto de generar una relación previa entre ellos y por medio de sugerencias captar mayor número de estudiantes.</p>	<p>Alumnos de último año de colegio y de primer año de Universidad.</p>	<p>1 mes</p>	<p>Número de participantes en el campeonato.</p>
Acción 6					
<p>UPS Weekend</p>	<p>-Motivar a los potenciales estudiantes para que elijan a la UPS.</p>	<p>Brindar un fin de semana de compartir entre los posibles alumnos de la</p>	<p>Alumnos de los últimos años de colegio.</p>	<p>2 semanas</p>	<p>Número de asistentes al evento.</p>

	-Influenciar en los potenciales alumnos para que elijan la UPS.	UPS para que se relacionen con los alumnos de primer año de la UPS (actúan como influenciadores) y al formar grupos de amigos se inclinen por la UPS. En el evento ellos recibirán información de las carreras técnicas y de los logros conseguidos por los estudiantes de la UPS.			
Acción 7 Influenciadores UPS.	-Influenciar en los docentes de último año del colegio para que sugieran a sus alumnos a la UPS como principal opción.	Realizar visitas informativas y enviar folletería conjuntamente con UPS GIFTS a los docentes de último año de colegio.	Docentes de último año de colegio.	3 meses	Número de sugerencias realizadas por los docentes.

<p>Acción 8</p> <p>Campus Tech UPS.</p>	<p>-Incentivar el desarrollo tecnológico creativo con la finalidad de crear apego a las carreras técnicas de la UPS.</p>	<p>Organizar un evento tecnológico – científico en las instalaciones de la UPS donde se premie el mejor proyecto.</p>	<p>Alumnos de último año de colegio.</p>	<p>2 días</p>	<p>Número de participantes en el evento.</p>
<p>Acción 9</p> <p>MI Experiencia en 10 segundos.</p>	<p>-Generar interacción en redes sociales con el hashtag MYUPSEXPERIENCE.</p>	<p>Invitar a los alumnos a que cuenten su experiencia de estudiar en la UPS autofilmándose y cargando a las redes.</p>	<p>Alumnos actuales de la UPS.</p>	<p>3 meses</p>	<p>Número de impactos generados en redes sociales.</p>
<p>Acción 10</p> <p>Investigación UPS.</p>	<p>-Generar interacción en redes sociales con los alumnos de último año de colegio.</p>	<p>General videos cortos producidos con la carrera de comunicación social de la UPS con la finalidad de mostrar los Laboratorios y los mejores trabajos realizados en cada uno de ellos. (ejemplo: Lab.</p>	<p>Alumnos de último año de colegio</p>	<p>3 meses</p>	<p>Número de visitas a los videos.</p>

		<p>Automotriz: Vehículo eléctrico, vehículo de competencia Lab.</p> <p>Electrónica: robots) Enviar mail a los alumnos de último año de colegio.</p>			
--	--	---	--	--	--

Tabla 10 Acciones propuestas en la Campaña UPS

3.4. Desarrollo de acciones propuestas

Acción 1					
<p>MY UPS BREAKFAST con los padres de familia de los alumnos de último año de colegio.</p>	<p>-Ofrecer información sobre la oferta de carreras técnicas.</p> <p>- Analizar la percepción desde la perspectiva del mercado de la formación profesional en la UPS.</p> <p>- Influenciar en los padres de familia para que ellos miren a sus hijos como un reflejo de los exitosos ex alumnos de la</p>	<p>Ofrecer un desayuno a los padres de familia donde se pueda contar experiencias que motiven a elegir a la UPS por parte de ex alumnos exitosos que ocupen altos cargos en la industria con la finalidad de los padres de familia miren un futuro así</p>	<p>Padres de familia de los alumnos de último año de colegio.</p>	<p>3 meses</p>	<p>Número de matriculados provenientes de los colegios con quienes se trabajó la estrategia.</p>

	UPS.	para sus hijos al momento de elegir la UPS. (Gerente Continental Tire Andina, Director de producción Indurama)			
--	-------------	---	--	--	--

Tabla 11 MY UPS BREAKFAST.

ACCIÓN 1:

Descripción: Enviar invitaciones personalizadas a los padres de familia de los alumnos de último año de los 5 colegios previamente identificados donde se indique el lugar, fecha y hora, y el detalle del evento, un desayuno con dos de los más altos directivos de las empresas CONTINENTAL TIRE ANDINA y de INDURAMA quienes quieren compartir sus experiencias con sus distinguidos invitados.

Se pretende atraer al público objetivo que en este caso son los padres de familia pero no con la intención de escuchar al Rector, a los docentes o altos directivos sino a la persona con la que ellos pueden ver reflejado a su hijo, se trata de establecer una conexión donde los padres digan quiero que mi hijo sea cómo él, que tenga éxito como él, y si él pudo y se formó en la UPS, mi hijo puede.

Las dos mencionadas empresas tienen algo en común, empezaron sus labores con profesionales de la UPS, ellos fueron los promotores y hoy en día son lo que son.

Se realizarán al menos dos sesiones para abarcar dos grupos grandes de padres, este evento debe llevarse a cabo en UPS con la finalidad de que los padres asistentes puedan conocer la infraestructura e impactar por ese lado.

Las reuniones se trabajarán con el personal de Comunicación y Cultura de la sede más las personas de protocolo de la Universidad.

Presupuesto:

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
<i>Desayuno Continental</i>	300	\$2,00	\$600,00
<i>Instalaciones</i>	1	\$0	0
<i>Invitaciones</i>	150	\$0,70	\$105,00
<i>Reconocimiento ponentes</i>	2	\$60	\$120,00
TOTAL:			\$825,00

Tabla 12 Presupuesto My UPS breakfast.

ACCIÓN 2:

Acción 2					
Producción de vídeos para difundirlos en redes sociales.	-Influenciar en los alumnos de último año de colegio para que al mirar un posible ideal elijan la UPS. - Generar orgullo por la UPS en los alumnos y ex alumnos.	Generar videos donde grandes ejecutivos muestren el valor del título universitario de la UPS y hablen de las ventajas de tener en sus empresas alumnos graduados de la UPS.	Potenciales alumnos, actuales y ex alumnos de la UPS.	3 meses	Número de vistas de los diferentes videos en redes sociales.

Tabla 13 Producción de vídeos para difundirlos en redes sociales.

Descripción: Con la finalidad de aprovechar los recursos de la Universidad, se generará conjuntamente con la carrera de Comunicación Social de la sede una serie de videos que muestren a ejecutivos o propietarios de empresas representativas de la industria, quienes

sugieran la contratación de personas graduadas en la UPS luego de indicar los beneficios que esta decisión trae consigo.

El objeto es aprovechar la percepción de la sociedad acerca de calidad de los profesionales y potenciar en redes sociales lo que indican los profesionales en el área técnica.

Presupuesto:

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
<i>Disco Duro 1T</i>	1	\$170,00	\$170,00
<i>Movilización</i>	1	\$30,00	\$30,00
TOTAL:			\$200,00

Tabla 14 Presupuesto Producción de vídeos para difundirlos en redes sociales.

Acción 3:

Acción 3					
Catálogo digital y físico de micro currículums de los graduados de la UPS.	-Incrementar la tasa de graduados con empleo de la UPS.	Brindar un recurso adicional al personal de Talento Humano de varias empresas para considerar a los graduados de la UPS.	Empresas del Sector. Alumnos, ex alumnos,	6 meses	Tasa de graduados con empleo generado por el catálogo.

Tabla 15 Catálogo digital y físico de micro currículums de los graduados de la UPS.

Descripción: Se generará un catálogo digital y físico donde se listen currículums resumidos de los graduados de la UPS, esto se realizará dos veces al año pues el fin último es entregarlo en las Áreas de Talento Humano de las diferentes empresas en la industria para que consideren como primera opción a los graduados de la UPS al tener el catálogo a la mano.

Los currículums deberán contener la información personal de cada persona, fotografía, contactos, títulos obtenidos y lugares donde ha laborado (experiencia).

Presupuesto:

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
<i>Pen Drive 1G</i>	60	\$4,00	\$240,00
<i>Movilización</i>	1	\$30,00	\$30,00
<i>Impresión y Armado de catálogos</i>	60	\$8,00	\$480,00
<i>Diseño de catálogos</i>	1	\$0,00 (Responsabilidad del diseñador de la UPS)	\$0,00
TOTAL:			\$750,00

Tabla 16 Presupuesto de catálogo digital y físico de micro currículums de los graduados de la UPS.

Acción 4:

Acción 4					
Producción de vídeos.	-Influenciar en los alumnos de último año de colegio para que al mirar un posible ideal elijan la UPS. -Generar orgullo por la UPS en los alumnos y ex	Generar videos de ex alumnos con menos de 5 años de graduados y que ocupen cargos representativos en la industria contando su experiencia en	Potenciales alumnos, alumnos actuales y ex alumnos.	3 meses	Número de vistas de los diferentes videos en redes sociales.

	alumnos.	el ámbito laboral como profesional graduado de la UPS.			
--	-----------------	---	--	--	--

Tabla 17 Producción de vídeos.

Descripción: Generar videos conjuntamente con la carrera de comunicación social de la UPS, donde se incluyan experiencias de profesionales con máximo 5 años de graduados y que ocupen cargos representativos en las empresas con la finalidad de que relaten como en tan poco tiempo han alcanzado éxito en el mercado laboral y cuál fue el aporte de la Universidad en su formación, en qué ayudó el graduarse en la UPS.

Es preciso que los actuales alumnos de la Universidad se sientan orgullosos por el lugar donde estudian y a la vez influenciar en los alumnos de último año de colegio para que se miren como ese profesional luego de terminados sus estudios y que entiendan que no es necesario que pasen muchos años para que sean ellos quienes ocupen altos cargos en la industria.

Presupuesto:

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
<i>Disco Duro 1T</i>	1	\$170,00	\$170,00
<i>Movilización</i>	1	\$30,00	\$30,00
TOTAL:			\$200,00

Tabla 18 Presupuesto de producción de vídeos.

Acción 5:

Acción 5					
MY UPS SPORTS EXPERIENCE	-Persuadir en los alumnos de último año de colegio para que se sientan como en casa, y conozcan la infraestructura	Organizar un campeonato de futbol entre los estudiantes de último año de colegio y los	Alumnos de último año de colegio y de primer año de Universidad.	1 mes	Número de participantes en el campeonato.
Campeonato de futbol entre los alumnos de					

último año de colegios y la UPS.	de la UPS para considerarla como primera opción	primeros ciclos de la UPS con el objeto de generar una relación previa entre ellos y por medio de sugerencias captar mayor número de estudiantes.			
----------------------------------	---	---	--	--	--

Tabla 19 My UPS Sports Experience.

Descripción: Se pretende organizar un campeonato de futbol entre los alumnos de primer año de la UPS y los de último año de colegio con la finalidad de atraer a éstos últimos a conocer las instalaciones de la Universidad.

Basados en las investigaciones mencionadas anteriormente que garantizan la credibilidad que tienen los amigos y familiares, es pertinente tratar de presionar con influenciadores para la elección de una carrera técnica en la Universidad Politécnica Salesiana y aprovechar momentos de compartir entre ambos grupos para potenciar amistades y recomendaciones. Este tipo de actividades refuerzan la imagen de la UPS pues incentivamos el deporte.

Es importante que los potenciales alumnos se vayan enrolando en las actividades de la Universidad de esa manera es más difícil desprenderse de la misma. Se aprovechará estas actividades para informar acerca de la oferta académica y resolver inquietudes de manera personalizada.

Presupuesto:

<i>Descripción</i>	Cantidad	Valor Unitario	Total
<i>Agua</i>	400	\$0,23	\$116,00
<i>Trofeos</i>	3	\$60,00	\$180,00
<i>Premio Primer Puesto</i>	1	\$200,00	\$200,00
<i>TOTAL:</i>			\$496,00

Tabla 20 Presupuesto My UPS Sports Experience.

Es preciso mencionar que existen valores que serán aprovechados directamente de la UPS pues se asumen como parte del giro del negocio, esto es, llamadas telefónicas, diseños de folletería, entre otros.

Acción 6:

Acción 6					
UPS Weekend	<p>-Motivar a los potenciales estudiantes para que elijan a la UPS.</p> <p>-Influenciar en los potenciales alumnos para que elijan la UPS.</p>	<p>Brindar un fin de semana de compartir entre los posibles alumnos de la UPS para que se relacionen con los alumnos de primer año de la UPS (actúan como influenciadores) y al formar grupos de amigos se inclinen por la UPS. En el evento ellos</p>	<p>Alumnos de los últimos años de colegio.</p>	<p>2 semanas</p>	<p>Número de asistentes al evento.</p>

		recibirán información de las carreras técnicas y de los logros conseguidos por los estudiantes de la UPS.			
--	--	---	--	--	--

Tabla 21 UPS Weekend.

Descripción: Se brindará un espacio para compartir e informar aprovechando las instalaciones de Baguanchi que son administradas y de propiedad de la UPS. Se invitará a todos los alumnos de último año de los colegios previamente seleccionados para compartir una tarde de fin de semana con los alumnos de primer año y docentes de la UPS con la finalidad de informarles acerca de la oferta académica, los proyectos innovadores presentados y a la vez juegos que les permitan compartir un espacio.

Esta actividad permitirá contar nuevamente con influenciadores que promuevan a los alumnos de último año de colegio a elegir a la UPS para su preparación. La formación de grupos de amigos facilita el compromiso entre todos para continuar su preparación.

Las actividades serán coordinadas por docentes a tiempo completo de la UPS, se basarán en juegos tradicionales y momentos informativos.

Presupuesto:

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor Unitario</i>	<i>Total</i>
<i>Alimentación</i>	180	\$8,00	\$1440,00
<i>Refrigerios</i>	180	\$1,30	\$234,00
<i>Movilización</i>	2	\$60,00	\$120,00
<i>Materiales</i>	180	\$3,00	\$540,00
TOTAL:			\$2334,00

Tabla 22 Presupuesto UPS Weekend.

Acción 7:

Acción 7 Influenciadores UPS.	-Influenciar en los docentes de último año del colegio para que sugieran a sus alumnos a la UPS como principal opción.	Realizar visitas informativas y enviar folletería conjuntamente con UPS GIFTS a los docentes de último año de colegio.	Docentes de último año de colegio.	3 meses	Número de sugerencias realizadas por los docentes.
--	---	---	---	----------------	---

Tabla 23 Influenciadores UPS.

Descripción: Realizar visitas informativas a los docentes de último año de colegio, pues se confirmó con la investigación que ellos tienen gran influencia en la decisión acerca de una Institución y de la carrera universitaria que eligen los alumnos, por lo mismo, es preciso hacerles llegar la información de manera oportuna. Los docentes estarán prestos a escuchar y le darán importancia si es que reciben un presente por parte de la Universidad.

Se entregará folletería y una bolsita con gifts de la UPS (incluye un termo, una gorra, un cuaderno universitario, bolígrafo con pad para pantallas touch) con lo que incentivamos el boca a boca dentro de las Instituciones Educativas.

Presupuesto:

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
<i>Folletería</i>	50 (10 por colegio)	\$2,00	\$100,00
<i>Bolsa con gifts</i>	50	\$8	\$400,00
<i>Movilización</i>	5	\$5,00	\$25,00
TOTAL:			\$525,00

Tabla 24 Presupuesto Influenciadores UPS.

Acción 8:

Acción 8 Campus Tech UPS.	-Incentivar el desarrollo tecnológico creativo con la finalidad de crear apego a las carreras técnicas de la UPS.	Organizar un evento tecnológico – científico en las instalaciones de la UPS donde se premie el mejor proyecto.	Alumnos de último año de colegio.	2 días	Número de participantes en el evento.
--	--	---	--	---------------	--

Tabla 25 Campus Tech UPS.

Descripción: Desarrollar un CAMPUS TECH donde en la mismas instalaciones de la UPS (Coliseo) se armen stands únicamente de las carreras técnicas donde se presenten proyectos tecnológicos realizados por grupos combinados, es decir, donde participen de manera conjunta alumnos de último año de colegio y de primer año de la Universidad, esto promoverá a que se formen equipos de trabajo y amistades en común que al momento de trabajar la parte práctica que les interesa, opten por ir a la UPS, de esta manera los alumnos de último año tendrán una mejor perspectiva de lo que aprenderán y de los conocimientos que manejan alumnos de la universidad.

La entrega de una beca, actuará como incentivo en la parte económica para que ingresen en la UPS.

Presupuesto:

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
<i>Premio</i>	1	\$400,00	\$400,00
TOTAL:			\$400,00

Tabla 26 Presupuesto Campus Tech UPS.

Acción 9:

Acción 9 MI Experiencia en 10 segundos.	-Generar interacción en redes sociales con el hashtag MYUPSEXPERIENCE.	Invitar a los alumnos a que cuenten su experiencia de estudiar en la UPS autofilmándose y cargando a las redes.	Alumnos actuales de la UPS.	3 meses	Número de impactos generados en redes sociales.
--	---	--	------------------------------------	----------------	--

Tabla 27 MI Experiencia en 10 segundos.

Descripción: Es preciso generar interacción en el medio de mayor acceso de los alumnos de último año de colegio y de la Universidad en general, las redes sociales, son el lugar perfecto para mostrar lo que hacen los alumnos en la UPS, de allí que se pretende incentivar a los alumnos de la UPS para que auto produzcan un video de 10 segundo donde muestren lo que están haciendo en las Instalaciones de la UPS con el Hashtag My UPS EXPERIENCE, debemos mostrar que la Universidad es un hogar más donde comparten los amigos, se ayudan, trabajan, y demás. Esta actividad permitirá tener mayor cantidad de impactos en redes sociales y potenciar la imagen de la UPS.

Presupuesto:

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
<i>Redes Sociales</i>	1	\$0,00	\$0,00
TOTAL:			\$0,00

Tabla 28 Presupuesto MI Experiencia en 10 segundos.

Acción 10:

Acción 10 Investigación UPS.	-Generar interacción en redes sociales con los alumnos de último año de	General videos cortos producidos con la carrera de	Alumnos de último año de colegio	3 meses	Número de visitas a los videos.
---	--	---	---	----------------	--

	colegio.	comunicación social de la UPS con la finalidad de mostrar los Laboratorios y los mejores trabajos realizados en cada uno de ellos. (Ejemplo: Lab. Automotriz: Vehículo eléctrico, vehículo de competencia Lab. Electrónica: robots) Enviar por mail a los alumnos de último año de colegio.			
--	-----------------	--	--	--	--

Tabla 29 Investigación UPS.

Descripción: Generar videos conjuntamente con la carrera de comunicación social que muestren la infraestructura y laboratorios de las carreras técnicas para que se viralicen en redes sociales y al visualizar las instalaciones prefieran a la UPS o la consideren como principal opción.

Presupuesto:

<i>Descripción</i>	Cantidad	Valor Unitario	Total
<i>Redes Sociales</i>	1	\$0,00	\$0,00
TOTAL:			\$0,00

Tabla 30 Presupuesto Investigación UPS.

Presupuesto Total de Campaña:

<i>Descripción</i>	Total por Acción
<i>Acción 1:</i>	825
<i>Acción 2:</i>	200
<i>Acción 3:</i>	750
<i>Acción 4:</i>	200
<i>Acción 5:</i>	496
<i>Acción 6:</i>	2334
<i>Acción 7:</i>	525
<i>Acción 8</i>	400
<i>Acción 9:</i>	0
<i>Acción 10:</i>	0
TOTAL:	5730

Tabla 31 Presupuesto total de la campaña.

El costo total de la campaña representa una inversión que no se sale de los límites al momento de considerar los resultados a conseguir con la alta cantidad de impactos en los diferentes públicos determinados. No se puede dejar de considerar a la par, que si bien se apunta a un objetivo previamente determinado, las diferentes acciones se muestran imperantes dentro de los esfuerzos que debe realizar la Universidad para posicionar de la mejor manera su imagen en el mercado.

3.5. Métodos de Retroalimentación

3.5.1. Matriz de evaluación

Es preciso dejar planteada la matriz que debe utilizarse para la evaluación de las acciones propuestas en la campaña para la Universidad Politécnica Salesiana, con la finalidad de evaluar el impacto de la misma y de obtener las recomendaciones para una campaña posterior, la propuesta incluye escenarios precisos para obtener resultados concretos.

En la presente tabla los campos definidos son:

- Acciones
- Objetivo
- Estrategia
- Público
- Período
- Evaluación
- Responsables
- Indicadores
- Porcentaje óptimo
- Mínimo aceptable
- Alcanzado
- Escenario Bajo
- Escenario Medio
- Escenario Alto
- Recomendaciones

MATRIZ EVALUACIÓN DE ACCIONES DE COMUNICACIÓN														
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA														
Acciones	Objetivo	Estrategia	Público	Período	Evaluación	Responsables	Indicadores	% Óptimo	Mínimo Aceptable	Alcanzado	Bajo	Medio	Alto	Recomendaciones
MY UPS BREAKFAST con los padres de familia de los alumnos de último año de colegio.	-Ofrecer información sobre la oferta de carreras técnicas.	Ofrecer un desayuno a los padres de familia donde se pueda contar experiencias que motiven a elegir a la UPS por parte de ex alumnos exitosos que ocupen altos cargos en la industria con la finalidad de los padres de familia miren un futuro así para sus hijos al momento de elegir la UPS.	Padres de familia de los alumnos de último año de colegio.	3 meses	Número de matriculados provenientes de los colegios con quienes se trabajó la estrategia.									
	- Analizar la percepción desde la perspectiva del mercado de la formación profesional en la UPS.													

<p>Influenciadores UPS.</p>	<p>-Influenciar en los docentes de último año del colegio para que sugieran a sus alumnos a la UPS como principal opción.</p>	<p>Realizar visitas informativas y enviar folletería conjuntamente con UPS GIFTS a los docentes de último año de colegio.</p>	<p>Docentes de último año de colegio.</p>	<p>3 meses</p>	<p>Número de sugerencias realizadas por los docentes.</p>								
<p>Campus Tech UPS.</p>	<p>-Incentivar el desarrollo tecnológico creativo con la finalidad de crear apego a las carreras técnicas de la UPS.</p>	<p>Organizar un evento tecnológico – científico en las instalaciones de la UPS donde se premie el mejor proyecto con una beca en la UPS</p>	<p>Alumnos de último año de colegio.</p>	<p>2 días</p>	<p>Número de participantes en el evento.</p>								
<p>MI Experiencia en 10 segundos.</p>	<p>-Generar interacción en redes sociales con el hashtag MYUPSEXPERIENC E.</p>	<p>Invitar a los alumnos a que cuenten su experiencia de estudiar en la UPS autofilmándose y cargando a las redes.</p>	<p>Alumnos actuales de la UPS.</p>	<p>3 meses</p>	<p>Número de impactos generados en redes sociales.</p>								

<p>Investigación UPS</p>	<p>-Generar interacción en redes sociales con los alumnos de último año de colegio.</p>	<p>General videos cortos producidos con la carrera de comunicación social de la UPS con la finalidad de mostrar los Laboratorios y los mejores trabajos realizados en cada uno de ellos. (ejemplo: Lab. Automotriz: Vehículo eléctrico, vehículo de competencia Lab. Electrónica: robots) Enviar mail a los alumnos de último año de colegio.</p>	<p>Alumnos de último año de colegio</p>	<p>3</p>	<p>Número de visitas a los videos</p>								
-------------------------------------	---	---	---	----------	---------------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--

Tabla 32 Matriz de evaluación de acciones de comunicación.

3.6. Conclusiones

En el marco de la importancia actual de la matriz productiva y sobre todo el apoyo que brinda el Gobierno en el desarrollo de Institutos Técnicos y tecnológicos, la Universidad Politécnica Salesiana en su preocupación de continuar formando honrados ciudadanos, buenos cristianos y profesionales de calidad, se ve obligada a proponer acciones que colaboren con la formación de una Ingeniería Completa y no se quede únicamente en una tecnología. La campaña que propone el autor pretende brindar los recursos necesarios para responder ante la realidad expuesta trayendo consigo una mayor presencia de marca, promoción y posicionamiento en el mercado.

Partiendo del planteamiento de los objetivos, es preciso recordar que a través de la presente investigación se ha logrado analizar el comportamiento de los alumnos de último año de colegio al elegir una carrera técnica de pregrado en base a técnicas cualitativas y considerando varios públicos que de cierta forma intervienen en la decisión.

Varios son los factores que influyen en la elección de una carrera técnica, sin duda el mayor impacto gira entorno a gustos y preferencias de los alumnos y la influencia de la familia, sugerencias por parte de los padres y exitosos profesionales.

Existe en algunos casos tradiciones familiares, es decir, los alumnos eligen una carrera porque su padre, hermano o familiar cercano, la ejerce actualmente, por ello la propuesta de campaña aprovecha todos los medios para dirigir un mensaje asertivo a un público específico.

La propuesta se ha visto inspirada en cumplir los sueños y aspiraciones tanto de los potenciales alumnos como de sus padres. Investigaciones evidencian que para el público objetivo definido, la mayor credibilidad la tienen los amigos, familiares y conocidos con sus sugerencias por lo que la clave está en utilizar influenciadores en cada acción, interactuar con los públicos y eliminar los temas muy académicos o formales pues el público hoy en día carece de tiempo y evade este tipo de actividades. Es distinta la reacción que en general tienen las personas al decidir si asisten a una charla académica o a un desayuno cortesía por ejemplo.

El generar grupos de amistad o enlazar a los potenciales alumnos con los actuales, es la mejor forma de relacionarlos y capturar la atención de los mismos, se ha evidenciado en algunos casos que la falta de información acerca de la oferta académica es la causa de no considerar a la Institución como una opción para sus estudios, por lo que este particular se vería solventado con las respuestas que pudieran ofrecer los alumnos que ya son parte de la Universidad.

Cada una de las acciones que actualmente se realizan desde la Universidad Politécnica Salesiana son buenas pero con la presente investigación se confirma que no se enfocan mensajes específicos a públicos específicos sino se realiza una publicidad masiva en radio y las acciones personalizadas son las visitas de los colegios a la UPS y de las autoridades a los colegios lo cual puede reforzarse con la campaña propuesta misma que busca influenciar en cada uno de los públicos.

Por otro lado, los esfuerzos de comunicación y marketing deben realizarse por el canal de mayor acceso de los potenciales alumnos y se evidencia que las redes sociales serían el medio idóneo para el tema, por lo mismo, gran parte de la campaña busca incrementar la interacción en redes sociales pues ello garantizaría un impacto mayor en las audiencias que interesan.

Dentro del contexto de una ciudad declarada como “Ciudad Universitaria” una de las principales preocupaciones de la comunidad debería ser potenciar la formación de los jóvenes e incentivar la culminación de sus carreras, como apoyo a esta mención la UPS debe preocuparse por verse inmersa dentro del apoyo al desarrollo tecnológico y mas no afectada con las decisiones gubernamentales que se tomen al respecto.

Los resultados de la investigación demuestran que la Universidad Politécnica Salesiana se encuentra posicionada en el mercado de una manera muy positiva, la relacionan con una buena infraestructura, formación de buenos profesionales y equipamiento adecuado, idea que debería ser aprovechada por la Institución para fortalecer el posicionamiento en el mercado.

3.7. Recomendaciones

Siendo la matriz productiva una de las claves en el desarrollo del Plan Nacional del Buen Vivir en el Ecuador, el autor considera importante aprovechar el apoyo brindado para el desarrollo técnico y tecnológico en general así como el desarrollo de estrategias o acciones que puedan fortalecer los actuales esfuerzos de la Universidad Politécnica Salesiana como respuesta a la propuesta actual de Gobierno.

Sería preciso desarrollar la propuesta con miras de anticiparse a validar planes futuros, pues se trata de acciones que impacten en los principales públicos que actúan como participantes en la elección de una carrera técnica universitaria y está acorde a los gustos y preferencias del público principal.

3.8. Bibliografía

- ALONSO RIVAS, J., & GRANDE ESTEBAN, I. (2010). *COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR "Desiciones y estrategia de marketing"* (Vol. 6). Madrid, ESPAÑA: ESIC EDITORIAL.
- American Marketing Association. (22 de Agosto de 2006). *MarketingPower.com*. Recuperado el 20 de Febrero de 2012, de MarketingPower.com.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (Enero de 2015). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. Recuperado el 11 de 02 de 2015, de ESTADÍSTICAS MACROECONÓMICAS: <http://www.bce.fin.ec/index.php/estadisticas-economicas>
- BARO, M. (2011). *Jerarquización de stakeholders para la construcción del capital social de las organizaciones*. doi:10.5209/rev_MESO.2011.n9.38013
- Blackwell, R. D., Miniard, P. W., & Engel, J. F. (2002). *Comportamiento del consumo* (9a. ed.). México: Internacional Thomson.
- CIALDINI, R. (1990). *Influencia*. Sastre Vidal.
- CORPORATE EXCELLENCE. (2014). *EL FUTURO DE LA COMUNICACIÓN CORPORATIVA, VINCULACIÓN Y RELACIONES DE LARGO PLAZO*.
- DEBUS, M. (1994). *Manual para excelencia en la investigación mediante grupos focales*. Washintong D.C.: HealthCom.
- deconceptos.com. (s.f.). *Concepto de entorno*. Recuperado el 27 de Marzo de 2012, de <http://deconceptos.com/general/entorno>
- ENRIQUE, A. M., MADROÑERO, M. G., MORALES, F., & PERE, S. (2008). *LA PLANIFICACIÓN DE LA COMUNICACIÓN EMPRESARIAL*. Barcelona, España: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Ferrando, J. M. (2007). *Marketing en empresas de servicios*. Valencia: Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia.
- García Mestanza, J., Ruiz Molina, A., & Ventura Fernández, R. (04 de 06 de 2014). *REVISTA LATINA DE COMUNICACION SOCIAL*. Obtenido de REVISTA LATINA DE COMUNICACION SOCIAL: <http://www.ull.es/publicaciones/latina/a1999gjn/81haba3.htm>

- GRUNIG, J., & HUNT, T. (2000). *DIRECCION DE RELACIONES PUBLICAS*. GESTION.
- Ibarrola, J. M., Gallego, I. À., & Caro, J. B. (2006). *Introducción a la Calidad, Aproximación a los Sistemas de Gestión y Herramientas de Calidad*. España: Ideaspropias.
- INSTITUTO GALEGO DE PROMOCIÓN ECONÓMICA. (2009). *IGAPE*. Recuperado el 18 de 02 de 2015, de IGAPE: http://cristinaaced.com/pdf/planComunicacion_BIC%20Galicia.pdf
- JAEGGI, M. (2014). *Postcron.com*. Recuperado el 12 de 03 de 2015, de Postcron.com: <http://postcron.com/es/blog/las-6-tecnicas-mas-poderosas-de-la-ciencia-de-la-persuasion/>
- Kotler Philip, Bloom Paul y Hayes Thomas. (2004). *El marketing de Servicios Profesionales*. Editorial Paidós SAICF.
- Kotler y Armstrong. (s.f.). *FUNDAMENTOS DE MARKETING* (SEXTA ed.). MAC GRAW HILL.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *MARKETING*. Prentice Hall.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Dirección de Marketing*. México: Pearson Educación.
- KOTLER, PHILLIP. (s.f.). *DIRECCION DE MERCADOTECNIA* (OCTAVA ed.). MAC GRAW HILL.
- Lamb Charles, Hair Joseph y McDaniel Carl. (2002). *Marketing* (Sexta Edición ed.). International Thomson Editores.
- Mahon, N. (2012). *Ideación*. Barcelona: Gustavo Gili.
- MALHOTRA, N. K., DÁVILA MARTÍNEZ, J. F., & TREVIÑO ROSALES, M. E. (2004). *Investigación de Mercados*. Pearson Educación.
- MALHOTRA, N. K., DÁVILA MARTÍNEZ, J. F., & TREVIÑO ROSALES, M. E. (2004). *INVESTIGACIÓN DE MERCADOS* (Vol. IV). México: PEARSON EDUCACIÓN.
- MARTINEZ PEDRÓS, D., & MILLA GUTIERREZ, A. (2005). *LA ELABORACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO Y SU IMPLANTACIÓN A TRAVÉS DEL CUADRO DE MANDO INTEGRAL*. ESPAÑA: DIAZ DE SANTOS.
- MARTINI, N. (05 de 1998). *RRPP NET - PORTAL DE RELACIONES PÚBLICAS*. Recuperado el 18 de 02 de 2015, de RRPP NET - PORTAL DE RELACIONES PÚBLICAS: <http://www.rrppnet.com.ar/defrrpp.htm>

- MEJÍA NAVARRETE, J. (2000). El muestro en la Investigación Cualitativa. *Investigaciones Sociales*, 165 - 180.
- Míguez González, M. I. (s.f.). *Los públicos en las relaciones públicas*. UOC. Recuperado el 07 de 07 de 2014, de <http://site.ebrary.com/id/10592396?ppg=66>
- MUÑIZ GONZALEZ, R. (s.f.). *Marketing en el Siglo XXI. 3ª Edición*. Recuperado el 18 de 02 de 2015, de *Marketing en el Siglo XXI. 3ª Edición*: <http://www.marketing-xxi.com/analisis-competitivo-17.htm>
- O´GUINN TOMAS, A. C. (1999). *PUBLICIDAD*. INTERNATIONAL THOMSON EDITORES.
- PAREDES, A. (26 de 03 de 2011). *MARKETING DE SERVICIOS*. Recuperado el 19 de 02 de 2015, de *MARKETING DE SERVICIOS*: <http://alexandra-paredes.blogspot.com/2011/03/factores-que-han-impulsado-el.html>
- PONCE TALANCÓN, H. (2006). La matriz FODA: una alternativa para realizar diagnósticos y determinar estrategias de intervención en las organizaciones productivas y sociales. *CONTRIBUCIONES A LA ECONOMÍA*. Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/>
- Red Gráfica Latinoamérica. (05 de 09 de 2014). *RED GRAFICA LATINOAMERICA*. Obtenido de *RED GRAFICA LATINOAMERICA*: <http://redgrafica.com/El-concepto-BTL>
- SAMANIEGO, P. (2013). LAS TENDENCIAS SON COMPLEJAS PARA LA INDUSTRIA ECUATORIANA. *LIDERES*. Recuperado el 18 de 02 de 2015, de <http://www.revistalideres.ec/lideres/pablo-samaniego-tendencias-son-complejas.html>
- Sandhusen L. Richard. (2002). *Mercadotecnia*. Compañía Editorial Continental.
- SCHIFFMAN, L., & KANUK, L. (2005). *COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR*. PEARSON EDUCACION.
- Secretaría de Educación Superior, C. T. (2014). *Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación*. Recuperado el 08 de 12 de 2014, de Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación: <http://www.senescyt.gob.ec/Institutos/index.php/reconversion>
- Stanton William, Etzel Michael y Walker Bruce. (2004). *Fundamentos de Marketing* (13va. Edición ed.). Mc. Graw Hill.
- THOMPSON, I. (23 de 06 de 2014). *PROMONEGOCIOS.NET*. Obtenido de *PROMONEGOCIOS.NET*: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/satisfaccion-cliente.htm>

UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA. (21/05/2014 de 05 de 2014). *UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA ECUADOR*. Obtenido de UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA ECUADOR: <http://www.ups.edu.ec/resena-historica;jsessionid=349887BFDA21B4DD8A26E7E2BF9D3824>

wikipedia. (20 de Enero de 2012). *Análisis del entorno*. Recuperado el 27 de Marzo de 2012, de http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_del_entorno

YACUZZI, E., & MARTÍN, F. (s.f.). *UNIVERSIDAD DE UCEMA*. Recuperado el 20 de 02 de 2015, de UNIVERSIDAD DE UCEMA: <http://www.ucema.edu.ar/publicaciones/documentos/234.pdf>

3.9. Anexos

3.9.1. Investigación Cualitativa

3.9.1.1. Grupos Focales:

GRUPO FOCAL:

COLEGIOS: INSTITUTO TÉCNICO SUPERIOR SALESIANO – HERMANO MIGUEL LA SALLE

MODERADOR: Bienvenidos y muchas gracias por haber aceptado la invitación, les doy una cordial bienvenida, mi nombre es Priscila Vallejo, estoy cursando actualmente una maestría en Marketing y Comunicación, soy Ing. Comercial trabajo en la Universidad Politécnica Salesiana en el Vicerrectorado de Investigación y soy docente.

La presente investigación pretende conocer los factores que a ustedes les incentivan a escoger una carrera técnica en la Universidad, por lo mismo yo quisiera que usted me diga o me cuente que no más consideró para elegir una carrera universitaria, ustedes ya tienen actualmente una carrera decidida que van a cursar en la Universidad? Usted qué opina?

Participante 1: Si, Ingeniería Automotriz.

Moderador: ¿Por qué?

Participante 1: Más que todo porque en el Colegio ya tengo un conocimiento básico, desde cuarto curso y hay una base para la u, por eso.

Moderador: y ud?

Participante 2: También Ingeniería automotriz,

Moderador: Pero ¿ya está decidido por esa carrera?

Participantes 2: Si.

Moderador: y ud?

Participantes 3: No yo también, de igual manera estoy decidido por Ingeniería Automotriz,

Moderador: Ud?

Participantes 4: Yo, mecatrónica.

Moderador: Le gusta?

Participantes 4: Si me gusta y más que nada es la única Universidad aquí en Cuenca que tiene esa carrera y básicamente yo quisiera aprender mucho de eso, yo no tengo bases de electricidad, de electrónica ni nada, llegaría acá a la u en cero como se dice, pero igual sería para aprender, y tiene un buen financiamiento.

Moderador: Ustedes decidieron ya alguna?

Participante 5: Ingeniería mecánica automotriz,

Moderador: Aquí mismo?

Participantes 5: Si,

Moderador: Y usted?

Participante 6: Ingeniería Civil.

Moderador: y usted?

Participante 7: Ingeniería en Nanotecnología.

Moderador: Bien, ahora yo les pregunto algo, ¿por qué escogieron una carrera técnica? ¿Por qué creen que es mejor o peor en comparación de las otras? ¿por qué escoger algo práctico y no algo como sociales o químico? ¿por qué no?

Participante 7: Bueno yo básicamente escogí esta carrera porque lo químico y eso no me gusta, me gusta más las matemáticas.

Participantes 6: Creo que es más por **afinidad que nos gusta más las matemáticas** y ese tipo de situaciones.

Moderador: Y algo les animó o alguien les dijo sigue esta carrera es mejor.

Participante 6: Personalmente lo que me animó fue, unos programas que estamos viendo de construcción en el colegio entonces esa fue mi base, el inicio para decidir esta carrera, el gusto por las matemáticas, la facilidad para solucionar problemas, eso me llevó a escoger esa carrera.

Moderador: Ustedes qué opinan?

Participante 3: Pienso que desde la perspectiva que uno le vea le llega a tomar cierto agrado, cierto interés por las cosas, entonces yo pienso que eso es una base fundamental.

Moderador: Y sus familiares ¿no tienen antecedentes con la misma profesión?

Participante 4: Yo si

Moderador: su papi o alguien?

Participante 4: **mi papi. Mis dos tíos y mi papi son tecnólogos, mi papi es ingeniero en electricidad** y mis dos tíos son tecnólogos, y más que nada es la afinidad, a mí si me gusta, no es que me están obligando ni nada pero yo tendría ahí a mi familia.

Moderador: ¿Ellos le sugirieron?

Participante 4: No. Mi papi me sugirió Ingeniería Eléctrica pero yo no, mejor mecatrónica.

Participante 3: En mi caso igual, **mi papá también es mecánico y a mí me llama la atención todo lo que él desempeña, yo quisiera hacer lo mismo que hace él.**

Moderador: pero bueno de alguna manera no les obligan tampoco,

Participante 3: No, ellos dicen, el apoyo es incondicional por parte de ellos.

Moderador: Ahora, ustedes ya decidieron alguna universidad?

Participante 1: Ya, estoy decidido, por el colegio y por las bases, **la UPS**, por el lado de la beca sería la UDA por la federación, claro.

Moderador: Ustedes tienen alguna Universidad ya fija?

Participante 3: No, definida no, estoy viendo entre la UDA y la UPS.

Moderador: Ustedes qué piensan?

Participante 6: Bueno en mi caso, la estatal y la UDA, por la carrera.

Moderador: Y ustedes?

Participante 5: Estoy entre las dos, la UDA y la UPS.

Participante 4: Yo aquí en **la UPS**. Por la práctica.

Participante 7: Bueno de mí prácticamente sería en Yachay porque creo que es la única universidad aquí en el país que brinda esa carrera.

Moderador: Ahora ustedes que escogieron la UPS, ¿por qué la UPS? A los que escogieron la UPS. ¿qué les llama la atención?

Participante 1: Por **su infraestructura que tiene, los materiales que tiene, como están equipados los talleres, por lo docentes también.**

Moderador: Y ustedes?

Participante 4: También, **por los comentarios de la gente sobre la universidad, es nombrada en el país.**

Moderador: ¿y cuál creen que es la diferencia entre la UPS y la UDA?

Participante 4: Me refiero a no estar comparando entre universidades sino que si me dieran a elegir entre la UDA y la UPS, elijo a la UPS porque **la UDA no me brinda mucha práctica**, es mucha teoría, en cambio en la **UPS es más práctica**, y como dice el dicho **"la práctica hace al maestro"**, y me ayudaría mucho la UPS, ya que con la UDA no, mucho teoría, no sé para qué me sirviera no, la teoría con el paso de los años se puede olvidar.

Moderador: y usted por qué Yachay?

Participante 7: Porque es la universidad que está empeñando el Gobierno, va a ser una universidad de excelencia, influencia de mis familiares, bueno mi primo es el director de la Universidad, entonces, él me ha comentado sobre eso, sobre lo que están emprendiendo las nuevas, como está ampliándose el campus que él maneja allá, entonces me parece muy interesante.

Moderador: Y no cree que está demasiado lejos?

Participante 7: No, eso es lo de menos,

Moderador: A ustedes les complicaría tal vez ese tema?

Participante 1: No.

Moderador: Pero ¿si se cambiaran a vivir en otro lado?

Todos: Si,

Participante 6: Es que prácticamente es nuestro futuro.

Participante 3: Un sacrificio vale la pena.

Moderador: ¿Y ustedes están pensando tal vez en el campo laboral? O sea ya están enfocándose a que si voy a tener trabajo o que no voy a tener trabajo? De acuerdo al área que van a estudiar?

Participante 1: yo sí, si hay trabajo.

Participante 3: Trabajo si puede haber en cualquier parte del mundo,

Moderador: Esa es la idea, si ustedes deciden estudiar aquí es para quedarse a trabajar aquí. O tal vez quieren salir al extranjero?

Todos: si.

Moderador: y cómo profesionales se van?

Participante 1: si,

Moderador: Es que a veces es bueno tocar ese tema, imagínese o sea no vale la pena con la gente que es profesional y se va para otro lado como migrante a cumplir tareas que no se enfocan en su profesión. Pero si es que usted piensa por ejemplo, estudiar una maestría y seguir preparándose para estar todo el tiempo al día, a la vanguardia, con la nueva tecnología y ese tipo de cosas que me imagino le interesa, es una buena opción salir.

Participante 3: ese es el punto.

Participante 7: Es que muchas veces el país no brinda el suficiente apoyo o suficiente empleo por ejemplo un caso muy práctico que le voy a poner es el de mi primo, el que es director de Yachay, él se graduó en México en mecatrónica, vino acá al país, pasó casi medio año y no le ofrecían un puesto bueno, él ya estaba decidido a regresarse a trabajar allá en México porque ya tenía algunas propuestas, sin embargo le salió esto de Yachay, y prefirió irse allá, pero estuvo buscando tanto tiempo, porque estaba hasta arrepentido de la carrera que estudió.

Moderador: Y ustedes creen que no son tan bien recompensados aquí?

Participante 6: Aquí no.

Participante 1: Aquí no,

Moderador: No, créase que usted tiene una muy buena preparación, el hecho de que esté ahorita todavía estudiando es muy bueno o al menos le hace diferente a mucha gente. Y en la industria en general, ¿qué les gusta? ¿cuáles son los campos que le gustan, tecnología tal vez? No sé, qué le gusta en general?

Participante 3: Tecnología llama la atención porque está inmiscuida en todo.

Moderador: Y ¿qué hace usted en sus tiempos libres?

Participante 1: entrenar,

Moderador: ¿qué entrena usted?

Participante 1: Volley ball

Participante 3: Yo entreno Dunhill.

Moderador: Y usted?

Participante 2: Yo también entrenaba, pero ya no.

Moderador: y ustedes?

Participante 6: y voy al entrenamiento de baloncesto.

Participante 7: Yo entrenaba futbol y Volley ball.

Moderador: Y ustedes?

Participante 4: Los deberes.

Moderador: si les queda tiempo del colegio?

Participante 5: No, nos sacan el aire en sexto curso.

Moderador: Pero bueno, es una buena preparación en cambio para la universidad, ustedes vienen con bases. La verdad de los colegios de donde mayor cantidad de alumnos vienen, son de los suyos, por eso mismo les había invitado a esto. ¿Ustedes tienen tal vez alguna preparación de otro tipo? ¿Se van a algún instituto aparte previo a la Universidad o no? ¿O directamente los colegios ingresan?

Todos: Si.

Participante 6: Para los exámenes de ingreso si nos dan una ayuda adicional.

Moderador: ¿Van a tener alguna ayuda adicional?

Participante 6: Nosotros ya estamos teniendo una ayuda adicional.

Moderador: ¿Les brinda el colegio?

Participante 6: En convenio, es en convenio con otra organización para los exámenes de ingreso.

Moderador: ¿Con qué institución es?

Participante 6: **Es con el Hockings, Steven Hockings.**

Moderador: A con el Steven Hockings ok, ¿y qué tal? ¿Si salen bien preparados?

Participante 4: Eso es ya de cada persona.

Participante 6: Claro, el interés que le pongamos cada persona.

Moderador: ¿Ustedes tienen alguna duda acerca de la Universidad? Sienten que están preparados ya personalmente para entrar?

Participante 6: **Siéndole sincero, de mi parte no.**

Participante 1: No, creo que no.

Moderador: ¿Por qué no?

Participante 1: En el colegio, no es tan exigente como en la Universidad, entonces como dijo él, e incluso nos sacan la madre, es porque en sexto ya ven que la gente se va a ir a la U, yo pienso que desde primero, desde octavo debe ser esa exigencia para que la Universidad sea a un paso, sea sencillo.

Todos: si, para que sea más fácil.

Moderador: Bueno yo le invitaría a que no se asuste tanto, si vienen preparados, el problema es que la Universidad ya depende de usted mismo, tiene la libertad completamente en sus manos,

usted elige que hace en el tiempo que usted tiene, usted maneja y prepara sus horarios como usted quiere, a ver en cuánto al tiempo, tal vez ustedes en sus tiempos libres si tiene actividades, pero aquí en las Universidades tiene que saber distribuir el tiempo, nada más, no es tan complicado. Si es que tiene preparación, póngale ganas y van a ver. Ahora, a usted qué medios le interesan más o ¿por qué medios se enteraron que había todas esas universidades? Como para elegir un poco. ¿Ustedes escuchan la radio?

Participante 1: **Redes, las redes sociales.**

Moderador: Y en redes ¿si les llega información de universidades por ejemplo?

Participante 6: Si pedimos claro,

Participante 4: Si se entra en la página de la Universidad.

Moderador: Pero ¿todo parte desde ustedes entonces?

Participante 6: Si,

Moderador: No les llega mucha información?

Participante 7: Bueno en algunos casos si hay publicidad de algunas universidades.

Participante 3: Yo pienso que en el colegio se ofertan Universidades así.

Moderador: ¿Han ido las universidades de aquí de Cuenca a ofertarse en su colegio?

Todos: si.

Participante 6: Invitaciones a exposiciones que ellos tienen en las diferentes facultades que tienen.

Moderador: ¿Y si cumple con su expectativa esas casas abiertas?

Participante 3: Bueno, depende del interés que uno le ponga para cada carrera que vaya a ver o que son las carreras que le interesan.

Participante 6: Normalmente yo también estaba, o como opción tenía arquitectura en vez de ingeniería civil, lo que es en la estatal no me supieron vender la información que yo requería para escoger esa carrera y la casa abierta no me sirvió de mucho sinceramente, entonces ya por compañeros que están estudiando ahí en la estatal, ellos me informaron bueno me dieron más información de la que fue muy poca en la casa abierta.

Moderador: ¿Y es más fiable la información que le dan sus amigos por ejemplo?

Participante 6: **Sinceramente si, porque es la realidad, la realidad que están viviendo, ellos saben qué pasa y todo eso.**

Moderador: Yo le pregunto una cosa si es que usted le pregunta a un compañero que está en cualquiera de las universidades ¿cómo le va o qué tal es la u, qué le responden? ¿si ha habido alguna vez que le han dicho no, si es fácil?

Todos: no.

Moderador: ¿A usted le molesta si es que tal vez le llamasen de la Universidad a dar información?

Participante 1 y 6: **no, sería mejor.**

Participante 4: **Sería más bien una facilidad.**

Moderador: y ¿por dónde o por qué medio le gustaría que le contacten, o que le llamen o que le escriban un mensaje o revisan el correo electrónico?

Participante 1: **Creo que sería mejor llamándonos.**

Moderador: Y ¿si le prestaría atención pero?

Participante 1: Claro. Es mi futuro pues, claro.

Participante 6: Si fuera mejor por correo electrónico, así queda evidencia de todo.

Pero bueno tal vez si es que le llaman y adicionalmente le envían un mensaje el correo electrónico, hay evidencia. ¿Y mensajes de texto?

Todos: No.

Moderador: ¿Todos tienen página en redes sociales?

Todos: Si.

Moderador: ¿Tienen compañeros que no? O todos tienen?

Todos: Todos.

Moderador: ¿y ustedes que opinan de la publicidad de las Universidades? ¿Hacen lo suficiente?

Todos: No,

Participante 1: Solo para decir lo que llama la atención y para conocer así como dice él se fue a la casa abierta y en la casa abierta no obtuvo nada.

Moderador: ¿Tal vez las casas abiertas han sido un poco para que ustedes vean los resultados? Porque yo he visto que en algunas de las casas abiertas les muestran los productos finales que ellos tienen a robots, a construcciones en general, prototipos, tal vez a usted eso le da un poquito la idea de lo que ofrece la universidad.

Participante 1: Bueno si, en el ámbito de automotriz póngase ya, solo le muestran un carro, carrazo, para mí sería mejor que nos muestren como hicieron y como es el proceso que se hizo para tener una idea pero si solo nos dicen el resultado, no nos sirve de nada.

Participante 6: Bueno por parte de nosotros **a la mejor casa abierta que fuimos es acá a la de la UPS, porque acá bueno nos hicieron pruebas cortas de lo que ellos realizan entonces eso sí, algunos compañeros de nosotros como somos físicos, nos interese bastante, mucho,** mientras que nos hemos ido a otras casas abiertas, como es en la UDA, en la estatal como le dije, entonces ahí son más en plan exponencial y no nos muestran mucho lo que realizan.

Moderador: ¿Qué sugerirían ustedes cómo les gustaría, qué otra información les podría dar la Universidad?

Participante 6: Bueno a más de lo básico, **la tecnología que hacen, como la utilizan.**

Moderador: Bien, ¿qué tal le fue en la tesis?

Participante 6: nuestra tesis es investigativa.

Participante 7: Solo algo como teoría.

Moderador: ¿y eso si cumple sus expectativas?

Participante 6: No. Siéndole sincero

Participante 7: la mayoría que estaba de físico quería hacer algo práctico, no estar ahí metido leyendo, y escribiendo hojas y hojas.

Participante 6: Bueno eso hemos hablado ya con nuestro rector y propusimos como proyecto para que el próximo año las tesis sean prácticas ya no solo investigativas, póngase un ejemplo claro es en los Corazones, ellos también hace unos años atrás era investigativa también pero ahora este año se hizo práctico y sacaron buenos proyectos.

Moderador: Ahora hágame un favor. Cuál es su nombre?

Participante 5: Mío?

Moderador: Si,

Participante 5: Douglas

Moderador: Douglas, puede Girar cualquiera de los papeles que están ahí? Vea, espéreme un ratito, el rato que vea, dígame la primera palabra que se le venga a la cabeza.

Participante 5: U

Moderador: Alguna característica más, qué le tocó?

Participante 5: La UDA.

Moderador: ¿qué imagen tiene de la UDA?

Participante 5: Osea, buena Universidad.

Moderador: ¿Qué es lo que más le llama la atención?

Participante 5: bueno, en mi carrera, Ingeniería Mecánica Automotriz, cómo le puedo decir, que enseñan ahí dice que, enseñan siquiera unos dos meses para que te vayas a un mecánico cualquiera y que aprendas ahí viendo cómo se hace y que vayas a practicar lo que has aprendido.

Moderador: Ahora ¿cuál es su nombre?

Participante 7: Gabriel,

Moderador: Igual.

Participante 7: ¿Cualquiera?

Moderador: cualquiera.

Participante 7: La UPS,

Moderador: ¿Qué imagen tiene de la UPS?

Participante 7: que es una U super buena donde que hay talleres grandes, donde que pueden desarrollarse proyectos, creo que es la única universidad aquí en Cuenca que te brinda esa oportunidad de trabajar en los talleres.

Moderador: Usted,

Participante 3: Yo? Cualquiera?

Moderador: Si, cualquiera.

Participante 3: Estatal.

Moderador: ¿Qué opina de la Universidad Estatal?

Participante 3: Que es la Universidad reconocida a nivel de Cuenca porque es gratuita y porque todos piensan que es una buena Universidad.

Moderador: Todos piensan pero y será verdad?

Participante 3: Todos dicen. Osea yo creo que la verdad si porque salen buenos profesionales.

Moderador: ok, usted ayúdeme.

Participante 2: Yo, ya. La Católica.

Moderador: ¿Qué opina de la Universidad Católica?

Participante 2: No conozco la Universidad Católica.

Moderador: ¿No conoce? ¿Alguien conoce la Universidad Católica?

Participante 1: solo odontología y medicina.

Moderador: ¿y qué idea tiene de la Católica?

Participante 6: Bueno, tiene más afinidad, yo sí tenía en plan la católica porque ahí estudia mi primo entonces él me ha dado buenas referencias de la Universidad él cursa, cursó dos ciclos, ha ido ganando experiencia y más que todo se ha dedicado y es uno de los mejores de ahí de la u, entonces de ahí le mandaron a una capacitación algo así en Colombia y mandaron representantes de la estatal y la católica representantes de Ecuador de la facultad de arquitectura entonces al finalizar la capacitación tenían que hacer un proyecto, un proyecto final que era un mall, entonces lo que se puede decir es que los únicos que de verdad le pusieron empeño fueron ellos y la estatal que fue la que más ayudó entonces por esa parte si me gustó bastante.

Moderador: ¿Me ayuda con el último por favor?

Participante 4: Universidad Técnica Particular de Loja.

Moderador: ¿Qué opina?

Participante 4: Las clases son a distancia, no sé nada de esta u, no me interesa, porque es sólo a distancia y son en línea también y prácticamente para aprender en línea les dan el material y bastantes textos y tienen que aprender a leer ya que todo es teórico y luego le van a tomar en las pruebas así y cómo usted solo ve las letras, letras no va a entender nada.

Moderador: ¿No consideraría para una decisión?

Participante 4: No esta no.

Moderador: Una última pregunta ya, ¿dígame usted como se vería de aquí en 5 años en la carrera que usted quiere y en la Universidad que usted quiere. Usted va a estar acá en la UPS?

Participante 1: Si, en cinco años, de casado, no no, osea yo me veo, sería ya viendo un trabajito, sería ya teniendo dinero, y dedicándome a la carrera para terminar con el mayor lineamiento.

Moderador: Usted en unos cinco años, dónde desea estudiar?

Participante 2: Aquí mismo.

Moderador: ¿cómo se ve en 5 años?

Participante 2: primero pienso conseguir trabajo para ayudarme en los estudios,

Moderador: ¿Cree que tenga problemas en encontrar trabajo?

Participante 2: Si,

Moderador: Bueno, con los conocimientos que tiene.

Participante 2: Bueno buscar trabajo para tener más conocimientos para seguir estudiando.

Moderador: Usted,

Participante 3: No sé, a punto de graduarme pienso yo porque la carrera son 5 años que dura la ingeniería, pienso que con grandes expectativas porque en cinco años habría culminado mis estudios y no sé tal vez profesional.

Moderador: Usted?

Participante 4: Yo con nuevos conocimientos, experiencias, ya buscando trabajo y nada más eso.

Moderador: ¿Usted como se vería en 10 años?

Participantes 5: bueno, quizá ya tendría mi propio taller.

Moderador: Usted en 10 años.

Participante 6: Ya acabando mi especialidad a más de ya graduado de aquí de la Universidad e ir a estudiar una especialidad, sacar un masterado si es posible llegar al PHD y de ahí si ya buscar un trabajo para que sea más fácil.

Moderador: y usted?

Participante 7: Yo igual, primero enfocarme en sacar el masterado, la maestría y de ahí también el PHD para porque como sabe actualmente hay muchos profesionales que tienen título profesional, pero si no tienen una maestría o un doctorado y prácticamente es como si no tuviera nada es como si saliera del colegio.

Moderador: Básicamente eso representa, y ustedes en 10 años?

Participante 1: Cómo dijo él, ya terminada la Universidad con una maestría.

Moderador: ¿Y todos piensan salir a una maestría fuera?

Todos: Si.

Participante 1: Definitivamente.

Participante 6: definitivamente si, investigando, investigando, sacando los mejores lugares para estudiar ingeniería civil es Estado Unidos o Chile.

Moderador: ¿Ustedes qué opinan? ¿igual?

Participantes 1 y 2: México o Brasil.

Participante 3: México, Brasil y Australia, serían los mejores como para ir a hacer una maestría, en Centroamérica y Sudamérica sería en México y Brasil.

Moderador: Y en idiomas qué tal les va?

Participante 7: Si.

Todos: so, so.

Moderador: ¿Usted habla dos idiomas?

Participante 7: Español e inglés, ya me falta dos ciclos y me gradúo del CDI, entonces ya tengo algo de conocimiento.

Moderar: ¿Para ustedes les representaría problemas el idioma?

Participante 1: No, dicen que el español es el más difícil.

Moderador: Ustedes tienen algún concepto fijo o alguna preferencia que me quieran contar tal vez, un motivo por el cuál eligen a la Universidad? ¿En qué se basan? ¿todo lo que me han dicho está completo?

Participante 3: Otro, que todas la universidades no tienen la misma capacidad, el mismo material didáctico que pueden brindar aquí por ejemplo los talleres, las maquetas todo lo que tienen aquí, es la única universidad, osea, lo que hay aquí no hay en la UDA, es lo mejor que hay aquí en Cuenca.

Bueno chicos, les agradezco muchísimo, espero que les vaya bien en su futuro profesional, y muchas gracias por su tiempo.

GRUPO FOCAL DE LOS COLEGIOS DANIEL CÓRDOVA Y MANUEL J. CALLE

MODERADOR: Bienvenidos queridos estudiantes, tanto del Daniel Córdova como del Manuel J. Calle, nos hemos reunido aquí para hacer un grupo focal y saber sobre su futuro, tanto en la universidad como en su vida profesional.

La presente investigación intenta conocer un poco más a fondo a los preuniversitarios y concretamente los factores que los influencia para la elección de una carrera técnica universitaria.

Partiendo de las necesidades actuales y del nuevo enfoque propuesto dentro del ámbito de la educación como el proyecto Emblemático de Reconversión de la Educación Técnica y Tecnológica Superior Pública del Ecuador, encontramos el alto grado de importancia que tiene el campo técnico y tecnológico en nuestro país, este proyecto busca fortalecer el sistema de educación superior, repotenciando tanto física como académicamente a varios Institutos Superiores Técnicos y Tecnológicos Públicos (ITTSP) a escala nacional; trata de alinear la oferta académica al cambio de matriz productiva, sectores estratégicos, actividades y productos priorizados, y al Plan Nacional para el Buen Vivir; implementando un nuevo modelo denominado de "Formación Dual" (combinación de teoría y práctica) también de la Secretaría de Educación Superior, 2014.

Uno de los objetivos de este tipo de acciones, se concentra precisamente en contar con profesionales técnicos que garanticen de alguna manera los derechos estipulados en la Constitución Política del país.

Con este breve preámbulo, veamos qué opinan ustedes

MODERADOR :Al momento ¿Qué carreras han decidido seguir en la universidad?

PARTICIPANTE 1: He escogido Ingeniería Eléctrica

MODERADOR: ¿Por qué ha optado por esta opción?

PARTICIPANTE 1: Porque mi familia no tiene la posibilidad, me desenvuelvo bien y me gusta.

MODERADOR: ¿Has recibido alguna influencia de algún familiar, o es por tu decisión?

PARTICIPANTE 1: Es por decisión propia.

MODERADOR: Michael que me dices tú al respecto.

PARTICIPANTE 2: Yo voy a seguir Ingeniería Eléctrica.

MODERADOR: ¿por qué escogiste esta carrera?

PARTICIPANTE 2: **Por la facilidad de conseguir trabajo.**

MODERADOR: ¿Ha sido influenciado por alguien o es por decisión propia?

PARTICIPANTE 2: **Por mi familia.**

MODERADOR: ¿Todos han seguido esta carrera?

PARTICIPANTE 2: **No, mi hermano.**

MODERADOR: Tu hermano. ¿Y tú Walter?

PARTICIPANTE 3: Yo pienso seguir Docencia en Física y Matemática.

MODERADOR: ¿Por qué escogiste esta carrera?

PARTICIPANTE 3: es una de mis materias favoritas en todos los años de escuela y colegio, me gusta dar clase y quiero dedicar mi vida a esto de dar clase en esta asignatura.

MODERADOR: ¿También ha sido por decisión propia, o ha sido influenciado por familiares o amigos?

PARTICIPANTE 3: Decisión propia. Mi familia quería que siga lo mismo que sigo en el colegio, pero no, es decisión propia.

MODERADOR: Luis ¿Qué opinas tú?

PARTICIPANTE 4: Yo he optado por arquitectura.

MODERADOR: ¿Por qué esa carrera de arquitectura?

PARTICIPANTE 4: Siempre me ha gustado el dibujo técnico, porque ayuda a desenvolverme en el campo de la física y la matemática.

MODERADOR: ¿Ha sido influenciado de alguien o es su decisión?

PARTICIPANTE 4: Es por decisión propia.

MODERADOR: Tú Kevin ¿Qué me dices?

PARTICIPANTE 5: Yo pienso seguir Ingeniería Eléctrica.

MODERADOR: ¿Ingeniería Eléctrica y por qué la carrera?

PARTICIPANTE 5: Porque eso ha sido lo que he estado estudiando los 3 años en el colegio y me ha llamado mucho la atención.

MODERADOR: ¿Ha sido influenciado por algún familiar, amigo o es decisión propia?

PARTICIPANTE 5: Decisión propia.

MODERADOR: Cristián ¿tú que me dices?

PARTICIPANTE 6: Yo decidí igual Ingeniería Eléctrica.

MODERADOR: ¿Y por qué por esa carrera?

PARTICIPANTE 6: porque igual que dijo mi compañero porque hay la **facilidad de conseguir trabajo**, hemos seguido 3 años la carrera incluso.

MODERADOR: Los que escogieron una carrera técnica ¿por qué prefieren una carrera técnica? ¿Qué opinan, ustedes encontrarían sus propias fuentes de trabajo? ¿Se abrirían su propio taller? ¿Qué opinas Michael?

PARTICIPANTE 2: Sí, porque **prefiero tener mi propio negocio y ser el propio jefe de mi trabajo**.

MODERADOR: Kevin tu qué opinas?

PARTICIPANTE 5: Por la **facilidad de conseguir trabajo** y así también poder ponerme mi **propia empresa**.

MODERADOR: Cristian

PARTICIPANTE 6: No sé, se piensa que un técnico hace las cosas así perfectas.

MODERADOR: ¿Y en esta carrera cómo son sus perspectivas a futuro?

PARTICIPANTE 6: Llegar a ser un Ingeniero, y si es posible llegar a ser más que eso.

MODERADOR: David

PARTICIPANTE 1: Yo quiero llegar alcanzar un título de Ingeniero, ganar un sueldo mayor que el básico que me sirva para toda mi familia y en sí poderme sentir bien conmigo mismo, con mi carrera, y que mi situación económica sea de lo mejor.

MODERADOR: Michael ¿Qué me puedes decir?

PARTICIPANTE 2: Llegar a obtener el título de Ingeniero para poder trabajar.

MODERADOR: ¿Han pensado en la oferta laboral de su carrera? ¿Piensa que hay trabajo para profesionales técnicos?

PARTICIPANTE 3: Yo pienso que sí porque actualmente el gobierno exige bastantes profesionales sobre todo en la educación, por eso escogí esta carrera, porque a la final no es muy demandada, no hay muchos profesores de matemáticas y creo que sí puedo conseguir una fuente de trabajo y si me preparo más puedo llegar a conseguir más que eso.

MODERADOR: ¿Tú sabes que una carrera de docencia se requiere tener una maestría?

PARTICIPANTE 3: Sí.

MODERADOR: Tú Luis

PARTICIPANTE 4: Sí se hace muy complicado y difícil encontrar trabajo porque siempre existe la competencia, pero estudiando más y sacando algunas maestrías si se podría superar esto.

MODERADOR: Kevin ¿Qué me podrías decir?

PARTICIPANTE 5: Porque me permite tener **buenos ingresos para mi familia y para mí**.

MODERADOR: ¿Crees que existe una oferta laboral para tu carrera?

PARTICIPANTE 5: Sí, porque así puedo tener mi **propio negocio y no depender de nadie**.

MODERADOR: ¿Cómo conseguirías los recursos para emprender tu proyecto?

PARTICIPANTE 5: Bueno lo primero sería tener el apoyo de mis padres y después conseguir algún trabajo temporal para poder pagar lo que se necesite.

MODERADOR: Cristian ¿Qué me dices tú?

PARTICIPANTE 6: Yo pienso que sí podría tener apoyo de mi familia.

MODERADOR: ¿Tal vez han recibido alguna Instrucción particular adicional al colegio donde estudia por ejemplo cursos en el SECAP, cursos propedéuticos? ¿Quién de ustedes ha ingresado a un curso adicional?

PARTICIPANTE 3: Pues yo he **ingresado a un curso preuniversitario.**

MODERADOR: ¿Se sienten preparados para la universidad ustedes, sienten que tal vez al entrar a la universidad las materias se van a complicar? ¿Qué piensas tú Kevin?

PARTICIPANTE 5: Yo pienso que para entrar a la universidad se requieren de muchos conocimientos superiores y pienso eso que se va a hacer mucho más complicado.

MODERADOR: ¿Y tú Cristian, estás preparado para entrar a la universidad?

PARTICIPANTE 6: Sé que será difícil entrar a la universidad pero sí creo que me siento preparado.

PARTICIPANTE 2: Sí me siento preparado para entrar a la universidad, igual la nivelación que me van a dar ahí me puede servir mucho.

MODERADOR: David

PARTICIPANTE 1: Si, si me siento preparado, sé que será un cambio de rutina, cambiara mi estilo de vida, sí, si me siento preparado para entrar a la universidad.

MODERADOR: Walter, te sientes preparado para entrar a la universidad

PARTICIPANTE 3: Sí, en realidad si me siento preparado, con respecto a la carrera me siento preparado porque lo que voy a seguir, si me he desenvuelto muy bien en estos años, en lo que es las propias matemáticas y la pedagogía también ya que si me puedo desenvolver bien, he hablado en público y estoy preparado.

MODERADOR: Luis

PARTICIPANTE 4: Si estoy preparado ya que estos años me han ayudado a desenvolverme en público.

MODERADOR: Tienen dudas de ¿cómo será el cambio de colegio a universidad? ¿Qué me dices David?

PARTICIPANTE 1: Pues sí, depende de los horarios y todo eso, y además porque en la universidad se trata con distintos tipos de personas, no solamente con un solo tipo como el que estamos acostumbrados aquí.

MODERADOR: Michael

PARTICIPANTE 2: Sí, tengo curiosidad en la forma que será la universidad.

MODERADOR: Walter

PARTICIPANTE 3: Como todos mismo, tengo bastante dudas de qué me va a deparar halla en la universidad, los horarios, los profesores, no será el mismo trato que nos tienen aquí, sino será un trato completamente diferente.

MODERADOR: En la universidad van a ser totalmente independientes, no va a haber un inspector el cual les diga chicos ya entren, ya valla a clases ya que ahí es por su propia iniciativa y responsabilidad.

MODERADOR: Luis

PARTICIPANTE 4: Si va a ser un **cambio muy drástico**, un cambio de responsabilidad, los horarios, sin saber si vamos en la mañana, en la tarde o en la noche.

MODERADOR: Kevin, ¿Qué me dices tú?

PARTICIPANTE 5: Si va a ser un **cambio muy drástico** ya que conoceré gente nueva, horarios difíciles a veces y así será muy difícil.

MODERADOR: Cristian

PARTICIPANTE 6: Es un **cambio completo**, no será lo mismo que aquí, aquí nos exigen que entreguemos deberes, como usted dice que entremos a clases.

MODERADOR: ¿Ustedes si han optado por la universidad, que les motivo a optar por ejemplo por la UPS, UDA, etc? Michael

PARTICIPANTE 2: Universidad de Cuenca

MODERADOR: ¿Ya diste los exámenes?

PARTICIPANTE 2: Sí.

MODERADOR: ¿Pasaste?

PARTICIPANTE 2: Si

MODERADOR: Felicitaciones

MODERADOR: Walter

PARTICIPANTE 3: Ya, ya escogí la universidad.

MODERADOR: ¿Qué universidad escogiste?

PARTICIPANTE 3: La universidad de cuenca.

MODERADOR: También.

PARTICIPANTE 3: Sí.

MODERADOR: Luis

PARTICIPANTE 4: También la universidad de cuenca.

MODERADOR: Kevin

PARTICIPANTE 5: Universidad de Cuenca.

MODERADOR: ¿Qué les motivo a elegir la Universidad de Cuenca? ¿Qué es pública, que no se debe pagar?

PARTICIPANTE 3: En primer lugar, **como dice usted es pública no se debe pagar**, ya que muchos no contamos con los recursos económicos para poder ir a una universidad particular y es más accesible una universidad pública, pero es complicado por los exámenes y esas cosas.

MODERADOR: David, ¿Qué universidad, por qué la escogiste?

PARTICIPANTE 1: La universidad estatal porque es pública y aunque es difícil ingresar no cuento con los recursos para ir a una institución privada.

MODERADOR: Kevin

PARTICIPANTE 5: No tengo los recursos para poder ingresar a una universidad privada.

MODERADOR: Cristian

PARTICIPANTE 6: La UPS.

MODERADOR: ¡LA UPS! ¿Porque elegiste la UPS?

PARTICIPANTE 6: Porque es una buena universidad, tiene buenos profesionales y creo que saldré, si salgo por supuesto como Ingeniero.

MODERADOR: Les voy a pedir a 5 de ustedes que cojan una tarjeta y viren. Primero comencemos con David. Coge la tarjetita y da la vuelta.

¿Qué piensas tú de la UDA? ¿Has escuchado hablar de ella, te han ofertado carreras que te interesen?

PARTICIPANTE 1: La universidad del Azuay es una institución fiable, aceptable, sus carreras de oferta me interesan pero los recursos económicos no son suficientes para pagar la universidad.

MODERADOR: Walter ¿Qué piensas sobre la UTPL? ¿Has escuchado hablar de ella? ¿Has escuchado que carreras ofrecen?

PARTICIPANTE 3: Vagamente apenas he escuchado.

MODERADOR: Universidad Técnica Particular de Loja. Es una universidad a distancia. Luis?

PARTICIPANTE 4: Universidad Católica de Cuenca.

MODERADOR: Conoces a cerca de sus carreras

PARTICIPANTE 4: Sí, si conozco esa universidad y no me gusta su estructura, para enseñarnos no es tan buena.

MODERADOR: Se guían más también por la calificación otorgada por el CEAACES? ¿Supieron la calificación otorgada a la universidad? ¿Ustedes se guía por eso?

PARTICIPANTE 4: No.

MODERADOR: Kevin escoge. ¿Qué piensas a cerca de la universidad de cuenca? ¿Conoces sus carreras, qué piensas de ellas?

PARTICIPANTE 5: Sus carreras son muy buenas y espero poder ingresar a esta universidad.

MODERADOR: Cristian. ¿Qué piensas sobre la UPS?

PARTICIPANTE 6: Como dije en esta universidad se forman buenos profesionales, la estructura es amplia, cuenta con buenos talleres en los que se puede aprender bastante.

MODERADOR: ¿La tecnología es buena en la UPS?

PARTICIPANTE 6: La tecnología es bien avanzada.

MODERADOR: ¿Qué no tiene la UPS a diferencia de las demás? Michael ¿Qué piensas?

PARTICIPANTE 2: La carrera de mecatrónica.

MODERADOR: ¿Qué piensas Walter sobre la UPS?

PARTICIPANTE 3: Las carreras de la UPS son bastante llamativas sobre todo la carrera de mecatrónica, que yo sepa no existe en otra universidad, sin embargo por ejemplo en la estatal

tienen una gran diversidad de carreras también, tiene bastantes carreras, por ejemplo la facultad de filosofía tiene docencia en casi todas las asignaturas, lo que la UPS no tiene.

MODERADOR: Kevin tu qué me dices

PARTICIPANTE 5: La UPS es muy buena en la tecnología, ya que existen universidades que no cuentan con la tecnología que tiene la UPS.

MODERADOR: ¿Por qué medios ustedes se enteraron de la oferta académica de las universidades? Michael qué me dices tú?

PARTICIPANTE 2: Por visitas técnicas.

PARTICIPANTE 1: A través de la publicidad y visitas técnicas a la universidad.

MODERADOR: ¿Cómo les gustaría a ustedes que les llegue la oferta académica? A ustedes, a un colegio. ¿Les gustaría que les visiten, les digan chicos aquí están los folletos de las carreras o que les llamen por teléfono para poderles ofertar las carreras. ¿Cómo les gustaría que les informarán de la universidad?

PARTICIPANTE 4: Que me llamen.

MODERADOR: ¿Estarías dispuesto a contestar el teléfono y escuchar todas las ofertas académicas de todas las universidades?

PARTICIPANTE 4: Sí.

MODERADOR: ¿Kevin tú que piensas?

PARTICIPANTE 5: A través de las redes sociales, el Facebook.

MODERADOR: ¿Estaría dispuesto a ver en las redes sociales todas las carreras universitarias?

PARTICIPANTE 5: Sí.

MODERADOR: Cristian

PARTICIPANTE 6: En redes sociales.

MODERADOR: Redes sociales. ¿Te gustaría que te llamen?

PARTICIPANTE 6: No, no me gustarían las llamadas, en las redes sociales, la mayoría de gente pasa solo en el internet.

MODERADOR: Alguna universidad les llevo a conocer su infraestructura.

PARTICIPANTE 3: Sí.

MODERADOR: ¿Cuál?

PARTICIPANTE 3: La UPS pero también en la estatal se realizó una casa abierta de todas las carreras pero la UPS nos llevó a todos los terceros de bachillerato y nos hizo un recorrido por cada uno de los talleres, sus especialidades, nos hizo conocer ampliamente cómo funciona la universidad.

MODERADOR: David supongo que la UPS te llevo a conocer toda la infraestructura que tiene.

PARTICIPANTE 1: Sí, lo que vimos es que la universidad se encuentra bien equipada.

MODERADOR: Ustedes piensan que las universidades hacen suficiente publicidad? Kevin qué me dices.

PARTICIPANTE 5: Yo pienso que hacen publicidad, pero lo que si deberían hacer es dar charlas en los colegios.

MODERADOR: ¿Qué piensan hacer luego de la universidad? ¿Continuaran con sus estudios y lo harán dentro o fuera del país? ¿Qué me dices Luis?

PARTICIPANTE 4: Si continuaría dentro del país.

MODERADOR: ¿Qué realizarías un postgrado, una maestría?

PARTICIPANTE 4: Sí.

MODERADOR: Michael ¿Qué me dices?

PARTICIPANTE 2: Hacer un nivel más en mi carrera.

MODERADOR: ¡Hacer un nivel más! ¿Cristian qué me dices?

PARTICIPANTE 6: Un nivel más como dijo mi compañero, dar un paso más como dije en la vida nunca se acaba de estudiar.

MODERADOR: Walter ¿qué me dices tú?

PARTICIPANTE 3: Yo igualmente quiero obtener mi licenciatura, mi maestría y un doctorado, hasta para poder ser uno de los mejores educadores del país, sería bueno realizar mis estudios en el exterior.

MODERADOR: ¿Cómo se ven de aquí a cinco y diez años? Kevin?

PARTICIPANTE 5: Bueno yo saliendo de la universidad me veo con mi título de ingeniero

MODERADOR: ¿Tú Michael?

PARTICIPANTE 2: Yo me veo trabajando en mi futuro

MODERADOR: ¿Tú David?

PARTICIPANTE 1: Yo me veo como ingeniero ofreciendo mis servicios, mi trabajo con mi taller industrial.

MODERADOR: ¿Walter?

PARTICIPANTE 3: Primero conseguir mi título, luego presentar mis carpetas en el ministerio para poder comenzar con lo básico y tal vez luego pode seguir estudiando.

MODERADOR: ¿Luis?

PARTICIPANTE 4 LUIS: Estudiando para una maestría, dejando carpetas

MODERADOR: ¿Cristian?

PARTICIPANTE 6 CRISTIAN: Me veo estudiando y trabajando

MODERADOR: Bueno eso es todo chicos, les deseamos éxitos en todas sus actividades, en su vida estudiantil y universitaria y lo que es en su vida profesional. Muchas gracias.

GRUPO FOCAL DEL COLEGIO GUILLERMO MENSI

MODERADOR: Reciban una cordial bienvenida, a nombre nuestro, el objetivo de este grupo focal es conocer opiniones acerca de las motivaciones o factores que influyen en la toma de decisiones de ustedes al elegir una carrera universitaria.

Partiendo de las necesidades actuales y del nuevo enfoque propuesto dentro del ámbito de la educación como el proyecto Emblemático de Reconversión de la Educación Técnica y Tecnológica Superior Pública del Ecuador, encontramos el alto grado de importancia que tiene el campo técnico y tecnológico en nuestro país, este proyecto busca fortalecer el sistema de educación superior, repotenciando tanto física como académicamente a varios Institutos Superiores Técnicos y Tecnológicos Públicos (ITTSP) a escala nacional; trata de alinear la oferta académica al cambio de matriz productiva, sectores estratégicos, actividades y productos priorizados, y al Plan Nacional para el Buen Vivir; implementando un nuevo modelo denominado de "Formación Dual"

Uno de los objetivos de este tipo de acciones, se concentra precisamente en contar con profesionales técnicos que garanticen de alguna manera los derechos estipulados en la Constitución Política del país.

MODERADOR: ¿Al momento se encuentran decididos por una carrera universitaria?

PARTICIPANTE 1: Ya se podría decir que ya culminamos en muy poco tiempo nuestra parte del colegio por lo que ya estamos optando por la universidad para elegir una carrera ahí y ser profesionales.

MODERADOR: ¿La carrera que usted eligió se trata de una carrera técnica la que eligió? ¿Por qué?

PARTICIPANTE 2: Si porque en este colegio tenemos esta carrera técnica que se llama instalación de equipos en máquinas eléctricas, es interesante y siempre me ha **gustado** la electricidad.

MODERADOR: ¿Qué opinas al respecto de elegir una carrera técnica?

PARTICIPANTE 5: Una carrera técnica tiene **más probabilidades en el campo laboral ya que estos tienen más práctica que las demás carreras.**

MODERADOR: ¿Qué piensas al respecto?

PARTICIPANTE 4: Así como dice mi compañera en estas carreras es más fácil en el campo laboral en empresas se ve que requieren más personas con este tipo de capacidad, y otros estudiantes que no se han preparado mucho como es la carrera técnicas como las que estamos nosotros.

MODERADOR: ¿Al momento en el que ustedes eligieron la carrera técnica a lo mejor lo hicieron ya sea por sugerencia de alguien, familiares, amigos, o eligieron está carrera porque a ustedes les gusta?

PARTICIPANTE 3: Nadie me ha sugerido a mí esa carrera, a mí me interesa mucho la construcción de estructuras metálicas y yo estoy en la carrera de mecanizado.

PARTICIPANTE 2: Al principio si me sugirieron que siga esta carrera porque es buena tiene buenas fuentes de trabajo, y además me gusta esta carrera porque tienen diferentes aplicaciones ya sea en las industrias o en diferentes empresas, porque la electricidad abarca prácticamente todo.

MODERADOR: ¿Por qué prefieres una carrera técnica?

PARTICIPANTE 1: Porque salimos con mayor preparación, para el campo laboral, por ejemplo hay personas que no entran a la universidad y saliendo del colegio tienen bases para trabajar sin entrar a la universidad.

MODERADOR: ¿Crees que exista alguna ventaja en ser más práctico que social?

PARTICIPANTE 4: Porque rendiría más conocimientos, lo social no abarca muchos conocimientos.

MODERADOR: ¿Crees que exista alguna ventaja en ser más práctico que social? ¿Tendrías más oportunidades o facilidades para conseguir empleo?

PARTICIPANTE 5: Si, porque la parte técnica es lo que más se busca en los campos laborales, y por eso tiene más ventaja en las partes técnicas.

MODERADOR: ¿Si le hubiese presentado la oportunidad de escoger una carrera como contabilidad o administración lo hubieses hecho? ¿Por qué?

PARTICIPANTE 3: No, porque no me interesa mucho, mi objetivo es ser mi propio jefe, tener mi propio taller.

MODERADOR: Todos estamos conscientes que al momento que tú sigas una carrera ya sea contabilidad o administración, derecho sabemos que en cualquier carrera te puedes poner tu propia empresa.

PARTICIPANTE 2: Me parece que no sería una buena carrera por qué no se ha escuchado muchas fuentes de trabajo, me parece que en las áreas técnicas existen muchas industrias que favorecen mucho más que lo social.

MODERADOR: ¿Has pensado en la oferta laboral? ¿Hay trabajo en el área que tú escogiste? ¿Existe fuentes de Trabajo? ¿Has recibido alguna información? ¿Qué campo que área puedes desempeñar en la carrera que tu escogiste en el colegio y en la universidad?

PARTICIPANTE 1: Se podría decir que si porque en el actualidad el gobierno impulsa las cocinas de inducción y en el que todo el mundo se tiene que cambiar al voltaje de 220V, y ahí hay muchas fuentes de trabajo y eso ya generaría más fuentes de trabajo para nosotros y sería una carrera mejor que las otras.

MODERADOR: ¿Qué piensas acerca de la oferta laboral? ¿Crees que tienes varios campos para poderlos escoger?

PARTICIPANTE 3: Si, porque por el conocimiento que tengas en las áreas técnicas y tengo la capacidad de conseguir un trabajo.

MODERADOR: ¿Talvez has recibido una instrucción particular adicional al colegio donde estudias?

PARTICIPANTE 5: No, solo he tenido la instrucción del colegio.

PARTICIPANTE 1: Yo ahora estoy en capacitación para ingresar en la UPS, tengo dos días a la semana, son clases para dar el examen.

MODERADOR: ¿Te sientes preparado para ir a la universidad? ¿Por qué?

PARTICIPANTE 2: No, porque no solo es un conocimiento en el área técnica, que incide sino también áreas así como social, abstracto, y eso no se mucho.

MODERADOR: A lo que te refieres es que te hace falta conocimiento, a lo mejor ¿quieres que te den un curso en la cual te den las bases para desempeñarte mejor en la universidad?

PARTICIPANTE 3: Es cierto. Porque al seguir un tipo de materia pasan los años y la materia desaparece como en el caso de Historia, en tercer año no tenemos, y tampoco ciencias naturales. Y en la universidad toman exámenes de eso, y no me siento preparado.

MODERADOR: Piensan que al momento que se gradúan, ya salen del colegio, piensan coger un curso para prepararse antes de entrar a la universidad y se les presenta una oferta de trabajo y por ejemplo ya laboran un año, ¿creen que se les iría las ganas de estudiar?

PARTICIPANTE 5: En una parte si porque ya se sienten independizados con el dinero que gana, pero en otra parte no, porque los conocimientos y los estudios son bases y adquieren una mejor calidad de vida en el campo laboral.

MODERADOR: ¿Qué piensan? Si sales del colegio y decides primero ganar experiencia, o para nivelarte, no se te irían las ganas de entrar a la universidad?

PARTICIPANTE 4: Por una parte puede ser porque, a veces por entrar a trabajar se gana un poco de experiencia y según eso existen algunas personas que se les quita las ganas de entrar a la universidad, pero también existen diferentes personas que se independizan y estudian y desean ser mejores; y seguir en la universidad y optar por nuevos conocimientos.

MODERADOR: ¿Tienes algunas dudas o inquietudes de cómo será el cambio de colegio a universidad?

PARTICIPANTE 3: Claro si me he preguntado a veces si pierdo una materia que pasa.

PARTICIPANTE 2: De la universidad sería que si las materias son difíciles tendría que coger otros cursos para nivelarme, para pasar si me quedo tendría que repetir otro año.

PARTICIPANTE 1: Primero sería si estoy realmente preparado para entrar en la universidad, o tengo que capacitarme primero.

MODERADOR: ¿Qué universidad consideras como opción para estudiar? ¿Por qué?

PARTICIPANTE 3: La **politécnica salesiana porque es una universidad técnica y tiene la carrera que quiero seguir.**

PARTICIPANTE 5: La **politécnica porque tiene varias carreras que yo quiero para mi futuro.**

PARTICIPANTE 4: Según mi opinión he buscado algunas universidades públicas como la estatal pero no sé qué tan buenas son sus carreras técnicas, **la ups tiene carreras que me llaman la atención.**

MODERADOR: ¿Al momento que tú escoges la universidad que es en lo que primero te fijaras?
¿Talvez por su infraestructura o tecnología? ¿Por qué?

PARTICIPANTE 3: la **infraestructura que tiene la universidad, tecnología.**

MODERADOR: ¿Crees que es importante ver el nivel que está esa universidad?

PARTICIPANTE 1: Si, porque cuando el gobierno recién evaluó a las universidades algunas no estaban preparadas como universidad y se debe investigar sobre eso.

MODERADOR: Vamos hacer ahora un juego de girar las tarjetas.

PARTICIPANTE 3: (Gira la tarjeta)

MODERADOR: ¿Cuál es la primera que se te viene a la cabeza al ver el logotipo de la Universidad de Cuenca? ¿Qué piensas acerca de esta universidad? ¿Crees que es buena? ¿Crees que está en un buen nivel? ¿Crees que tiene todas las carreras? ¿Crees que tiene una buena infraestructura?

PARTICIPANTE 3: Yo opino que la universidad de cuenca es buena pero no cuenta con todas las carreras que muchos quisieran seguir, además su ingreso es difícil.

MODERADOR: ¿A lo mejor por las pruebas que tienes que dar? ¿Sabemos que es difícil ingresar por ser una universidad pública? ¿Si no ingresas a esta universidad crees que tus padres estarían en la posibilidad de pagar una universidad particular?

PARTICIPANTE 4: Sería muy difícil por lo que no tenemos una buena economía, por lo que entraría a la universidad pública.

MODERADOR: ¿Si no entras a la Universidad de Cuenca te quedarías sin estudiar?

PARTICIPANTE 4: No creo

MODERADOR: ¿Qué harías para poder solucionar este problema, si es que tu familia no tiene la capacidad para poder pagarte la universidad? ¿Trabajarías, juntarías dinero?

PARTICIPANTE 4: Trabajar, porque no quisiera quedarme sin estudiar, y con el apoyo de mis padres para ver si puedo pagarme la universidad particular.

PARTICIPANTE 5: (Gira la tarjeta)

MODERADOR: ¿Cuál es la primera idea que se te viene a la cabeza al ver el logotipo de la universidad del Azuay? ¿Qué piensas? ¿Qué te gusta de esa universidad?

PARTICIPANTE 5: En realidad no conozco la universidad del Azuay.

PARTICIPANTE 4: He escuchado pero no estoy al tanto de que si ofrecen carreras técnicas.

PARTICIPANTE 2: Me han comentado que es un poco cara, pero que no tiene las carreras que me gustan y no sabría decir que carreras tiene.

MODERADOR: ¿Qué punto de vista tiene acerca de la universidad del Azuay?

PARTICIPANTE 1: No conozco a fondo lo que es ni lo que brinda la universidad del Azuay.

MODERADOR: ¿Si no apruebas la universidad de cuenca, podrías optar por la opción de sacar un crédito en el IECE?

PARTICIPANTE 3: He escuchado que hacen prestamos pero a estudiantes con altas calificaciones, no ha cualquiera.

PARTICIPANTE 2: (Gira la Tarjeta)

MODERADOR: ¿Qué piensas de la UPS? ¿Qué tiene la UPS que no tiene otra universidad?

PARTICIPANTE 2: Yo opino que la universidad es muy buena, me han comentado que tiene todo acerca de la carrera que yo decidí, tiene lo que otras universidades no tienen, y lo malo de esto que las carreras técnicas son muy caras pero es bueno porque tiene todos los materiales que uno necesita para estudiar.

MODERADOR: ¿Crees que la UPS tiene mejor infraestructura y tecnología en relación a todas las universidades?

PARTICIPANTE 3: En tecnología sí, cuando nos llevaron allá pudimos ver varias cosas y que nunca he visto yo, y es muy chévere porque son cosas que a uno le parecen lindas, hay todas las cosas que uno quiere para la carrera.

MODERADOR: Te parece interesante, tiene buena infraestructura, tecnología de punta.

PARTICIPANTE 3: Sí

PARTICIPANTE 4: (Gira la tarjeta)

MODERADOR: ¿Qué has escuchado de la universidad técnica particular de Loja? ¿Te gusta? ¿No te gusta? ¿Crees que tiene algo que le diferencie de las otras universidades?

PARTICIPANTE 4: No conozco esa universidad.

MODERADOR: ¿Han escuchado de la universidad particular de Loja?

PARTICIPANTE 5: Yo he escuchado que tiene muy bueno campus, que es técnica también pero no la conozco a fondo.

PARTICIPANTE 3: No he escuchado

PARTICIPANTE 1: No he escuchado

PARTICIPANTE 1: (Gira la tarjeta)

MODERADOR: ¿Qué piensas al respecto, cuál es tu punto de vista acerca de la universidad católica de Cuenca?

PARTICIPANTE 1: El costo es muy elevado, y las carreras que brindan son parecidas a la que brinda la politécnica.

MODERADOR: Pero sabes que en niveles la Católica no está en el mismo nivel que la ups.

PARTICIPANTE 1: Pero, la verdad no sé.

MODERADOR: ¿Optarían por entrar a la católica?

PARTICIPANTE 1: No

PARTICIPANTE 5: no, porque los costos son elevados, la capacidad del dinero de mi familia no se optaría por esa universidad.

MODERADOR: A pesar de todo sabemos que la Universidad de Cuenca es la única universidad pública. No se paga nada. Pero como todas las universidades tienen costos altos, no es que una universidad es más cara sino que se opta por seguir una carrera que se quiere y buscaría el tipo de financiamiento como trabajar o pedir un préstamo educativo. ¿Por qué medio te gustaría que

te enteraras de la oferta académica que están ofertando las distintas universidades? A lo mejor por radio, por televisión por prensa, por revista, ¿Cómo te gustaría?

PARTICIPANTE 2: A mí me gustaría como la Politécnica, te llevan a la universidad, te muestran que cosas tienen, su infraestructura, que carreras ofrecen, todo eso.

PARTICIPANTE 3: Tal vez haciendo publicidad, folletos, carteleras.

MODERADOR: Y digamos que tienen una base de datos y consiguen tu número y prácticamente de llamaran, tu estarías dispuesto a contestar esa llamada para que te ofrezcan las distintas carreras que cuenta la universidad, ¿te gustaría que lo hagan de esa manera o no?

PARTICIPANTE 4: Si, sería una buena opción tendría más posibilidad de poder ver todas las características con las que cuenta las universidades.

MODERADOR: ¿Cómo te gustaría a ti que te contacten para que te den información de las carreras que ofertan las distintas universidades?

PARTICIPANTE 5: Como dijo mi compañero, llevándonos a la universidad para conocer su infraestructura y su tecnología.

MODERADOR: ¿Creen que las universidades hacen la suficiente publicidad para ofertar sus diferentes carreras? ¿Crees que una universidad hace más publicidad que la otra?

PARTICIPANTE 3: Las universidades tendrían que dar a conocer las carreras que ofertan, porque en este colegio solo nos han dado a conocer las carreras que tiene la politécnica, ninguna otra universidad nos han dado a conocer las carreras.

PARTICIPANTE 2: Deberían dar a conocer que no más ofrecen, cuál es su costo, que tipo de universidad es, si es pagada o si es financiada por el estado.

MODERADOR: ¿Cómo te verías de aquí a cinco o diez años? ¿Con un taller? ¿Estudiando?

PARTICIPANTE 3: Me veo talvez graduado, con un título de ingeniero, trabajando para tener mi propio taller.

PARTICIPANTE 4: Poner mi propia empresa y así poner en práctica mis conocimientos.

MODERADOR: Después que tu terminas la carrera universitaria, quisieras seguir estudiando para obtener un doctorado, maestría.

PARTICIPANTE 5: Si fuera bueno, ahora acabar el colegio es acabar la escuela, y acabar la universidad es acabar el colegio, ya no es como antes, antes ser solo bachiller era bueno, pero ahora como existen muchas personas en eso, necesitan seguir doctorados o cursos para mejorar su conocimiento, y puedan seguir laborando y obtener una ventaja.

PARTICIPANTE 2: Me gustaría descansar unos momentos, se pasan muchos años estudiando.

MODERADOR: ¿Qué piensas hacer luego de terminar la universidad?

PARTICIPANTE 1: Me gustaría ver si existen campos laborales disponibles para trabajar, y esperar un tiempo para ganar experiencia y luego de eso seguirme preparando.

MODERADOR: ¿Seguirías estudiando dentro o fuera del país?

PARTICIPANTE 1: Sería dentro, o si es que existe la posibilidad de estudiar fuera del país sería maravilloso, estudiar lejos, en mejores universidades, sería una experiencia magnifica.

PARTICIPANTE 3: Sería muy bueno estudiar en el extranjero porque conoceríamos nuevas costumbres, habría mejor tecnología de la que hay en nuestro país.

MODERADOR: Les deseamos los mejores éxitos en sus estudios y en su ámbito profesional.

GRACIAS.

3.9.1.1. Entrevistas semi estructuradas:

ENTREVISTA

Entrevistador: Buenas noches mi nombre es Erika Santos el objetivo de mi visita es conocer cuáles son los factores decisivos para la elección de una carrera universitaria; conozco que su hijo Luis Baculima está en el último año del colegio La Salle por lo que me interesaría contar con su opinión sobre las carreras universitarias no sé si es que usted me pueda ayudar.

Entrevistado: Sí, buenas noches señorita mi nombre es Nubia Guamán por supuesto que puedo ayudarle en lo que usted necesite estoy a sus órdenes diga usted.

Entrevistador: ¿Cree usted que su hijo está preparado para ir a la universidad?

Entrevistado: Por supuesto que sí está preparado para ir a la universidad porque primeramente él está ya por terminar el bachillerato y yo no quiero que se quede ahí por lo que él tiene que seguir en la universidad por ese motivo yo creo que mi hijo si está preparado.

Entrevistador: ¿Él tiene ya una decisión de la carrera que va a seguir?

Entrevistado: Sí, mi hijo va a seguir ingeniería civil en la UDA.

Entrevistador: ¿Esta decisión la tomó él o usted?

Entrevistado: No, el la tomó.

Entrevistador: ¿Usted cree que el perfil de su hijo va acorde con la carrera universitaria?

Entrevistado: Sí.

Entrevistador: ¿Usted le sugirió alguna opción ósea fuera de lo que él está eligiendo?

Entrevistado: No

Entrevistador: ¿Alguien más de su familia?

Entrevistado: No, nadie no le hemos sugerido nada es la decisión de él.

Entrevistador: ¿Usted qué tipo de carrera preferiría que siga su hijo?

Entrevistado: Yo simplemente me limito y respeto lo que el decidió, la carrera que el decidió yo respeto yo no podría decirle a él sigue esta carrera yo tengo que respetar lo que el elija

Entrevistador: ¿Usted cree que esta decisión la tomó por influencia de los amigos?

Entrevistado: Pienso que no.

Entrevistador: ¿Cómo le guía usted para que el decida?

Entrevistado: yo siempre le digo a el que tiene que estudiar lo que a él le gusta, no lo que a nosotros nos gusta sino lo que a él porque si el elige una carrera que a él le gusta yo sé que va

a rendir va a sacar buenas notas, va a seguir adelante y yo sé que alguna vez va a llegar a ser un profesional.

Entrevistador: ¿Existen tradiciones familiares, tal vez los hermanos, papá?

Entrevistado: Sí, el papá es ingeniero civil.

Entrevistador: ¿Usted conoce los gustos y preferencia de su hijo? ¿Algo que le pudo haber impulsado a seguir esta carrera?

Entrevistado: Pienso que si la misma carrera de mi esposo como él desde niño creció y vio todo lo que el papá hacia entonces pienso que por eso eligió y también por eso le gusta.

Entrevistador: ¿Cómo ve usted el futuro de su hijo?

Entrevistado: yo el futuro de mi hijo veo ya todo un profesional, con un trabajo estable así como el papá mismo y bien yo le veo un buen futuro para mi hijo.

Entrevistador: ¿Usted cree que va a existir una amplia oferta laboral?

Entrevistado: Bueno no sé si es que exista una amplia oferta laboral lo que quisiera es que mi hijo estudie es que siga adelante que no se quede ahí que siga avanzando más y más y que siempre estaremos ahí para apoyarle nosotros como padres.

Entrevistador: Para entra en la universidad el recibió algún curso adicional o solo es con los conocimientos del colegio.

Entrevistado: No, el sí siguió un curso en el Hawkings.

Entrevistador: ¿Cree usted que su hijo está lo suficientemente preparado como para ir a la universidad?

Entrevistado: Si, mi hijo está suficientemente preparado ya está por terminar el bachillerato y tiene buenas notas por ese motivo pienso que si está preparado.

Entrevistador: ¿Quién va a financiar los estudios de su hijo? Él va a trabajar o ustedes le van a seguir apoyando.

Entrevistado: nosotros como padres tenemos que seguirle apoyando mientras sigamos con vida.

Entrevistador: ¿Cómo ve usted el financiamiento de los estudios de su hijo como una inversión o como un gasto?

Entrevistado: No, es como inversión a largo plazo diría yo.

Entrevistador: ¿Por qué?

Entrevistado: Porque yo sé que a la larga él va a ser un profesional y de lo que nosotros ahora estamos invirtiendo en el eso le va a servir para cuando tenga un hogar le dé una vida estable a los hijos a la esposa para que pueda vivir y tener una vida digna.

Entrevistador: ¿Usted tiene algunas inquietudes sobre esta carrera?

Entrevistado: No

Entrevistador: Y que universidades tomo como opción talvez la Estatal, Católica Utpl, Ups?

Entrevistado: Yo hubiese querido que mi hijo estudie en la Estatal pero como no se pudo él no aprobó entonces por eso él va a estudiar en la UDA.

Entrevistador: ¿Qué piensa usted sobre la universidad del Azuay?

Entrevistado: La universidad del Azuay, que es una muy buena universidad más que nada que es una de las mejores universidades de cuenca.

Entrevistador: y de la estatal.

Entrevistado: Si también la estatal es una muy buena universidad, bueno más que nada yo si diría que la estatal es la mejor de todas las universidades.

Entrevistador: ¿Usted que piensa sobre la Católica?

Entrevistado: Pienso que es una muy buena universidad bueno yo he averiguado que es buena en las carreras que tiene y todo eso pero es demasiado cara.

Entrevistador: y de la UPS

Entrevistado: Y de la UPS que es cara esa universidad también es bastante cara no por ese motivo no he visto para que mi hijo estudiara ahí.

Entrevistador: ¿Usted sabe algo sobre la UTPL? Conoce algo de esta universidad?

Entrevistado: para serle sincera no, debido a que no la he tomado como opción yo no me he tomado el tiempo para averiguar acerca de esta universidad y no le podría decirle nada acerca de esta.

Entrevistador: ¿Qué piensa de la infraestructura de las universidades antes mencionadas?

Entrevistado: sé que de la UPS es muy buena.

Entrevistador: Claro cuenta con laboratorios y de las demás?

Entrevistado: son buenas pero como le dije antes a mí me hubiese gustado que mi hijo estudie en la estatal pero ya no fue posible pero como le dije antes la Ups también es una buena universidad la católica todas esa solamente que son bastante caras entonces por eso no le he tomado como opción para mi hijo.

Entrevistador: Por qué medios se enteró usted sobre estas universidades?

Entrevistado: Por la familia.

Entrevistador: pero su hermano su hijo.

Entrevistado: Si tengo sobrinos y sobrinas que estudian en estas universidades unos en la católica otros en la estatal en la Uda, entonces he preguntado y averiguado entonces es por eso que estoy un poco al tanto de estas universidades.

Entrevistador: ¿Cuál cree que de estas universidades harían de su hijo un mejor profesional y con una visión hacia el futuro?

¿Usted me habla sobre la estatal usted pienso que esta sería la mejor universidad para una visión al futuro de su hijo?

Entrevistado: yo pienso que sí, claro que las otras también pero más me inclino a la Estatal porque ahí son como más estrictos y todo eso entonces si pienso que la estatal sería la mejor.

Entrevistador: ¿Qué piensa usted que no tiene la UPS a diferencia de las demás universidades?

Entrevistado: yo pienso que la **UPS tiene todo, solamente que es demasiado cara** y para mí eso es un obstáculo en cambio mire la UDA es más barata entonces yo por eso quiero que mi hijo estudie ahí porque he averiguado.

Entrevistador: ya muchas gracias por su ayuda espero que le vaya bien, que tenga una buena noche.

Entrevistado: ya señorita espero que a usted también le vaya bien y que Dios le bendiga.

ENTREVISTA

Buenas días, el objetivo de esta entrevista es conocer cuáles son los factores decisivos en la elección de una carrera universitaria. Conocemos que su hijo está en último año del colegio hermano miguel la Salle por lo que nos interesa contar con su opinión

Cuál es su nombre?

Rubén Yáñez Molina

¿Cree usted que su hijo está preparado para ir a la Universidad?

Pienso que si

Ya, tiene ya una Decisión en cuanto a lo que es que Carrera va a seguir su hijo en la universidad?

Esta él entre una carrera técnica y una carrera que seria, más o menos como marketing

Ya, quien decide a cerca de la carrera universitaria Ud. o su hijo?

Él tiene que decidir

¿Cree usted que el Perfil de su hijo va acorde a la carrera que él está eligiendo o pueda elegir?

Si, si estoy convencido que es lo que más le interesa a él y lo que más le gusta principalmente lo que es marketing

¿Sugirió una opción a su hijo? ¿o Ud. cree que La familia influye en la toma de esa decisión en particular?

Pienso que puede influir a la fuerza pero, si nosotros le decimos a la fuerza que elija tal o cual carrera pero **si le hemos sugerido que vaya por otras opciones**

¿Qué tipo de carrera preferiría usted que siga su hijo?

La carrera que estábamos diciéndole que siga es administración de empresas o contabilidad.

¿Cómo guía Ud. a su hijo en cuando a la decisión de carrera que él tome?

Bueno le ponemos varias aristas eh para el futuro de él, ese es el dialogo que se tiene en la casa en unión de la familia, de la mama del hermano mayor de mí y el también le ponemos varias aristas para que él tome la mejor decisión.

¿Ud. Cómo ve el futuro de su hijo con la carrera que elija?

Bueno yo como padre no le veo muy interesante la carrera pero si es que el decide por aquello nosotros únicamente como padres tendríamos que apoyarlo para que se fortalezca sus conocimientos y cuando llegue a ser un profesional sea un próspero.

¿Tal vez su hijo recibió alguna Instrucción particular adicional a la del colegio para ingreso a la Universidad? ¿Algún Instituto? ¿Cuál?

Únicamente para los exámenes de la senescyt él estaba en este **instituto Stephen Hawking** haciendo un seguimiento para dar un examen para ingresar a la universidad

¿Cree que su hijo tiene la suficiente preparación ya para ingresar a la universidad?

El ciento por ciento no estoy convencido, pero si le faltaría a mi hijo preparase un 15% mas o un 20% más para intensificar sus conocimientos para que su ingreso a la universidad sea óptimo.

¿Ya, al momento de elegir una carrera Qué Universidades consideró como opción?

Eh se consideró, principalmente el considero la universidad estatal o universidad de cuenca y la universidad del Azuay

¿Ud. de cada una de estas universidades Qué le gusta de ellas? (UDA, ESTATAL, CATÓLICA, UTPL Y UPS)

A mi como padre, me gustaría la universidad del **Azuay por el prestigio que tiene** y como seria la experiencia que tengo con mi hijo mayor que está acabando los estudios universitarios en esta universidad.

¿Qué opina de la Infraestructura de esta universidad? en cuanto a lo que es Laboratorios

Me imagino de que todas las universidades no precisamente esa, todas las universidades están poniéndose de acuerdo a lo que el estado, el gobierno está pidiendo para que todos los estudiantes tengan una buena educación.

¿Al momento de hablar de financiamiento, Quién financia el estudio de su hijo?

Nosotros como padres

¿Considera el pago por estudios como una Inversión o gasto? ¿Por qué?

Pienso que es una inversión, porque si no pagara yo los estudios resulta que mi hijo estuviera vago en la casa sin hacer absolutamente nada, entonces pienso que es una inversión.

¿En cuanto a los medios de comunicación, porque medios se enteró Ud. de una universidad que puede ser por ejemplo: Radio, TV, prensa, revistas, llamadas, recomendaciones, amigos, etc.? ¿De qué manera Ud. conoce de las universidades?

De las universidades principalmente se conoce es porque constantemente le están haciendo entrevistas a los ejecutivos de estas instituciones ósea, rectores vicerrectores o decanos de las diferentes facultades; ya sea por la prensa o ya sea por la radio o entrevistas en la televisión, pero no mucho me he guiado por la publicidad que sale en los medios de comunicación digamos.

¿Ud.Cuál cree que es la mejor Universidad para que se eduque su hijo tomando en cuenta cuál de ellas haría de su hijo el mejor profesional? ¿Por qué?

Bueno tenemos la universidad de cuenca, tenemos la universidad politécnica salesiana, tenemos la UDA, estamos nosotros escogiendo la UDA porque está cerca a nuestro hogar en donde está ubicada nuestra vivienda y como dije anteriormente que tenemos los estudios de nuestro hijo mayor que está cerca de terminar ya sus estudios universitarios.

Muchísimas gracias, eso es todo lo que necesitábamos saber, buen día

Ya señorita a Ud. también le agradecemos una inmensidad ojala vuelva pronto.

PADRES DE FAMILIA:

ENTREVISTA

Decisión de Carrera Universitaria: Sra. Teresa Calle (madre estudiante) cel: 09800871469

Colegio Guillermo Mensi.

¿En base a qué se eligió su hijo una carrera universitaria?

Quién decide? Tal vez le hicieron alguna sugerencia? Una carrera o universidad específica?

Sugerencia de los profesores que beneficios tiene la carrera técnica ingeniería eléctrica.

¿Cree que el Perfil de su hijo está acorde a la elección realizada?

Él indica que el perfil si está acorde que, los hijos son los que eligen.

Sugirió alguien de la familia o amigos alguna una opción a su hijo?

No, porque él eligió solo,

Qué tipo de carrera preferiría ud que siga su hijo? Por q?

La que el elija por qué se siente a gusto con la carrera.

Algún conocido cursa actualmente la carrera electa? En qué universidad? Qué comentario tiene al respecto?

No hay nadie que siga la carrera.

Razones de elección:

Cómo guía a su hijo en la decisión?

Apoyo en la carrera escogida por él.

¿Existen Tradiciones familiares al respecto? (Cuando el papá es ing y quiere q el hijo lo sea también, por q motivos?

Tíos de él están son profesionales en carreras técnicas.

Cuáles son los gustos de su hijo actualmente? Qué hace en el tiempo libre?

Escuchar música, le gusta el Internet, las **redes sociales.**

Qué Perspectivas a futuro tiene?

Terminar la universidad hacer un Masterado y continuar con los estudios.

¿Qué opina acerca de la Oferta Laboral en la mencionada carrera?

Que existe trabajo para la carrera, y que puede tener su propia empresa.

Existe un acceso fácil en la Industria con esa carrera?

No sé, pero considero que si.

Preparación:

¿Ha recibido su hijo Instrucción particular o adicional a la de del colegio?

No

¿Únicamente del colegio de procedencia?

SI

¿Cree ud que Su hijo tiene la suficiente preparación?

No tiene muchas bases.

¿Tiene ud Dudas o inquietudes acerca de esta nueva etapa? Su hijo las tiene?

Si, dudas del colegio, de la carrera y la universidad que es mucho esfuerzo.

Opciones:

¿Universidades que consideró como opción? 'Por qué?

Estatad

¿Por qué Motivos?

Le gusta

¿Qué conoce de cada una?

Politécnica, Católica, Estadad

¿Qué le gusta de cada una?

Todo a excepción que las 2 son pagadas, politécnica y católica.

Qué no tiene la UPS a diferencia de las demás?

No se

Acerca de la Infraestructura

No se

Laboratorios

No se

Cuáles fueron los Parámetros para tomar la decisión?

Los Costos

Financiamiento

Quién financia la educación de su hijo?

Los padres

¿Ventajas y Desventajas?

Desventaja

¿Inversión o gasto?

Considera inversión y gasto ya que indica que igual hay que pagar.

Medios:

¿Por qué medio se enteró de la oferta académica (radio, tv, comentarios de alguien, revistas, etc)?

Algunos comentaron de la Universidad.

Medio de mayor acceso

Televisión e Internet

Cuál es el medio idóneo para llegar a ud? A su hijo?

Ir a los colegios directamente

Cómo sería mejor hacerle llegar la información acerca de oferta académica en la universidad?

Llamadas telefónicas – mensajes – redes?

Redes Sociales

Amigos?

Listo mi Señora muchas gracias por su ayuda.

ENTREVISTA

DOCENTES DE ÚLTIMO AÑO DE COLEGIO Y PRIMER AÑO DE UNIVERSIDAD:

Ing. Byron Marín (Docente de último año) Cel: 0993042257 Colegio Guillermo Mensi

Decisión de Carrera Universitaria:

Percibe usted Seguridad en el alumno frente a la carrera electa para los estudios universitarios?

No mucha seguridad, existe nerviosismo.

Se ajustan los Perfiles de acuerdo a la elección?

En la gran mayoría no, sin embargo hay excepciones de alumnos que si se acoplan a los perfiles, pero son muy pocos.

Cómo docentes de último año hacen algún tipo de Sugerencia de opciones? De universidades o carreras?

Si se indica pero ellos son los que deciden.

Considera que los chicos evalúan la oferta laboral en las carreras que eligen?

No la mayoría.

Qué tipo de carrera prefieren los alumnos normalmente?

Carreras técnicas por que **desarrollan más sus destrezas.**

Cuál cree que es la Visión de los alumnos en general? Son más técnicos o más sociales?

Son técnicos y Sociales.

Razones de elección:

Cómo guía ud al alumno en la decisión?

Se guía por las distintas materias les motiva en la parte teórica y la parte práctica.

Se dejan llevar los alumnos por sugerencias de los amigos?

Si por que se sugieren entre ellos y como quieren estar en grupo si se dejan llevar.

Las jorgas comunes de amigos se dividen normalmente cuando eligen una Universidad?

Pocos son los que mantiene la amistad ya depende de los perfiles de los chicos.

Cuáles son los Gustos y preferencias de los alumnos?

Optan por la electrónica, ing. Automotriz, ing, informática, perfil técnico.

Cuáles considera que son las Perspectivas a futuro de los alumnos?

Seguir estudiando de algunos y a otros no les interesa.

En qué asignaturas cree que tienen mayor dificultad los alumnos de último año?

Matemáticas y física

El colegio brinda las suficientes facilidades para preparación de los alumnos ante el ingreso a la Universidad?

Brinda clases de recuperación.

Reciben los alumnos ayuda extra a la curricular para su preparación?

Muy pocos se preparan en cursos.

Es común que asistan a institutos previo en Ingreso a la Universidad?

Ahora si algunos alumnos lo hacen.

A cuál y por q?

No sabe

Opciones:

Universidades que comúnmente se consideran como opción?

Ven a todas por igual, pero en algunos casos sobresale la Salesiana por la gratuidad.

Motivos?

Gratuidad

Los alumnos realizan Visitas a las Universidades?

Muy pocos alumnos.

Las Universidades van a los colegios con la finalidad de promocionar sus carreras?

Universidades si han ido a promocionar sus carreras en el colegio.

Qué conocen de cada una?

Alguna información básica que ofertan.

Qué les gusta de cada una?

No sabe

Qué información les proporcionan comúnmente?

Carreras, ventajas y desventajas.

Parámetros para su decisión?

Más se inclinan los jóvenes por nuevas experiencias, nuevos retos para tener experiencia en el campo practico y laboral.

Financiamiento

Existen en el colegio Jóvenes con problemas económicos?

Si

Ventajas y Desventajas?

Desventaja, los que pueden sacan una beca o media beca pero el resto se queda sin acceso a la educación.

Los padres de familia consideran a la educación como Inversión o gasto?

Como una inversión.

Medios:

Por qué medio les llega información de las universidades a los alumnos?

Por folletos, internet.

A q Medio tienen mayor acceso?

Internet – Redes Sociales.

Llamadas telefónicas – mensajes – redes

Amigos

ENTREVISTA

DOCENTES DE ÚLTIMO AÑO DE COLEGIO Y PRIMER AÑO DE UNIVERSIDAD:

Lcdo. Hernán Pérez (Docente de último año) Cel: 0998664040 Colegio La Salle.

Decisión de Carrera Universitaria:

Percibe usted Seguridad en el alumno frente a la carrera electa para los estudios universitarios?

No por el sistema educativo que está implementado no permite dirigirse a alguno de los estudiantes a las carreras.

Se ajustan los Perfiles de acuerdo a la elección?

No ya que en la actualidad los bachilleres saben poco de muchas cosas en lo que se refiere a las materias, no tienen un buen criterio.

Cómo docentes de último año hacen algún tipo de Sugerencia de opciones? De universidades o carreras?

Se realizan estudios Profesiologicos y Profesiograficos para orientar a los alumnos.

Considera que los chicos evalúan la oferta laboral en las carreras que eligen?

No lo hacen, la gran mayoría la elige por modismo.

Qué tipo de carrera prefieren los alumnos normalmente?

En el caso de la Salle técnicas pero por impedimentos del nuevo sistema selectivo ha tocado elegir la segunda opción o tercera opción la que no estaba dentro de sus planes.

Cuál cree que es la Visión de los alumnos en general? Son más técnicos o más **sociales?**

Más Sociales

Razones de elección:

Cómo guía ud al alumno en la decisión?

Se trata de guiar pero los cambios gubernamentales no nos han dado ni la facilidad ni el tiempo para realizar dichas ayudas, ya que a más de disminuir las horas de trabajo de 9 a 7 les cargan de más trabajo a los docentes.

Se dejan llevar los alumnos por sugerencias de los amigos?

Si por los modismos les gusta salir divertirse no les importa el mañana. Ni el futuro.

Las jorgas comunes de amigos se dividen normalmente cuando eligen una Universidad?

No se dividen, continúan en contacto.

Cuáles son los Gustos y preferencias de los alumnos?

Sociedad Edonista, viven el hoy sin pensar en el futuro.

Cuáles considera que son las Perspectivas a futuro de los alumnos?

Seguir estudiando de algunos y a otros no les interesa.

En qué asignaturas cree que tienen mayor dificultad los alumnos de último año?

Matemáticas y física

El colegio brinda las suficientes facilidades para preparación de los alumnos ante el ingreso a la Universidad?

Brinda clases de recuperación.

Reciben los alumnos ayuda extra a la curricular para su preparación?

Muy pocos se preparan en cursos.

Es común que asistan a institutos previo en Ingreso a la Universidad?

Ahora si algunos alumnos lo hacen.

A cuál y por q?

No sé

Opciones:

Universidades que comúnmente se consideran como opción?

Ven a todas por igual, pero en algunos casos sobresale la Salesiana por la gratuidad.

Motivos?

Gratuidad

Los alumnos realizan Visitas a las Universidades?

Muy pocos alumnos.

Las Universidades van a los colegios con la finalidad de promocionar sus carreras?

Universidades si han ido a promocionar sus carreras en el colegio.

Qué conocen de cada una?

Alguna información básica que ofertan.

Qué les gusta de cada una?

No sabe

Qué información les proporcionan comúnmente?

Carreras, ventajas y desventajas.

Parámetros para su decisión?

Más se inclinan los jóvenes por nuevas experiencias, nuevos retos para tener experiencia en el campo practico y laboral.

Financiamiento

Existen en el colegio Jóvenes con problemas económicos?

Si

Ventajas y Desventajas?

Desventaja, los que pueden sacan una beca o media beca pero el resto se queda sin acceso a la educación.

Los padres de familia consideran a la educación como Inversión o gasto?

Como una inversión.

Medios:

Por qué medio les llega información de las universidades a los alumnos?

Por folletos, **internet.**

A q Medio tienen mayor acceso?

Internet – **Redes Sociales.**

Llamadas telefónicas – mensajes – redes

ENTREVISTA

DOCENTES DE ÚLTIMO AÑO DE COLEGIO Y PRIMER AÑO DE UNIVERSIDAD:

Lcda. Catalina Picón (Docente de último año) Cel: 0969538572 Colegio Daniel Córdova.

Decisión de Carrera Universitaria:

Percibe usted Seguridad en el alumno frente a la carrera electa para los estudios universitarios?

No, los estudiantes no se orientan a veces están perdidos en tercer año de bachillerato en un porcentaje del 80% solo el 20% un poco guiados.

Se ajustan los Perfiles de acuerdo a la elección?

Con este 80% que no están decididos no, no tiene un norte.

Cómo docentes de último año hacen algún tipo de Sugerencia de opciones? De universidades o carreras?

A nivel General, miren observen, consulten.

Considera que los chicos evalúan la oferta laboral en las carreras que eligen?

No lo hacen a conciencia, se inclinan un poquito tienen un poco de tendencia.

Qué tipo de carrera prefieren los alumnos normalmente?

Como colegio técnico ellos para iniciar 1ro de bachillerato hay una gran afluencia en lo que respecta a eléctrica, automotriz mientras que mecánica industrial ha bajado.

Cuál cree que es la Visión de los alumnos en general? Son más técnicos o más sociales?

Chicos que vienen con inclinación con unos poquitos más técnicos, hay un porcentaje no muy alto por que los padres les exigen, les gustan otras carreras derecho, entre otras y por los padres se inclinan por las carreras técnicas.

Razones de elección:

Cómo guía usted al alumno en la decisión?

Departamento de orientación, trabajan con el dep. de orientación, como docentes un poquito de orientación.

Se dejan llevar los alumnos por sugerencias de los amigos?

Si mucho demasiado, que vas a seguir, tal carrera si mucho.

Las jorgas comunes de amigos se dividen normalmente cuando eligen una Universidad?

Si cada quien toma su rumbo los que ya no han consensado, se mantiene algunos, son pocos quienes siguen en grupo.

Cuáles son los Gustos y preferencias de los alumnos?

Están guiados a lo técnico, menos aburrido más didáctico.

Cuáles considera que son las Perspectivas a futuro de los alumnos?

Últimamente, una dejadez grande grande grande, Incidencias del tipo social, de afuera.

En qué asignaturas cree que tienen mayor dificultad los alumnos de último año?

Por lo general los chicos se hacen mayor problema en las materias que implican cálculos números en si matemáticos y físicos.

El colegio brinda las suficientes facilidades para preparación de los alumnos ante el ingreso a la Universidad?

Por lo general se apoyó con el departamento de orientación.

Reciben los alumnos ayuda extra a la curricular para su preparación?

Por parte del colegio se enfoca mayormente en lo curricular, pocos son los docentes que apoyan a la orientación, pero en el área de orientación si se les apoya a los muchachos.

Es común que asistan a institutos previo en Ingreso a la Universidad?

Existen chicos que se preocupan de su preparación pero depende de factores sociales particularmente que inciden en esta decisión, por lo general se requieren de recursos para llevar a cabo este tipo de ingreso a estos institutos y muchos de los padres no tienen el dinero como para que ellos puedan asistir a las clases extracurriculares.

¿A cuál y por q?

No sabría decirle.

Opciones:

Universidades que comúnmente se consideran como opción

Universidad Estatal, pero por el grado de complicación tratan de acomodarse en el resto por este motivo optan por universidades pagadas.

Motivos

En primer lugar por la gratuidad de la carrera, también el prestigio que tiene frente a otras universidades.

Los alumnos realizan Visitas a las Universidades

Muy pocos de ellos los hacen del 20% de alumnos solamente algunos realizan visitas a algunas universidades.

Las Universidades van a los colegios con la finalidad de promocionar sus carreras?

En realidad no se ha percibido que la mayoría de las universidades visiten el colegio técnico Daniel Córdova.

¿Qué conocen de cada una?

En algunos casos solamente conocen las carreras y otros muy escasamente conocen que les ofrece la universidad.

¿Qué les gusta de cada una?

Pocos son los estudiantes que van realmente por la oferta académica, muy pocos evalúan eso, pero de los pocos que lo hacen a conciencia buscan, investigan, acerca de su carrera y que implica la misma.

¿Qué información les proporcionan comúnmente?

Ellos llevan sus carreras, como es la universidad a que pueden aspirar.

¿Infraestructura?

Si se orientan por la infraestructura se dejan llevar.

Laboratorios

Que **tengan laboratorios bien equipados.**

Parámetros para su decisión

¿Cómo es la carrera, el grado de dificultad que pueda implicar y lo que ha futuro podrán ser los chicos?

Financiamiento

¿Existen en el colegio Jóvenes con problemas económicos?

Si un gran porcentaje, y en nuestro colegio se a podido observar que chicos que tienen las actitudes necesarias para salir adelante no lo han podido hacer por el tema económico.

Ventajas y Desventajas

Definitivamente una desventaja.

¿Los padres de familia consideran a la educación como Inversión o gasto?

Considero que ahora en la actualidad si ven los padres al estudio como una inversión ya que todos aspiramos a ver que nuestros hijos formarse profesionalmente y tengan las bases suficiente para asumir los distintos retos.

¿Por qué medio les llega información de las universidades a los alumnos?

Ahora los chicos viven en **el celular el Facebook, y otras redes sociales**, para mi opinión por donde más rápido les llega la información es por medios virtuales.

¿A q Medio tienen mayor acceso?

Principalmente a Medios Virtuales, internet, a lo que tenga que ver con tecnológico.

ENTREVISTA

DOCENTES DE ÚLTIMO AÑO DE COLEGIO Y PRIMER AÑO DE UNIVERSIDAD:

Eco. Fernando Vivar (Docente de primer año universidad) Cel: 0984192538 Universidad Politécnica Salesiana.

Decisión de Carrera Universitaria:

¿Percibe usted Seguridad en el alumno frente a la carrera electa para los estudios universitarios?

No haya seguridad en la mayoría, por lo general en carreras técnicas.

¿Se ajustan los Perfiles de acuerdo a la elección?

Resultado de lo investigado aprendido o investigado en el colegio.

¿Cómo docentes de último año hacen algún tipo de Sugerencia de opciones? De universidades o carreras?

¿Considera que los chicos evalúan la oferta laboral en las carreras que eligen?

Creo que si en la mayoría de los casos son técnicos.

¿Qué tipo de carrera prefieren los alumnos normalmente?

Cantidad de alumnos que tiene en las carrera más técnicas

¿Cuál cree que es la Visión de los alumnos en general? Son más técnicos o más sociales?

Depende de las actitudes que tengan de eso depende.

Razones de elección:

¿Cómo guía ud al alumno en la decisión?

No existe una forma en la que guiar a los estudiantes en comparación a otras universidades se dejan llevar por familia.

¿Se dejan llevar los alumnos por sugerencias de los amigos?

Si influyen en un porcentaje significativo.

Las jorgas comunes de amigos se dividen normalmente cuando eligen una Universidad Definitivamente.

¿Cuáles son los Gustos y preferencias de los alumnos?

¿Cuáles considera que son las Perspectivas a futuro de los alumnos?

Encontrar un trabajo con un ingreso económico que les permita tener una vida relativamente cómoda.

¿En qué asignaturas cree que tienen mayor dificultad los alumnos de último año?

Ciencias básicas

¿El colegio brinda las suficientes facilidades para preparación de los alumnos ante el ingreso a la Universidad?

Reciben los alumnos ayuda extra a la curricular para su preparación?

En la mayoría de los casos no todos ya que implica un costo.

Es común que asistan a institutos previo en Ingreso a la Universidad?

Si.

¿A cuál y por q?

No puede dar detalles

Opciones:

¿Universidades que comúnmente se consideran como opción?

Universidad Estatal Cuenca

¿Motivos?

Por la situación económica, pero no todos tienen acceso.

¿Los alumnos realizan Visitas a las Universidades?

Si ha visto que realizan visitas.

Las Universidades van a los colegios con la finalidad de promocionar sus carreras?

Las universidades van a los colegios.

¿Qué conocen de cada una?

Las carreras, el perfil en que se van a formar y las posibilidades laborales.

¿Qué les gusta de cada una?

¿Qué información les proporcionan comúnmente?

¿Infraestructura?

Recursos laboratorios, áreas técnicas.

¿Laboratorios?

Laboratorios técnicos.

¿Parámetros para su decisión?

Ayudan en un 80% a la decisión del alumno.

Financiamiento

¿Existen en el colegio Jóvenes con problemas económicos?

La mayoría tienen problemas económicos.

¿Ventajas y Desventajas?

Ventaja, podría ser una ventaja en sentido de la educación pública para que ingresen por méritos, pero desventaja. Al no tener suficientes ingresos económicos, imposibilita significativamente el ingreso a las universidades.

¿Los padres de familia consideran a la educación como Inversión o gasto?

Como una inversión, ya que en muchos de los carros buscan que los hijos obtengan hasta un cuarto nivel.

Medios:

¿Por qué medio les llega información de las universidades a los alumnos?

Medios virtuales, página web, **redes sociales**, luego vienen otros como radiales, audiovisuales.

¿A q Medio tienen mayor acceso?

Medio Virtual

Llamadas telefónicas – mensajes – **redes**

Amigos

DOCENTES DE ÚLTIMO AÑO DE COLEGIO Y PRIMER AÑO DE UNIVERSIDAD:

Ing. Román Idrovo (Docente de primer año universidad) Cel: 0993043566 Universidad Politécnica Salesiana.

Decisión de Carrera Universitaria:

Percibe usted Seguridad en el alumno frente a la carrera electa para los estudios universitarios?

En su gran mayoría sí, pero siempre hay existe un pequeño número de estudiantes que no conocen muy a fondo a la carrera a la que ingresan se puede percibir por que cuando ya avanzan primero y segundo año quieren cambiarse de carrera.

¿Se ajustan los Perfiles de acuerdo a la elección?

Si sabe que en el año 2006 se cambió a una nueva malla, pero las nuevas mallas que va a surgir este año o en los nuevos ciclos están muy bien estructuradas, y se les va a ofrecer ayuda y prepararles a los estudiantes.

¿Cómo docentes de último año hacen algún tipo de Sugerencia de opciones? ¿De universidades o carreras?

En primera instancia para ingresar a la universidad se les proporciona un curso de inducción en este curso se les habla de la universidad como están conformadas, que persigue la universidad que carreras tiene ahí se les va indicando, puede ser muy poco lo que se les dé pero muchos de ellos han elegido la universidad por las visitas que realizan, no se alcanza a ver a profundidad pero por lo menos tiene una idea más general, debe existir mayor preocupación de los chicos.

Considera que los chicos evalúan la oferta laboral en las carreras que eligen?

Yo creo que no mucho, porque yo me he dado cuenta que muchos de ellos se dejan llevar por el nombre por lo que ha mejor les pudiera ofrecer pero no le estudian tan a fondo.

¿Qué tipo de carrera prefieren los alumnos normalmente?

Prefieren carreras en donde se identifiquen.

¿Cuál cree que es la Visión de los alumnos en general? Son más técnicos o más sociales?

En esta universidad son más técnicos.

Razones de elección:

¿Cómo guía ud al alumno en la decisión?

Que se guían por primos amigos, y otros ven a su elección.

¿Se dejan llevar los alumnos por sugerencias de los amigos?

Si puede influir no en un porcentaje no en un porcentaje grande pero si.

¿Las jorgas comunes de amigos se dividen normalmente cuando eligen una Universidad?

Quieren estar entre panas, algunos no se separan.

¿Cuáles son los Gustos y preferencias de los alumnos?

En lo que se refiere a gustos y preferencias de los jóvenes se orienta a seguir lo que comúnmente siguen los amigos se dejan influenciar pero debe ir viendo sus preferencias.

¿Cuáles considera que son las Perspectivas a futuro de los alumnos?

Cree que tiene perspectivas altas, con mejor propósitos sobre todo en jóvenes que han alcanzado un buen nivel de madurez, algunos de ellos deciden estudiar en el extranjero una maestría un doctorado.

¿En qué asignaturas cree que tienen mayor dificultad los alumnos de último año?

En los números por ejemplo es docente de estadísticas materias en las que maneja números materia extensa requiere mayor dedicación.

¿El colegio brinda las suficientes facilidades para preparación de los alumnos ante el ingreso a la Universidad?

Todavía está faltando un poco más en base a los colegios y se percibe eso a través de los exámenes que dan ven en que fallan los alumnos, e incluso algunos ya en 4to quinto curso aún siguen con falencias de los colegios.

¿Reciben los alumnos ayuda extra a la curricular para su preparación?

Creo que no en su gran mayoría.

¿Es común que asistan a institutos previo en Ingreso a la Universidad?

Creo que si por el tema que no es muy fácil entrar a la universidad y ahora los jóvenes que están queriendo ingresar y no pueden uno como padre que dice si no se tiene la capacidad de enseñarle mejor opta por institutos.

¿A cuál y por q?

He escuchado los que hace propaganda pero personalmente no.

Opciones:

¿Universidades que comúnmente se consideran como opción?

Tal como esta este momento por el elevado costo de la educación es la estatal por que no va a pagar ni un medio por eso cuando estudie solo costaba los cuadernos y las copias.

¿Motivos?

Porque es gratuita.

¿Los alumnos realizan Visitas a las Universidades?

Si por ejemplo antes de ingresar si van a visitar las universidades, coordinación con los colegios y estudiantes se busca tener diálogos para conocer que ofertan.

¿Las Universidades van a los colegios con la finalidad de promocionar sus carreras?

Si claro que si en lo personal ha ido a dar charlas sobre lo que se trata la carrera.

¿Qué conocen de cada una?

El nombre el status que le da,

¿Qué les gusta de cada una?

Estar bien rankiados

¿Qué información les proporcionan comúnmente?

Información sobre horarios, carreras, que es lo que pudieran estudiar pero más de eso no se supone que cuando una persona quiere saber más sobre algún tema que le interesa, averigua, consulta aunque por timidez también puede ser que los estudiantes se avergüence y no pregunten.

¿Infraestructura?

La universidad es diferente al resto, buena infraestructura la forma del trato, la forma de hacer las cosas.

¿Laboratorios?

En lo que tiene que ver con las carreras técnicas las visitas que se realizan, van y conocen los laboratorios se les indica a los jóvenes. Primeras clases llevarles a los chicos a darse una vuelta por los laboratorios que conozcan desde lo más sencillo hasta lo más complejo.

¿Parámetros para su decisión?

Por qué es mejor estar en un lado es importante empaparse el tema.

Financiamiento

¿Existen en el colegio Jóvenes con problemas económicos?

Si, bastante

¿Ventajas y Desventajas?

Desventaja, ya que el costo que implica la universidad es alto para el medio pero internamente no representa el costo que se está pagando actualmente. No refleja lo que debería ser.

Los padres de familia consideran a la educación como Inversión o gasto?

Como una inversión.

Medios:

¿Por qué medio les llega información de las universidades a los alumnos?

A través de Facebook, ya que si se le entrevistara el dedo daría mucho que decir. **Todo lo que son Redes Sociales.**

¿A q Medio tienen mayor acceso?

Internet

Redes sociales.

ENTREVISTA

ALUMNOS DE PRIMER AÑO DE UNIVERSIDAD

Estudiante Johnny Herrera Cel: 0988304483

Decisión de Carrera Universitaria:

¿Cómo conoció la oferta de la UPS?

Por mi hermano él estudia aquí.

¿Qué parámetros consideró para elegir esta Universidad?

Primera ingeniería electrónica a quién en la ciudad de Cuenca y por eso le gusto.

¿El Perfil está de acuerdo a la elección?

Yo le vería normal, hay que estudiar y estar acorde al perfil.

¿Alguien le hizo una Sugerencia de opciones?

¿No, entre directamente

Por qué una carrera técnica?

Porque es **más práctica puedes comprobar lo que haces**

¿Qué beneficios entrega una carrera técnica frente a otra de sociales, económica, etc?

La carrera técnica es más práctica, y las otras sigue todo el mundo es más común no seguir lo que sigue el uno y sigue el otro no le considera desde ese punto de vista.

¿Qué Visión tienen?

Yo me veo trabajando haciendo dinero y así ganarse la vida con lo que aprendió.

¿Hay fuentes de trabajo para su carrera?

Ahora sí, por que ahora las empresas hidroeléctricas y las cocinas de inducción va a haber mucho más trabajo.

¿Cómo se ve en un futuro luego de estudiar la carrera electa?

Un postgrado o una maestría.

Razones de elección:

¿Alguien guio su decisión?

En el colegio vi un poco de electricidad y un poco de electrónica y me guie por eso.

¿La carrera que eligió representa una Tradición en su familia?

Por mi Hermano que siguió la misma carrera.

¿Sus amigos del colegio son compañeros actuales suyos?

No yo soy de Loja.

¿Es de fácil acceso la industria principal en que se desarrolla su carrera?

Oportunidades de trabajo, aquí puede trabajar en la empresa eléctrica siempre y cuando se tenga bases porque siempre piden pruebas.

Preparación:

¿Recibió alguna Instrucción particular adicional a la del colegio?

Las 2 semanas de nivelación antes de eso nada más salió del colegio y directo.

¿Únicamente del colegio de procedencia?

¿Se sentía preparado para la Universidad al salir del colegio?

Si tuve las bases para venir acá y cuando bien vi que se repetían las materias del colegio.

¿Cuáles han sido los problemas más difíciles que se le han presentado al ingresar a la universidad?

Lo económico, la distancia tienes que arrendar cuando vives solo ahora vive con unos tíos ya se acomodó un poco.

¿Cuáles han sido sus principales retos en la u?

Entender cada materia llevarse bien con todos y no tener ningún problema.

¿Tenía Dudas o inquietudes antes de su ingreso a la u?

Como será, que habrá.

Opciones:

¿Universidades que consideró como opción?

¿Universidades en Quito en Loja, pero ingresó en la politécnica por lo que estaba el hermano.

Motivos?

Gratis

¿Recibió la visita de Universidades en su colegio?

¿Si fueron otras universidades pero no la Politécnica.

Qué les ofrecían?

Carreras a Distancia Semi presenciales, pero no había la carrera que le gustaba

¿Cómo debería hacerles llegar las ofertas académicas las universidades a los alumnos de último año de colegio?

De forma presencial y directa a los chicos de los 6tos cursos para darles los conocimientos y objetivos para que sepan los temas que van a ver en primer ciclo.

Existe alguna información que no recibió de las universidades y tuvo que buscarlo por su cuenta?

La información llega de todo lado, así que también tuve información por parte de mis compañeros.

¿Qué no tiene la UPS a diferencia de las demás?

Tiene todo, mejor que el resto.

Infraestructura Jhony

Laboratorios

Laboratorios renovaron todo, y le parece muy bueno.

Financiamiento

¿Quién financia sus estudios?

Sus padres

¿La educación es una inversión o gasto?

Es una inversión.

Medios:

¿Por qué medio les llega información de las universidades a los alumnos?

Medio de mayor acceso

Redes Sociales,

Llamadas telefónicas – mensajes – redes

Amigos

ALUMNOS DE PRIMER AÑO DE UNIVERSIDAD: Estudiante Bryan Espinoza Cel: 0981204783

Decisión de Carrera Universitaria:

Cómo conoció la oferta de la UPS?

Por sitios Web **lo vio en internet**

¿Qué parámetros consideró para elegir esta Universidad?

Que es mucho más de ingenio más práctica.

¿El Perfil está de acuerdo a la elección?

Se me hace más difícil no tengo muchas bases de lo que salió del colegio pero nada es difícil en la vida y toca aprender meterle ñeque y eso es todo.

¿Alguien le hizo una Sugerencia de opciones?

Entre directamente a la carrera.

¿Por qué una carrera técnica?

Más practica más recomendable para el sobrevivir de cada persona hay más herramientas de trabajo, más que otras carreras.

¿Qué beneficios entrega una carrera técnica frente a otra de sociales, económica, etc?

Que hay más trabajo, más práctico y encuentras trabajo casi en todo lado vas a las empresas directamente a buscar trabajo.

¿Qué Visión tienen?

Primero acabar la universidad tener mi propia empresa, trabajar en grande y no depender de nadie.

¿Hay fuentes de trabajo para su carrera?

Por qué en la carrera no hay mucha competencia de trabajo.

¿Cómo se ve en un futuro luego de estudiar la carrera electa?

Si Dios permite haciendo un postgrado en Rusia.

Razones de elección:

¿Alguien guio su decisión?

Nadie me guio yo mismo tome la carrera que me gustaba

¿La carrera que eligió representa una Tradición en su familia?

¿Sus amigos del colegio son compañeros actuales suyos?

Tampoco pues soy de la provincia del Oro.

¿Es de fácil acceso la industria principal en que se desarrolla su carrera?

De ley que debe haber esta rama pocos siguen, entonces debe haber bastante cantidad de trabajo.

Preparación:

¿Recibió alguna Instrucción particular adicional a la del colegio?

Vengo directamente del colegio.

¿Únicamente del colegio de procedencia?

Para mí todo fue nuevo, porque tenía que estudiar por su propia cuenta.

¿Se sentía preparado para la Universidad al salir del colegio?

¿Cuáles han sido los problemas más difíciles que se le han presentado al ingresar a la universidad?

Pagar la universidad que esta cara hospedaje comida

¿Cuáles han sido sus principales retos en la u?

Acabar la universidad en 5 años

¿Tenía Dudas o inquietudes antes de su ingreso a la u?

En lo económico.

Opciones:

¿Universidades que consideró como opción?

Primero dio examen en la universidad del Azuay para ganarse una beca

¿Motivos?

Por ganarse un beca

¿Recibió la visita de Universidades en su colegio?

Si, la utpl

¿Qué les ofrecían?

Carreras,

¿Cómo debería hacerles llegar las ofertas académicas las universidades a los alumnos de último año de colegio?

Ayudándoles guiándoles en forma de que son aptos y para no son aptos.

Existe alguna información que no recibió de las universidades y tuvo que buscarlo por su cuenta?

O si me indicaron todo. . bryan

¿Qué no tiene la UPS a diferencia de las demás?

Solo conoce esa y considera que tiene todo los implementos necesario

Laboratorios

Falta un poco en el laboratorio de analógica, le falta sondas, ya remodelen algunas cosas.

Financiamiento

¿Quién financia sus estudios?

50% sus padres 50% el trabaja

¿La educación es una inversión o gasto?

Es una inversión que va a ser para el futuro.

Medios:

¿Por qué medio les llega información de las universidades a los alumnos?

Medio de mayor acceso

Redes Sociales,

ENTREVISTA

ALUMNOS DE PRIMER AÑO DE UNIVERSIDAD:

Estudiante Byron Malagan

Decisión de Carrera Universitaria:

¿Cómo conoció la oferta de la UPS?

A través del internet, aprobé el curso de nivelación, me base en las características y aquí estamos.

¿Qué parámetros consideró para elegir esta Universidad?

La carrera, a la **ambiente laboral la posibilidad que brinda**, periodo académico, en base a mi situación económica, familiar.

¿El Perfil está de acuerdo a la elección?

Si me gusta por algo le escogí por eso estoy estudiando, **en la actualidad hay oportunidades de trabajo en ing.**

¿Alguien le hizo una Sugerencia de opciones?

No soy de aquí, vivo con mis familiares **y me informo mi tío**

¿Por qué una carrera técnica?

Me gusta, puesto aplicar en el mundo puedo solucionar problemas, es carrera compleja, todo debe ser exacto

¿Qué beneficios entrega una carrera técnica frente a otra de sociales, económica, etc?

La carrera técnica se dedica construcción de herramientas, comunicación social, mediante el arreglo de carreteras ellos se pueden trasladar de un lugar a otro, Ing. mecánica, automotriz le ayuda al arreglo de su vehículo al comunicador social

¿Qué Visión tienen?

Primeramente incorporarme, ver las posibilidades, **ponerme mi propio negocio**

¿Hay fuentes de trabajo para su carrera?

Si.

¿Cómo se ve en un futuro luego de estudiar la carrera electa?

Como una persona que me desenvuelva en el mundo laborar de mejor manera como un emprendedor, un líder, capaz de solucionar problemas.

Razones de elección:

¿Alguien guio su decisión?

Mis padres

¿La carrera que eligió representa una Tradición en su familia?

Mi tío el es Ing. eléctrico

¿Sus amigos del colegio son compañeros actuales suyos?

No. Están en Riobamba en Ambato en distintas partes

¿Es de fácil acceso la industria principal en que se desarrolla su carrera?

Si, hay fuentes de empleo, el gobierno apoya

Preparación:

¿Recibió alguna Instrucción particular adicional a la del colegio?

Cecap

¿Únicamente del colegio de procedencia?

Con mi tío

¿Se sentía preparado para la Universidad al salir del colegio?

Matemáticas muchas falencias, me toco nivelarme

¿Cuáles han sido los problemas más difíciles que se le han presentado al ingresar a la universidad?

Adaptarme al clima, método de la universidad la complejidad de las materias

¿Cuáles han sido sus principales retos en la u?

No quedarme en las materias, tratar de entender

¿Tenía Dudas o inquietudes antes de su ingreso a la u?

Si, yo pensé ingresar a la fae, presente todos mis papeles, mis familiares no me apoyaron

Opciones:

¿Universidades que consideró como opción?

Scott, Ups, técnica de Ambato, universidad de Loja

¿Motivos?

Carreras aliadas a las mismas, Riobamba está más cerca de donde vivía, Loja por familiares, técnica de Ambato buenas referencias, ups estoy con familiares y me apoyan

¿Recibió la visita de Universidades en su colegio?

No

¿Qué les ofrecían?

No

¿Cómo debería hacerles llegar las ofertas académicas las universidades a los alumnos de último año de colegio?

Sería enviando gente especializada a promocionar la universidad

¿Existe alguna información que no recibió de las universidades y tuvo que buscarlo por su cuenta?

La manera de cómo conseguir cupos, cantidad de cupos

¿Qué conoce de cada universidad de las que consideró como opción?

Son buenas universidades, tiene las carreras que yo quería

¿Qué le gusta de cada una?

Ups. Un hombrada ciudadano una excelente persona. Es nuestro lema

Técnica de Ambato dan gran cantidad de materias

¿Qué no tiene la UPS a diferencia de las demás?

No dan vacaciones

Infraestructura

Todo bien

Laboratorios

Excelente

Financiamiento

¿Quién financia sus estudios?

Padres

¿La educación es una inversión o gasto?

Una inversión a futuro

Medios:

¿Por qué medio les llega información de las universidades a los alumnos?

Internet

Medio de mayor acceso

internet

ENTREVISTA

ALUMNOS DE PRIMER AÑO DE UNIVERSIDAD:

Estudiante Jerry Dias

Decisión de Carrera Universitaria:

Cómo conoció la oferta de la UPS

Por noticias y amigos

¿Qué parámetros consideró para elegir esta Universidad?

El ámbito que se encuentra, la calificación.

¿El Perfil está de acuerdo a la elección?

si

¿Alguien le hizo una Sugerencia de opciones?

Los profesores donde estudiaba

¿Por qué una carrera técnica?

Electrónica me llama la atención

¿Qué beneficios entrega una carrera técnica frente a otra de sociales, económica, etc?

Depende como se desenvuelva en el medio

Qué Visión tienen?

Fundar mi empresa, y ser alguien en la vida

¿Hay fuentes de trabajo para su carrera?

Si, claro

¿Cómo se ve en un futuro luego de estudiar la carrera electa?

Ing. Prestigioso

Razones de elección:

¿Alguien guio su decisión?

no

¿La carrera que eligió representa una Tradición en su familia?

no

¿Sus amigos del colegio son compañeros actuales suyos?

Solo uno

¿Es de fácil acceso la industria principal en que se desarrolla su carrera?

si

Preparación:

¿Recibió alguna Instrucción particular adicional a la del colegio?

no

¿Únicamente del colegio de procedencia?

no

¿Se sentía preparado para la Universidad al salir del colegio?

No mucho mi colegio no es bueno

¿Cuáles han sido los problemas más difíciles que se le han presentado al ingresar a la universidad?

Los cálculos

¿Cuáles han sido sus principales retos en la u?

Superar la falta de nivel de conocimientos

¿Tenía Dudas o inquietudes antes de su ingreso a la u?

Muchas, si me satisface lo que quiero aprender

Opciones:

¿Universidades que consideró como opción?

espol

¿Motivos?

La calificación

¿Recibió la visita de Universidades en su colegio?

no

¿Qué les ofrecían?

no

¿Cómo debería hacerles llegar las ofertas académicas las universidades a los alumnos de último año de colegio?

Enviar a estudiantes o ing. Para asesoramiento

¿Existe alguna información que no recibió de las universidades y tuvo que buscarlo por su cuenta?

no

¿Qué conoce de cada universidad de las que consideró como opción?

espol la mejor de Guayaquil

¿Qué le gusta de cada una?

Espol su amplitud de carrera

Ups. Grandes ing.

¿Qué no tiene la UPS a diferencia de las demás?

No se

Infraestructura

bien

Laboratorios

bien

Financiamiento

¿Quién financia sus estudios?

padres

¿La educación es una inversión o gasto?

inversión

Medios:

¿Por qué medio les llega información de las universidades a los alumnos?

Internet

Medio de mayor acceso

Internet

ENTREVISTA

ALUMNOS DE PRIMER AÑO DE UNIVERSIDAD:

Decisión de Carrera Universitaria: Byron Sigüenza

¿Cómo conoció la oferta de la UPS?

Por páginas web amigos conocidos

¿Qué parámetros consideró para elegir esta Universidad?

Porque es buena

¿El Perfil está de acuerdo a la elección?

si

¿Alguien le hizo una Sugerencia de opciones?

no

¿Por qué una carrera técnica?

Se aprende más

¿Qué beneficios entrega una carrera técnica frente a otra de sociales, económica, etc?

Los conocimientos y mayor oferta de trabajo

¿Qué Visión tienen?

Terminar la universidad y ponerme mi empresa

¿Hay fuentes de trabajo para su carrera?

si

¿Cómo se ve en un futuro luego de estudiar la carrera electa?

Cumplir mis metas

Razones de elección:

¿Alguien guio su decisión?

no

¿La carrera que eligió representa una Tradición en su familia?

no

¿Sus amigos del colegio son compañeros actuales suyos?

no

¿Es de fácil acceso la industria principal en que se desarrolla su carrera?

si

¿Preparación:

Recibió alguna Instrucción particular adicional a la del colegio?

no

¿Únicamente del colegio de procedencia?

si

¿Se sentía preparado para la Universidad al salir del colegio?

No mucho

¿Cuáles han sido los problemas más difíciles que se le han presentado al ingresar a la universidad?

Adaptarme a las materias avanzadas y no tenía conocimientos

¿Cuáles han sido sus principales retos en la u?

Pasar las materias

¿Tenía Dudas o inquietudes antes de su ingreso a la u?

no

Opciones:

¿Universidades que consideró como opción?

Estatal ups

¿Motivos?

Estatal no alcance le puntaje

Ups me gusta cómo se desenvuelven

¿Recibió la visita de Universidades en su colegio?

no

¿Qué les ofrecían?

no

¿Cómo debería hacerles llegar las ofertas académicas las universidades a los alumnos de último año de colegio?

Que hagan más concursos, propagandas, llegar a colegios lejanos.

¿Existe alguna información que no recibió de las universidades y tuvo que buscarlo por su cuenta?

Las materias

¿Qué conoce de cada universidad de las que consideró como opción?

Estatal es muy buena, no se paga, peros es sacrificada

Ups es inversión pero es desafío para el que entra

¿Qué le gusta de cada una?

Estatal el lugar

Ups lo técnico

¿Qué no tiene la UPS a diferencia de las demás?

No se

Infraestructura

bien

Laboratorios

bien.

Financiamiento

¿Quién financia sus estudios?

Su Padre.

¿La educación es una inversión o gasto?

Inversión.

Medios:

¿Por qué medio les llega información de las universidades a los alumnos?

Internet, amigos parientes, conocidos

Medio de mayor acceso

Redes Sociales

ENTREVISTA

ALUMNOS DE PRIMER AÑO DE UNIVERSIDAD

Richar Leonardo Kayap 0988120173

Decisión de Carrera Universitaria:

Cómo conoció la oferta de la UPS?

Internet

¿Qué parámetros consideró para elegir esta Universidad?

La carrera técnica, que ofrecen

¿El Perfil está de acuerdo a la elección?

El colegio Técnico no te enseña bien, y eso de complica un chance

¿Alguien le hizo una Sugerencia de opciones?

Internet encontré, en base a mi colegio me guie

¿Por qué una carrera técnica?

Desde antes me gustaba Ing. Eléctrica

¿Qué beneficios entrega una carrera técnica frente a otra de sociales, económica, etc?

Administración de empresas, documentos papeleos, industria más práctico no me gusta la administración, de estar encerrado, me gusta salir.

¿Qué Visión tienen?

Tener una mini empresa, viajar, mi objetivo es enseñar y conocer nuevas tecnologías.

¿Hay fuentes de trabajo para su carrera?

Si

¿Cómo se ve en un futuro luego de estudiar la carrera electa?

Me veo trabajado viajando buscando más opciones, no quedarme estancado trabajar y enseñar

Razones de elección:

¿Alguien guio su decisión?

Me gusto por el chispeo

¿La carrera que eligió representa una Tradición en su familia?

no

¿Sus amigos del colegio son compañeros actuales suyos?

No

¿Es de fácil acceso la industria principal en que se desarrolla su carrera?

Hay que tener experiencia, y conseguir trabajos fin se semana para coger experiencia

Preparación:

¿Recibió alguna Instrucción particular adicional a la del colegio?

En el colegio me llevaron al cecap

¿Únicamente del colegio de procedencia?

no

¿Se sentía preparado para la Universidad al salir del colegio?

No nerviosos, un nuevo mundo

¿Cuáles han sido los problemas más difíciles que se le han presentado al ingresar a la universidad?

Factor económico hay

¿Cuáles han sido sus principales retos en la u?

Matemáticas más complica a la mayoría

¿Tenía Dudas o inquietudes antes de su ingreso a la u?

Perder las materias

Opciones:

¿Universidades que consideró como opción?

no

¿Motivos?

No

¿Recibió la visita de Universidades en su colegio?

Si

¿Qué les ofrecían?

Misión, visión, a que se dedica, recién abrieron nuevas carreras industriales, indicaban de cada carrera sus beneficios

¿Cómo debería hacerles llegar las ofertas académicas las universidades a los alumnos de último año de colegio?

Por internet.

¿Existe alguna información que no recibió de las universidades y tuvo que buscarlo por su cuenta?

Todo prácticamente

¿Qué conoce de cada universidad de las que consideró como opción?

ups

¿Qué no tiene la UPS a diferencia de las demás?

Más espacio verde

Infraestructura

Laboratorios

Financiamiento

¿Quién financia sus estudios?

Yo me financio mis estudios

¿La educación es una inversión o gasto?

Inversión modo de prepararme y seguir adelante y salir del país

¿Por qué medio les llega información de las universidades a los alumnos?

Amigos, redes sociales

Medio de mayor acceso

Redes sociales

ENTREVISTA

ALUMNOS DE PRIMER AÑO DE UNIVERSIDAD

Byron Rocano 0979127516

Decisión de Carrera Universitaria:

¿Cómo conoció la oferta de la UPS?

En el colegio me fueron a dar profesores de la universidad

¿Qué parámetros consideró para elegir esta Universidad?

Las carreras que ofrecían

¿El Perfil está de acuerdo a la elección?

Colegios no hay profesores técnicos

¿Alguien le hizo una Sugerencia de opciones?

no

¿Por qué una carrera técnica?

Yo empecé a trabajar desde el colegio y por eso seguí

¿Qué beneficios entrega una carrera técnica frente a otra de sociales, económica, etc?

Impulsa armarme una compañía

¿Qué Visión tienen?

Tener una pequeña empresa

¿Hay fuentes de trabajo para su carrera?

si

¿Cómo se ve en un futuro luego de estudiar la carrera electa?

Yo camellaba con un Ing. eléctrico y ese trabajo es bueno y me gustó

¿Alguien guio su decisión?

Mi papa trabaja en eso, y trabaja en la empresa eléctrica

¿La carrera que eligió representa una Tradición en su familia?

Mis padres

¿Sus amigos del colegio son compañeros actuales suyos?

Si con amigos

¿Es de fácil acceso la industria principal en que se desarrolla su carrera?

Hay que tener experiencia

Preparación:

¿Recibió alguna Instrucción particular adicional a la del colegio?

no

¿Únicamente del colegio de procedencia?

no

¿Se sentía preparado para la Universidad al salir del colegio?

si

¿Cuáles han sido los problemas más difíciles que se le han presentado al ingresar a la universidad?

Me hace despechar sube pensiones dependo de mis padres y me da miedo perder y me hace despechar

¿Cuáles han sido sus principales retos en la u?

Matemáticas

¿Tenía Dudas o inquietudes antes de su ingreso a la u?

Yo quería ir a la estatal

Opciones:

¿Universidades que consideró como opción?

ups

¿Motivos?

ups

¿Recibió la visita de Universidades en su colegio?

Si

¿Qué les ofrecían?

Carreras técnicas, y de cada carrera

¿Cómo debería hacerles llegar las ofertas académicas las universidades a los alumnos de último año de colegio?

Internet, veden avisar cuánto cuesta

Existe alguna información que no recibió de las universidades y tuvo que buscarlo por su cuenta?

No creo

Qué conoce de cada universidad de las que consideró como opción?

Si nos hicieron visitar las universidades

¿Qué le gusta de cada una?

Ing. automotriz en la uda

¿Qué no tiene la UPS a diferencia de las demás?

Aquí hay talleres es bien sofisticado

Infraestructura

Laboratorios

Financiamiento

¿Quién financia sus estudios?

Padres

¿ educación es una inversión o gasto?

Inversión

Medios:

¿Por qué medio les llega información de las universidades a los alumnos?

Internet

ENTREVISTA:

Entrevistadora: Buenas tardes Señora Martha Pacheco, el objetivo de esta entrevista es que nos dé a conocer cuáles son los factores decisivos en cuanto a la decisión de la carrera universitaria de su hijo, sabemos que él está en el colegio Manuel J. Calle. Y queremos saber su opinión, si cree usted que si hijo está preparado para entrar a la Universidad.

Entrevistado: Si

Entrevistadora: Usted tiene alguna decisión de la carrera que va a seguir su hijo, que es lo que le gusta.

Entrevistado: A él le gusta la carrera Ingeniería Automotriz.

Entrevistadora: Esa selección le brinda algún beneficio adicional, cual es el beneficio que le brinda a su hijo seguir esa carrera.

Entrevistado: La carrea de Automotriz le gusta a él, es un buen beneficio para el futuro de el mismo.

Entrevistadora: En cuanto a la decisión de seguir una carrera, la decisión la tomó usted, su hijo o por alguna influencia, amigos, familia, etc.

Entrevistado: La decisión la tomó el y quiere seguir en adelante y hay que apoyarle en lo que él quiera porque a él le gusta mucho los carros y sueña con tener una mecánica.

Entrevistadora: Usted crea o piensa que el perfil de él va acorde a la carrera que él quiere estudiar

Entrevistado: Si

Entrevistadora: Como le ayuda, como le guía usted a su hijo en la decisión que el eligió para estudiar Ingeniería Automotriz.

Entrevistado: Apoyándole y respetando la decisión que el tomo.

Entrevistadora: En la familia existe alguien que siguió esta carrera, el papa, etc.

Entrevistado: No

Entrevistadora: Cómo ve usted el futuro de su hijo al estudiar esta carrera.

Entrevistado: Es un buen futuro para el por ejemplo le gusta desde niño las carreras, las competencias y de ahí desarmar, armar los carros, le gusta bastante esta carrera y el tomo esa decisión y ahora nos toca apoyarle.

Entrevistadora: Usted en esta carrera piensa o cree que existe bastante oferta laboral

Entrevistado: **En esta carrera si veo que existe bastante trabajo para él**, para que salga en adelante y que tenga un futuro para el mismo.

Entrevistadora: Su hijo en el colegio recibió alguna instrucción particular adicional a la del colegio para ingresar a la universidad, algún instituto.

Entrevistado: No

Entrevistadora: Usted cree que él tiene la suficiente preparación para ingresar a la universidad a seguir esta carrera.

Entrevistado: Si

Entrevistadora: Usted tiene alguna duda o inquietud acerca de la carrera que el eligió.

Entrevistado: Dudas las tengo, dudas en cuanto al dinero, la economía, cuánto nos va a costar eso nos preocupa.

Entrevistadora: En cuanto de lo que usted piensa del costo, a que universidad se inclina para que le apoye a su hijo a que siga esta carrera.

Entrevistado: **A la UPS, siempre ha venido con ese sueño.**

Entrevistadora: Porque motivo eligió o porque le gusta que él estudie en la UPS.

Entrevistado: Eligió estudiar ahí porque **él dice que hay buenos laboratorios** en el que él pueda adquirir más conocimientos mayor aprendizaje, un día se había ido a conocer con un amigo y vino bien contento conociendo la Universidad.

Entrevistadora: En cuanto al financiamiento de la carrera, ¿quién financia el estudio de su hijo?

Entrevistado: Los dos (el papa y yo), entre los dos le vamos a apoyar a nuestro hijo para que salga en adelante.

Entrevistadora: Usted considera que el pagarle los estudios a su hijo es una inversión o gasto

Entrevistado: Si es una inversión, pero hay que apoyarle para que siga en adelante.

Entrevistadora: Usted porque medio se enteró de la oferta académica de la Universidad: le recomendaron, la televisión, o en la presan, etc.

Entrevistado: Por recomendaciones de los amigos, el amigo dice que es una buena universidad entonces vamos a tratarle de apoyar para que se prepare por el porvenir de el mismo.

Entrevistadora: Cual cree que es la mejor universidad para que se eduque su hijo, con una visión a futuro y que sea un mejor profesional.

Entrevistado: La UPS porque tiene buenos laboratorios, tiene un buen privilegio porque me han dicho que de allí salen mejores que de otras universidades, tomo esa decisión y hay que apoyarle.

ENTREVISTA:

ENTREVISTA A UN PADRE DE FAMILIA DEL COLEGIO TÉCNICO SALESIANO

Entrevistador: Buenas tardes mi nombre es Ana Uyaguari, soy estudiante de la Universidad Politécnica Salesiana, no sé si me podría ayudar con una entrevista acerca de cuáles son los factores decisivos en la elección de una carrera universitaria, conocemos que su hijos está cursando el último año en el colegio técnico salesiana, por lo que nos interesaría contar con su opinión, no sé si me puede ayudar con su nombre.

Entrevistado: si por supuesto mi nombre es José Alberto Ordoñez Jara.

Entrevistador: ¿Cree usted que su hijo está preparado para ir a la Universidad?

Entrevistado: Si, si está preparado.

Entrevistador: ¿Tiene ya una decisión acerca de qué carrera va a seguir su hijo?

Entrevistado: Si, al no haber otras opciones, mi hijo va a seguir Ingeniería Electrónica, en virtud de que el ideal sería que siga ingeniería Mecatrónica ya que está en tercero de Bachillerato Especialidad Mecatrónica.

Entrevistador: Al ser esta una carrera técnica cree Ud. que la elección que ha hecho su hijo le brinda algún beneficio económico adicional

Entrevistado: No, no está pensado en función del beneficio económico, si no en función de una alternativa para el futuro profesional, no sé si la pregunta está enfocada , si la carrera final o el perfil profesional le va a dar réditos económicos o sino más bien está en función de la economía que implica la carrera.

Entrevistador: Bueno más o menos está orientado a los beneficios que va a obtener su hijo.

Entrevistado: Beneficios económicos no ya a tener, al contrario es una carrera sumamente costoso, si bien la Universidad es si es muy costosa y los materiales, si al ser electrónico la especialidad en si emana gastos paralelos con las compras de alambres esas cosas para los circuitos que ellos hacen.

Entrevistador: Y algún otro beneficio

Entrevistado: Beneficio no existe al ser alumno Salesiano al entrar a una Universidad Salesiana no le garantiza ningún beneficio está sujeto al tipo de examen que dé.

Entrevistador: ¿Quién decide acerca de la Carrera Universitaria de su hijo? Ud. o familiares.

Entrevistado: Lo hemos conversado pero el que tiene la última palabra es mi hijo y así ha sido.

Entrevistador: ¿Cree usted que el Perfil de su hijo va acorde a la carrera electa?

Entrevistado: Sí, de lo poco que entiendo de la Mecatrónica, él se va a especializar en una área electrónica, entonces sí creo que son área a fines entonces creo que si está preparado.

Entrevistador: ¿Sugirió a su hijo una opción aparte de la que él está enfocada?

Entrevistado: Sí, había sugerido en la ESPE en Quito, que hay la Ingeniería Mecatrónica pero el decidió ingresar en la Universidad Salesiana.

Entrevistador: La familia influyó en particular en la toma de esa decisión

Entrevistado: No en la familia no existe nadie que sea técnico.

Entrevistador: ¿Qué tipo de carrera preferiría usted que siga su hijo? O está enfocado que siga Mecatrónica.

Entrevistado: En realidad nunca tuve yo, nunca he pensado yo, ni le he insinuado ninguna carrera que me guste a mí, a mí me ha gustado la música sin embargo yo no le voy a inducir a la música, hemos respetado siempre las decisiones de ellos.

Entrevistador: ¿Los amigos de su hijo han influenciado en este tipo de decisiones?

Entrevistado: He quizás sí, según entiendo hay un grupo de unos ocho bien allegados que sean conversado para llegar a la universidad en esta carrera.

Entrevistador: ¿Cómo guía Ud. a su hijo en la decisión?

Entrevistado: Con la libertad, no tengo mayores argumentos para orientar en la carrera que el decidió.

Entrevistador: Existen tradiciones familiares ósea a veces hay un papá es ing. Civil y los hijos quieren seguir lo mismo.

Entrevistado: No, como Ud. vera aquí en mi negocio lo único que sé yo en mi negocio es de harinas, el procesamiento de harinas, me especializo en lo que está degustando Ud., pero no he podido influenciar en más cosas.

Entrevistador: ¿Conoce los Gustos y preferencias de su hijo?

Entrevistado: Sí

Entrevistador: ¿Qué pudo haberle impulsado algo en esto?

Entrevistado: Sí, cada uno de los hijos son diferentes, yo creo que al ser diferentes este que se me viene a ser mi primer hijo, desde pequeño tuvo esa orientación o estuvo enfocado a lo que el soñó, ya le digo, el soñó una carrera novedosa, nueva la Mecatrónica, se le abrió muchas expectativas, sin embargo al momento de decidir pues, al no haber alternativas no le queda más que seguir Ingeniería Electrónica.

Entrevistador: ¿Cómo ve el futuro de su hijo con la carrera que eligió?

Entrevistado: Bueno no podía aventurarme todavía a decir como veo pero él ha sido buen estudiante y considero que va a tener buenos resultados en sus estudios si dependerá de él básicamente del campo profesional que pueda conquistar.

Entrevistador: ¿Cree que existe una amplia Oferta Laboral?

Entrevistado: yo creo que si según entiendo existen muchos ex alumnos técnicos de la Politécnica Salesiana que se encuentran trabajando en hidroeléctricas yo considero que por ahí podría a ver una vía.

Entrevistador: Tal vez su hijo recibió alguna Instrucción particular adicional del colegio para ingreso a la Universidad.

Entrevistado: Creo que no, porque él está muy apretado con la tesis de grado y hasta ahora incluso para cuando fue a rendir el examen no se preparó para el examen pero tuvo un buen resultado sin embargo él está decidido en no ingresar en la Universidad Estatal sino en la politécnica salesiana por lo que yo creo que por allí.

Entrevistador: ¿Cree que su hijo tiene la suficiente preparación?

Entrevistado: si le veo muy empeñoso y dedicado.

Entrevistador: ¿Qué dudas o inquietudes tiene usted acerca de la carrera que eligió?

Entrevistado: él o yo

Entrevistador: él

Entrevistado: Realmente todas las dudas no hemos conversado pero le veo entusiasmado por ingresar ya a la universidad.

Entrevistador: ¿ y Ud.?

Entrevistado: Yo si tengo muchas dudas, yo ingenuamente considero que al haberse graduado en una especialidad he ingresar en otro sin embargo siendo afines yo creo que al inicio se ha de encontrar con algunas dificultades quizás esas dudas tengo no tengo claridad.

Entrevistador: ¿Qué Universidades considera como opción Ud.?

Entrevistado: La Universidad de Cuenca por la gratuidad de la educación

Entrevistador: ¿Qué conoce acerca de cada una de estas universidades?

Entrevistado: En realidad muy poco, solo sé que son universidades de prestigio la Universidad del Estado por ser del estado tiene su prestigio en algunas carreras, entiendo que los ingenieros de la Universidad de Cuenca y la salesiana encuentran trabajo y tienen prestigio yo creo que desde ese punto de vista yo podría hablar.

Entrevistador: ¿Qué le gusta acerca de cada una de estas universidades?

Entrevistado: De las que le he nombrado

Entrevistador: si

Entrevistado: Quizás la dedicación, las exigencias no les da tiempo de para ser vagos.

Entrevistador: ¿Qué no tiene la UPS a diferencia de las demás?

Entrevistado: La formación de los padrecitos, yo creo que al ser representado por los padres salesianos, Ud. sabe que cuenca siempre tiene mucho respeto y aprecio a los curitas salesianos considero podría tener una aparte de la formación académicas una la formación integral

Entrevistador: acerca de cada universidad que me nombro qué opina de la Infraestructura de cada una, y sus Laboratorios.

Entrevistado: Bueno conozco muy poco de las universidades incluso de la Universidad Salesiana conozco muy poco conozco de la obras q se dice pero por la estructura me imagino que al tener **buenos ingenieros debe tener buenos laboratorios.**

Entrevistador: Alguno de los parámetros mencionados influyeron para la decisión de Universidad.

Entrevistado: No, la decisión obedece exclusivamente al deseo de mi hijo de estudiar

Entrevistador: ¿Quién financia el estudio de su hijo?

Entrevistado: Mi esposa y yo vamos a tratar de apoyarle.

Entrevistador: ¿Considera el pago por estudios como una Inversión o gasto? ¿Por qué?

Entrevistado: bueno hay que considera como una inversión no, realmente consideraría que si es estado se preocupa por la educación superior, y exige gratuidad consideraría un gasto porque los costos son muy elevados, sin embargo al considerar una universidad con prestigio frente al deseo de mi hijo considero una inversión no hay mejor gasto que hacerlo en los sueños de los hijos.

Entrevistador: ¿Por qué medio se enteró de la oferta académica de las Universidades?

Entrevistado: Bueno eso es mi hijo es el que se enteró yo muy poco.

Entrevistador: ¿A qué medio tiene mayor acceso su hijo? para informarse

Entrevistado: Él tiene acceso a todo, aquí tenemos el servicio de **internet** entonces el pasa allí en el internet y hay creo que se ha de hacer informado yo creo que hay buena difusión y en el colegio al ser de los mismo padres me imagino que le han de hacer explicado.

Entrevistador: ¿Cuál cree que es la mejor Universidad para que se eduque su hijo con una visión de futuro?

Entrevistado: Considero en esa pregunta que la Universidad Salesiana tiene la exigencia idónea para exigir lo que nosotros como padres queremos para nuestros hijo no solamente les dan un títulos sino les forman como personas honradas.

Entrevistador: Bueno eso creo que ha sido toda la entrevista que le he podido hacer le agradezco mucho por su tiempo en verdad muchísimas gracias.

ENTREVISTA:

ENTREVISTA AL SEÑOR JUAN REINO PADRE DE FAMILIA DE ANDRÉS REINO DEL COLEGIO DANIEL CÓRDOVA

Entrevistadora: Buenas tardes Señor Juan Reino, el objetivo de esta entrevista es que nos dé a conoces cuales son los factores decisivos en cuanto a la decisión de la carrera universitaria de su hijo, sabemos que él está en el colegio Daniel Córdova, queremos saber su opinión, cree usted que su hijo está preparado para ir a la universidad.

Entrevistado: No solamente creo estoy convencido, porque nosotros analógicamente viendo la carrera que se ha desempeñado mi hijo durante el estudio desde que inicio el colegio, hemos visto la inclinación que él tiene hacia su rama, nosotros le hemos puesto muchas opciones pero

de las cuales el eligió Electrónica desde un inicio, estamos plenamente convencidos y seguros de lo que él está haciendo.

Entrevistadora: Ésta es una carrera técnica, la carrera que el eligió tienen algún motivo, porque no eligió una carrera como contabilidad, administración, ¿Cuál es el beneficio que le da electrónica?

Entrevistado: Vera beneficiosamente sabemos de qué toda carrera empresarial, como estamos hablando de contabilidad y administración de empresas y otras carreras que son sociales hablemos así, la carrera electrónica es una carrera que, como le dije a un inicio el eligió desde muy temprana edad, comenzó con electricidad y todo se inclinó por la electrónica pero beneficiosamente es por lo que carreras técnicas existen muy pocas, por ejemplo me interesa mucho porque tendría una persona quien me ayude dentro de mi carrera dentro de mi rama, yo dispongo de una maquina electrónica bordadora y ya no tendría la desconfianza de mandar o enviar a otro lado más bien ya tendría una persona que esté cerca de mí, quien coja desarme y arme la máquina y me dé la responsabilidad, porque usted sabe que enviar no es tan sencillo, vamos a la parte honorable, un mecánico nunca es honorable, entonces mire verito lo que yo le puedo decir es que es por la parte técnica, por la parte que el realmente le gusta, porque no le podría obligar a mi hijo a seguir una carrera que él no está preparado para seguirla. El objetivo real de esta materia es porque beneficiosamente él no va a fallar, él va hacer un estudiante que se apegue a lo que le gusta y como padre le apoyo en el sentido personal a la inclinación que él tiene, son muy pocas las carreras que existen aquí.

Entrevistadora: Como usted me estaba diciendo la decisión solamente fue de su hijo, usted no influyó nada en la decisión de su hijo ni tampoco le sugirió otras opciones

Entrevistado: No, más bien le comento algo para que usted tenga ideas, yo soy técnico eléctrico, tengo mi especialidad, como usted ve la rama actual de mi trabajo que es sobre la confección, de las cuales mi hijo tuvo muchas opciones para escoger nosotros ni siquiera le habíamos sugerido porque a mí me sucedió, porque a mí me gustó mucho mecánica industrial pero lamentablemente por satisfacer un gusto de mis papás yo me cambie a electricidad y mire ahora la rama que yo tengo es porque yo no me prepare, no me siento preparado para seguir mecánica industrial, entonces ya soy un padre de familia y ya no seguí ese prospecto de seguirme preparando mas bien yo tuve ese ejemplo y le comentaba a mis hijos que ustedes deben escoger lo que ustedes quieren, porque seguir un estudio obligado no me parece correcto.

Entrevistadora: Es mejor seguir lo que nosotros siempre queremos, verdad

Entrevistado: Correcto, mire mi primer hijo está fuera del país y la semana anterior se graduó en dos carreras y ya salió de la universidad de allá de Estados Unidos, él se preparó allá y siguió ingeniera electrónica y también siguió ingeniera matemática en sistemas, entonces es bueno porque si los dos hermanos se unen aquí se formarían una gran empresa.

Entrevistadora: Le ayudarían a crecer hasta su negocio

Entrevistado: Correcto, esa es la idea

Entrevistadora: Hay veces que los amigos influyen mucho en las decisiones que podemos estar tomando, cree usted que tal vez los amigos también pudieron influenciar en la carrera que escogió su hijo.

Entrevistado: Vera Verónica, es muy cierto lo que me dice las amistades influyen mucho no solo en la parte estudiantil sino también en la parte interna del ser, como suelen decir la gente antigua "Dime con quién andas y te diré quien eres", pero lastimosamente eso no está sucediendo con nosotros, esa es la gran ventaja, asiento tranquilo y le dijo que no es una influencia porque hemos visto lo que a le gusta, yo le he invitado inclusive al taller pero hacer eso es obligarle porque se pone de mal genio, no le gusta y ahí si tengo que obligarle a que me ayude a trabajar porque quiero que sienta la corresponsabilidad, algún rato a mí me puede suceder algo y él tiene que quedarse la frente como el hermano mayor que está aquí, es mi segundo hijo pero el mayo que está aquí con nosotros, y cuando se pone de mal genio mejor le dejo que haga sus cosas, he visto que ahora también se preparó para su tesis, se dedicó mucho, se trasnoco lo que tenía que hacerlo y una persona que no está indicada para eso no da, definitivamente no hay influencia es algo que a él le gusta.

Entrevistadora: Entonces él tiene el perfil perfecto para esta carrera

Entrevistado: Estamos dispuestos ayudarle, no es un error es un gusto.

Entrevistadora: Hay veces que los padres siempre quieren algo para los hijos, su hijo escogió su carrera pero tal vez usted haya querido que escoja algo más, no influenciarle en la decisión, pero algo que usted haya querido que siga

Entrevistado: Yo creo que nosotros los padres, hablemos en la época actual, ya tenemos suficiente madurez y ejemplos que nos han sucedido en la vida, entonces no me hubiera gustado incentivarlo a seguir algo que a mí me guste porque sería como ponerle un ejemplo con el matrimonio, porque si es que a usted le gusta un chico y es su vida, es su hogar no es el hogar de su papá, el estudio es así, usted no puede estar obligado a algo que no quiere, a mí no me hubiera gustado sugerirle nada porque malo sería decirle que me gustaría que sea un Abogado, un Médico o a lo mejor un Ingeniero Civil o un Ingeniero Eléctrico, pero lo que yo arribo es que el haga algo de corazón, que no sean como los médicos porque en la actualidad no hay médico que lo haga por amor a su profesión lo hace por el dinero, entonces toda profesión yo pienso que debe ser direccionada en su sentir, porque si usted se encuentra preparada para ser un Doctor y sabe lo que tiene hacer y así tenga que salvar una vida a costo de nada, lo tienen¿ qué hacer, por eso yo le relaciono con eso y he conversado con mis hijos y les he dicho yo no les puedo obligar hacer algo que ustedes no quieran hacer, que me ayuden si, mal seria decirle a mí me gustaría que sea esto porque todo padre quiere lo mejor. Entonces si a usted le gusta un chico y usted dice con el me voy a casar, pero su papá le sugiere otro chico, pero usted sabe que a futuro con ese chico que su papa le recomienda no va a ser feliz

entonces usted tomo una decisión suya porque usted va a formar su hogar, entonces la profesión es lo mismo.

Entrevistadora: Pero muy dentro de usted no hubiera querido que algo el siga, no decirle sigue esta carrera, pero algo muy dentro de usted que si le hubiera gustado que siga.

Entrevistado: lo que a mí me hubiera gustado es que nunca crezcan, porque son dilemas que estamos conversando de saber que a lo mejor saber si uno está realmente está preparado para ser el padre correcto, el padre efectivo, pero muy dentro de mí no habido nada opcional que a mí me hubiera direccionado par que sea el, yo ya le hablo lo que a mí me paso entonces yo desde que forme mi hogar y nació mi primer hijo, mi idea siempre fue que surgieran, se preparan y fueran profesionales, ese es mi anhelo que no les suceda lo que ama que quedaron truncados mis estudios sola ente tuve mi bachillerato y se acabó, entonces cuando uno llega ser el padre dice yo quisiera que seas alguien mejor a mí, me superes. Muy dentro de mí lo que quiero es que sea un excelente profesional, y eso es lo que le digo a ellos y en especial a Andrés que está próximo a salir del colegio le digo, si te vas a entregar a una vida profesional lo tienes que hacer con amor, sé que la parte económica es lo que vamos a lucrar de esos conocimientos porque hay que aprovechar lo que usted se trasnocho, lo que ustedes quemo pestañas, lo que usted perdió su tiempo, dejo de estar con sus amigas, amigos, perdió parte de su familia pero tiene que concentrarse en su trabajo y hacerlo con amor.

Entrevistadora: Claro porque la carrera que escogemos a futuro siempre nos va a crear beneficios

Entrevistado: Les va a crear beneficios sí, pero que sean unos beneficios bien fundados, no que sean lanzados solamente al aire, por decir un sacerdote en la actualidad, lo que pasa es que el sacerdocio es un negocio, entonces yo no quiero que eso pase con mis hijos, si no que ellos se sientan correctos a lo que quieran hacer y que realmente aprovechen de su profesión pero con honorabilidad, es la parte fundamental que nosotros como padres les inculcamos a ellos con honorabilidad, no importa ser una persona que económicamente este en un término medio a hacer una persona multimilloria y que todo el mundo le juzgue, porque algún rato le van a decir como hizo el dinero, si siempre estafo, siempre me cobro demás, nunca fue un maestro honrado, entonces eso es lo que nosotros queremos de nuestros hijos.

Entrevistadora: Perfecto, y una vez ya tomada la decisión de su hijo de que carrera va a seguir usted como lo guía a él en la decisión que ha tomado.

Entrevistado: como guía siempre inculcándole a lo mejor, pero como guía técnica lo poco que han aprendido o saben lo han aplicado con él, además le manifestamos que el estudio le va a servir para toda la vida y no es cuestión de solo sacar un cartón , si no hay que titularse en colegio, cuando llegamos a egresar de la universidad y ya somos unos profesionales porque ahí tomamos recién nuestra vida profesional, entonces esa es la mejor guía que nosotros le podemos dar a él, siempre haciéndole tomar en cuenta los errores, y nosotros nos hemos ejemplarizado yo le dicho a él mira durante mi negocio esto ha pasado, cuando ustedes era

pequeños nosotros cruzamos muchas dificultades por nuestra vida, nos robaron, asaltaron el camión, casi nos mataron, entonces nosotros hemos surgido, de las deudas nos ha tocado afrontar siempre dar la cara aunque sea para escuchar la hablada, y esa es la mejor guía que les podemos dar a nuestros hijos es ser la voluntad propia y poder desenvolverse ante la sociedad en el bien común, en que no haga daño a nadie, creo que esa es nuestra mejor guía, porque nosotros técnicamente hemos aprendido diferente a lo que el estudio, metodológicamente todo está cambiado, la mejor guía son mis ejemplos.

Entrevistadora: Bueno, no sé si existan las tradiciones familiares, en la que dicen si yo seguí esta carrera el también debería seguir la carrera, o mis tíos tienen esta carrera y yo también la voy a seguir esa carrera

Entrevistado: No, no.

Entrevistadora: El sería el único que va a estar en esta carrera.

Entrevistado: Sería el segundo de la familia

Entrevistadora: Y usted le conoce bien a su hijo, hablando de gustos, preferencias, sabe lo que a él le gusta.

Entrevistado: Sabe que ahí si me va a coger en roja, y si voy a fallar, no le conozco el 100%, tal vez mi trabajo, los estudios de él nos tienen separados pero no quiere decir que les tengamos descuidados, como usted lo ve llega de su colegio, se cambia, almuerza, descansa cuando tenga que hacerlo, o de no se pone hacer sus tareas mientras que nosotros estamos en nuestras labores cotidianas, en nuestro trabajo, entonces yo mal podría decir que le conozco el 100% porque nunca nos hemos sentado a conversar lo que a él le gusta.

Entrevistadora: Pero si le gustaría tener estas conversaciones con su hijo

Entrevistado: Obvio, yo siempre mantengo una conversación familiar.

Entrevistadora: Entre todos, pero una personal con el

Entrevistado: No, no hemos tenido, yo pienso que se debe dar el momento y uno está esperando el momento correcto para hablar con él porque si bien es cierto cuando son niños se les transmite una información pero de adolescentes se les transmite otro tipo de información y ya cuando comienzan a tomar su vida de responsabilidad de profesión tienen otro tipo de profesión, entonces a mi si me gustaría un momento de estos sentarme y conversar, porque soy un padre drástico, yo soy chapado a la antigua, yo también recibí educación y crianza con amor, con respeto, con cariño pero también he recibido palo cuando me he portado mal, entonces eso es lo que yo sigo aplicando dentro de mí porque todos nos hemos formado así, yo a mis hijos les brindo libertad pero limitada, si escuchan sus habladas, sus repeladas, pero no es porque uno no se les quiere yo pienso que uno se les ama se les quiere a los hijos y se quiere el bien de ellos

Entrevistadora: Como dicen en una mano la miel y en otra la hiel

Entrevistado: Si, debe ser así, y refiriéndome a su pregunta yo no le conozco a mi hijo el 100% le conozco un 40% que es poco comparado a lo que yo debería conocer, pero de que viven dentro de mis reglas lo viven.

Entrevistadora: Pero si se ha sentido hablar con el sobre la carrera que el escogió o ni eso

Entrevistado: No, de sentarnos concretamente no, ósea de centraron en la carrera no hemos hecho, lo que si hemos hecho es socializar, siempre estamos conversando, viéndole haciéndole caer en cuenta, haciéndole que tome en cuenta la vida de mi otro hijo que prácticamente se educó solo, se auto educo porque el allá trabaja y estudia, entonces las cosas son así, pero si hemos tomado ciertos arribos de conversación dentro de la familia donde nosotros vemos, analizamos y vemos por pormenores, por ejemplo la digo sabes que mi hijo ese instrumento de ahí me está fallando o dame revisando el equipo de música, entonces es donde uno comienza a tener responsabilidad, no se hace mucho con el mismo desarmamos mi maquina bordadora, revisamos unas piezas, solidamos, me ayudo a chequear, entonces uno se siente satisfecho de lo que va a cosechar después, no dinero porque el dinero va hacer para él, lo que voy a cosechar es ese cariño a la profesión de mi hijo.

Entrevistadora: Y sobre todo agradecimiento por haberle apoyado en la carrera.

Entrevistado: Sabe, esperemos que sean gratos, porque todos nos hemos portado ingratos o no

Entrevistadora: Claro, es que tal vez si puede llegar un punto en que si nos portemos ingratos y hasta ahora los hijos por un lado si porque todavía somos jóvenes

Entrevistado: Esquer miga todos hemos pasado por eso y hay que hablar las cosas como son y claras

Entrevistadora: Si, y bueno en estas conversaciones que ha tenido con su hijo a podido notar que factores han influenciado para que el escoja esta carrera

Entrevistado: Bueno no hemos conversado en palabras, nosotros lo hemos visto, hemos visualizado

Entrevistadora: Por el comportamiento que él tiene

Entrevistado: Si, le gusta mucho, el por ejemplo en la parte técnica de nuestro taller, no hay necesidad de decirle porque él está revisando, chequeando, él hace por cuenta propia entonces uno se da cuenta que él está en la carrera correcta, obviamente lo que él hace la parte eléctrica vemos la realidad que él tiene, en la tesis vimos por primera vez y tuve la oportunidad de ver como se velaba una plaqueta de electrónica, nunca había visto ni tenía las mínimas de las ideas entonces cuando el comenzó hacer esto de la tesis si estuve observando, mirando de como hacia cada perforación para poner sus piezas, entonces uno se siente feliz de ver que el hijo tiene el gusto por eso don, entonces sobre esto no le podría decirle más a mi hijo, porque es el quien está aplicando lo que él quiere, siente y necesita.

Entrevistadora: Lo importante es que le gusta

Entrevistado: Si, para que mas

Entrevistadora: Y usted cómo lo ve en un futuro con la carrera que el eligió, como lo visualiza

Entrevistado: Dm no me he puesto a pensar al total ,pero si le podría decir ahorita a ciencia incierta de que le va a progresar, él va hacer un excelente profesional y la profesión que él está escogiendo es una profesión que está ligada con la parte técnica y la parte actual que vivimos el mundo de las maquinas, yo le digo porque yo veo que actualmente la mayor parte de la maquinaria que está viniendo en la actualidad todo es electrónico, entonces para mi escogido por que el gusta bien y escogida porque el algún rato va aprovechar y hacer fruto de eso, me parece bien.

Entrevistadora: Claro porque uno va viendo como pueden ser a futuro con las actitudes que van tomando, como usted me dice que él se preocupa por las maquinas, el revisa por su cuenta mas no porque se siente exigido

Entrevistado: Si más bien él nos ha demostrado miles de cosas, le gusta definitivamente le gusta no hay vuelta que dar

Entrevistadora: Usted ve la pasión que él tiene

Entrevistado: Si, le gusta hacer bien las cosas, más bien yo le fallo ahí porque yo le presiono en que haga pronto las cosas para que me ayude, pero estoy obrando mal porque no debería presionarlo, no debería interrumpir el tiempo que él tiene invertido para el a que invierta un tiempo que no está predeterminado para mí, entonces en ese sentido si estoy fallando porque le estoy cortando su tiempo, como quien dice en su estudio le estoy limitando para que él me sirva a mi

Entrevistadora: Y bueno usted cree que hay puestos e empleo para que él pueda desempeñar su carrera o está muy saturado este ámbito

Entrevistado: Yo pienso que no, vera toda profesión, toda carrera está enfocada en algo de como usted atienda a su cliente, como se comporte y como usted atraiga a su cliente, entonces si usted quiere atraer a su cliente obviamente depende primero de su educación de su forma de ser, hasta de hacer una amistad, el segundo paso para poder capturar un cliente es indicarle todo lo que usted puede hacer y todo lo que usted le puede servir a él, y la última fase es el cumplimiento, la satisfacción de hacer las cosas y haberle satisfecho la necesidad que el cliente tiene, antes que a mí mismo darle satisfacción al cliente, entonces yo pienso que toda carrera tiene trabajo, si bien es cierto no es para decir que voy a entrar al mercado despacito y hacer mi carrera solito, no todo trabajo es saturado, porque si usted va a una panadería encuentra miles de panaderías en la ciudad, si usted va a una sastrería encuentra miles de sastrerías, en mi caso nosotros tenemos los talleres de confección el perro y el gato es confeccionista pero vamos a la calidad, a la persona, a la solides que uno tiene con el cliente eso nos diferencia en el mercado, si usted le dice a su cliente le entrego en 10 días la mercadería es porque en 10 días tiene que entregar, y eso le decimos a nuestros hijos si ustedes dan una palabra tienen que cumplirla. **Mire y es facilito porque usted recomienda y dice vaya donde el señor porque él es cumplido y mire lo que me hizo, me gusta y está satisfecha, entonces usted no tiene**

necesidad de irse a una emisora, a una televisión a buscar publicidad, solito usted se logra sus clientes y cuando usted se da cuenta usted se ha hecho auto publicidad

Entrevistadora: Esa es la publicidad Boca a Boca que se llama

Entrevistado: Correcto, esa es la manera de buscar cómo llegar al mercado, porque saturar el mercado querría decir que yo haga lo que yo quiera y haga lo que me dé la gana sin dar satisfacción a mi cliente, simplemente dar un servicio sin objetividad de cumplimiento y sin valores, porque los valores se han perdido mucho.

Entrevistadora: Claro, siempre un cliente tiene que ir satisfecho, porque como dicen con un cliente insatisfecho pierde 10 clientes más.

Entrevistado: Mire no le serviría de nada a usted haberle cogido a ese cliente y haber ganado miles de dólares un día, cuando usted perdió cientos de miles de dólares, no perdió miles, si no cientos de miles de dólares porque ese cliente que se fue insatisfecho y tuvo que pelear todavía para retirar su mercadería, le va y le dice al resto de gente, ese señor no sirve, ese señor no cumple, entonces esa es la bondad que nosotros tenemos con nuestro hijos y eso es lo que nosotros le hemos dicho a él ya que está próximo a ser un bachiller, no hay necesidad de decirle has con ganas porque le hemos visto como ha hecho, me gusta, me satisface, entonces como le digo el trabajo de él no es un trabajo saturado, si hay mercado, ya le digo usted puede tener un taller tan chiquito pero con una inmensidad de clientes y ganar un poquito, pero sabe que tiene los clientes todos los días, a haber cogido un cliente un día y no volver a tener más, eso es lo que le decimos a ellos.

Entrevistadora: Si es verdad, y su hijo como que siempre ha tenido la pasión por esta carrera

Entrevistado: Si le hemos visto desde un inicio

Entrevistadora: Y desde el colegio le enseñarían más sobre estos temas

Entrevistado: En octavo de básica ellos tuvieron talleres en los que tenían 3 ramas durante la semana para ver hasta dónde podía llegar el alumno que era Mecánica industrial, Mecánica automotriz, Electricidad y Electrónica, entonces es en donde se compete la cuestión de ver y escoger la rama, yo me imagino que desde un inicio le gusto la cuestión de los aparatos, de los chip, los micro chip y tanta cosa que yo no conozco por nombres, pero fue y le gusto, entonces es lo que el escogió y el colegio brindo esa oportunidad para saber que el estudiante sepa a que tiene inclinación

Entrevistadora: Y solamente desde el colegio usted podría decir que tuvo esta preparación

Entrevistado: Bueno como todo guagua no, cuando son pequeños cogen y destruyen las cosas, buscamos la curiosidad de saber porque llora la muñeca, porque el carro anda o se prende las luces, pero yo creo que desde ahí toda cosa va a su prospecto y sabe lo que tiene que hacer, porque cuando usted está aficionada a la costura porque he visto a personas que son contemporáneas a mi jugaban con sus muñecas y les encantaba hacer vestidos de papel y son costureras, entonces nunca vimos que esa persona haya cogido y jugado con un carro, por ponerle un ejemplo hay mujeres s que han cogido y jugado con un carro y son choferes,

entonces yo creo que la inclinación nace del don de la persona y de lo que usted está preparada.

Entrevistadora: Y su hijo tiene la suficiente preparación para seguir esta carrera

Entrevistado: Vera suficiente preparación yo le podría decir que esta súper preparado, debe tener sus falencias, la única persona que puede detectar sus falencias somos nosotros mismos, porque usted puede tener una falencia en su parte sentimental pero su papa no puede ver ese objetivo, entonces lo que yo si le podría decir es que mi hijo se preparó, está luchando todavía porque no quiere decir que de aquí faltando un mes ya está fuera del colegio porque algo puede suceder pero si estamos seguros de lo que está haciendo

Entrevistadora: Bueno usted con todo lo que nos ha dicho no tiene dudas ni inquietudes de la carrera que ha escogido su hijo.

Entrevistado: Yo creo que inquietudes no, dígame usted una inquietud

Entrevistadora: No con todo lo que usted me ha dicho me deja en claro que no tiene inquietudes porque es la carrera que su hijo escogió, que usted le apoya, es algo que a él le gusta y usted está feliz con eso

Entrevistado: Feliz si, pero quien tiene que estar más feliz que nosotros los padres son ustedes los hijos, porque usted es quien va a conllevar este medio esta frecuencia, va hacer la persona que va a disfrutar de esa carrera, nosotros solo vamos a estar satisfechos como padres de haber cumplido una parte del proceso de la vida de nuestro hijo, de haberle brindado el apoyo que se eduque a que se prepare, puede suceder algo a lo mejor mi parte económica mi parte económica no me brinde la oportunidad de poyarle a mi hijo y ahí si me preocuparía porque hemos estado conversando con el que en las universidades que hay aquí la Católica, la Estatal no hay la carrera que mi hijo quiere seguir.

Entrevistadora: Y la universidad que el escogió, cual es

Entrevistado: Esta en la **politécnica**, ya le inscribimos y estamos esperando que de su examen de ingreso, luego darán otro examen de aprobatoria algo así nos indicaron, y de aquí quien tiene que quemarse las pestañas es él

Entrevistadora: Claro porque la universidad es obligación de uno

Entrevistado: Desde el inicio es de uno, desde niños como hacen los padres y los profesores nos enseñan a poner el nombre, el apellido a decir cómo nos llamamos, a saludar, porque la educación viene de la casa, el colegio, la escuela, la universidad solo son complementos para aplicar lo que nosotros los padres desde la casa les inclinamos a valores, a educación, respeto y esto le digo con mucha pena, porque a la época que yo viví a la actual se han perdido demasiados valores, no hay respeto, porque cuando yo era muchacho tenía que saludar a la persona que venía al frente, si usted tenía un enamorado muy poco se daban la mano pero darse un beso, ahora ya no, no estoy asustado pero si apenado de muchos valores que se han perdido en la sociedad y esa es la causa de muchas distorsiones dentro de la vida juvenil, por el

exceso de libertinaje porque nosotros los padres les damos libertad pero se confunde la libertad con el libertinaje.

Entrevistadora: Bueno en mi opinión yo creo que todo está en nosotros, tenemos los amigos pero si ellos me dicen vamos acá o vamos allá, está en mi decidir si es que yo voy, yo también tengo amigos que sabían tomar y me decían vamos, yo les decía que no porque a mí nadie me obliga hacer algo que yo no quiera, claro que nos dan libertad mi mamá me da libertad pero yo respeto todo lo que ella me da.

Entrevistado: Por eso le decía, quien es el responsable de todas las cosas es uno mismo.

Entrevistadora: Claro las decisiones siempre tomamos nosotros, porque si a mí me dicen toman, si quiero tomar es mi decisión

Entrevistado: Yo respeto lo que usted dice y apoyo, porque yo puedo ser amigo de miles de ladrones pero yo no lo soy, puedo ser amigo de miles de ebrios pero no lo soy, uno es uno mismo hay personas que dicen no te juntes con esa persona porque mira su forma de vestirse o mira su forma de atraer a los hombres y no es eso, porque la persona se hace respetar y si usted cae en el irrespeto es diferente. Yo cuando era muchacho tuve la oportunidad de vivir en el barrio El Vecino pero mire es porque mis abuelos y mis padres eran muy drásticos.

Entrevistadora: Bueno volviendo al tema, su hijo escogió la Universidad Politécnica Salesiana, universidad muy buena, yo estudio ahí, como usted me decía en las otras universidades no hay la carrera que él quiere pero solo la Universidad Politécnica le puede ofrecer esta carrera

Entrevistado: Hasta lo que yo he averiguado si, hasta les he dicho a mis hijos ustedes estén más pendientes que yo porque yo tengo que trabajar para poderles mantener y poder subsistir, entonces he conversado con él y me ha dicho que no hay otra, inclusive él se presentó al examen del Senescyt y saco 800 puntos para el examen y estoy muy contento porque él se esforzó, pero fuimos a la Universidad Politécnica y lo que él estaba queriendo seguir es Mecatrónica, pero sabemos que solo hay dos promociones pero está detenida la carrera hasta una nueva orden ministerial, esperemos que el primer ciclo de Andrés no se va a poder dar en mecatrónica, a lo mejor en el segundo ciclo, y si mi hijo se involucra en esta carrera estoy más que seguro que mi hijo va a dar el 100%

Entrevistadora: Usted también me comentó que había ido a ver en las otras Universidades, que le gusta de la UDA.

Entrevistado: He físicamente, le soy sincero, si yo me involucro a apoyarle a mi hijo porque la carrera que va a seguir es cara y él sabe el esfuerzo sobrehumano que tengo que hacer para darle la educación en esa universidad, entonces yo nunca he sido participe de las universidades pagadas, a menos que las personas se involucren para estudiar y prepararse, que mal haría en involucrarme en vidas ajenas pero más o menos yo saco un prospecto que del 100% de las personas que estudian en universidades pagadas en 40% es responsable.

Entrevistadora: Yo hablando de mi carrera, muchas veces me dicen es una universidad pagada y tal vez no te manda muchos trabajos, pero no yo creo que nos exigen mucho

Entrevistado: Tal vez usted me este mal interpretando pero no hay gente responsable en la situación porque he visto que sacaron el Título regalado, y por eso le digo de las universidades pagada el 40% es responsable y el 60% hace sus truquitos y lo hace porque no estuvo preparado para entrar a una universidad fiscal o estatal, pero yo respeto mucho sobre las dignidades de cada institución, ahora si yo defiendo parte de la Politécnica no es porque mi hijo este yendo a estudiar ahí, es porque se la educación que existe desde el colegio Técnico Salesiano porque cuando nosotros fuimos a matricularle a mi hijo en ese colegio rendido un examen y por tres décimas mi hijo no puedo ingresar, entonces me gusto que exista esas exigencias y se cumplen, primos que son graduados ahí y como le comentaba mi barrio oriundo en El Vecino, entonces son grandes profesionales en su carrera industrial, otros son tecnólogos, entonces si valoro la educación salesiana porque se ve esas semillas que se sembraron, la planta que creció y los frutos que está dando, entonces si valoro eso, hay exigencia y también debe hacer corresponsabilidad porque si el profesor le mando un trabajo es porque usted debe cumplirlos y si no está preparado para eso más bien búsquense un trabajo y dejen que otra persona llegue a prepararse así, es mi forma de prensa.

Entrevistadora: Conuerdo con usted, y bueno conoce la infraestructura de la UPS

Entrevistado: Esta cambiada, yo conocí de muchacho porque de muchacho conocí, ahí antes era el colegio Técnico Salesiano, era pequeño pero ahora es algo inmensa, y estoy contento, no estoy todavía seguro con mi hijo ahí, pero la vi bastante grande y cambiado, yo estoy volviendo a entrar ahí a mis 25 años y le dije a mi hijo que esto no era así, inclusive pude ver el glorioso Guillermo Mensi porque yo soy graduado ahí, entonces me dio mucha satisfacción de ver un título de mi Colegio que me dio a mi Carrera, espero que le haga llegar mis felicitaciones es una hermosa institución, y espero que mi hijo cumpla sus satisfacciones ahí, pueda cumplir su objetivo ahí o si no me vería muy triste pero tendría que ver la manera de que mi hijo cumpla su objetivo

Entrevistadora: Luchar siempre hay que lucha, y conoce la infraestructura y laboratorios de las otras universidades

Entrevistado: No de ninguna, solo de la Politécnica porque he tenido el gusto de entrar, pero sabe mi trabajo no me da mucha disponibilidad de tiempo, yo tengo gente que está bajo mi mando y si yo descuido a esa gente mi trabajo se va a pique, yo dispongo de tiempos contados, yo para hacer algo tengo que predeterminedar mi tiempo.

Entrevistadora: Conoce algo más de las universidades a parte de la Politécnica

Entrevistado: Hablemos de la universidad Estatal no me parece que se seleccione ni que se discrimen gente pero enfatizando el tema educacional debería entrar gente que quiere estudiar y que quiere prepararse, entonces de la Estatal conozco que desde antes no es fácil entrar pero comparado lo antiguo con lo actual ahorita esta súper difícil, pero como decía mi hijo, papi de que me sirve que me rompa si esa universidad no tiene esa carrera, entonces si fuera bueno una objetividad de que las universidades concuerden ideas entre directivos en que se puedan

compartir las especialidades, ósea que usted no se vea obligado a seguir una carrera que no está preparado para hacerlo.

Entrevistadora: Si porque eso es lo que pasa en la Estatal, si no cumplió con el puntaje le mandan a una carrera que ellos vieron que usted es competente

Entrevistado: Eso está mal, porque en mi época usted seguía Arquitectura, el primer año perdió, entonces no fui bueno, voy a seguir Ciencias Química, otro año perdido, creo que iba aprobando todos las materias que existan en las especialidades para saber en cual daba, y a la final ustedes quedaba en Ciencias Básicas o a lo mejor tenía que prepararse para ser un Profesor cuando usted se graduó para ser un Físico Matemático, es por eso que no estoy al 100% sede acuerdo con el gobierno pero si pienso que se deberían de oportunidades a las personas que quieran estudiar

Entrevistadora: Y que opinión tiene sobre la Católica

Entrevistado: La Católica, no le voy a mal juzgar pero me han conversado de que existe gente que prepara ahí y saca sus títulos pagando, no hablemos mal pero es así, por eso le decía del 100% el 40% es responsable y 60% no, con eso yo le digo que no me gustaría que mi hijo vaya a un lugar donde que él vaya a desaprovechar su tiempo sino más bien que vaya aprovechar su tiempo.

Entrevistadora: Y esta opinión que me acaba de dar sobre la Católica iría en concordancia con la opinan que tiene sobre la UDA

Entrevistado: No le conozco mucho a la universidad del Azuay pero me parece que está en similar situación, mire lo que pasa es que nuestra sociedad vive demagógicamente acelerada en la cuestión económica, entonces pensamos porque tenemos un poder económico nuestro hijo tiene que sacar el título a como dé lugar, pero usted esta comprando un título, entonces no está bien y por eso haría una semejanza

Entrevistadora: Y de la UTPL

Entrevistado: No tengo conocimiento, pero me llamo la atención

Entrevistadora: Pero esta es más para estudiar a distancia

Entrevistado: No, no mal podría hablar en bien o mal de la institución, no conozco, mejor ni topemos ese tema

Entrevistadora: Bueno ya que hemos hablado de la universidad, sabemos que ya está para entrar en la Politécnica, si es que Dios quiere, quien lo financiaría

Entrevistado: Yo obvio

Entrevistadora: Ahora lo que usted le va a financiar a su hijo, cree que es un gasto o una inversión que va hacer en su hijo

Entrevistado: Es una inversión porque gasto seria siempre y cuando yo vaya a coger un estudio y no voy aseverar nada, entonces una inversión a futuro va a hacer retribuida hacia mi hijo, porque él es el que va sacar su fruto, es donde va a desempeñarse en su vida real, es su trabajo, su profesión, para mi es una inversión

Entrevistadora: Me parece muy buena su opinión, y bueno usted desde siempre ha conocido la Universidad Politécnica, por lo que ha vivido en el barrio El Vecino

Entrevistado: Claro desde niño, ahora ha cambiado mucho, es hermosa yo en calidad de hombre me enamore de nuevo pero de una institución, y si usted está allí más bien hágale llegar mis Felicitaciones

Entrevistadora: Bueno, tener nos muchas universidades aquí, cuál cree que le prepararía mejor a su hijo en la carrera

Entrevistado: Definitivamente por el proceso de la carrera y por la metodología de educación la UPS, es la mejor y no hay vuelta que dar.

Entrevistadora: Bueno hasta aquí se acabó la entrevista, le agradezco muchísimo, gracias, y éxitos en todo.

Entrevistado: Muchas gracias por brindarme esta oportunidad y las puertas de mi casa y de mi taller están abiertas siempre.