

**CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UN INSTITUTO DE CARRERAS  
TÉCNICAS LABORALES Y CURSOS BAJO LA METODOLOGÍA VIRTUAL**

**LUDY MARCELA HERNÁNDEZ ORTÍZ  
GIOVANNY ERNESTO SALAZAR VALBUENA**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
FACULTAD DE INGENIERÍAS FÍSICO-MECÁNICAS  
ESCUELA DE ESTUDIOS INDUSTRIALES Y EMPRESARIALES  
BUCARAMANGA**

**2010**

**CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UN INSTITUTO DE CARRERAS  
TÉCNICAS LABORALES Y CURSOS BAJO LA METODOLOGÍA VIRTUAL**

**LUDY MARCELA HERNÁNDEZ ORTÍZ  
GIOVANNY ERNESTO SALAZAR VALBUENA**

**Trabajo de grado presentado como requisito para obtener el título de  
INGENIERO INDUSTRIAL**

**Directora de proyecto:  
DIANA PATRICIA BARRENECHE SARMIENTO**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
FACULTAD DE INGENIERÍAS FÍSICO-MECÁNICAS  
ESCUELA DE ESTUDIOS INDUSTRIALES Y EMPRESARIALES  
BUCARAMANGA**

**2010**

## DEDICATORIA

*A Dios, quién a través de la fuerza de su Espíritu me dio sus dones para que este  
sueño sea hoy realidad,  
A mis padres quienes me dieron, formaron mi vida y no han dejado de estar nunca  
a mi lado,  
A mis hijos, Andrés, Juliana y Sofía, mi motor de vida, la esperanza de un nuevo  
día y la fuerza necesaria para este logro,  
A Gonzalo, Luz Dari y Henry, apoyo constante en el desarrollo del proyecto,  
A todos los amigos y familiares, que aportaron su granito de arena y creyeron que  
este sueño podía ser realidad.*

**Ludy Marcela.**

## DEDICATORIA

*A Dios por permitirme la vida, ser feliz y lograr tantos sueños.*

*A mis Abuelos Maternos especialmente a mi Abuela.*

*A mi Madre.*

*A mi Padre por darme la vida aunque nunca se dignó en saber mi estado.*

*A todas las personas que han creído en mí.*

*A todos aquellos que durante diferentes etapas de mi vida me han enseñado la importancia de tener un punto de apoyo, una compañía en los duros caminos, una expresión de afecto, alguien con quien compartir nuestros triunfos y nuestras penas.*

*La vida es un cúmulo de experiencias que cada vez nos hacen más y más fuerte.*

**Giovanny**

## **AGRADECIMIENTOS**

*A Dios, por iluminarme en tantos momentos difíciles.*

*A la Universidad Industrial de Santander y la Escuela de Estudios Industriales y Empresariales por darme la oportunidad de ser profesional.*

*A todos los integrantes que en alguno u otro momento hicieron parte de la familia de la Selección de Fútbol de Ingeniería Industrial UIS en mis épocas: Por su apoyo, por tallarme con su afecto, por compartir experiencias muy valiosas y lograr como Equipo triunfos tan importantes e integrales para nuestra Carrera y nuestras vidas. Campeones de Campeones por siempre.*

*Al Dr. Francisco Mosquera Robbyn por sus orientaciones y afecto.*

*A Mónica Rueda por su afecto, disposición y eficiencia.*

*A todos y cada uno de los familiares y amigos que con su colaboración y cariño aportaron para este gran logro.*

**Giovanny**

## **AGRADECIMIENTOS**

*A Dios, por iluminarme en tantos momentos difíciles.*

*A Diana Patricia Barreneche Sarmiento, Directora, por sus aportes y colaboración oportuna.*

*A la Universidad Industrial de Santander y la Escuela de Estudios Industriales y Empresariales por darme la oportunidad de ser profesional.*

*A todos y cada uno de los familiares y amigos que con su colaboración y cariño aportaron para este gran logro.*

**Ludy Marcela**

## TABLA DE CONTENIDO

|  | Pág. |
|--|------|
| INTRODUCCIÓN   | 30   |
| 1. GENERALIDADES   | 33   |
| 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD QUE ORIGINA EL PROYECTO | 33   |
| 1.2 OBJETIVOS DEL TRABAJO DE GRADO.                                  | 34   |
| 1.2.1 Objetivo General   | 34   |
| 1.2.2 Objetivos Específicos  | 34   |
| 2. ESTUDIO DE MERCADO  | 37   |
| 2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR  | 37   |
| 2.1.1 Evolución  | 44   |
| 2.1.2 Proyección   | 48   |
| 2.1.3 Apoyos legales   | 49   |
| 2.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS  | 50   |
| 2.2.1 Planteamiento del problema de investigación                    | 50   |
| 2.2.2 Objetivo General   | 51   |
| 2.2.3 Objetivos Específicos  | 51   |
| 2.2.4 Ficha Técnica de la Investigación                              | 52   |
| 2.2.4.1 Investigación Exploratoria                                   | 53   |
| 2.2.5 Tamaño de la muestra   | 53   |
| 2.2.6 Diseño de la Encuesta  | 54   |
| 2.2.7 Tabulación de Resultados                                       | 54   |
| 2.2.8 Informe y conclusiones   | 54   |
| 2.2.8.1 Revisión del cumplimiento de objetivos de la investigación   | 54   |

|  |    |
|--|----|
| 2.2.8.2 Informe Resultados de la Encuesta:   | 56 |
| 2.3. ANÁLISIS DEL MERCADO                    | 67 |
| 2.3.1 Mercado objetivo.                      | 67 |
| 2.3.2 Consumo aparente                       | 70 |
| 2.3.3 Mercado potencial                      | 71 |
| 2.3.4 Consumo per cápita                     | 71 |
| 2.3.5 Proyecciones de Demanda                | 72 |
| 2.3.6 Perfil del consumidor y/o cliente      | 73 |
| 2.3.7 Otros Mercados                         | 75 |
| 2.3.8 Productos sustitutos y complementarios | 75 |
| 2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA                    | 76 |
| 2.5. PLAN DE MERCADEO                        | 76 |
| 2.5.1 Estrategia de ventas                   | 76 |
| 2.5.2 Estrategia de precio                   | 78 |
| 2.5.3 Estrategia de distribución             | 79 |
| 2.4.4 Estrategias de Promoción               | 79 |
| 2.4.5 Estrategias de servicio                | 81 |
| 2.4.6 Estrategias de aprovisionamiento       | 81 |
| 2.4.7 Proyección de ventas                   | 82 |
| 2.4.8 Política de cartera                    | 84 |
| 3. ESTUDIO TÉCNICO                           | 85 |
| 3.1 TAMAÑO DE LA EMPRESA                     | 85 |
| 3.1.1 Factores condicionantes del tamaño     | 85 |
| 3.1.1.1 Recurso Humano.                      | 85 |
| 3.1.1.2 Aspecto Tecnológico                  | 85 |
| 3.1.1.3 Aspecto Financiero                   | 86 |
| 3.1.1.4 Sistemas de Comunicación.            | 86 |
| 3.1.2 Capacidad del Proyecto                 | 86 |
| 3.1.2.1 Capacidad diseñada.                  | 86 |

|   |     |
|---|-----|
| 3.1.2.2 Capacidad utilizada             | 87  |
| 3.2 LOCALIZACIÓN                        | 90  |
| 3.2.1 Macrolocalización.                | 90  |
| 3.2.2 Micro localización                | 90  |
| 3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO             | 92  |
| 3.3.2 Tecnología                        | 99  |
| 3.3.3 Instalaciones y equipos           | 102 |
| 3.3.3.1 Equipos.                        | 102 |
| 3.3.3.2 Distribución de planta:         | 103 |
| 3.3.4 Personal Necesario.               | 105 |
| 3.3.5 Descripción del Proceso           | 106 |
| 4. ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN           | 109 |
| 4.1 FILOSOFÍA EMPRESARIAL               | 109 |
| 4.1.1 Misión                            | 109 |
| 4.1.2 Visión                            | 109 |
| 4.2 ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL           | 110 |
| 4.2.1 Mapa de procesos                  | 110 |
| 4.2.2 Análisis DOFA                     | 111 |
| 4.2.2.1 Fortalezas                      | 111 |
| 4.2.2.2 Debilidades                     | 111 |
| 4.2.2.3 Oportunidades                   | 112 |
| 4.2.2.4 Amenazas                        | 112 |
| 4.2.2.5 Matriz DOFA                     | 112 |
| 4.2.3 Organismos de apoyo               | 113 |
| 4.2.4 Estructura organizacional         | 114 |
| 4.2.5 Estructura Salarial               | 115 |
| 4.3 ASPECTOS LEGALES                    | 116 |
| 4.3.1 Comparativo                       | 116 |
| 4.3.2 Antecedente originario de empresa | 119 |

|  |     |
|--|-----|
| 4.3.3 Documentos de Constitución   | 120 |
| 4.3.4 Legislación vigente  | 120 |
| 4.3.5 Normas o política de distribución de utilidades                    | 122 |
| 4.4 ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL   | 123 |
| 4.4.1 Parámetros para la identificación de impactos ambientales          | 123 |
| 4.4.2 Conclusión   | 124 |
| <br>   |     |
| 5. ESTUDIO FINANCIERO  | 125 |
| 5.1 INVERSIÓN INICIAL  | 125 |
| 5.1.1 Inversión Fija e Intangible.                                       | 126 |
| 5.1.2 Capital de Trabajo   | 126 |
| 5.1.3 Inversión Diferida   | 127 |
| 5.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y COSTOS DEL SERVICIO                        | 128 |
| 5.2.1 Presupuesto de ingresos.   | 128 |
| 5.2.2 Presupuesto de Egresos   | 130 |
| 5.2.3 Costos fijos   | 132 |
| 5.2.4 Costos variables   | 132 |
| 5.2.5 Costos Totales Unitarios   | 133 |
| 5.2.6 Cálculo del Punto de Equilibrio                                    | 134 |
| 5.3 PROYECCIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS                                    | 135 |
| 5.3.1 Flujo de Caja.   | 135 |
| 5.3.2 Estado de Resultados Proyectado                                    | 138 |
| 5.3.3 Balance General.   | 141 |
| 5.3.4 Diseño de indicadores de operación de tres meses de funcionamiento | 142 |
| <br>   |     |
| 6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO   | 143 |
| 6.1 EVALUACIÓN FINANCIERA  | 143 |
| 6.1.1 Valor Presente Neto  | 143 |
| 6.1.2 Tasa Interna de Retorno (TIR %)                                    | 144 |
| 6.1.3 Razones financieras  | 144 |

|  |     |
|--|-----|
| 6.2 EVALUACIÓN ECONÓMICA   | 146 |
| 6.2.1 Matriz de identificación de impactos   | 147 |
| 6.2.2 Relación Beneficio/Costo RBC   | 147 |
| 6.3 EVALUACIÓN SOCIAL  | 148 |
| <br>   |     |
| 7. MONTAJE DEL PROYECTO  | 150 |
| 7.1 ETAPA PRELIMINAR   | 150 |
| 7.1.1 Elaboración de la página de Internet e instalación de la Plataforma Moodle                     | 150 |
| 7.1.2 Constitución y Registro del Instituto Técnico Virtual en la DIAN y mediante escritura Pública. | 151 |
| 7.1.3 Instalación  | 151 |
| 7.1.4 Selección del docente Virtual  | 152 |
| 7.1.5 Montaje de los curso en la plataforma Moodle   | 152 |
| 7.2 PUESTA EN MARCHA   | 153 |
| 7.2.1 Descripción  | 153 |
| 7.2.2 Experiencias   | 154 |
| <br>   |     |
| 8. EVALUACIÓN FUNCIONAMIENTO   | 156 |
| 8.1 FLUJOS DE CAJA   | 156 |
| 8.1.1 Flujo de Caja Primer trimestre de funcionamiento   | 156 |
| 8.1.2 Flujo de Caja Primer Cuatrimestre de funcionamiento  | 158 |
| 8.2 ESTADO DE RESULTADOS   | 159 |
| 8.2.1 Estado de Resultados Primer Trimestre de funcionamiento  | 159 |
| 8.2.2 Estado de Resultados Primer Cuatrimestre de funcionamiento                                     | 161 |
| 8.3 BALANCE GENERAL  | 162 |
| 8.3.1 Balance General Primer Trimestre de funcionamiento   | 162 |
| 8.3.2 Balance General Primer Cuatrimestre de funcionamiento  | 163 |
| 8.4 INDICADORES INTERNOS   | 165 |

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 9. CONCLUSIONES     | 167 |
| 10. RECOMENDACIONES | 169 |
| BIBLIOGRAFÍA        | 171 |
| ANEXOS              | 173 |

## LISTA DE CUADROS

|   | <b>Pág.</b> |
|---|-------------|
| Cuadro 1. Usuarios de Internet en América Latina              | 40          |
| Cuadro 2. Indicador e-readniness a nivel mundial.             | 42          |
| Cuadro 3. Ficha Técnica de la Investigación                   | 52          |
| Cuadro 4. Objetivo Específico de la Investigación de Mercados | 55          |
| Cuadro 5. Estadísticas Apoyo al Cálculo del Mercado Objetivo  | 69          |
| Cuadro 6. Consumo Aparente para Cursos                        | 70          |
| Cuadro 7. Consumo Aparente para Carreras                      | 70          |
| Cuadro 8. Proyección demanda para cursos                      | 73          |
| Cuadro 9. Proyección demanda para carreras                    | 73          |
| Cuadro 10. Competencias Estudiante Virtual                    | 74          |
| Cuadro 11. Proyecciones de Ventas Cursos                      | 83          |
| Cuadro 12. Proyecciones de Ventas Carreras                    | 83          |
| Cuadro 13. Capacidad Diseñada Cursos.                         | 86          |
| Cuadro 14. Capacidad Diseñada Carreras.                       | 87          |
| Cuadro 15. Capacidad Utilizada Cursos.                        | 88          |
| Cuadro 16. Capacidad Utilizada Carreras                       | 88          |
| Cuadro 17. Capacidad Ociosa Cursos                            | 89          |
| Cuadro 18. Capacidad Ociosa Carreras                          | 89          |
| Cuadro 19. Análisis de Localización.                          | 92          |
| Cuadro 20. Ficha Técnica de Servicios                         | 96          |
| Cuadro 21. Ficha Técnica de Servicios (2)                     | 97          |
| Cuadro 22. Ficha Técnica de Servicios (3)                     | 98          |
| Cuadro 23. Estructura Curricular de Cursos y Carrera.         | 98          |
| Cuadro 24. Cuadro comparativo Plataformas                     | 99          |
| Cuadro 25. Equipos y Maquinarias                              | 102         |
| Cuadro 26. Descripción De las Instalaciones                   | 104         |

|  |     |
|--|-----|
| Cuadro 28. Descripción del Personal Necesario      | 106 |
| Cuadro 29. Descripción de Procesos                 | 110 |
| Cuadro 30. Matriz DOFA                             | 113 |
| Cuadro 31: Salarios y prestaciones sociales        | 115 |
| Cuadro 32: Estructura Salarial                     | 116 |
| Cuadro 32. Análisis Comparativo Tipos de Sociedad. | 117 |
| Cuadro 33. Análisis de Impactos Ambientales        | 123 |
| Cuadro 34. Inversiones Totales                     | 125 |
| Cuadro 35. Inversión fija                          | 126 |
| Cuadro 36. Inversión Intangible                    | 126 |
| Cuadro 37. Capital de Trabajo                      | 127 |
| Cuadro 38. Inversiones Diferidas                   | 127 |
| Cuadro 40. Presupuesto de Ingresos Cursos (2)      | 129 |
| Cuadro 41. Presupuesto de Ingresos Carreras (1)    | 129 |
| Cuadro 42. Presupuesto de Ingresos Carreras (2)    | 130 |
| Cuadro 43. Presupuesto de Egresos                  | 131 |
| Cuadro 44. Costos Fijos                            | 132 |
| Cuadro 45. Costos Variables                        | 133 |
| Cuadro 46. Costos Totales Unitarios                | 133 |
| Cuadro 47. Punto de Equilibrio Primer Trimestre    | 134 |
| Cuadro 48. Punto de Equilibrio Primer Año          | 135 |
| Cuadro 49. Flujo de Caja Proyectado                | 137 |
| Cuadro 50. Estado de Resultados Proyectado         | 139 |
| Cuadro 51. Balance General Primer Año              | 141 |
| Cuadro 52. Diseño indicadores de Gestión           | 142 |
| Cuadro 53. Cálculos TIR                            | 144 |
| Cuadro 54. Razones Financieras Proyecciones        | 145 |
| Cuadro 55. Matriz de Identificación de Impactos    | 147 |
| Cuadro 56. Relación Ingresos y Egresos             | 148 |

|   |     |
|---|-----|
| Cuadro 57. Comparativo Flujo de Caja: Trimestre 1 Real VS Proyección Trimestre 1        | 156 |
| Cuadro 58. Comparativo Flujo de Caja: Cuatrimestre 1 Real VS trimestre 1 Real           | 158 |
| Cuadro 59. Estado de Resultados: Trimestre Real 1 vs Proyecciones Trimestre 1           | 159 |
| Cuadro 60. Estado de Resultados: Cuatrimestre 1 Real VS trimestre 1 Real                | 161 |
| Cuadro 61. Balance General Primer Trimestre de funcionamiento VS trimestre 1 Proyectado | 162 |
| Cuadro 62. Balance General Primer Cuatrimestre de funcionamiento VS trimestre 1 Real    | 163 |
| Cuadro 63. Indicadores De Operación   | 165 |

## LISTA DE GRAFICOS

|   | <b>Pág.</b> |
|---|-------------|
| Gráfico 1. Usuarios de Internet en el mundo   | 39          |
| Gráfico 2. Comparativo países uso de TIC.   | 44          |
| Gráfico 3. Frecuencia de uso de Internet  | 56          |
| Gráfico 4. Conocimiento Educación virtual   | 57          |
| Gráfico 5. Percepción de la educación virtual   | 57          |
| Gráfico 6. Uso de Internet para capacitación  | 58          |
| Gráfico 7. Capacitación recibida a través de Internet   | 59          |
| Gráfico 8. Entidades donde realizó estudios virtuales   | 59          |
| Gráfico 9. Medio por el cual se enteró de los estudios virtuales                                | 60          |
| Gráfico 10. Interés en realizar un curso o carrera a través de Internet                         | 61          |
| Gráfico11.Carrera Técnica de Interés  | 62          |
| Gráfico 12. Curso de Interés  | 62          |
| Gráfico 13.Precio que estaría dispuesto a pagar por un semestre de una carrera técnica virtual. | 63          |
| Gráfico 14. Precio que estaría dispuesto a pagar por un curso virtual                           | 64          |
| Gráfico 15. Grado de escolaridad de los integrantes del grupo familiar                          | 64          |
| Gráfico 16. Actividades de los integrantes del grupo familiar                                   | 65          |
| Gráfico 17. Promedio de ingresos de grupo familiar  | 66          |
| Gráfico 18. Factores de importancia en la educación virtual                                     | 66          |
| Gráfico 19.Canal de Comercialización  | 79          |
| Gráfico 20. <i>Logotipo</i>   | 81          |
| Gráfico 21. Macro localización  | 90          |
| Gráfico 22. Microlocalización   | 91          |
| Gráfico 23.Clasificación nacional de ocupaciones  | 93          |
| Gráfico 25. Integridad de la formación por competencias.  | 95          |

|   |     |
|---|-----|
| Gráfico 26. Paralelo entre la formación por competencias y el diseño tradicional. | 95  |
| Gráfico 27. Página de Inicio Instituto Técnico Virtual                            | 101 |
| Gráfico 28. Estructura de Curso Servicio al Cliente                               | 102 |
| Gráfico 29. Distribución de la Oficina  | 104 |
| Gráfico 30. Valor Presente Neto   | 143 |
| Gráfico 31. Estructura Página Inicio  | 150 |
| Gráfico 32. Estructura Página Nosotros  | 151 |
| Gráfico 33. Fotografías Oficina de Funcionamiento.                                | 152 |
| Gráfico 34. Presentación del Curso de Servicio al Cliente                         | 153 |
| Gráfico 35. Presentación del Curso Básico de Contabilidad                         | 154 |

## LISTA DE DIAGRAMAS

|   | Pág. |
|---|------|
| Diagrama 1. Diagrama de flujo de descripción del proceso. | 108  |
| Diagrama 2. Organigrama                                   | 114  |

## LISTA DE FORMULAS

|                                     | Pág. |
|-------------------------------------|------|
| Fórmula 1. Tamaño de la muestra     | 53   |
| Fórmula 2. Mercado Potencial        | 71   |
| Fórmula 3. Consumo Percápita        | 72   |
| Fórmula 4. Valor Presente Neto      | 144  |
| Fórmula 5. Relación Beneficio Costo | 148  |

## LISTA DE ANEXOS

|  | <b>Pág.</b> |
|--|-------------|
| Anexo 1. Ubicación De La Actividad Económica De Educación En El Ciuu O Clasificación Industrial Internacional Uniforme | 173         |
| Anexo 2. Entidades Principales Generadoras De Información Secundaria.  | 174         |
| Anexo 3 Encuesta   | 175         |
| Anexo 4 Tabulación De Resultados Encuesta  | 177         |
| Anexo 5. Población Entre 15 Y 59 Años Del Amb.   | 183         |
| Anexo 6. Productos Sustitutos  | 184         |
| Anexo 7 Productos Complementarios  | 193         |
| Anexo 8. Análisis de la Competencia.   | 196         |
| Anexo 9. Principales Instituciones Y Programas Que Ofrecen Servicios De Competencia Directa.                           | 198         |
| Anexo10. Manual de Descripción y Especificación de Cargos  | 203         |
| Anexo 11. Estatutos  | 215         |
| Anexo 12. Rut  | 239         |
| Anexo 13 Acta De Constitución  | 240         |
| Anexo 14 Cotizaciones  | 265         |
| Anexo 15 Hoja de Vida del Tutor  | 272         |
| Anexo 16. Funcionamiento Recibos   | 280         |
| Anexo 17 Informe Contador  | 285         |
| Anexo 18. Certificado de Aprobación de Programa.   | 287         |

## GLOSARIO

**Ambiente Virtual de Aprendizaje AVA:** Modelo de aprendizaje donde se plantea el uso de TIC's (Tecnologías de Información y Comunicación) para almacenar digitalmente experiencias, servicios y actividades planificadas a los cuales los estudiantes podrán acceder mediante un computador y software adecuados.

**Arte:** Manifestación de la actividad humana mediante la cual se expresa una visión personal y desinteresada que interpreta lo real o imaginado con recursos plásticos, lingüísticos o sonoros.

**Competencia:** En el ámbito educativo se define como una capacidad para realizar algo. Implica conocimientos, habilidades, destrezas, actitudes y comportamientos armónicamente integrados, para el buen desempeño en las circunstancias de una función.

**Currículo:** Conjunto de criterios, planes de estudio, metodologías y procesos que contribuyen a la formación integral y a la construcción de la identidad cultural nacional, regional y local, incluyendo también los recursos humanos, académicos y físicos para poner en práctica las políticas y llevar a cabo el proyecto educativo institucional. (Art. 2 Decreto 230 de 2002).

**Curso:** Estudio sobre una materia, dentro de un periodo, para el aprendizaje y desarrollo de una actividad específica en un tiempo corto.

**Docente:** Pertenece o relativo a la enseñanza. Persona que se dedica a la pedagogía.

**Educación:** Es un proceso continuado, para el desarrollo integral (físico, psíquico

y social) de la persona, que ayuda en el conocimiento para conseguir el desarrollo integral.

**Educación Formal:** Es aquella que se imparte en establecimientos educativos aprobados, en una secuencia regular de ciclos lectivos, con sujeción a pautas curriculares progresivas, y conducente a grados y títulos. (Art. 10 Ley 114 de 1994).

**Educación Informal.** Todo conocimiento libre y espontáneamente adquirido, proveniente de personas, entidades, medios masivos de comunicación, medios impresos, tradiciones, costumbres, comportamientos sociales y otros no estructurados. (Art. 43 Ley 114 de 1994).

**Educación No Formal:** Es la que se ofrece con el objeto de complementar, actualizar, suplir conocimientos y formar en aspectos académicos o laborales sin sujeción al sistema de niveles y grados establecidos en el artículo 11 de la Ley 114 de 1994 (Artículo 36).

**Educación Virtual:** Es una nueva modalidad de impartir educación, que hace uso de las TIC's y que no es ni mejor, ni peor que la modalidad presencial, simplemente diferente. Es necesario comprender los principales elementos que la conforman: El modelo pedagógico, la tecnología apropiada y el rol de los actores en el proceso.

**Establecimiento Educativo.** Establecimiento educativo o institución educativa es toda institución de carácter estatal, privado o de economía solidaria organizada con el fin de prestar el servicio público educativo en los términos fijados por esta Ley. (Art. 138 Ley 114 de 1994).

**Tecnologías de la información y la comunicación:** (TIC, TICs o bien NTIC para

Nuevas Tecnologías de la Información y de la Comunicación o **IT** para (Information Technology) agrupan los elementos y las técnicas utilizadas en el tratamiento y la transmisión de las informaciones, principalmente de informática, internet y telecomunicaciones.

**Tutoría virtual:** Comunicación asíncrona entre profesor y alumnos mediante mail, que facilita el seguimiento de la actividad del estudiante y permite ofrecer orientaciones académicas y personales, específicas y personalizadas. Puede complementar a la tutoría presencial. También puede habilitarse un espacio de tutoría público en el que los alumnos consulten los mensajes y respuestas del profesor con otros estudiantes.

## RESUMEN

**TITULO:**

Creación y puesta en marcha de un Instituto de carreras técnicas laborales y cursos bajo la metodología virtual.\*

**AUTORES:**

HERNÁNDEZ ORTÍZ, Ludy Marcela.

SALAZAR VALBUENA, Giovanni Ernesto.\*\*

**PALABRAS CLAVES:**

Virtual, Proyecciones, Bucaramanga, Entidad, Plan, Cursos, Moodle.

**DESCRIPCIÓN:**

El presente trabajo de grado se orientó hacia la formulación del Plan de Negocios con sus correspondientes estudios, el montaje, la respectiva puesta en marcha y la evaluación del funcionamiento de los tres primeros meses del Instituto Técnico Virtual.

Se analizaron los factores que intervienen en el accionar y se plantearon estrategias para garantizar una óptima gestión conducente a su viabilidad, rentabilidad y seguridad. Lo anterior bajo premisas de contribuir con la competitividad y productividad del Área Metropolitana de Bucaramanga inicialmente.

El documento inicia con las generalidades del proyecto planteando el problema u oportunidad que lo origina así como los objetivos del trabajo de grado. Posteriormente se presenta el Estudio de Mercados con sus componentes de análisis del sector, investigación de mercados, análisis del mercado, de la oferta y el Plan de Mercadeo. Así mismo, prosigue el Estudio Técnico analizando el tamaño de la empresa, la localización y la ingeniería del proyecto. Consecuentemente se formula el Estudio de la Organización donde se enuncia la filosofía empresarial, toda la estrategia organizacional basada en el mapa de procesos, el análisis DOFA, los organismos de apoyo y la estructura organizacional. También se mencionan los aspectos legales como comparativo entre entidades del mismo tipo, antecedentes, documentos de constitución entre otros además de realizarse un estudio de impacto ambiental adecuado para las características de esta empresa para llegar así al Estudio Financiero con todos sus componentes.

El plan de negocios concluye con la evaluación financiera, económica, social y ambiental para luego presentar las diferentes etapas del montaje del proyecto, la puesta en marcha, la evaluación de los tres primeros meses de funcionamiento y las correspondientes conclusiones y recomendaciones.

---

\* Proyecto de grado.

\*\* Facultad de Ingenierías Físico- Mecánicas. Escuela de Estudios Industriales y Empresariales. Directora, Diana Patricia Barreneche Sarmiento.

## ABSTRACT

**TITLE:**

Creation and implementation of an institute of technical courses and courses work under the virtual methodology.\*

**AUTHORS:**

HERNANDEZ ORTIZ, Ludy Marcela.  
SALAZAR VALBUENA, Giovanni Ernesto. \*\*

**KEYWORDS:**

Virtual, projections, Bucaramanga, entity, plan, Courses, Moodle.

**DESCRIPTION:**

This degree work is directed toward the Business Plan formulation with their studies, implementation and performance evaluation of the first three months of the Virtual Technical Institute contribute to the competitiveness and productivity initially of the Bucaramanga's Metropolitan Area.

Through this document you can find various chapters where are presented analyzing studies, the factors involved in the Institute's actions raising strategies to ensure optimum management, conducive to their viability, profitability and safety.

The document begins with an overview of the project focusing on the problem or opportunity that arises in the objectives of the thesis. Second, we presented the Study of Markets with its sector analysis components, market research, market analysis, supply, marketing plans and sales projections. It also continued its technical study analyzing the company size, location and project engineering. Then made the Study of the Organization which show the company's philosophy, mapping process, SWOT analysis, and all concerned regarding the organizational structure. Also mentioned as comparative legal aspects of the same entities, records, incorporation documents and environmental analysis thus attain Financial Study.

The business plan concludes with the financial, economic, social and environmental assessment and then presented the different project assembly, assessment of the first three months of operation and the corresponding conclusions and recommendations.

---

\* Degree Work.

\*\* Faculty of Physical-Mechanicals Engineering. School of Industrial and Business Studies.  
Director: Diana Patricia Sarmiento Barreneche.

## INTRODUCCIÓN

Una de las razones por las cuales se realiza un trabajo de grado de este tipo es para desarrollar habilidades gerenciales y desempeñarse como empresarios a pesar de las múltiples dificultades que se presentan tanto inicialmente como en el desarrollo del proyecto. “El empresario descuenta o anticipa el producto social al resto de factores productivos antes de conocer el resultado de la actividad emprendida, a pesar de que el beneficio es de carácter residual incierto, a causa de riesgos técnicos y económicos que deberá soportar”<sup>1</sup>. Sin embargo ese es precisamente el reto a superar en el día a día convirtiendo los obstáculos en oportunidades especialmente de aprender.

Además, se desarrollan las necesidades de educación del hombre a fin de su progreso y competitividad, la educación virtual se presenta como una oportunidad viable, oportuna, innovadora y efectiva de cumplir con los currículos de un programa y al mismo tiempo interactuar con los avances tecnológicos que para este fin se implementan como las teleconferencias virtuales, correos electrónicos, interactividad de gráficos, sonidos, imágenes y voz. “La educación Virtual ha aparecido en nuestro contexto como una nueva manera de realizar una acción educativa. El deseo por ampliar la cobertura y por mejorar la calidad haciendo de ella un auténtico espacio de formación, poniendo al alcance de todos los avances en el campo del conocimiento, han visto allí una alternativa importante”<sup>2</sup>

Es así como incursionan las NTIC´s. Ya desde 1982 la UNESCO definía las NTICs como un conjunto de disciplinas científicas, tecnológicas, de ingeniería y de

---

<sup>1</sup> RAJADELL CARRERAS, Manel. Creación de Empresas. 1 ed. Barcelona, España: Ediciones de la Universidad Politécnica de Cataluña, 2003. p. 37.

<sup>2</sup> UNIGARRO G., Manuel Antonio. Educación Virtual, encuentro formativo en el ciberespacio. 2 ed. Bucaramanga: Editorial UNAB, 2004. p. 5.

técnicas de gestión utilizadas en el manejo y procesamiento de la información: Sus aplicaciones, las computadoras y su interacción con los hombres y máquinas y los contenidos asociados de carácter social, económico y cultural<sup>3</sup>.

Hoy día hacen referencia al entorno multimedia, la televisión satelital, Discos Versátiles Digitales DVD, global Position System GPS, ambientes virtuales entre otros.

Con el ánimo de contribuir con la productividad de la región y concatenando los temas mencionados, surge la idea de esta Empresa en representación de Santander, naciendo en el seno del Área Metropolitana de Bucaramanga ofreciendo cursos y carreras técnicas bajo la metodología virtual con el uso de la plataforma Moodle. “Moodle es el acrónimo de la expresión inglesa: Modular Object Oriented Dynamic Learning Environment traducido al castellano como Entorno de Aprendizaje Dinámico, Modular y Orientado a Objetos”<sup>4</sup>.

Inicialmente se ofrecerán Cursos Virtuales de acuerdo a los resultados de la investigación de mercados realizada y otros de manera complementaria. En un mediano plazo el portafolio se ampliará a Carreras Técnicas Laborales Virtuales bajo el marco legal comercial y educativo vigente.

Teniendo en cuenta lo mencionado y que “para propósitos de análisis, las ideas de negocio tienen tres grandes fuentes (problemas, necesidades y deseos), los cuales en muchos casos se cruzan. Cuando ello ocurre, la idea de negocio tienen mejor futuro”<sup>5</sup>, se genera esta idea de negocio para el desarrollo del proyecto en la que se presenta la formulación del Plan de Negocios, se desarrolla el montaje de

---

<sup>3</sup> UNESCO. Informe. París, 1982.

<sup>4</sup> PÉREZ, M. Teresa, *et al.* Innovación en docencia universitaria con Moodle. 1 ed. Alicante, España: Editorial Club Universitario, 2008. p. 43.

<sup>5</sup> VARELA, Rodrigo. Innovación Empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas. 2 ed. Bogotá D.C. Prentice Hall. 2001. p. 136.

la empresa, la puesta en marcha, la evaluación de los tres primeros meses de funcionamiento y las consecuentes conclusiones y recomendaciones.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD QUE ORIGINA EL PROYECTO

La oportunidad que origina el proyecto gira en torno a 4 pilares: La competitividad exigida hoy día, la necesidad de educación del hombre que desea superarse, el auge de las TIC'S proyectando positivamente la educación virtual y el deseo de crear empresa generando empleo y desarrollo para la región.

En un mundo globalizado y donde cada tema exige permanentemente ser más competitivo, la educación del hombre juega un papel fundamental y dentro de ésta, la efectividad de las metodologías de aprendizaje se convierten en un factor diferenciador. “¿Producen los sistemas educativos latinoamericanos el tipo de fuerza de trabajo necesaria para que mejoren la competitividad, la productividad y los niveles de ingresos? Desgraciadamente, la respuesta es negativa”<sup>6</sup>

Sumado a lo anterior y bajo los mismos motivos, otro tema influye directamente como lo es la marcada y creciente presencia tecnológica. Es así como las Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación innegablemente impactan la educación referenciando oportunidades para hacer a través de INTERNET metodologías efectivas, innovadoras, viables y por consiguiente productivas lo cual es base fundamental para el progreso.

Así mismo, enmarcados en el contexto colombiano donde la Educación Virtual tiene un auge importante así como en el Área Metropolitana de Bucaramanga y

---

<sup>6</sup> BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. Competitividad, el motor de crecimiento. Informe última década. Washintong D.C. Bookstore.

teniendo en cuenta que “la educación virtual significa que se genera un proceso educativo, una acción comunicativa con intenciones de formación, en un lugar distinto al salón de clases: El Ciberespacio”<sup>7</sup>, se genera la idea de ofrecer Carreras Técnicas Laborales y Cursos Virtuales a través de un Instituto de Educación bajo el marco legal tanto a nivel de la constitución de la entidad como en la normatividad educativa vigente y bajo la plataforma Moodle.

Basados en la idea en mención, se desarrolló este Proyecto generando los estudios correspondientes dentro del Plan de Negocios para analizar y demostrar la viabilidad de la idea e implementarla para el beneficio de todos los actores en el tema y de la región.

## **1.2 OBJETIVOS DEL TRABAJO DE GRADO.**

### **1.2.1 Objetivo General**

Crear y poner en marcha un Instituto de Educación dedicado a ofrecer cursos y carreras técnicas laborales virtuales.

### **1.2.2 Objetivos Específicos**

- Realizar un estudio del sector económico para establecer las condiciones actuales del mismo, importancia, proyección y otros aspectos.
- Realizar un Estudio de mercados en el Área Metropolitana de Bucaramanga con el fin de obtener información sobre el entorno, las necesidades y expectativas

---

<sup>7</sup> UNIGARRO G., Manuel Antonio. Educación Virtual, encuentro formativo en el ciberespacio. 2 ed. Bucaramanga: Editorial UNAB, 2004. p. 46.

de los clientes potenciales, identificar oportunidades, minimizar riesgos y optimizar el proceso de toma de decisiones.

- Realizar un Plan de Mercadeo con el fin de diseñar y luego ejecutar estrategias de marketing en el corto plazo.
- Realizar un Estudio técnico para determinar las instalaciones, herramientas y tecnologías necesarias.
- Realizar un Estudio de impacto ambiental con el propósito de identificarlo, prevenirlo e interpretarlo en cuanto al proyecto en su entorno.
- Realizar un Estudio administrativo con el fin de definir características necesarias del personal, estructuras, estilos de dirección, mecanismos de control, políticas de administración de personal y de participación del grupo empresarial en la gestión y en los resultados.
- Realizar un Estudio financiero para determinar las necesidades de recursos financieros, fuentes, condiciones de ellas, posibilidades de tener acceso real a dichas fuentes, liquidez y proyecciones financieras.
- Realizar un Análisis Legal con el propósito de tener elementos de juicio necesarios para decidir qué tipo de organización legal se va a constituir y la estructura organizacional más conveniente para su funcionamiento.
- Realizar un análisis de factibilidad para demostrar la viabilidad de la idea.
- Diseñar indicadores con el fin de realizar una posterior evaluación del funcionamiento de la institución.

- Realizar el montaje en la plataforma Moodle de la carrera a ofrecer con el fin de crear la infraestructura tecnológica necesaria.
- Efectuar el registro tanto de la Institución como del Programa ante la Secretaría de Educación Municipal y/o entidades autorizadas con el fin de tener una constitución y aprobación legal.
- Poner en funcionamiento el instituto con una carrera técnica laboral con el fin de implementar lo elaborado en el plan de negocios.
- Evaluar las operaciones de la empresa durante los tres primeros meses de funcionamiento mediante los indicadores diseñados con el propósito de revisar la gestión realizada.

## 2. ESTUDIO DE MERCADO

### 2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR

Este Proyecto de Grado se enmarca en el contexto del **Sector de la Educación en Colombia** y a su vez en el **de Servicios** correspondiente al Sector de la Economía denominado Terciario o de Servicios, así mismo en el **CIU** o Clasificación Industrial Internacional Uniforme revisión 3, aprobada por la Organización de las Naciones Unidas ONU que establece una Única Clasificación de Actividades Económicas y fue implementada en Colombia por el DANE mediante la Resolución No 0056 de 1998<sup>8</sup>. La clasificación se encuentra detallada en el Anexo 1.

Dentro de este servicio el proyecto está enfocado en los siguientes temas basados en el estudio y análisis de cifras sobre el uso de tecnologías de información y comunicación TICS:

- El primero, la Educación Informal para el tema de los cursos y dentro de este la Educación Virtual o Educación en Línea como metodología de enseñanza, dado que se ofrecerá el servicio a través de la plataforma Moodle.
- El segundo y como un tema para el cual la empresa se proyectará más adelante es la Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano antes denominada Educación No Formal (nombre cambiado por la Ley 1064 de julio 26 de 2006) en lo referente a las carreras técnicas laborales también bajo la metodología virtual.

---

<sup>8</sup> COLOMBIA. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Resolución 56 de 1998. Santafé de Bogotá. 1998. 2 p.

Disponible en:

[http://www.dane.gov.co/daneweb\\_V09/index.php?option=com\\_content&view=article&id=390&Itemid=92](http://www.dane.gov.co/daneweb_V09/index.php?option=com_content&view=article&id=390&Itemid=92)

A continuación se muestran estadísticas y análisis de estudios realizados a nivel mundial y nacional.

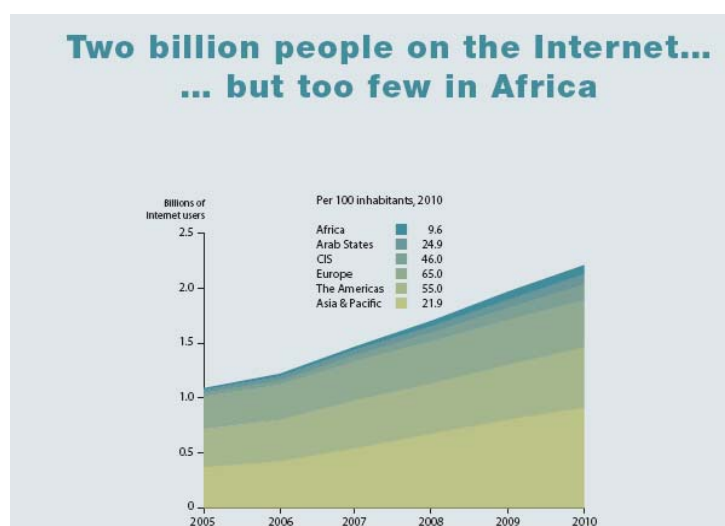
A nivel mundial existe un organismo que realiza estudios y emite estadísticas avaladas por la ONU y es la International Telecommunication Union (ITU) ó Unión Internacional de Telecomunicaciones quienes a través de su Telecommunication Development Bureau (Oficina de Desarrollo de las Telecomunicaciones) en su Market Information and Statistics Division (División de información del mercado y estadísticas). La ITU es la organización más importante de las Naciones Unidas en lo que concierne a las tecnologías de la información y la comunicación. En su calidad de coordinador mundial de gobiernos y sector privado, su función abarca tres sectores fundamentales: Radiocomunicaciones, normalización y desarrollo. Fué la principal entidad patrocinadora de la Cumbre Mundial sobre la Sociedad de la Información, tiene su sede en Ginebra (Suiza) y está formada por 192 Estados Miembros y más de 700 Miembros de Sector y Asociados.

“La ITU en su informe THE WORD IN 2010 (El mundo en 2010): ICT, hechos y cifras menciona con corte a mayo de 2010 en su capítulo de Usuarios de Internet a nivel mundial lo siguiente:

- El número de usuarios de Internet en el mundo se ha duplicado entre 2005 y 2010.
- En 2010, el número de usuarios de Internet superará la marca de dos billones, de los cuales 1,2 billones será en los países en desarrollo.
- Un número de países, entre ellos Estonia, Finlandia y España han declarado el acceso a Internet como un derecho legal para los ciudadanos.
- Con más de 420 millones de usuarios de Internet, China es el mayor mercado de Internet en el mundo.
- El 71% de la población en los países desarrollados están en línea, solo el 21% de la población en los países en desarrollo están en línea. A finales de 2010, los usuarios de Internet en África alcanzará 9,6%, muy por debajo de la media

mundial (30%) y del promedio de los países en desarrollo (21%). Ver gráfica siguiente”.<sup>9</sup>

**Gráfico 1. Usuarios de Internet en el mundo**



Fuente: International Telecommunication Union (ITU). Informe THE WORD IN 2010 (El mundo en 2010): ICT, facts and figuresict

Como se puede observar **el continente Americano (dentro del cual se ubica Colombia) después del Europeo (65%), tiene el mayor número de usuarios de internet por cada 100 habitantes es decir un 55%**. Es importante ver que África solo obtiene un 9,6% en su territorio.

Se destaca que CIS es la Comunidad de Estados Independientes, una organización supranacional compuesta por 10 de las antiguas 15 Repúblicas Soviéticas destacándose Rusia, Ucrania y Bielorusia, quienes se ubican en el tercer lugar con 46%.

<sup>9</sup> International Telecommunication Union (ITU). Informe THE WORD IN 2010 (El mundo en 2010): ICT, facts and figuresict. p. 4.

Así mismo los Arab States o Estados Árabes compuestos por 21 países dentro de los que se destacan Arabia Saudita, Egipto, EAU, Kuwait e Irak entre otros.

A nivel de Latinoamérica, **CINTEL Centro de Investigación de las Telecomunicaciones** es uno de los organismos competentes para emitir estadísticas ya que estudia y promueve el uso integral de las Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC) a través de cuatro líneas de acción: Investigación e innovación, Asistencia técnica, Capacitación y Servicios de información. Dentro de estas cifras se encuentra el Indicador de la Sociedad de la Información (ISI) que cuantifica la situación de las Tecnologías de la Información en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. En su más reciente edición de abril de 2010 menciona los resultados actualizados al primer trimestre del año 2010. En el cuadro 1 se detalla la información recopilada.

**Cuadro 1. Usuarios de Internet en América Latina**

| Usuarios de Internet por cada mil habitantes |     |     |     |     |     |        |            |            |
|--|-----|-----|-----|-----|-----|--------|------------|------------|
| (medias móviles de 4 trimestres)             |     |     |     |     |     |        |            |            |
|  | ARG | BRA | CHI | MEX | PER | EE.UU. | Am.Lat     | COL        |
| <b>2004</b>                                  | 144 | 167 | 210 | 159 | 112 | 636    | <b>144</b> | <b>84</b>  |
| <b>2005</b>                                  | 171 | 203 | 224 | 177 | 146 | 668    | <b>171</b> | <b>103</b> |
| <b>2006</b>                                  | 197 | 253 | 246 | 190 | 204 | 686    | <b>207</b> | <b>136</b> |
| <b>2007</b>                                  | 240 | 298 | 289 | 201 | 253 | 707    | <b>248</b> | <b>223</b> |
| <b>2008</b>                                  | 273 | 327 | 319 | 211 | 280 | 732    | <b>280</b> | <b>337</b> |
| <b>2009 1Trim</b>                            | 278 | 333 | 323 | 213 | 285 | 737    | <b>288</b> | <b>365</b> |
| <b>2009 1Trim</b>                            | 284 | 339 | 327 | 214 | 290 | 742    | <b>294</b> | <b>393</b> |
| <b>2009 1Trim</b>                            | 290 | 344 | 331 | 216 | 294 | 747    | <b>301</b> | <b>418</b> |
| <b>2009 1Trim</b>                            | 296 | 350 | 337 | 218 | 297 | 752    | <b>308</b> | <b>438</b> |
| <b>2010 1 Trim</b>                           | 304 | 357 | 343 | 220 | 300 | 756    | <b>315</b> | <b>455</b> |

Fuente: CINTEL Centro de Investigación de las Telecomunicaciones. Indicador de la Sociedad de la Información (ISI). Abril de 2010.

Como se puede observar en el Indicador ISI, el promedio trimestral de usuarios de internet Colombia desde el 2004 y hasta el 2007 permanecía por debajo del promedio respectivo de América latina. Sin embargo, de 2008 al primer trimestre de 2010 Colombia registra cifras por encima de los promedios de América Latina.

**Se destaca que Colombia entre los países de Latinoamérica analizados ocupaba en el 2004 el último lugar y al primer trimestre de 2010 ocupa el primer lugar en usuarios de internet, lo cual demuestra el crecimiento acelerado.**

Otras estadísticas importantes de este informe para Colombia son:

- El gasto per cápita en TIC presentó el mayor crecimiento regional, alcanzando hasta 229 US\$ por año y persona.
- La utilización de Internet, poco más de 1 de cada 10 usuarios de la red contrata un servicio de banda ancha, que si bien no es la menor penetración regional, sí es la que mejoró en menor medida (incremento interanual de 0,4 puntos porcentuales hasta un 11,3%).
- Para el 2011, con una mejora prevista de un 1,9%, **el ISI de Colombia sería el de mayor crecimiento en Latinoamérica así como el número de ordenadores y dominios de Internet.** Las ventas minoristas online se incrementarían más que la media regional, pero no dejarían de ser los menos desarrollados del área.

A nivel Nacional, el Ministerio de Comunicaciones emite el documento Plan de Tecnologías de Información y las Comunicaciones donde se mencionan algunos indicadores de la situación actual de Colombia en TIC teniendo en cuenta el Plan Nacional de TIC 2008-2019. En este informe se mencionan indicadores como:

- **Networked Readiness Index (NRI):** El Foro Económico Mundial conjuntamente con INSEAD desarrolla el NRI, el cual busca medir el grado de preparación de

una nación para aprovechar los beneficios de las TIC en todos los ámbitos de la sociedad. Colombia en abril de 2010 se ubicó en el puesto 60 entre 133 economías evaluadas para determinar el escalafón del Índice de Potencial para la Conectividad (NRI), por sigla en inglés); cuatro posiciones más arriba que aquella obtenida para el 2009 entre 134 países, lo que demuestra una mejora a escala mundial del país en Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC's), así como en el potencial de estas para apoyar la inserción de Colombia en las economías globales<sup>10</sup>.

- **Índice e-readiness:** The Economist publica anualmente el índice e-readiness que evalúa también la preparación para el uso de nuevas tecnologías a través de seis componentes: Infraestructura de conectividad y tecnología (20%), entorno de negocios (15%), entorno social y cultural (15%), entorno legal (10%), visión y política gubernamental (15%) y adopción de empresas y consumidores (25%). En el cuadro 2 se muestra los resultados obtenidos por algunos países en este indicador.

**Cuadro 2. Indicador e-readiness a nivel mundial.**

| INDICADOR E-READINESS |      |      |      |               |                               |      |      |      |
|-----------------------|------|------|------|---------------|-------------------------------|------|------|------|
| RANKING               |      |      |      | COUNTRY       | E-READINESS SCORE (out of 10) |      |      |      |
| 2009                  | 2008 | 2007 | 2006 |               | 2009                          | 2008 | 2007 | 2006 |
| 1                     | 5    | 1    | 1    | Denmark       | 8.87                          | 8.83 | 8.88 | 9.00 |
| 2                     | 3    | 2    | 4    | Sweden        | 8.67                          | 8.85 | 8.85 | 8.74 |
| 3                     | 7    | 8    | 6    | Netherlands   | 8.64                          | 8.74 | 8.50 | 8.60 |
| 4                     | 11   | 12   | 11   | Norway        | 8.62                          | 8.60 | 8.35 | 8.35 |
| 5                     | 1    | 2    | 2    | United States | 8.60                          | 8.95 | 8.85 | 8.88 |
| 6                     | 4    | 9    | 8    | Australia     | 8.45                          | 8.83 | 8.46 | 8.50 |
| 7                     | 6    | 6    | 13   | Singapore     | 8.35                          | 8.74 | 8.60 | 8.24 |
| 8                     | 2    | 4    | 10   | Hong Kong     | 8.33                          | 8.91 | 8.72 | 8.36 |
| 9                     | 12   | 13   | 9    | Canada        | 8.33                          | 8.49 | 8.30 | 8.37 |

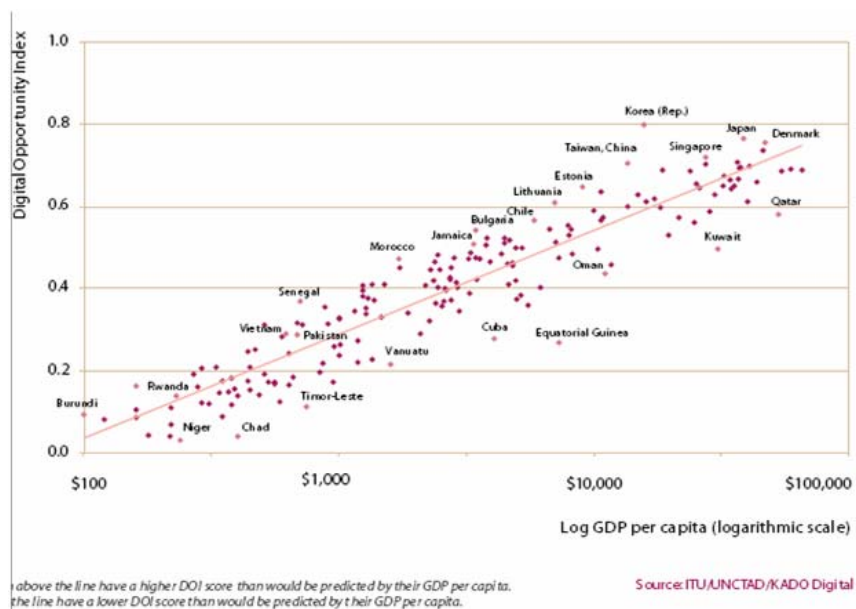
<sup>10</sup>THE GLOBAL INFORMATION TECHNOLOGY REPORT 2009–2010 World Economic Forum p. 1. Disponible en: <http://www.weforum.org/pdf/GITR10/TheNetworkedReadinessIndexRankings.pdf>

| INDICADOR E-READINESS |      |      |      |                      |                               |             |             |             |
|-----------------------|------|------|------|----------------------|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| RANKING               |      |      |      | COUNTRY              | E-READINESS SCORE (out of 10) |             |             |             |
| 2009                  | 2008 | 2007 | 2006 |                      | 2009                          | 2008        | 2007        | 2006        |
| 12                    | 9    | 5    | 3    | Switzerland          | 8.15                          | 8.67        | 8.61        | 8.81        |
| 13                    | 8    | 7    | 5    | United Kingdom       | 8.14                          | 8.68        | 8.59        | 8.64        |
| 14                    | 10   | 11   | 14   | Austria              | 8.02                          | 8.63        | 8.39        | 8.19        |
| 15                    | 22   | 22   | 19   | France               | 7.89                          | 7.92        | 7.77        | 7.86        |
| 16                    | 19   | 17   | 23   | Taiwan               | 7.86                          | 8.05        | 8.05        | 7.51        |
| 17                    | 14   | 19   | 12   | Germany              | 7.85                          | 8.39        | 8.00        | 8.34        |
| 22                    | 18   | 18   | 21   | Japan                | 7.69                          | 8.08        | 8.01        | 7.77        |
| 25                    | 26   | 26   | 24   | Spain                | 7.24                          | 7.46        | 7.29        | 7.34        |
| 26                    | 25   | 25   | 25   | Italy                | 7.09                          | 7.55        | 7.45        | 7.14        |
| 27                    | 24   | 23   | 22   | Israel               | 7.09                          | 7.61        | 7.58        | 7.59        |
| 28                    | 27   | 27   | 26   | Portugal             | 6.86                          | 7.38        | 7.14        | 7.07        |
| 29                    | 29   | 29   | 28   | Slovenia             | 6.63                          | 6.93        | 6.66        | 6.43        |
| 30                    | 32   | 30   | 31   | Chile                | 6.49                          | 6.57        | 6.47        | 6.19        |
| 31                    | 31   | 31   | 32   | Czech Republic       | 6.46                          | 6.68        | 6.32        | 6.14        |
| 32                    | 38   | 41   | 38   | Lithuania            | 6.34                          | 6.03        | 5.78        | 5.45        |
| 33                    | 30   | 32   | 29   | Greece               | 6.33                          | 6.72        | 6.31        | 6.42        |
| 34                    | 35   | 33   | 30   | United Arab Emirates | 6.12                          | 6.09        | 6.22        | 6.32        |
| 40                    | 40   | 38   | 39   | Mexico               | 5.73                          | 5.88        | 5.86        | 5.30        |
| 41                    | 39   | 35   | 35   | South Africa         | 5.68                          | 5.95        | 6.10        | 5.74        |
| 42                    | 42   | 43   | 41   | Brazil               | 5.42                          | 5.65        | 5.45        | 5.29        |
| 43                    | 43   | 42   | 45   | Turkey               | 5.34                          | 5.64        | 5.61        | 4.77        |
| 45                    | 44   | 44   | 42   | Argentina            | 5.25                          | 5.56        | 5.40        | 5.27        |
| 51                    | 46   | 46   | 46   | Saudi Arabia         | 4.88                          | 5.23        | 5.05        | 5.03        |
| 52                    | 58   | 53   | 51   | <b>Colombia</b>      | <b>4.84</b>                   | <b>4.71</b> | <b>4.69</b> | <b>4.25</b> |
| 53                    | 51   | 51   | 49   | Peru                 | 4.75                          | 5.07        | 4.83        | 4.44        |
| 55                    | 52   | 50   | 48   | Venezuela            | 4.40                          | 5.06        | 4.89        | 4.47        |
| 56                    | 56   | 56   | 57   | China                | 4.33                          | 4.85        | 4.43        | 4.02        |
| 57                    | 57   | 58   | 55   | Egypt                | 4.33                          | 4.81        | 4.26        | 4.30        |
| 58                    | 54   | 54   | 53   | India                | 4.17                          | 4.96        | 4.66        | 4.04        |
| 59                    | 59   | 57   | 52   | Russia               | 3.98                          | 4.42        | 4.27        | 4.14        |
| 60                    | 63   | 59   | 58   | Ecuador              | 3.97                          | 4.17        | 4.12        | 3.88        |
| 70                    | 69   | 68   | 68   | Azerbaijan           | 2.97                          | 3.29        | 3.26        | 2.92        |

Fuente: The Economist. Índice e-readiness. Año 2006 a 2009.

- **Índice de Oportunidad Digital o Digital Opportunity Index (DOI):** La Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) publica el Índice de Oportunidad Digital (IOD), el cual efectúa una evaluación comparativa entre los países, con relación a las TIC. El IOD se compone de once variables discriminadas en tres categorías: A. oportunidad (1/3); B. infraestructura (1/3) y C. utilización (1/3). El puntaje máximo de cada componente es 10. Colombia se ubica en el puesto 80 justo al lado de Omán que es el número 81. Ver gráfico 2.

**Gráfico 2. Comparativo países uso de TIC.**



Fuente: Unión Internacional de Telecomunicaciones.

Disponible en: <http://www.itu.int/ITU-D/ict/doi/index.html>

### 2.1.1 Evolución

A través del Ministerio de Educación Nacional se ha estructurado y definido las directrices de este sector de la economía por medio de una normatividad aplicada a todas las instituciones del país (leyes, decretos, resoluciones, guías, documentos, etc.). En este ámbito está incluida la Educación para el Trabajo y el

Desarrollo Humano denominada antes Educación No Formal y la educación informal. Bajo esta estructura este sector ha evolucionado en temas importantes como Instituciones, licencias de funcionamiento, campos de formación y programas, sistemas de calidad e información, solicitudes, procedimientos, modificaciones de licencias, organización en general y beneficios entre otros, generando de esta manera un último decreto que rige estas instituciones el cual es el 4904 de 2009 por el cual se reglamenta la organización, oferta y funcionamiento de la prestación del servicio educativo para el trabajo y el desarrollo humano y se dictan otras disposiciones y Documento Número 6 en el que se da una guía para el diseño y ajuste de programas de formación para el trabajo bajo el enfoque de competencias.

Siguiendo con el tema de **educación en línea**, el Ministerio de Educación Nacional a través del Informe de Gestión Junio 2008 a Noviembre de 2009 mostró los avances que se están dando a nivel nacional y las proyecciones para el cuatrienio 2006-2010; los resultados obtenidos fueron:

- En educación básica y media, a través de diferentes iniciativas (A que te cojo ratón, Brigadas tecnológicas, Intel Educar, Entre Pares, Computadores para Educar, aulas virtuales de proyectos colaborativos), 68.288 docentes se han formado entre junio del 2008 y noviembre del 2009, logrando que en el acumulado del cuatrienio el 70% de la planta docente haya recibido alfabetización digital y un 34% formación en uso pedagógico. Al finalizar el 2010 se espera que el 90% de los docentes haya sido formado en alfabetización digital y el 40% en uso pedagógico de las TIC.
- 77 Secretarías de Educación cuentan con estrategias de formación de docentes y de uso y apropiación de medios y tecnologías de información y comunicación en su Plan de Apoyo al Mejoramiento y 6.767 instituciones

educativas implementando estrategias de uso de medios y TIC ligadas al Plan de Apoyo al Mejoramiento.

- Con el fin de promover el uso de tecnologías de información y comunicación en la educación superior, se fortaleció la estrategia de Objetos de Aprendizaje del Ministerio de Educación Nacional, enlazando los 13 Bancos de Objetos institucionales, articulándolos a un tablero de indicadores para su monitoreo y seguimiento. A la fecha se encuentran 3.503 objetos de aprendizaje publicados y de libre acceso para toda la comunidad educativa, se realizaron 8 talleres regionales en el uso, catalogación y producción de objetos de Aprendizaje formando a 348 docentes y en la actualidad se están formando 1.100 docentes más en la misma temática.
- Se formó y certificó un grupo de 160 docentes de educación superior “Formadores de formadores”, en el uso pedagógico de tecnologías Web 2.0., 400 docentes recibieron formación como tutores en ambientes virtuales. Igualmente 537 docentes del país fueron formados en el uso y apropiación pedagógica de herramientas de software social. Adicionalmente, se continuó apoyando el desarrollo de las actividades de las Redes académicas y comunidades virtuales, formando a 51 docentes como moderadores. La red Virtual de Tutores y la Red de CERES cuentan con 2.040 participantes y 331 participantes respectivamente y se continúa dinamizando la comunidad de planes TIC con 145 directivos docentes participando.
- De otra parte, se realizó el piloto de la estrategia de acompañamiento en la formulación del plan estratégico de incorporación de TIC en 30 Instituciones de Educación Superior. El fortalecimiento de la capacidad de uso y apropiación de TIC permitirá que el 35% de las IES estén implementando planes de uso de medios y tecnologías de información y comunicación al final del cuatrienio 2006-2010, acompañando a 60 IES durante el 2009.
- Así mismo, se continúa promoviendo la oferta de **Programas de Educación virtual** técnicos y tecnológicos a través de las instituciones de educación superior y de los Centros Regionales de Educación Superior Ceres;

esto ha permitido el acompañamiento a 10 instituciones para la transformación de 18 programas técnicos y tecnológicos de distancia a virtuales y la capacitación de 839 docentes y directivos en temas relacionados con la educación virtual. En 2009, se realizó la convocatoria para la creación de programas virtuales técnicos y tecnológicos en la cual se apoya el diseño de 27 programas de 16 Instituciones de Educación Superior, lo que permitirá seguir ampliando la oferta en la modalidad. En el cuatrienio 2006-2010 se han creado más de 98 programas académicos con más del 80% de virtualidad.

- En el primer semestre de 2009 se puso en marcha un programa de formación para directivos docentes, llamado **Temáticas**, que les permiten conocer las posibilidades de la tecnología e incorporarla en las distintas actividades de su gestión escolar. El piloto de este programa trabajó con 100 directivos de las Escuelas Normales Superiores. La etapa de expansión del programa se inició en junio y ha formado a 111 líderes formadores de 42 departamentos y a 29 docentes universitarios en alianza con Computadores para educar. En el mes de septiembre de 2009 se dió inicio a la formación de 725 directivos docentes de 33 secretarías de Educación. Se espera ir superando la cifra año a año<sup>11</sup>.

En cuanto a Instituciones de Formación para el trabajo y el desarrollo humano se dieron los siguientes informes:

- En el periodo comprendido entre junio de 2008 y noviembre de 2009 se prestó asistencia técnica a 87 secretarías de educación certificadas, en socialización e implementación del marco normativo del Sistema de Formación para el trabajo, organización y funcionamiento de las instituciones y programas y en procesos de evaluación de programas para la verificación de condiciones básicas de calidad. Según reporte de las entidades territoriales, a noviembre de

---

<sup>11</sup> COLOMBIA. MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. Plan Nacional de Desarrollo Educativo. Informe de Gestión Junio de 2008 a Noviembre de 2009. 15-18 Disponible en: [http://www.mineduacion.gov.co/1621/articles-194741\\_archivo\\_pdf\\_IG112009.pdf](http://www.mineduacion.gov.co/1621/articles-194741_archivo_pdf_IG112009.pdf)

2009 existe una demanda de 7.641 programas para la verificación de requisitos básicos de calidad de los cuales 2.134 cuentan con registro otorgados por la secretaria de educación respectiva.

- Se brindó apoyo a 80 Instituciones de formación para el trabajo en su proceso de auditoría final con miras a obtener la certificación de calidad institucional a través de los organismos de tercera parte. Así mismo, se capacitaron 900 Instituciones de Formación para el Trabajo a través de un diplomado en procesos de gestión de calidad; en esta misma dirección del fomento a la calidad institucional se inició el acompañamiento a otras 116 instituciones de formación para el trabajo; De igual manera, existe consenso con respecto a una renovación pedagógica con el apoyo de las Tecnologías de la Información y la Comunicación en el propósito de avanzar en que las TIC apoyen el proceso de aprendizaje de estudiantes más autónomos y que permitan la construcción de relaciones diferentes entre estudiantes y docentes, recordando que la educación virtual hace parte de la tercera generación de la educación a distancia. Todo en el mismo período del informe de junio de 2008 a noviembre de 2009.

De igual manera, existe consenso con respecto a una renovación pedagógica con el apoyo de las Tecnologías de la Información y la Comunicación en el propósito de avanzar en que las TIC apoyen el proceso de aprendizaje de estudiantes más autónomos y que permitan la construcción de relaciones diferentes entre estudiantes y docentes, recordando que la educación virtual hace parte de la tercera generación de la educación a distancia.

### **2.1.2 Proyección**

La educación virtual ha sido aceptada por los colombianos y ha ido creciendo a pasos agigantados; según el Departamento Nacional de Planeación en su informe al Congreso para el 2010, el total de la población colombiana matriculada en

formación virtual aumento de 28.888 personas en el 2003 a 3.373.574<sup>12</sup> en el 2009, esto representa un incremento del 11.678,12% en estos 6 años, y se espera que esta siga aumentando, lo cual conllevaría también al aumento del interés por el consumidor en adquirir los servicios ratificando así el mercado que podría estar interesado en el proyecto.

### 2.1.3 Apoyos legales

Existen normas que enmarcan este proyecto tanto en su constitución como en su funcionamiento basadas en temas como la educación para el trabajo y el desarrollo humano.

Dentro de las normas mencionadas se destacan:

- **Ley 115 de 1994.** Por la cual se expide la Ley General de Educación.
- **Decreto 2888 de 2007.** Por el cual se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de las instituciones que ofrezcan el servicio educativo para el trabajo y el desarrollo humano, antes denominado educación no formal, se establecen los requisitos básicos para el funcionamiento de los programas y se dictan otras disposiciones.
- **Decreto 4904 de 2009.** Por el cual se reglamenta la organización, oferta y funcionamiento de la prestación del servicio educativo para el trabajo y el desarrollo humano y se dictan otras disposiciones.
- **Decreto 114 de 1996.** Por el cual se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de programas e instituciones de educación no formal.
- **Decreto 1902 de 1994.** Por el cual se reglamentan los artículos 39 y 190 de la Ley 115 de 1994 sobre Subsidio Familiar para Educación no Formal y Programas de Educación Básica y Media de las Cajas de Compensación Familiar.

---

<sup>12</sup> COLOMBIA. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Informe al Congreso 2010. P 206. Disponible en: <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/LinkClick.aspx?fileticket=x5bIX8kMFk8%3D&tabid=228>

- **Decreto 3616 de 2005.** Por medio del cual se establecen las denominaciones de los auxiliares en las áreas de la salud, se adoptan sus perfiles ocupacionales y de formación, los requisitos básicos de calidad de sus programas y se dictan otras disposiciones.
- **Decreto 2020 de 2006.** Por medio del cual se organiza el Sistema de Calidad de Formación para el Trabajo.
- **Ley 1064 de 2006.** Por la cual se dictan normas para el apoyo y fortalecimiento de la educación para el trabajo y el desarrollo humano establecida como educación no formal en la Ley General de Educación.
- Documentos e informes de la **Unión Internacional de Telecomunicaciones** que reflejan estadísticas, indicadores, datos sobre el tema de las TIC's.
- Documentos e informes de **CINTEL, Centro de Investigación de las Telecomunicaciones** como organismo competente para emitir estadísticas ya que estudia y promueve el uso integral de las Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC).
- Documentos e informes de el **Ministerio de Comunicaciones** entre los que se destaca el Plan de Tecnologías de Información y las Comunicaciones donde se mencionan algunos indicadores de la situación actual de Colombia en TIC teniendo en cuenta el Plan Nacional de TIC 2008-2019.
- Documentos e informes de las Secretarías de Educación de la región, donde suministran entre otros datos los nombres de las Instituciones de la competencia con sus estadísticas respectivas.

## **2.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

### **2.2.1 Planteamiento del problema de investigación**

Dado que uno de los motores principales de este proyecto son los clientes, el problema de investigación radica en poder establecer las preferencias y

disponibilidades de los mismos en cuanto a su formación respecto a cursos y carreras técnicas bajo la metodología virtual teniendo en cuenta que serán personas que hayan culminado mínimo 9º grado, que oscilarán entre 15 y 59 años y que serán habitantes del Área Metropolitana de Bucaramanga (target group), actualmente.

### **2.2.2 Objetivo General**

Establecer las preferencias y disponibilidades de formación para cursos y carreras técnicas bajo la metodología virtual en personas que hayan culminado mínimo 9º entre 15 y 59 años del Área Metropolitana de Bucaramanga actualmente para obtener bases que nos permitan identificar los servicios a ofrecer.

### **2.2.3 Objetivos Específicos**

- Cuantificar el target group.
- Identificar la aptitud académica a través de la frecuencia con que se usa Internet y del tipo de capacitación virtual que ha desarrollado.
- Identificar el conocimiento que tienen las personas acerca de la educación virtual respecto de los mensajes recibidos.
- Identificar el conocimiento que tienen las personas acerca de la educación virtual respecto de los mensajes asimilados.
- Identificar los establecimientos de la competencia.
- Identificar los medios por los cuales personas del target group se enteraron de esos servicios.
- Establecer el interés por la capacitación virtual
- Establecer los cursos y carreras virtuales por los cuales estarían interesadas personas del target group.
- Establecer los precios que personas interesadas estarían dispuestos a pagar por cursos y carreras técnicas virtuales.

- Identificar el cumplimiento de los requisitos para acceder a los servicios a ofrecer.
- Identificar el estilo de vida a través de las actividades que desarrollan los usuarios.
- Identificar el nivel de ingresos de las personas interesadas en adquirir los servicios.
- Identificar factores de importancia en una empresa de educación virtual para los interesados al adquirir los servicios.

#### 2.2.4 Ficha Técnica de la Investigación

Se realiza una investigación de mercados con el fin de establecer las preferencias y disponibilidades de formación para cursos y carreras técnicas bajo la metodología virtual, en el cuadro 3 se especifican las actividades desarrolladas.

**Cuadro 3. Ficha Técnica de la Investigación**

| <b>FICHA TÉCNICA DE LA INVESTIGACIÓN</b> |  |
|--|--|
| TIPO DE INVESTIGACIÓN                    | Se inicia con un estudio de tipo exploratorio en donde se recolecta la información referente al Área Metropolitana de Bucaramanga buscando información en las Secretarías de Educación, además, se requiere de una investigación concluyente tipo descriptiva a través de una encuesta, estructurando un cuestionario con el fin de recolectar información relevante.  |
| FUENTES DE INFORMACIÓN                   | <b>Primarias:</b> Se emplea la encuesta dirigida a los estudiantes de los tres últimos grados del Área Metropolitana de Bucaramanga y a consumidores en general que no hayan adelantado estudios técnicos y que se encuentren interesados. El cuestionario es de aplicación directa para identificar los índices de satisfacción, necesidades y preferencias al momento de solicitar cada uno de los programas.<br><b>Secundarias:</b> Datos obtenidos a través de las Secretarías de Educación del Área Metropolitana de Bucaramanga, Fuentes de Internet, revistas, tesis desarrolladas en la misma área, etc. |
| TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN   | Se utiliza la encuesta como medio para identificar las necesidades, preferencias, motivaciones y demás a aplicar en el Área Metropolitana de Bucaramanga.  |
| MODO DE APLICACIÓN                       | Personal y Telefónicamente.  |

| FICHA TÉCNICA DE LA INVESTIGACIÓN |  |
|-----------------------------------|--|
| DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN        | <p>Personas entre 15 y 59 años cuyo nivel de escolaridad es superior a 9º grado en el Área Metropolitana de Bucaramanga.</p> <p>Se aplicará la técnica de Muestreo Aleatorio Simple, debido a que es el más adecuado para este tipo de investigación, fácil de aplicar y menos costoso.</p> <p>Elemento muestral: Personas de familias de los estratos 1 al 6.</p> <p>Unidad muestral: Núcleos familiares.</p> |

Fuente: Elaborado por los autores.

**2.2.4.1 Investigación Exploratoria:** Se realiza una investigación inicial con información de fuentes secundarias que sirve de base para determinar el mercado potencial como son las estadísticas de los estudiantes de 9,10 y 11 del Área Metropolitana de Bucaramanga, graduados en educación superior de los últimos 5 años e Instituciones de Educación no formal. En el anexo 2 se relacionan las entidades con la información respectiva que brindaron.

### 2.2.5 Tamaño de la muestra

Se estableció un tamaño de muestra de **384 encuestas** para el Área Metropolitana de Bucaramanga, realizando el cálculo bajo la fórmula que se detalla a continuación.

#### Fórmula 1. Tamaño de la muestra

|            |                         |         |
|------------|-------------------------|---------|
| <b>n =</b> | $N (p q) \times Z^2$    |         |
|            | $Z^2 (p q) + e^2 (N-1)$ |         |
| <b>n</b>   | Muestra                 |         |
| <b>N</b>   | Población               | 650.000 |
| <b>p</b>   | Probabilidad de éxito   | 50%     |
| <b>q</b>   | Probabilidad de fracaso | 50%     |
| <b>e</b>   | Error estimado          | 5%      |
| <b>Z</b>   | Nivel de confianza=95%  | 1,96    |

Fuente: Libro Formulación y Evaluación de Proyectos.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> RODRÍGUEZ CAIRO, Vladimir; BAO GARCÍA, Raúl y CÁRDENAS LUCERO, Luis. Formulación y Evaluación de Proyectos. 1 ed. México D.F: Editorial Limusa S.A., 2008. p. 144-148.

### **2.2.6 Diseño de la Encuesta**

Con el fin de establecer las características y funciones del mercado, se estructura un cuestionario para obtener datos de fuentes primarias estandarizando el proceso de recopilación de datos, de modo que los datos que se obtengan sean sólidos y se puedan analizar de manera uniforme y coherente.

Se utiliza un cuestionario de 16 preguntas con opciones de respuesta rápida y sencilla, de tal forma que sea fácil su aplicación telefónica y personal, relacionando cada pregunta con los objetivos específicos de la investigación de mercados. Ver Anexo 3.

### **2.2.7 Tabulación de Resultados**

Se realizaron 384 encuestas a habitantes del Área Metropolitana de Bucaramanga con Noveno grado aprobado entre 15 y 59 años, entre ellos estudiantes universitarios, transeúntes del centro de Bucaramanga, Institutos de educación nocturna de Floridablanca, Bucaramanga, Girón y Piedecuesta. Ver Anexo 4.

### **2.2.8 Informe y conclusiones**

**2.2.8.1 Revisión del cumplimiento de objetivos de la investigación:** Con el fin de revisar el cumplimiento de los objetivos de investigación de mercados se presenta el cuadro 4.

**Cuadro 4. Objetivo Específico de la Investigación de Mercados**

| Objetivo Específico de la Investigación de Mercados |  | Información que lo satisface   |
|---|--|--|
| 1   | Cuantificar el target group  | Cálculo del mercado objetivo con estadísticas de las Secretarías de Educación Departamental y del A.M.B, cifras del Observatorio Laboral y del DANE ( <b>información secundaria</b> ). |
| 2   | Identificar la aptitud académica a través de la frecuencia con que se usa Internet y del tipo de capacitación virtual que ha desarrollado. | Resultados Preguntas 1, 4 y 5.   |
| 3   | Identificar el conocimiento que tienen las personas acerca de la educación virtual respecto de los mensajes recibidos.                     | Resultados Pregunta 2.   |
| 4   | Identificar el conocimiento que tienen las personas acerca de la educación virtual respecto de los mensajes asimilados.                    | Resultados Pregunta 3.   |
| 5   | Identificar los establecimientos de la competencia.  | Resultados Pregunta 6.   |
| 6   | Identificar los medios por los cuales personas del target group se enteraron de esos servicios.  | Resultados Pregunta 7.   |
| 7   | Establecer el interés por la capacitación virtual.   | Resultados Preguntas 8.  |
| 8   | Establecer los cursos y carreras virtuales por los cuales estarían interesadas personas del target group.                                  | Resultados Preguntas 9 y 10.   |
| 9   | Establecer los precios que personas interesadas estarían dispuestos a pagar por cursos y carreras técnicas virtuales.                      | Resultados Preguntas 11 y 12.  |
| 10  | Identificar el cumplimiento de los requisitos para acceder a los servicios a ofrecer.  | Resultados Pregunta 13. La encuesta se dirige a habts del A.M.B y de 15 a 59 años.   |
| 11  | Identificar el estilo de vida a través de las actividades que desarrollan los usuarios.  | Resultados Pregunta 14.  |
| 12  | Identificar el nivel de ingresos de las personas interesadas en adquirir los servicios.  | Resultados Pregunta 15.  |
| 13  | Identificar factores de importancia en una empresa de educación virtual para los interesados al adquirir los servicios.                    | Resultados Pregunta 16.  |

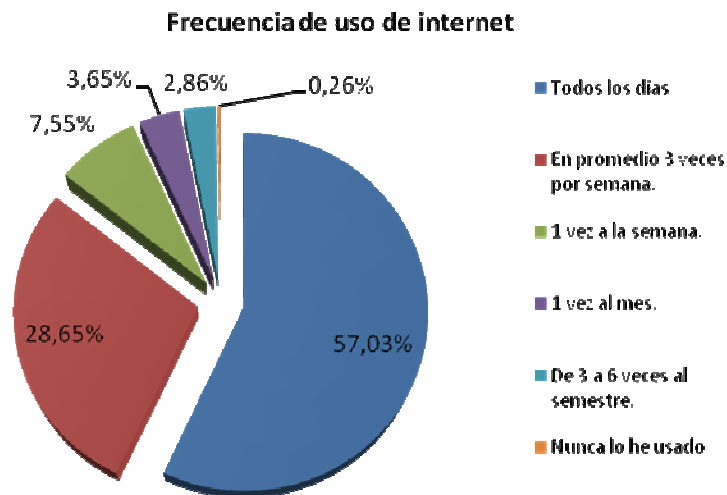
Fuente: Elaborado por los autores.

**2.2.8.2 Informe Resultados de la Encuesta:** Se presenta un informe con el análisis de los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta.

- **Pregunta N° 1: ¿Con qué frecuencia utiliza internet?**

El 85,68% de los encuestados utiliza Internet al menos tres veces en la semana, lo que muestra la alta aceptación y asimilación del uso de las nuevas tecnologías y herramientas de comunicación por las personas, cumpliendo de esta forma con uno de los requisitos para el perfil de los clientes.

**Gráfico 3. Frecuencia de uso de Internet.**



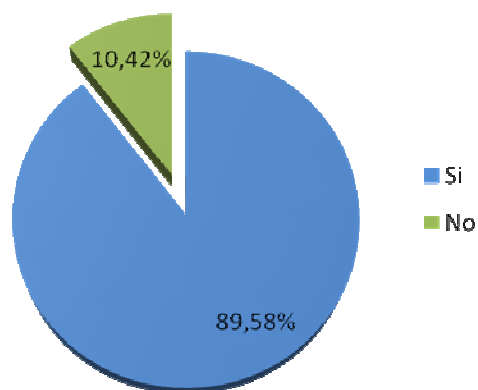
Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

- **Pregunta N° 2: ¿Ha escuchado acerca de la educación virtual o educación a través de internet?**

Gracias a los esfuerzos que ha venido realizando principalmente el Ministerio de Educación Nacional por capacitar docentes e implementar la educación virtual a través del SENA y de programas en algunos colegios, el 89,58% de los encuestados tiene conocimiento de la educación virtual. Lo anterior genera mayores oportunidades al proyecto dado que no es un producto desconocido.

#### Gráfico 4. Conocimiento Educación virtual

Conocimiento de Educación Virtual



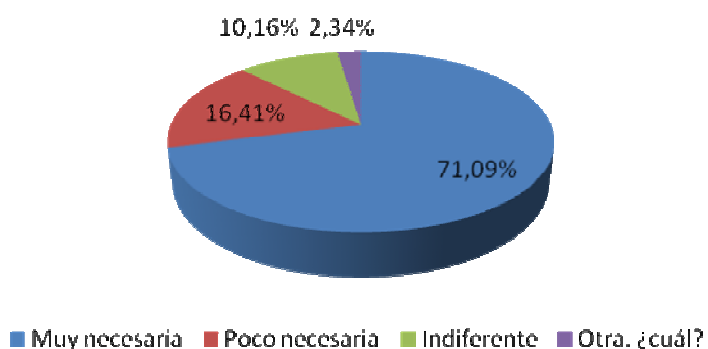
Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

- **Pregunta N° 3: ¿Qué piensa respecto de la educación virtual o educación a través de internet?**

El 71,09% de los encuestados considera que la educación virtual es muy necesaria, esto indica que las personas ven en esta metodología una forma muy importante para seguir capacitándose.

#### Gráfico 5. Percepción de la educación virtual

Percepción Educación Virtual

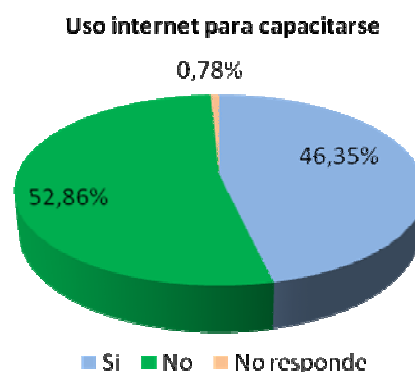


Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

- **Pregunta N° 4: ¿Ha usado o usa actualmente internet para capacitarse?**

A pesar que los encuestados consideran la educación virtual muy necesaria un 52,86% no ha realizado ningún tipo de capacitación a través de Internet mientras un 46,35 si lo ha hecho. Esto indica que los esfuerzos ó publicidad que generan las instituciones virtuales y entidades gubernamentales para el tema, no es suficiente para darse a conocer ó no hay instituciones suficientes para esta demanda.

**Gráfico 6. Uso de Internet para capacitación**



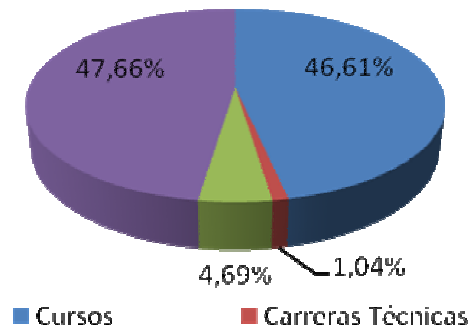
Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

- **Pregunta N° 5: ¿Qué tipo de capacitación virtual ha recibido?**

En el 46,61% de las respuestas obtenidas, la capacitación recibida ha sido cursos, mostrando la aceptación que tiene este tipo de programas por parte de los encuestados a pesar de las pocas instituciones que los ofrecen. En contraste, los encuestados que respondieron haber realizado carreras técnicas virtuales representan el 1,04%, demostrando la poca oferta que hay por parte de la competencia en estos programas, sin embargo, la aceptación por estos programas se sabría con mayor exactitud en el momento que exista una oferta representativa.

**Gráfico 7. Capacitación recibida a través de Internet**

**Tipo capacitación virtual recibida**



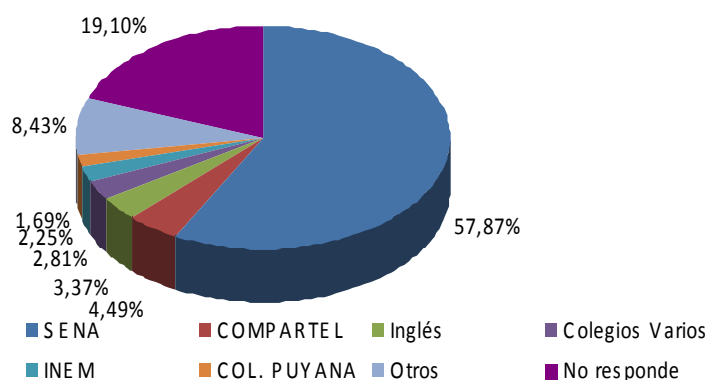
Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

- **Pregunta N° 6: ¿En qué Entidad o Instituto realizó(a) estos estudios virtuales?**

El 57,87% de los encuestados que se han capacitado en Internet lo ha hecho a través de la página [www.senavirtual.edu.co](http://www.senavirtual.edu.co). Esta ofrece cursos de capacitación en diferentes áreas. También es importante el esfuerzo que están realizando en los colegios por impartir este tipo de educación a sus estudiantes.

**Gráfico 8. Entidades donde realizó estudios virtuales**

**Entidades Realizó Estudios Virtuales**

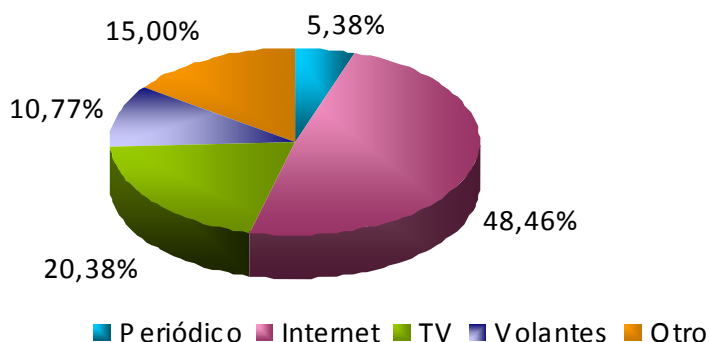


Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

- **Pregunta N° 7: ¿Por cuál medio se enteró de la existencia de estos estudios virtuales?**

Gracias a la aceptación y utilización del Internet, este medio publicitario es el más utilizado en un 48,46% de los encuestados para dar a conocer la oferta educativa por parte de las distintas entidades. Dado lo anterior, las estrategias publicitarias deben tener una representación importante para realizarse por este medio.

**Gráfico 9. Medio por el cual se enteró de los estudios virtuales**  
**Medio Por el cual se enteró de estudios virtuales**



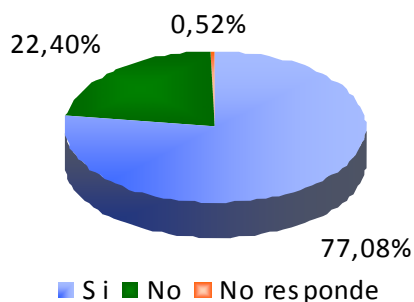
Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

- **Pregunta N° 8: ¿Estaría interesado en realizar un curso o carrera técnica virtual es decir a través de internet?**

El 77,08% de los encuestados estarían interesados en realizar alguno de estos programas demostrando la viabilidad del proyecto en cuanto a interés de los clientes potenciales por adquirir estos servicios.

**Gráfico 10. Interés en realizar un curso o carrera a través de Internet**

**Interés realizar un curso o carrera a través de internet**



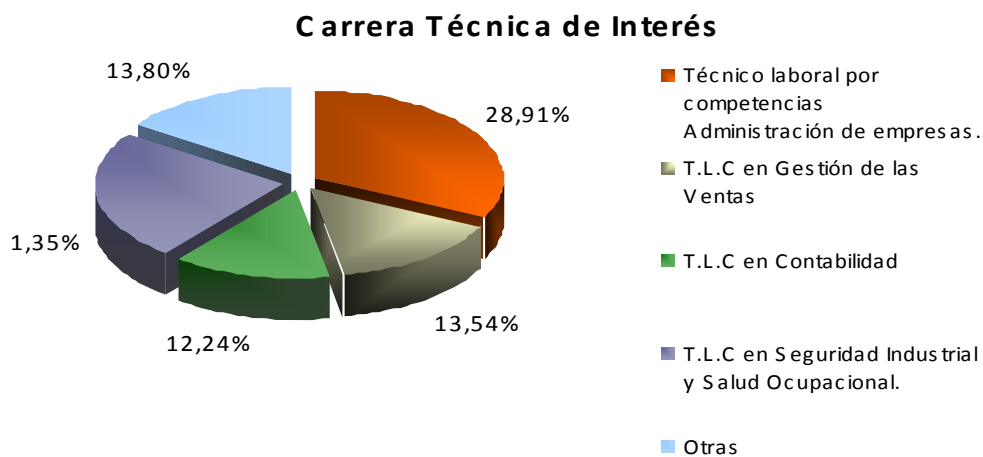
Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

- **Pregunta N° 9: ¿De las siguientes carreras técnicas, cuál le interesaría adelantar a través de internet?**

Los resultados obtenidos son acordes con los estudios realizados por el Ministerio de Educación Nacional en donde el mayor número de títulos otorgados se concentra en el área de Economía-Administración-Contaduría y afines (31%) seguida de la de Ingeniería-Arquitectura-Urbanismo (23,5%) y de Ciencias Sociales y Humanas (17,6%). Las áreas de Matemáticas y Ciencias Naturales y de Agronomía-Veterinaria y afines participan con el 1,5% y 1,3% respectivamente dentro del total.

Análogamente los resultados confirman que un 28,91% estaría interesado en realizar el Técnico Laboral por Competencias en Administración de Empresas, seguido Técnico Laboral por Competencias en Seguridad Industrial y Salud Ocupacional con un 21,35%

**Gráfico11.Carrera Técnica de Interés**

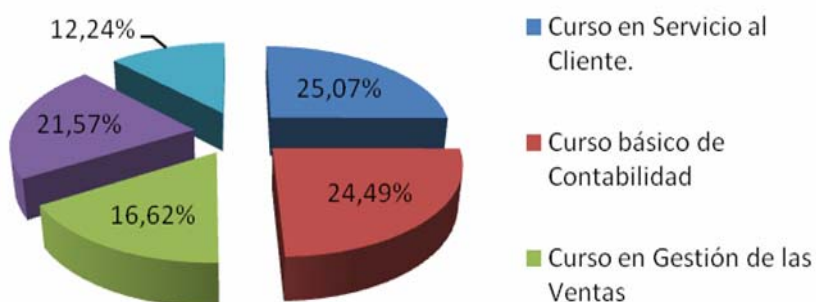


Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

- **Pregunta N° 10: ¿De los siguientes cursos, cuál le interesaría adelantar a través de internet?**

Estos resultados son acordes con el punto anterior concentrándose el interés en el área administrativa en relación a cursos de servicio al cliente y básico de contabilidad de los cuales se obtuvieron los resultados del 25,07% y 24,49% respectivamente.

**Gráfico 12. Curso de Interés**

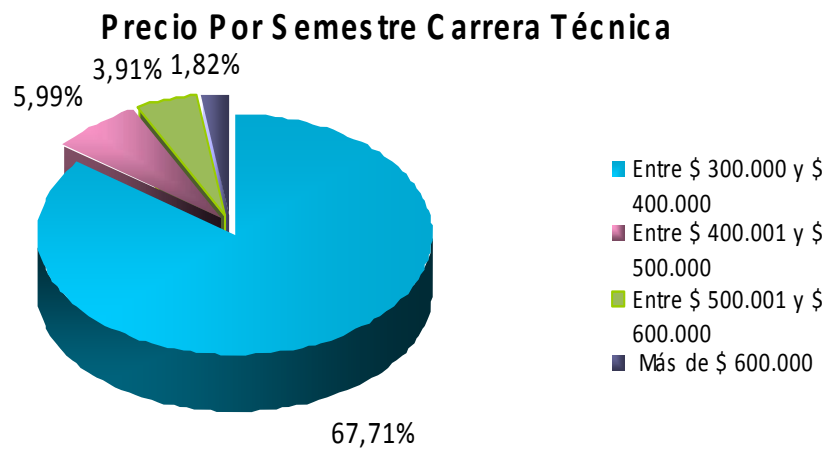


Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

- **Pregunta N° 11: ¿Qué precio estaría en capacidad o dispuesto a pagar por el semestre de una carrera técnica virtual?**

El 67% estaría dispuesto ó en capacidad de pagar entre \$300.000 y \$400.000 por el semestre de una carrera técnica.

**Gráfico 13. Precio que estaría dispuesto a pagar por un semestre de una carrera técnica virtual.**

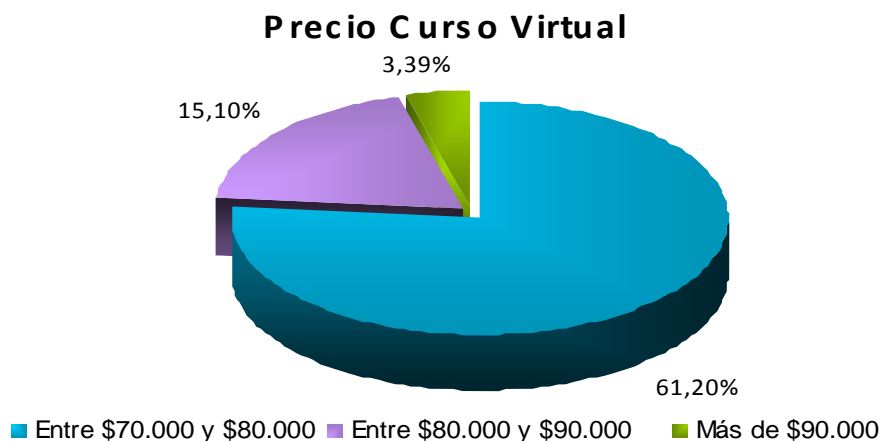


Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

- **Pregunta N° 12: ¿Qué precio estaría en capacidad o dispuesto a pagar por un curso de 80 horas?**

El 61,20% estaría dispuesto ó en capacidad de pagar entre \$70.000 y \$80.000 por un curso virtual.

**Gráfico 14. Precio que estaría dispuesto a pagar por un curso virtual**

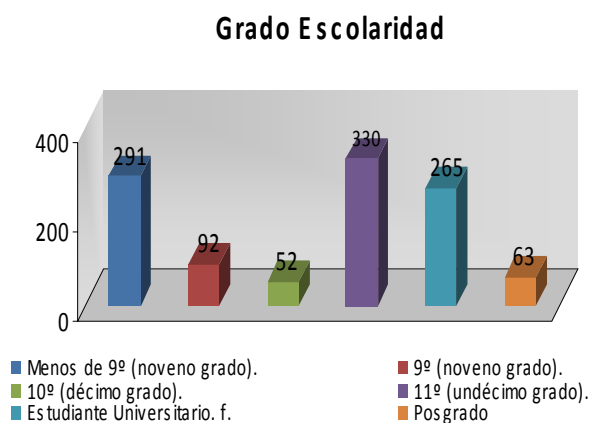


Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

- **Pregunta N° 13: ¿Cuántas personas de su núcleo familiar, tienen los siguientes grados de educación?**

El 45% del grupo familiar de los encuestados tiene como mínimo 9º, cumpliendo con uno de los requisitos del perfil de los clientes.

**Gráfico 15. Grado de escolaridad de los integrantes del grupo familiar**

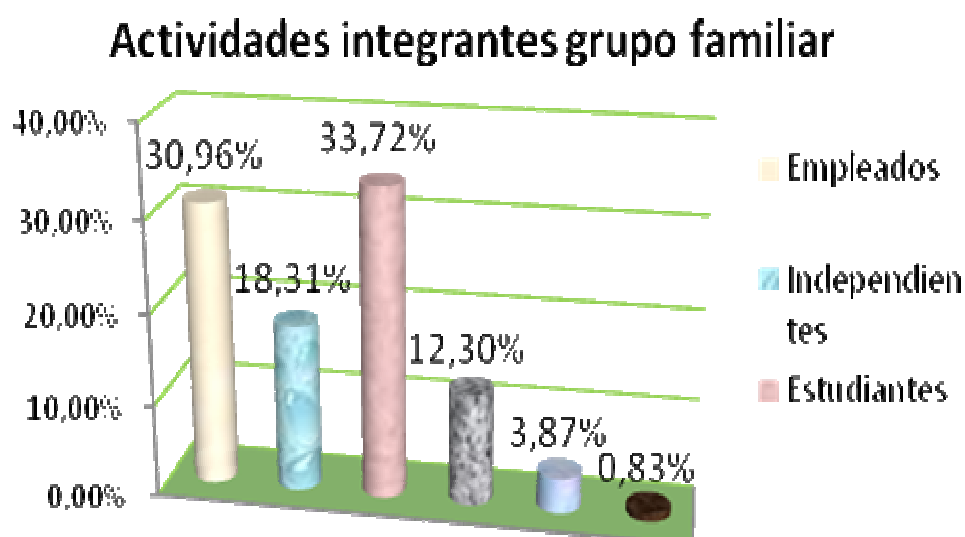


Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

- **Pregunta N° 14: ¿Cuántas personas de su núcleo familiar, de 15 a 59 años desempeñan las siguientes actividades?**

El 50% de los encuestados son trabajadores empleados ó independientes, lo que muestra poca disponibilidad de tiempo para asistir a una institución de forma presencial, convirtiéndose en objetivos del proyecto.

**Gráfico 16. Actividades de los integrantes del grupo familiar**

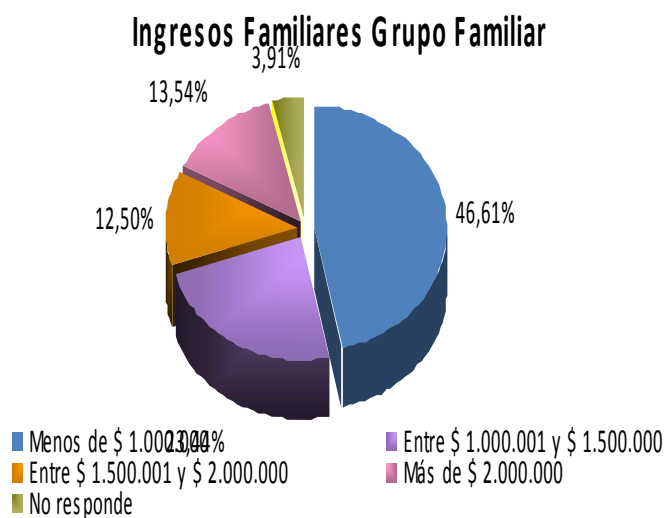


Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

- **Pregunta N° 15: ¿Cuántos son los ingresos mensuales de su núcleo familiar?**

El 46,61% de los encuestados tiene unos ingresos de menos de \$1.000.000 y el 23% entre \$1.000.000 y \$1.500.000.

**Gráfico 17. Promedio de ingresos de grupo familiar**

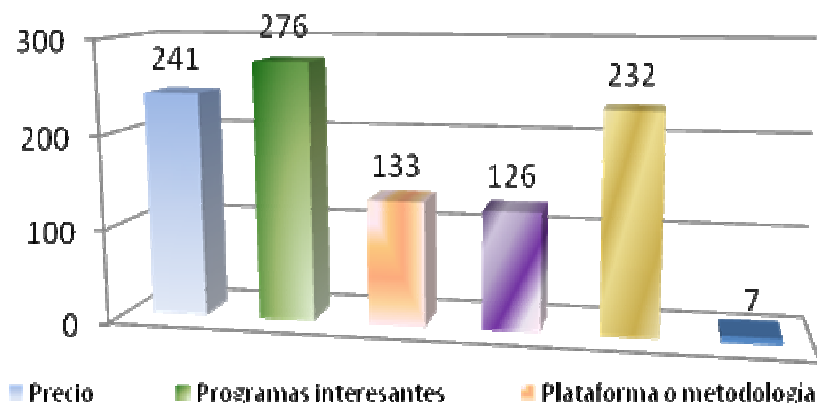


Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

- **Pregunta N° 16: Seleccione 3 factores que considere importantes para una empresa que desee ofrecer programas educativos por internet:**

Los programas interesantes (27,19%), precio (23,74%) y la calidad en el servicio (22,86%) son los factores de mayor importancia para los encuestados a la hora de decidirse por un programa de educación virtual.

**Gráfico 18. Factores de importancia en la educación virtual**



Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

## **2.3. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **2.3.1 Mercado objetivo.**

Los programas de Educación de formación para el trabajo y el desarrollo humano, formal (Carrera Técnica) e Informal (Cursos) están dirigidos a los habitantes del Área Metropolitana de Bucaramanga entre 15 y 59 años, población presentada en el Anexo 5; con un grado de escolaridad mínimo de noveno grado, siendo el grado de escolaridad uno de los requisitos exigidos por el Ministerio de Educación Nacional y la edad mínima 15 años considerando que se debe tener suficiente responsabilidad y máxima 59 años con las capacidades para desarrollar las actividades propuestas.

Aunque bien es cierto que dada la metodología del servicio ofrecido el mercado es mundial, en el presente proyecto se enfoca el estudio de mercados al Área Metropolitana de Bucaramanga, así como las estrategias en el plan de mercadeo ya que inicialmente el recurso económico es limitante para realizar estudios en otras ciudades.

De esta forma y como se muestra en el cuadro 5, se tiene un mercado objetivo de **310.424** personas y según resultados obtenidos en las encuestas que muestra un interés por realizar un curso ó carrera del 77,08% el mercado objetivo final es de **239.214**.

El cálculo del mercado objetivo se obtiene de la sumatoria de las siguientes cifras:

- Estudiantes matriculados en 10º y 11º grado en el año 2010 en los cuatro municipios del Área Metropolitana de Bucaramanga. Se aclara que aunque se tienen estas cifras correspondientes de 2006 a 2009 (ver cuadro), estas no se suman debido a que los alumnos correspondientes ya se encuentran representados en los del año 2010 lo cual se explica con el siguiente ejemplo: Si

un alumno se matriculó en 10º grado en el 2009 quiere decir que este alumno en el año 2010 figura en las estadísticas de matriculado en 11º grado. Estas estadísticas fueron suministradas mediante solicitud formal escrita por las Secretarías de Educación de Bucaramanga, Floridablanca, Piedecuesta y Girón.

- Bachilleres del A.M.B. reportados en todos los años. Las Secretarías de Educación de Bucaramanga, Floridablanca, Piedecuesta y Girón suministraron las cifras del año 2006 a 2010. Las cifras de los años anteriores se obtuvieron de dos fuentes adicionales: Estadísticas publicadas por el DANE en el cuadro población censada de 3 años y más, por nivel educativo alcanzado e informes del Observatorio Laboral.

**Cuadro 5. Estadísticas Apoyo al Cálculo del Mercado Objetivo**

| ESTADÍSTICAS SECRETARÍAS DE EDUCACIÓN ÁREA METROPOLITANA B/MANGA |               |               |               |               |        |                |         |                |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|--------|----------------|---------|----------------|
| N°   | AÑOS          | MUNICIPIO     | BÁSICA        | MEDIA         | MEDIA  |                | TOTALES |                |
|  |               |               | 9°.           | 10°.          | 11°.   | Total Bachill. |         |                |
| 1  | ANTES DE 2005 | Bucaramanga   |               |               | 82.949 | 164.505        | 82.949  | 164.505        |
|  |               | Floridablanca |               |               | 40.901 |                | 40.901  |                |
|  |               | Piedecuesta   |               |               | 18.848 |                | 18.848  |                |
|  |               | Girón         |               |               | 21.807 |                | 21.807  |                |
| 2  | 2006          | Bucaramanga   | 11.336        | 10.350        | 15.021 | 22.400         | 15.021  | 22.400         |
|  |               | Floridablanca | 3.227         | 2.092         | 3.227  |                | 3.227   |                |
|  |               | Piedecuesta   | 1.663         | 1.538         | 1.289  |                | 1.289   |                |
|  |               | Girón         | 1.422         | 1.238         | 2.863  |                | 2.863   |                |
| 3  | 2007          | Bucaramanga   | 11.362        | 10.374        | 10.293 | 17.853         | 10.293  | 17.853         |
|  |               | Floridablanca | 3.366         | 2.219         | 3.209  |                | 3.209   |                |
|  |               | Piedecuesta   | 1.694         | 1.569         | 1.433  |                | 1.433   |                |
|  |               | Girón         | 1.559         | 1.336         | 2.918  |                | 2.918   |                |
| 4  | 2008          | Bucaramanga   | 11.306        | 10.323        | 10.323 | 19.048         | 10.323  | 19.048         |
|  |               | Floridablanca | 3.241         | 2.226         | 4.355  |                | 4.355   |                |
|  |               | Piedecuesta   | 1.811         | 1.541         | 1.365  |                | 1.365   |                |
|  |               | Girón         | 1.643         | 1.371         | 3.005  |                | 3.005   |                |
| 5  | 2009          | Bucaramanga   | 11.336        | 10.350        | 15.154 | 25.240         | 15.154  | 25.240         |
|  |               | Floridablanca | 3.144         | 2.191         | 4.301  |                | 4.301   |                |
|  |               | Piedecuesta   | 1.991         | 1.431         | 1.738  |                | 1.738   |                |
|  |               | Girón         | 1.692         | 1.509         | 4.047  |                | 4.047   |                |
| 6  | 2010          | Bucaramanga   | 11.362        | 10.374        | 15.189 | 27.102         | 36.925  | 61.378         |
|  |               | Floridablanca | 3.153         | 2.308         | 4.971  |                | 10.432  |                |
|  |               | Piedecuesta   | 2.250         | 1.358         | 2.086  |                | 5.694   |                |
|  |               | Girón         | 1.705         | 1.766         | 4.856  |                | 8.327   |                |
|  |               |               | <b>90.263</b> | <b>77.464</b> |        | <b>111.643</b> |         | <b>310.424</b> |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto con Información de Secretarías de Educación del Área Metropolitana de Bucaramanga y DANE

### 2.3.2 Consumo aparente

En este punto se describe las personas que han consumido el servicio y por lo tanto no están interesados en adquirirlo, teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la encuesta que muestra la preferencia por los cursos de Servicio al Cliente y Contabilidad se revisan los datos entregados por el Sena a través de su programa Sena virtual para estos cursos desde el 2004 hasta el 2010, de las personas certificadas en estos ; para las carreras se tiene como base los datos de personas graduadas en educación superior en el Área Metropolitana de Bucaramanga bajo el supuesto que ya han alcanzado un título ó certificación y no se encuentran interesados en realizar una carrera. En los cuadros 6 y 7 se muestran las cifras obtenidas.

**Cuadro 6. Consumo Aparente para Cursos**

|                                  | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | Total      |
|----------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------------|
| <b>Curso servicio al cliente</b> | 50   | 80   | 93   | 130  | 140  | 130  | 80   | <b>703</b> |
| <b>Curso Contabilidad</b>        | 38   | 78   | 90   | 140  | 150  | 170  | 50   | <b>716</b> |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto con información del Senavirtual.

**Cuadro 7. Consumo Aparente para Carreras**

|  | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | Total |
|--|------|------|------|------|------|------|-------|
| <b>Graduados en Educación Superior</b> | 7507 | 6242 | 5034 | 8625 | 7784 | 7008 | 42200 |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto con información del laboratorio laboral.

### 2.3.3 Mercado potencial


Para este cálculo se tiene en cuenta los datos obtenidos en los dos ítems anteriores en donde se estableció el mercado objetivo y el consumo aparente, quedando de esta manera el mercado que está libre para posicionarse, utilizando la fórmula 2 se realiza el cálculo.

#### Fórmula 2. Mercado Potencial

**Mercado Potencial: Mercado Objetivo – Consumo Aparente**

Fuente: Elaborado por los autores con información del libro Gestión de Proyectos

*Para Cursos*

**Mercado Potencial: 239214-1419  237795**

• *Para Carreras Técnicas*



**Mercado Potencial: 239214-42200 197014**

### 2.3.4 Consumo per cápita

Indica el porcentaje de personas de la población objetivo que están realizando estos cursos ó carrera. A continuación se presentan los cálculos a partir de la Fórmula 3 y el análisis respectivo.


### Fórmula 3. Consumo Percápita

**Consumo Percápita:** Consumo Aparente/ Mercado Objetivo


Fuente: Elaborado por los autores con información del libro Gestión de Proyectos

**Consumo Percápita:** Consumo Aparente/ Mercado Objetivo

- *Para Cursos*

**Consumo Percápita:** 1419/ 239214  **0,0059**

- *Para Carreras Técnicas*

**Mercado Potencial:** 42200/  239214 **0,17**

Un consumo per cápita de 0.0059 para cursos indica que los posibles clientes no están utilizando este servicio como se debiera lo que genera un mercado más amplio para atacar teniendo en cuenta que según los resultados obtenidos en las encuestas existe interés en esta modalidad educativa.

Un consumo per cápita de 0.17 para carreras indica que del porcentaje de estudiantes que terminan su bachiller es muy bajo el que termina la educación superior, generando un mercado más amplio para llegar.

#### 2.3.5 Proyecciones de Demanda

Para este cálculo se toma el valor del mercado potencial hallado en el numeral 2.3.3, realizando un aumento del 5% basados en el incremento de 1% la población y de 5 % de personas con educación básica y bachilleres durante los

últimos 5 años. Los cálculos para cursos y carreras se presentan en los cuadros 8 y 9.

**Cuadro 8. Proyección demanda para cursos**

|        | Año 1   | Año 2   | Año 3   | Año 4   | Año 5   |
|--------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Cursos | 237.795 | 249.684 | 262.168 | 275.277 | 289.041 |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

**Cuadro 9. Proyección demanda para carreras**

|          | Año 1   | Año 2   | Año 3   | Año 4   | Año 5   |
|----------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Carreras | 197.014 | 206.864 | 217.207 | 228.068 | 239.471 |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

### 2.3.6 Perfil del consumidor y/o cliente

Para describir este ítem se divide en:

**Descripción General:** Personas con un alto grado de aceptación y responsabilidad con respecto a la educación virtual, con deseo de capacitarse y aprovechar el tiempo al máximo.

**Perfil del estudiante virtual:** Para definir el perfil del estudiante virtual se tiene en cuenta un estudio realizado por Mario Vásquez Astudillo en el que presenta las siguientes características para los estudiantes virtuales, que se detallan en el cuadro 10<sup>14</sup>.

---

<sup>14</sup> STANTON William; ETZEL Michael; WALKER Bruce. FUNDAMENTOS DE MARKETING. Undécima Edición México. 2000 P 344

**Cuadro 10. Competencias Estudiante Virtual**

| <b>COMPETENCIAS</b>   |   |
|---|---|
| <b>INSTRUMENTALES</b>   | <b>INTERPERSONALES</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expresarse por escrito con claridad.</li> <li>• Usar estilo de comunicación virtual.</li> <li>• Emplear simultáneamente distintos medios.</li> <li>• Manejar y contrastar fuentes de información.</li> <li>• Dominar la lectura y comprensión de la lectura textual, audiovisual y multimedia.</li> <li>• Comprender y sintetizar información.</li> <li>• Buscar, seleccionar, organizar y valorar información.</li> <li>• Analizar y sintetizar</li> <li>• Plantear y solucionar de problemas</li> <li>• Evaluar situaciones.</li> <li>• Tomar de decisiones</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajar con los demás por un objetivo común y saber trabajar en red o entornos virtuales.</li> <li>• Participar activamente en los procesos.</li> <li>• Negociar con empatía.</li> <li>• Aceptar los sistemas de reglas de comportamiento.</li> <li>• Reflexionar y evaluar su propio trabajo.</li> <li>• Plantear observaciones, dudas, cuestiones.</li> <li>• Aceptar y plantear críticas.</li> <li>• Expresarse, comunicar y crear.</li> <li>• Ver perspectivas culturales diferentes.</li> <li>• Participar en la vida pública</li> </ul> |
| <b>CONOCIMIENTOS</b>  |   |
| <p>Conocimiento general básico.<br/>                     Conocimiento sobre el área de estudio.<br/>                     Rudimentos en conocimiento básico de la profesión.<br/>                     Conocimientos, procedimientos y metodologías específicos de la especialidad.<br/>                     Estilos de aprendizaje.<br/>                     Técnicas de estudio.</p>  |   |
| <b>ACTITUDES</b>  | <b>INTERPERSONALES</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Implicación en la calidad.</li> <li>• Deseo de tener éxito.</li> <li>• Iniciativa y espíritu emprendedor.</li> <li>• Ofrecer y recibir críticas constructivas.</li> <li>• Valoración de la diversidad y multiculturalidad.</li> <li>• Compromiso ético.</li> <li>• Asertividad, diálogo, escucha.</li> <li>• Confianza en los interlocutores.</li> <li>• Responsabilidad, puntualidad.</li> <li>• Respeto a las ideas de los otros.</li> <li>• Sentido positivo ante los problemas técnicos.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Madurez vocacional.</li> <li>• Concreción de objetivos profesionales.</li> <li>• Conocer cosas nuevas y profundizar en ellas.</li> <li>• Motivación, atención y esfuerzo para el aprendizaje.</li> <li>• Automotivación y persistencia en el trabajo.</li> <li>• Autodisciplina, gustarle trabajar solo.</li> <li>• Perseverancia.</li> <li>• Percibir la comunidad de aprendizaje como propia.</li> <li>• Ofrecer y solicitar ayuda.</li> </ul>   |
| <b>SISTÉMICAS</b>   |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicar, transferir, extrapolar el conocimiento en la práctica y situaciones nuevas.</li> <li>• Investigar.</li> <li>• Percibir el conjunto de la estructura global del itinerario formativo y de su significado.</li> <li>• Ejercer control meta cognitivo sobre los acontecimientos.</li> <li>• Aprender a aprender.</li> <li>• Aprender de manera autónoma.</li> <li>• Organizar y planificar planes, actividades y el aprendizaje de manera realista.</li> <li>• Establecer prioridades.</li> <li>• Adaptarse a nuevas situaciones.</li> </ul>                       |   |

| COMPETENCIAS   |                 |
|--|-----------------|
| INSTRUMENTALES   | INTERPERSONALES |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Generar nuevas ideas.</li> <li>• Trabajar autónomamente.</li> <li>• Diseñar y gestionar proyectos.</li> <li>• Usar los mecanismos de los ambientes tecnológicos.</li> <li>• Manejar ordenadores.</li> </ul> |                 |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto con información del estudio de Mario Vásquez.

### 2.3.7 Otros Mercados

Dado que la metodología utilizada para el ofrecimiento del servicio es la educación en línea, es decir, a través de Internet, este servicio se puede ofrecer a nivel mundial a los diferentes países donde se encuentren colombianos interesados en adquirir nuestros servicios, inicialmente los servicios se ofrecerán en el Área Metropolitana de Bucaramanga dado que en este se enfocará el plan de mercadeo y los recursos necesarios para ofrecer a otros países son elevados, a mediano plazo se extenderá a otras ciudades del territorio Nacional y posteriormente se realizarán los estudios convenientes para expandir la oferta a otros países.

### 2.3.8 Productos sustitutos y complementarios

Se realiza un cuadro comparativo de las instituciones que están ofreciendo cursos virtuales, analizando la línea de interés del Instituto relacionada con los estudios administrativos encontrándose en esta el SENA y Unicolombia como las entidades que ofrecen estos cursos sustitutos e igualmente ofrecen otros que serían de complemento para la realización de los cursos en el Instituto. Para el tema de las carreras se hace un listado de las entidades que ofrece Formación para el desarrollo y el trabajo humano. Ver Anexo 6, 7 y 8.

## 2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA

En la actualidad para las carreras técnicas laborales no existen entidades que ofrezcan educación virtual por lo tanto no se encuentran competidores directos para las carreras técnicas. Algunas Universidades están empezando a ofrecer sus carreras pero ya a un nivel profesional, especializaciones ó diplomados, pero las instituciones de formación para el trabajo no han abarcado este campo aún. En el anexo 9 se muestra las principales instituciones y los programas que ofrecen que serían competencia directa para los cursos como el Sena virtual y Unicolombia haciendo un análisis detallado de los cursos de servicio al cliente y contabilidad ó otros que se relacionan directamente.

## 2.5. PLAN DE MERCADEO

### 2.5.1 Estrategia de ventas

- ***Planear las formas específicas en que se lograrán los volúmenes de venta:*** Un mecanismo de identificación inicial son las personas a quienes se realizaron las encuestas y que mostraron interés en adelantar los cursos a través de Internet, en ellas se pide al final de la encuesta datos personales incluidos el correo, con esto se puede establecer comunicación con ellos y presentar los programas que se ofrecen.

Se cuenta con una base de datos de estudiantes que han adelantado estudios de bachillerato a través de Internet, que ya tienen experiencia en el manejo de plataforma Moodle, se envían correos ó se llaman para informarles del proyecto, revisando los que están interesados en realizar una carrera técnica ó cursos.

En la página de Internet existe un espacio para inscribirse y enviar los datos personales de interesados en realizar los cursos y carreras, además de brindar

calidad en los programas, horarios adecuados a la necesidad de cada alumno, se entregará una certificación debidamente legalizada una vez concluido el programa.

- ***Clientes que recibirán el mayor esfuerzo de venta:*** Los clientes iniciales serán estudiantes del Área Metropolitana de Bucaramanga y quienes recibirán mayor esfuerzo serán los estudiantes de estratos 2, 3 y 4 de colegios oficiales y privados que realizan estudio por ciclos.

- **Características del producto o servicio**

Servicio innovador y pedagógicamente interactivo.

Implementación de actividades interesantes y novedosas.

Flexibilidad en los horarios y tiempos, se puede ingresar en cualquier momento del año, ya que se cuenta con dos Aulas Virtuales, en las que se van generando dos grupos, para los que ingresen en la primera quincena y los de la segunda, con el fin de que puedan acceder a los cursos, tomar y trabajar los contenidos en el tiempo estipulado.

- ***Mostrar la importancia de estar capacitado.*** En los cursos se tendrán matrículas todos los meses, por tanto las personas pueden capacitarse continuamente, se tendrá un espacio para realizar cursos gratis en el que conocerán el manejo de la plataforma, la metodología y de esta forma interesarse por otros programas.

En la carrera se realizan inscripciones y matrículas cada cuatrimestre, esto da la posibilidad de recibir clientes 3 veces en el año.

Para los cursos se reciben estudiantes en cualquier momento del año, para esto se diseña un aula 2 que es una copia de los cursos pero para iniciar cursos con otras personas que ingresan tarde y no necesitan esperar a que termine el curso del aula 1.

- **Cubrimiento geográfico inicial:** La institución enfatizará sus ventas a cubrir y captar clientes en el Área Metropolitana de Bucaramanga.

- **Plan de ampliación geográfica:** Gracias a que Internet es un medio que llega a todos los rincones del mundo, se cuenta con la página del instituto que se posicionará a través de palabras claves para que los interesados en diferentes

zonas del país puedan llegar a conocer la oferta educativa. Puesto que inicialmente se realizará en el Área Metropolitana de Bucaramanga se tendrán evidencias de la seriedad y calidad de los servicios, de esta manera se da seguridad y confianza a personas de otras zonas del país que aunque no se este realizando un esfuerzo de mercadeo para captar clientes en otras zonas se puede brindar el servicio convirtiéndose en un valor agregado al proyecto.

- **Clientes especiales (proyectos en ejecución, oportunidades temporales, etc).**

Durante el funcionamiento del instituto se espera recibir requerimientos de otras instituciones para la capacitación de funcionarios y docentes en el manejo de entornos virtuales de aprendizaje para lo cual se genera la estrategia de montar un curso de expertos virtuales de aprendizaje, también realizar alianzas estratégicas con otras instituciones al alquilar las aulas virtuales.

### **2.5.2 Estrategia de precio**

Los servicios son productos intangibles que son apreciados por el cliente en la calidad, seguridad y confianza que brinden. Es por esto que se tiene como concepto principal un precio cómodo y asequible acorde a los resultados obtenidos en el estudio de mercados.

#### **Políticas**

- Precios justos.
- Competitividad en los mismos.
- Análisis de costos en la prestación del servicio para la fijación de los precios.
- Analizar precios existentes en el mercado.
- Tener en cuenta precios de servicios similares.
- Posibilidad de combinaciones de varias opciones según la estrategia a seguir.

### 2.5.3 Estrategia de distribución

“Los productos y servicios deben transferirse de alguna manera del individuo u organización que lo elabora al consumidor que lo necesita y lo compra”<sup>15</sup> pero en el caso de los servicios “el canal es corto y muy simple, debido a su característica de inseparabilidad”<sup>16</sup> es por esto que en este caso el canal de distribución va directamente del productor al consumidor sin que participen intermediarios, el Instituto se encargará de ofrecer y hacer llegar directamente a los clientes sus servicios por eso es importante el posicionamiento de la página de Internet ya que a través de ella se dará el servicio.

**Gráfico 19. Canal de Comercialización**



Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

### 2.5.4 Estrategias de Promoción

La promoción se hace a través de Internet. Dado que es un servicio que genera en el cliente inseguridad y desconfianza en su adquisición, en el área de publicidad es necesaria una persona encargada de llamar a los clientes de las bases de datos para explicar el funcionamiento de la empresa y de los procesos, corroborar la legalidad de la constitución de la misma y demás inquietudes que le puedan generar.

---

<sup>15</sup> *Ibíd.*, P 376.

<sup>16</sup> *Ibíd.*, P 580.

Siendo un servicio que llega al consumidor a través de internet y revisando los resultados obtenidos en la investigación de mercados, el medio más adecuado para realizar la publicidad es a través de internet porque es un medio que consultan las personas más de 3 veces a la semana.

Una de las palabras claves para atraer clientes y que conozcan la institución es Gratis, a través de dos cursos gratis que se tienen para quienes deseen realizarlo, se entrega certificado y se cuenta con un tutor para guiarlos en el proceso, a través de estos conocen el manejo de la plataforma, y conocen los demás programas ofrecidos. Estos cursos gratuitos son también productos complementarios para la realización de los demás cursos.

En las estrategias promocionales es importante la imagen de la institución y el nombre de la misma, a continuación se presenta el significado del nombre y logotipo.

**Nombre del Instituto:** Instituto define la modalidad de la empresa, enfocada a estudios Técnicos a través de la metodología virtual. Se utilizan estas palabras claves y se determina llamarlo Instituto Técnico Virtual con el eslogan de formamos para el trabajo y el desarrollo humano ya que las carreras técnicas y cursos están basados en el enfoque de competencias y el Ministerio de Educación Nacional exige se nombre en este tipo de instituciones.

**Gráfico 20. Logotipo**



Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

**Color verde:** es un color que representa frescura y descanso para la vista, puesto que los estudiantes deben pasar varias horas en la web y el entorno general de la página se realiza en esta gama de colores permite el trabajo en ella son un agotamiento menor, además es un color que imprime seguridad, que es un tema que se busca generar en los clientes.

**Mundo:** a través de internet se puede conectar con diferentes lugares en el mundo.

**Ondas:** significa la transmisión de conocimiento y educación para todos.

#### **2.4.5 Estrategias de servicio**

El Instituto se encarga de prestar un servicio educativo, la forma de garantizar es la calidad de los programas ofrecidos y al cumplir con los requisitos exigidos para cada curso ó carrera se otorga la respectiva certificación.

#### **2.4.6 Estrategias de aprovisionamiento**

Los insumos necesarios para el funcionamiento están relacionados con la papelería que se comprará de contado en papelerías del centro de la ciudad, dado que el volumen requerido no es alto porque todos los procesos son sistematizados y a través de Internet.

#### **2.4.7 Proyección de ventas**

Dado que el proyecto se enfoca en dos líneas de servicio se realizan las respectivas proyecciones tanto para cursos como para carreras iniciando con el montaje de dos cursos basados en los resultados obtenidos en la Investigación de Mercados. Las proyecciones de ventas para las carreras se realizan a partir del segundo año, dado que, después de realizadas las correspondientes investigaciones y gestiones se estima un promedio de un año para obtener la licencia de funcionamiento y el registro de las carreras.

Las proyecciones se realizan teniendo en cuenta el incremento del uso de internet donde se muestra un crecimiento cada vez más acelerado en donde a 2010 el 45,5 % de los colombianos tiene acceso a internet.

Aunque bien es cierto que es un servicio que quien lo toma no lo consume nuevamente se estima que en el Área Metropolitana de Bucaramanga están generando un promedio de 1500 nuevos bachilleres cada año y 700 ingresan a los grados 9 y 10. Teniendo en cuenta que el consumo per cápita es solo de 0.17 para carreras y 0.059 para cursos, se decide atender un 20% de este mercado y se realiza la proyección de ventas en el mismo porcentaje que la demanda teniendo como base en el IPC del 2% al 2010 y sus proyecciones para años siguientes (2.9, 2.8, 3.6 y 3.8) con un incremento anual ajustado al 5% , que a su vez no supera el incremento de estudiantes y bachilleres que forman parte del mercado objetivo. Los datos se muestran en los Cuadro 11 y 12.

**Cuadro 11. Proyecciones de Ventas Cursos**

| PROYECCIONES DE VENTAS                          |                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|---|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Programa  | Trim. 1                     | Año 1                       | Año 2                       | Año 3                       | Año 4                       | Año 5                       |
|   | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> |
| <b>Cursos</b>                                   |                             |                             |                             |                             |                             |                             |
| <b>Servicio al cliente</b>                      | 45                          | 200                         | 210                         | 221                         | 232                         | 243                         |
| <b>Básico de Contabilidad</b>                   | 10                          | 100                         | 105                         | 110                         | 116                         | 122                         |
| <b>Seguridad Industrial y Salud Ocupacional</b> | 0                           | 0                           | 80                          | 84                          | 88                          | 93                          |
| <b>Gestión de las Ventas</b>                    | 0                           | 0                           | 50                          | 53                          | 55                          | 58                          |
| <b>Administración Bancaria y Financiera</b>     | 0                           | 0                           | 50                          | 53                          | 55                          | 58                          |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

**Cuadro 12. Proyecciones de Ventas Carreras**

| PROYECCIONES DE VENTAS   |                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|--|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Programa   | Trim. 1                     | Año 1                       | Año 2                       | Año 3                       | Año 4                       | Año 5                       |
|  | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> |
| <b>Carreras Técnicas</b>   |                             |                             |                             |                             |                             |                             |
| <b>Técnico laboral por competencias Administración de empresas</b> | 0                           | 0                           | 50                          | 53                          | 55                          | 58                          |
| <b>T.L.C en Seguridad Industrial y Salud Ocupacional.</b>          | 0                           | 0                           | 40                          | 42                          | 44                          | 46                          |
| <b>T.L.C en Gestión de las Ventas</b>                              | 0                           | 0                           | 0                           | 30                          | 32                          | 33                          |
| <b>T.L.C en Contabilidad</b>                                       | 0                           | 0                           | 0                           | 30                          | 32                          | 33                          |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

#### **2.4.8 Política de cartera**

Es un servicio en el que no se otorgarán créditos. El valor debe ser pagado de contado antes de iniciar el curso o cuatrimestre de la carrera según sea el caso.

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1 TAMAÑO DE LA EMPRESA

Para definir el tamaño de la empresa se tienen en cuenta dos aspectos importantes que son capacidad económica y programas ofrecidos que condicionan la cantidad de servicios ofrecidos.

Programas académicos ofrecidos: Se realiza una proyección a 5 años en la que el primer año se ofrecen dos cursos en Servicio al Cliente y Básico de Contabilidad según los resultados obtenidos en el estudio de mercados y en el año 2 se incluye la carrera de Técnico laboral por competencias en Administración de Empresas.

##### 3.1.1 Factores condicionantes del tamaño

**3.1.1.1 Recurso Humano.** Teniendo en cuenta la metodología ofrecida se requiere recurso humano competente para la enseñanza virtual y profesional en el área administrativa. Aunque realizan sus actividades desde sus casas u oficinas y no condiciona el tamaño del proyecto si lo es la cantidad de profesionales formados y capacitados en el área de educación virtual.

**3.1.1.2 Aspecto Tecnológico.** Para la prestación de los servicios ofrecidos se requiere una página web en la que se encuentra alojada el aula virtual donde se darán los cursos. Esta página web tiene un espacio en disco de 1200Mb iniciales que pueden ser modificados en cualquier momento sin que se altere la prestación normal del servicio en caso tal de necesitar recibir más estudiantes y ampliar la capacidad, para lo que se debe hacer un pago adicional a los encargados de la

administración del hosting de acuerdo a los requerimientos, convirtiéndose en limitante el aspecto económico.

**3.1.1.3 Aspecto Financiero.** Los socios fundadores se encargan de dar un aporte inicial para el funcionamiento de la empresa y la operación normal después de la puesta en marcha de la empresa se encarga de retribuir los aportes y de igual forma permitir el crecimiento de la misma.

**3.1.1.4 Sistemas de Comunicación.** En el país se hacen grandes esfuerzos por tener sistemas de comunicación excelentes, el acceso a internet es bueno se registra que por cada 1000 habitantes 455 tienen acceso a internet<sup>17</sup> y con excelente calidad en cuanto a velocidad y conectividad.

### 3.1.2 Capacidad del Proyecto

**3.1.2.1 Capacidad diseñada.** Para establecer la capacidad inicial del proyecto se utiliza una técnica proactiva en la que el instituto se anticipa al crecimiento futuro y diseña la instalación para que esté lista cuando la demanda aparezca. En el siguiente cuadro se muestran las proyecciones realizadas para los cinco primeros años.

**Cuadro 13. Capacidad Diseñada Cursos.**

| Capacidad Diseñada                              |                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|---|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Programa  | Trimestre. 1                | Año 1                       | Año 2                       | Año 3                       | Año 4                       | Año 5                       |
|   | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> |
| Cursos  |                             |                             |                             |                             |                             |                             |
| <b>Servicio al cliente</b>                      | 70                          | 300                         | 300                         | 400                         | 400                         | 400                         |
| <b>Básico de Contabilidad</b>                   | 40                          | 150                         | 150                         | 200                         | 200                         | 200                         |
| <b>Seguridad Industrial y Salud Ocupacional</b> | 0                           | 0                           | 150                         | 150                         | 150                         | 150                         |

<sup>17</sup> CINETEL Centro de Investigación de las Telecomunicaciones. Indicador de la Sociedad de la Información (ISI). Abril de 2010

|   |   |   |     |     |     |     |
|---|---|---|-----|-----|-----|-----|
| <b>Gestión de las Ventas</b>                | 0 | 0 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| <b>Administración Bancaria y Financiera</b> | 0 | 0 | 100 | 100 | 100 | 100 |

**Cuadro 14. Capacidad Diseñada Carreras.**

| <b>Capacidad Diseñada Carreras</b>                                 |                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|--|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <b>Programa</b>  | <b>Trim. 1</b>              | <b>Año 1</b>                | <b>Año 2</b>                | <b>Año 3</b>                | <b>Año 4</b>                | <b>Año 5</b>                |
|  | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> |
| <b>Carreras Técnicas</b>   |                             |                             |                             |                             |                             |                             |
| <b>Técnico laboral por competencias Administración de empresas</b> | 0                           | 0                           | 100                         | 100                         | 120                         | 120                         |
| <b>T.L.C en Seguridad Industrial y Salud Ocupacional.</b>          | 0                           | 0                           | 80                          | 80                          | 80                          | 80                          |
| <b>T.L.C en Gestión de las Ventas</b>                              | 0                           | 0                           | 0                           | 60                          | 60                          | 60                          |
| <b>T.L.C en Contabilidad</b>                                       | 0                           | 0                           |                             | 60                          | 60                          | 60                          |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

**3.1.2.2 Capacidad utilizada.** Se realizan proyecciones para el primer trimestre de funcionamiento y para 5 años, haciéndose una proyección especial para el primero ya que al inicio se deben enfrentar diferentes obstáculos y vicisitudes que se presentan y que algunas veces son difíciles de detectar en los estudios.

Teniendo en cuenta algunas recomendaciones hechas por Germán Cock en cuanto a la participación en el mercado en la cual afirma: “en mercados en donde exista competencia se recomienda no tratar de abarcar más del 10% del mercado en el primer período de operación y para productos o servicios nuevos sin competencia la cobertura no debe ser más del 30% del mercado”<sup>18</sup> se toma una participación del 0.3 % y que tendrán un comportamiento acorde a las

<sup>18</sup> COCK. German, Jr. Cómo formular y evaluar un proyecto de inversión. Guía práctica para profesionales en todas las áreas. Bucaramanga: UCC, 1998. P 35.

proyecciones de ventas que serán la capacidad utilizada de la empresa. En los cuadros 15 y 16 se detalla la capacidad utilizada tanto para cursos como para carreras.

**Cuadro 15. Capacidad Utilizada Cursos.**

| <b>Capacidad Utilizada</b>                      |                        |                        |                        |                        |                        |                        |
|---|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| <b>Programa</b>                                 | <b>Trim. 1</b>         | <b>Año 1</b>           | <b>Año 2</b>           | <b>Año 3</b>           | <b>Año 4</b>           | <b>Año 5</b>           |
|   | <i>Cantidad Estud.</i> | <i>Cantidad Estud.</i> | <i>Cantidad Estud.</i> | <i>Cantidad Estud.</i> | <i>Cantidad Estud.</i> | <i>Cantidad Estud.</i> |
| <b>Cursos</b>                                   |                        |                        |                        |                        |                        |                        |
| <b>Servicio al cliente</b>                      | 45                     | 200                    | 210                    | 221                    | 232                    | 243                    |
| <b>Básico de Contabilidad</b>                   | 10                     | 100                    | 105                    | 110                    | 116                    | 122                    |
| <b>Seguridad Industrial y Salud Ocupacional</b> | 0                      | 0                      | 80                     | 84                     | 88                     | 93                     |
| <b>Gestión de las Ventas</b>                    | 0                      | 0                      | 50                     | 53                     | 55                     | 58                     |
| <b>Administración Bancaria y Financiera</b>     | 0                      | 0                      | 50                     | 53                     | 55                     | 58                     |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

**Cuadro 16. Capacidad Utilizada Carreras**

| <b>Capacidad Utilizada Carreras</b>                                |                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|--|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <b>Programa</b>  | <b>Trim. 1</b>              | <b>Año 1</b>                | <b>Año 2</b>                | <b>Año 3</b>                | <b>Año 4</b>                | <b>Año 5</b>                |
|  | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> |
| <b>Carreras Técnicas</b>   |                             |                             |                             |                             |                             |                             |
| <b>Técnico laboral por competencias Administración de empresas</b> | 0                           | 0                           | 50                          | 53                          | 55                          | 58                          |
| <b>T.L.C en Seguridad Industrial y Salud Ocupacional.</b>          | 0                           | 0                           | 40                          | 42                          | 44                          | 46                          |
| <b>T.L.C en Gestión de las Ventas</b>                              | 0                           | 0                           | 0                           | 60                          | 62                          | 63                          |
| <b>T.L.C en Contabilidad</b>                                       | 0                           | 0                           |                             | 60                          | 62                          | 63                          |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

### 3.1.2.3 Capacidad Ociosa

Se presenta en los cuadros 17 y 18 la capacidad ociosa del instituto medida en la cantidad de estudiantes. Esta capacidad ociosa es benéfica en el sentido que se puede atender otros estudiantes que deseen ingresar y que se encuentren fuera del Área Metropolitana de Bucaramanga.

**Cuadro 17. Capacidad Ociosa Cursos**

| Capacidad Ociosa                         |                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|--|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Programa                                 | Trim. 1                     | Año 1                       | Año 2                       | Año 3                       | Año 4                       | Año 5                       |
|  | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> |
| <b>Cursos</b>                            |                             |                             |                             |                             |                             |                             |
| Servicio al cliente                      | 25                          | 100                         | 90                          | 179                         | 168                         | 157                         |
| Básico de Contabilidad                   | 30                          | 50                          | 45                          | 90                          | 84                          | 78                          |
| Seguridad Industrial y Salud Ocupacional | 0                           | 0                           | 70                          | 66                          | 62                          | 57                          |
| Gestión de las Ventas                    | 0                           | 0                           | 50                          | 47                          | 45                          | 42                          |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

**Cuadro 18. Capacidad Ociosa Carreras**

| Capacidad Ociosa Carreras                                   |                             |                             |                             |                             |                             |                             |
|---|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Programa  | Trim. 1                     | Año 1                       | Año 2                       | Año 3                       | Año 4                       | Año 5                       |
|   | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> | <i>Cantidad Estudiantes</i> |
| <b>Carreras Técnicas</b>                                    |                             |                             |                             |                             |                             |                             |
| Técnico laboral por competencias Administración de empresas | 0                           | 0                           | 50                          | 47                          | 45                          | 42                          |
| T.L.C en Seguridad Industrial y Salud Ocupacional.          | 0                           | 0                           | 40                          | 38                          | 36                          | 34                          |
| T.L.C en Gestión de las Ventas                              | 0                           | 0                           | 0                           | 30                          | 28                          | 27                          |
| T.L.C en Contabilidad                                       | 0                           | 0                           |                             | 30                          | 28                          | 27                          |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

## 3.2 LOCALIZACIÓN

### 3.2.1 Macrolocalización.

Para el funcionamiento de la empresa se requiere una oficina administrativa en la que se van a realizar las funciones de dirección, información y mercadeo. En los siguientes párrafos se presenta el análisis respectivo para escoger el sitio más adecuado para la misma. Ubicado en el municipio de Floridablanca perteneciente al Área Metropolitana de Bucaramanga, un municipio en constante desarrollo que cuenta con 8 veredas en las que en un programa ofrecido por la alcaldía de este municipio se esta ofreciendo capacitación en terminación del bachillerato, y esto genera una inquietud en los habitantes de seguirse capacitando convirtiéndolos de esta forma en clientes de gran interés para el instituto.

**Gráfico 21. Macro localización**



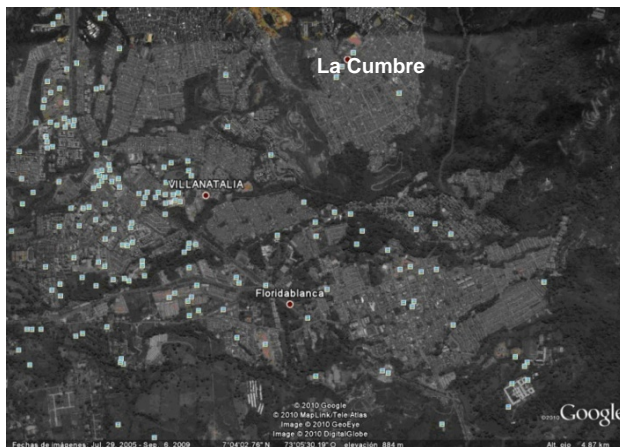
Fuente: Google Earth

### 3.2.2 Micro localización

Se realiza un análisis de localización considerando algunos factores relevantes y evaluando el impacto en cada uno de los sitios. En el cuadro 14 se muestra los resultados de un análisis de diversos factores en donde se obtuvo que la zona

oriente de Floridablanca es el sitio con mayor puntaje.

### Gráfico 22. Microlocalización



Fuente: Google Earth

El barrio La Cumbre está en constante desarrollo, es muy comercial y cuenta con diferentes centros educativos, siendo un área muy productiva lo que le da ventajas a la institución para darse a conocer rápidamente además cuenta con los servicios de agua, luz, gas, teléfono y lo más importante con excelente accesibilidad a Internet. Dado que el servicio ofrecido es todo en línea existe comunicación con los proveedores y clientes desde cualquier parte del mundo. En el cuadro 19 se presenta el análisis de localización realizado.

**Cuadro 19. Análisis de Localización.**

| ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN |                             |                          |                        |                             |                        |                                 |              |
|--------------------------|-----------------------------|--------------------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|---------------------------------|--------------|
| Factores                 | Ponderación (peso asignado) | Opción 1: B/manga centro |                        | Opción 2: B/manga ciudadela |                        | Opción 3: F/blanca zona oriente |              |
|                          |                             | Calif. (1 a 5)           | Calificación Ponderada | Calif. (1 a 5)              | Calificación Ponderada | Calif. (1 a 5)                  | Calif. Pond. |
| Instalaciones            | 0,10                        | 3,50                     | 0,35                   | 3,50                        | 0,35                   | 3,50                            | 0,35         |
| Adecuaciones locativas   | 0,10                        | 4,00                     | 0,40                   | 4,00                        | 0,40                   | 4,50                            | 0,45         |
| Servicios públicos       | 0,10                        | 4,50                     | 0,45                   | 4,50                        | 0,45                   | 4,50                            | 0,45         |
| Economía                 | 0,25                        | 3,00                     | 0,75                   | 3,50                        | 0,88                   | 4,50                            | 1,13         |
| Seguridad                | 0,15                        | 4,00                     | 0,60                   | 5,00                        | 0,75                   | 4,00                            | 0,60         |
| Viabilidad POT           | 0,25                        | 5,00                     | 1,25                   | 5,00                        | 1,25                   | 5,00                            | 1,25         |
| Comunicaciones           | 0,05                        | 4,50                     | 0,23                   | 4,50                        | 0,23                   | 4,50                            | 0,23         |
| <b>TOTALES</b>           | <b>1,00</b>                 | <b>28,50</b>             | <b>4,03</b>            | <b>30,00</b>                | <b>4,30</b>            | <b>30,50</b>                    | <b>4,45</b>  |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

### 3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

El Instituto Técnico Virtual se encarga de ofrecer cursos y carreras Técnicas virtuales para las cuales el presente estudio arrojó: Curso de Servicio al Cliente, Curso Básico de Contabilidad y Carrera Técnica Laboral por Competencias en Administración de Empresas.

#### 3.3.1 Ficha Técnica del Servicio

Para la elaboración de la ficha técnica y estructura curricular de los dos cursos se toma como base un estudio de otros cursos ofrecidos presencial y virtualmente por el SENA líder en formación por competencias y cursos a nivel nacional. Para la carrera se baso en el Documento N° 6 del Ministerio de Educación Nacional “Diseño y ajuste de programas de formación para el trabajo bajo el enfoque de

competencias”. Este documento establece unos momentos esenciales para el diseño de las carreras.

- *Ubicación dentro de la Clasificación Nacional de Ocupaciones.* Se identifica que el programa tenga conexión con una cadena de formación para promover el aprendizaje a lo largo de la vida<sup>19</sup>. En el gráfico 23 se muestra las áreas de desempeño.

Gráfico 23. Clasificación Nacional de Ocupaciones

### Gráfico 23. Clasificación nacional de ocupaciones

**Clasificación Nacional de Ocupaciones**

La Clasificación Nacional de Ocupaciones –CNO- es una organización sistemática de las ocupaciones que se encuentran presentes en el mercado laboral colombiano. Atiende principalmente a dos características: las áreas de desempeño ocupacional y los niveles de calificación.

La CNO organiza sistemáticamente las ocupaciones por áreas de afinidad. Para establecer el área ocupacional, se identifica la intersección que se presenta entre el área de desempeño y el nivel de cualificación, al interior de ella se encuentran las respectivas ocupaciones.

**Existen diez áreas de desempeño a saber:**

0. Alta dirección
1. Finanzas y administración
2. Ciencias naturales, aplicadas y relacionadas
3. Salud
4. Ciencias sociales, educativas, religiosas y servicios gubernamentales
5. Arte, cultura, esparcimiento y deportes
6. Ventas y servicios
7. Explotación primaria y extractiva
8. Oficios, operación de equipo y transporte
9. Procesamiento, fabricación y ensamble

Fuente: SENA. Clasificación Nacional de Ocupaciones. Bogotá: Dirección general del SENA, 1997. p. 7.

- *Pertinencia de la oferta.* En este se identifica las necesidades del sector productivo de la ciudad, basados en estudios de caracterización ocupacional elaborados por las mesas sectoriales del SENA.
- *Denominación de la oferta:* Revisar la denominación del programa con base en la Clasificación Nacional de Ocupaciones.

---

<sup>19</sup> Diseño y ajuste de programas de formación para el trabajo bajo el enfoque de competencias

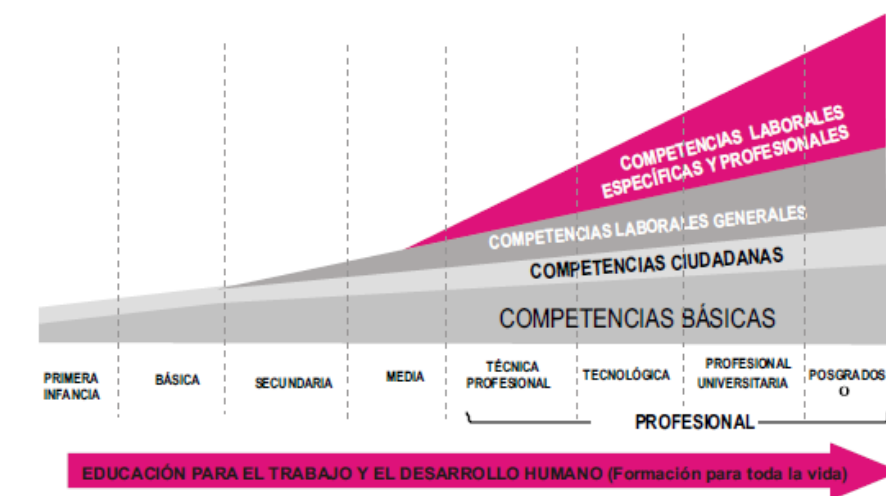
- *Los perfiles y el mapa de competencias.* Elaborar perfiles de ingreso y egreso, así como las competencias que se van a desarrollar. En el gráfico 24 se muestra un ejemplo de los componentes necesarios en la competencia.

**Gráfico 24.** Componentes necesarios en la competencia.

| <b>Cuadro 1. Componentes normativos</b>  |  |
|--|--|
| <b>CRITERIOS DE DESEMPEÑO</b><br>(desempeños esperados)  | <b>CONOCIMIENTOS ESENCIALES</b>  |
| Son los comportamientos esperados que demuestran que la persona posee la competencia. En las competencias que se refieren a procesos, como la toma de decisiones y la solución de problemas, los criterios de desempeño deben seguir un orden lógico que refleje su secuencia.   | Son las comprensiones que debe tener el individuo para demostrar la competencia.                   |
| <b>RANGO DE APLICACIÓN</b><br>(condiciones dentro de las cuales debe demostrar competencia)  | <b>EVIDENCIAS REQUERIDAS</b><br>(pruebas de la competencia)  |
| Son las condiciones del contexto en el que se puede demostrar la competencia, dado que los cambios en éstas pueden afectar la posibilidad de demostrarla.<br>Los rangos de aplicación pueden organizarse en categorías, de acuerdo con las competencias: conversaciones, problemas, maquinarias, equipos, información. A su vez, cada uno de estos grupos puede estar subdividido, por ejemplo, las conversaciones pueden ser informales o formales. | Son los hechos, datos y productos de la acción que demuestran que la persona posee la competencia. |
| <small>Fuente: SECRETARÍA DE EDUCACIÓN DE BOGOTÁ, CORPOEDUCACIÓN. Competencias laborales generales: ruta para su incorporación al currículo de la educación media. Bogotá: Alcaldía Mayor de Bogotá, 2004. p. 27.</small>  |  |

- *Diseño curricular.* Un diseño curricular por competencias asume una estructura de carácter modular, ya que apunta a desarrollar las competencias. En el gráfico 25 se muestra la integralidad de la formación por competencias y en el gráfico 26 se muestra el paralelo entre la formación por competencias y el diseño tradicional.

**Gráfico 25. Integridad de la formación por competencias.**



Fuente: Ministerio de Educación Nacional. 2007.

**Gráfico 26. Paralelo entre la formación por competencias y el diseño tradicional.**

| <b>Diseño tradicional</b><br>Orientado al conocimiento | <b>Diseño por competencias</b><br>Orientado a las competencias |
|--|--|
| Organizado por asignaturas                             | Organizado por módulos por competencias                        |
| Énfasis en el saber                                    | Énfasis en el saber hacer, saber saber y saber ser             |
| Integración saber y hacer en la vida futura laboral    | Integración del saber, el hacer y el ser desde la formación    |
| Orientado a enseñar                                    | Orientado a facilitar aprendizajes                             |
| Centrado en el proceso                                 | Centrado en el resultado de aprendizaje                        |
| Centrado en el docente                                 | Centrado en el estudiante                                      |
| Prevé la evaluación de la adquisición de conocimientos | Planea la evaluación de la capacidad de acción efectiva        |
| Basa la evaluación en los conocimientos                | Basa la evaluación en evidencias del aprendizaje               |

Basados en esta documentación se elaboró la ficha técnica de los servicios, cuadros 20,21 y 22 y la estructura curricular para los dos cursos y una carrera técnica cuadro 23.

**Cuadro 20. Ficha Técnica de Servicios**

| <b>FICHA TÉCNICA DE LOS SERVICIOS</b> |   |  |   |
|---------------------------------------|---|--|---|
| <b>Producto o Servicio</b>            | <b>Curso de Servicio al Cliente</b>   | <b>Curso Básico de Contabilidad</b>  | <b>Carrera Técnica Laboral por competencias en Administración de Empresas</b>   |
| <b>Cualidades</b>                     | Desarrolla habilidades e instrumentos para la buena y estratégica comunicación con los clientes avanzando efectivamente en el logro de las metas. | Suministra bases y argumentos para asimilar la importancia de la contabilidad en las empresas en el proceso de toma de decisiones. | Formar al estudiante para utilizar el gran conocimiento y habilidades técnicas adquiridas con sensibilidad hacia los valores éticos y una sólida formación intelectual y cultural que le permita participar activamente en la creación, desarrollo, y dirección de nuevas empresas que satisfagan de manera óptima las necesidades de la sociedad colombiana. |
| <b>Diseño</b>                         | El diseño está bajo el marco legal actual que rige cada servicio mencionado.  |  |   |
| <b>Metodología</b>                    | Metodología a distancia en la modalidad virtual bajo la plataforma Moodle.  |  |   |
| <b>Requisitos de ingreso</b>          | Edad entre 15 y 59 años.  |  |   |
|                                       | Mínimo noveno grado de escolaridad.   |  |   |
|                                       | Dominio de condiciones básicas relacionadas con el manejo de herramientas informáticas y de comunicación.   |  |   |
| <b>Tecnología</b>                     | Plataforma Moodle.  |  |   |
| <b>Intensidad horaria</b>             | 60 horas distribuidas en 4 semanas con exigencia sugerida de mínimo 3 horas diarias de lunes a viernes.   |  | 960 horas distribuidas en 3 cuatrimestres.  |
| <b>Evidencias</b>                     | Certificado en el respectivo curso.   |  | Diploma en Técnico Laboral por competencias en Administración de Empresas   |
| <b>Valor</b>                          | \$ 80.000   | \$ 80.000  | \$ 900.000  |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

**Cuadro 21. Ficha Técnica de Servicios (2).**

| <b>FICHA TÉCNICA DE LOS SERVICIOS</b> |   |  |  |
|---------------------------------------|---|--|--|
| <b>Producto o Servicio</b>            | <b>Curso Gestión de las Ventas</b>  | <b>Curso Seguridad Industrial y Salud Ocupacional</b>  | <b>Curso Administración Bancaria y Financiera</b>  |
| <b>Cualidades</b>                     | Sabe ubicar la función de venta personal dentro de la estructura de la empresa y dentro de la estructura del marketing. | Los conocimientos acerca del proceso de identificación y aplicación de programas preventivos de salud y seguridad. | Habilidad para diseñar y desarrollar procesos con conocimientos contables, financieros y administrativos del sector financiero |
| <b>Diseño</b>                         | El diseño está bajo el marco legal actual que rige cada servicio mencionado.  |  |  |
| <b>Metodología</b>                    | Metodología a distancia en la modalidad virtual bajo la plataforma Moodle.  |  |  |
| <b>Requisitos de ingreso</b>          | Edad entre 15 y 59 años.  |  |  |
|                                       | Mínimo noveno grado de escolaridad.   |  |  |
|                                       | Dominio de condiciones básicas relacionadas con el manejo de herramientas informáticas y de comunicación.               |  |  |
| <b>Tecnología</b>                     | Plataforma Moodle.  |  |  |
| <b>Intensidad horaria</b>             | 60 horas distribuidas en 4 semanas con exigencia sugerida de mínimo 3 horas diarias de lunes a viernes.                 |  |  |
| <b>Evidencias</b>                     | Certificado en el respectivo curso.   |  |  |
| <b>Valor</b>                          | \$ 80.000   | \$ 80.000  | \$ 80.000  |

**Cuadro 22. Ficha Técnica de Servicios (3)**

| <b>FICHA TÉCNICA DE LOS SERVICIOS</b> |  |  |   |
|---------------------------------------|--|--|---|
| <b>Producto o Servicio</b>            | <b>Carrera Técnica Laboral por competencias en Seguridad Industrial y Salud Ocupacional</b>  | <b>Carrera Técnica Laboral por competencias en Gestión de las Ventas</b>   | <b>Carrera Técnica Laboral por competencias en Contabilidad</b>   |
| <b>Cualidades</b>                     | Aplicación y cumplimiento de las normas de seguridad industrial y salud ocupacional en la identificación y prevención de factores de riesgo. La medición del desempeño de seguridad, factores humanos, el comportamiento humano, y la ley y reglamentos adicionales. | Formación en la gestión eficiente de la fuerza de ventas y al mismo tiempo capaz de evaluar y planificar estrategias de marketing. | Competencias y habilidades, que le permiten desempeñarse en forma eficiente y con criterio técnico en el área contable y financiera de sistemas en cualquier tipo de empresa. |
| <b>Diseño</b>                         | El diseño está bajo el marco legal actual que rige cada servicio mencionado.   |  |   |
| <b>Metodología</b>                    | Metodología a distancia en la modalidad virtual bajo la plataforma Moodle.   |  |   |
| <b>Requisitos de ingreso</b>          | Edad entre 15 y 59 años.   |  |   |
|                                       | Mínimo noveno grado de escolaridad.  |  |   |
|                                       | Dominio de condiciones básicas relacionadas con el manejo de herramientas informáticas y de comunicación.  |  |   |
| <b>Tecnología</b>                     | Plataforma Moodle.   |  |   |
| <b>Intensidad horaria</b>             | 60 horas distribuidas en 4 semanas con exigencia sugerida de mínimo 3 horas diarias de lunes a viernes.  |  | 960 horas distribuidas en 3 cuatrimestres.  |
| <b>Evidencias</b>                     | Certificado en el respectivo curso.  |  | Diploma en Técnico Laboral por competencias en Administración de Empresas   |
| <b>Valor</b>                          | \$ 900.000   | \$ 900.000   | \$ 900.000  |

**Cuadro 23. Estructura Curricular de Cursos y Carrera.**

|   |   |
|---|---|
| <p>SERVICIO AL CLIENTE</p> <p>SEMANA 1<br/><b>Actitud De Servicio Y Atención Al Cliente</b></p> <p>SEMANA 2<br/><b>Trabajando En Equipo</b></p> <p>SEMANA 3<br/><b>La Personalidad</b></p> <p>SEMANA 4<br/><b>El Servicio Al Cliente En El Contexto Empresarial</b></p> | <p>TÉCNICO LABORAL POR COMPETENCIAS EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS</p> <p>I SEMESTRE<br/><b>Administración general</b><br/><b>Contabilidad I</b><br/><b>Matemática</b><br/><b>Economía I</b><br/><b>Estadística I</b><br/><b>Derecho I</b><br/><b>Redacción</b><br/><b>Servicio al cliente</b><br/><b>Informática I</b></p>  |
| <p>BÁSICO DE CONTABILIDAD</p> <p>SEMANA 1<br/><b>Principios Básicos De Contabilidad</b></p> <p>SEMANA 2<br/><b>Plan Único De Cuentas</b></p> <p>SEMANA 3<br/><b>Iva Y Retefuente</b></p> <p>SEMANA 4<br/><b>Libros Contables Y Nómina</b></p>                           | <p>II SEMESTRE<br/><b>Administración de personal I</b><br/><b>Contabilidad II</b><br/><b>Matemática Financiera</b><br/><b>Economía II</b><br/><b>Estadística II</b><br/><b>Derecho II</b><br/><b>Costos I</b><br/><b>Finanzas I</b><br/><b>Inglés</b></p> <p>III SEMESTRE<br/><b>Administración de personal II</b><br/><b>Costos II</b><br/><b>Finanzas II</b><br/><b>Logística y distribución</b><br/><b>Evaluación de proyectos</b><br/><b>Informática II</b><br/><b>Organización y ventas</b><br/><b>Técnica de ventas</b></p> |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

### 3.3.2 Tecnología

Para la ejecución del servicio es necesaria una infraestructura tecnológica que responda a los requerimientos de un Ambiente Virtual de Aprendizaje (AVA) dada la metodología a utilizar, por eso se muestra en el cuadro 24 un comparativo entre de dos de las plataformas de más uso y reconocimiento a nivel nacional e internacional.

#### Cuadro 24. Cuadro comparativo Plataformas

| <p align="center"><b>Blackboard Academic Suite</b></p>  <p align="center"><b>Blackboard</b></p>  | <p align="center"><b>Moodle</b></p>    |
|---|--|
| <p>Es un producto por el cual se debe pagar de acuerdo a los requerimientos de la institución, ofrecen desde demos gratuitos restringidos en su funcionalidad y capacidad hasta versiones que pueden ser reutilizados en la creación de aplicaciones que aumenten la funcionalidad del sistema.</p> | <p>El software es de uso libre y código libre, distribuido bajo la licencia pública GNU.</p>   |
| <p>Sistema disponible en Inglés, Español, Italiano y Francés.</p>   | <p>Utiliza paquetes de idiomas que permiten una adaptación completa de la interfaz a casi cualquier idioma. Tiene más de 43 idiomas.</p>   |
| <p>Utilizada en Colombia por el SENA.<br/><a href="http://www.senavirtual.edu.co">www.senavirtual.edu.co</a></p>  | <p>En Colombia hay más de 250 sitios registrados entre los que se destacan.<br/>SENA. Regional Santander.<br/><a href="http://www.senasantander.org/cursos/stdervirtual">www.senasantander.org/cursos/stdervirtual</a><br/>Universidad Francisco de Paula Santander<br/><a href="http://uvirtual.ufps.edu.co/">http://uvirtual.ufps.edu.co/</a><br/>Entre otras.</p>                               |
| <p>Dependiendo del producto que se adquiera pueden crear determinado número de cursos.</p>  | <p>No hay ninguna restricción para la creación de cursos.</p>  |
| <p>Proporciona las siguientes herramientas: Anuncios, envío de mensajes, calendarios, Registro de Tareas, Buzón de intercambio de archivos, Evaluaciones, sondeos, grupos, aula virtual, pizarrón, unidades temáticas, foro, datos personales, apuntes, descripciones de curso,</p>                 | <p>Proporciona las siguientes herramientas: Novedades, Envío de mensajes, calendarios, registro de tareas, evaluaciones, encuestas, consultas, grupos, recursos para enlazar o crear contenidos, foros, descripción personal, diarios, glosarios, wikis, juegos, lecciones, libros digitales, y un gran número de módulos adicionales que han sido desarrollados por la comunidad de Moodlers.</p> |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

La Plataforma utilizada por el instituto es Moodle ya que es un aula muy conocida y utilizada por diferentes entidades, se encuentran diversos tutoriales gratuitos para aprender su manejo, los recursos para la enseñanza son variados, de fácil instalación y aplicación, se diseña con las siguientes especificaciones:

Base de datos: MYSQL

Lenguaje de Programación: PHP

Tipo de Servidor: Linux-Cpanel

Espacio en disco: 1200 Mb

Tráfico Mensual: 6 Gb

Esta plataforma se aloja en una página web con características propias del servicio educativo que permiten la fácil interacción con los clientes potenciales. A continuación se mencionan algunas de esas características y el diseño de la página de inicio se puede apreciar en el Gráfico 27.

Módulo de posicionamiento y etiquetas administrables

Sección de Foros

Sección de Contacto con formulario

Noticias

Modulo PQRS( Preguntas, Quejas, Reclamos, Sugerencias)

El diseño de la página se muestra en el gráfico 27.

**Gráfico 27. Página de Inicio Instituto Técnico Virtual**



Fuente: Tomado de la Página [www.institutotecnicovirtual.com](http://www.institutotecnicovirtual.com)

Para el servicio ofrecido se considera como materia prima básica el montaje en plataforma moodle de los contenidos, actividades, recursos y demás necesarios para la prestación del servicio, esto estará a cargo del administrador de la plataforma quien estará a cargo del montaje inicial y los tutores modificarán los

recursos que consideren según lo requieran. En el gráfico 28 se puede observar un ejemplo de la estructura de un curso.

**Gráfico 28. Estructura de Curso Servicio al Cliente**



Fuente: Tomado de la Página [www.institutotecnicovirtual.com](http://www.institutotecnicovirtual.com)

### 3.3.3 Instalaciones y equipos

**3.3.3.1 Equipos.** Dadas las características del servicio, se requiere un equipo básico para funcionar desde una oficina, y lo más importante el software a través del cual se van a ejecutar los cursos. En el cuadro 25 se detallan los equipos y recursos tecnológicos necesarios.

**Cuadro 25. Equipos y Maquinarias**

| <b>Equipos de Computo y Comunicación</b> |   |
|--|---|
| Computadores                             | 3 |
| Impresora Multifuncional                 | 1 |
| Teléfonos                                | 3 |
| <b>Muebles y Enseres</b>                 |   |
| Escritorios                              | 3 |
| Sillas giratorias                        | 3 |
| Sillas visitantes                        | 4 |
| Papeleras                                | 3 |
| <b>Recursos Tecnológicos</b>             |   |
| Página web                               | 1 |
| Plataforma Moodle                        | 1 |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

*Computadores:* Son necesario para el proceso de la información y prestación del servicio, para el área administrativa que se encuentra en la oficina, porque los tutores deberán trabajar con su propio computador y respectivo acceso a Internet desde su lugar de residencia.

*Impresora Multifuncional:* se utiliza para el fotocopiado e impresión de diversos documentos dentro del proceso operativo.

*Teléfonos:* Ubicados uno en cada escritorio, para mantener en línea el proceso comunicativo con los estudiantes y posibles clientes que requieran algún tipo de información del área administrativa.

*Muebles y Enseres:* utilizados para la organización de la oficina administrativa, necesarios para ubicar computadores y organizar diferentes elementos. Entre ellos están: *Escritorios, Sillas giratoria, Sillas visitante, Papelera.*

*Recursos Tecnológicos:* Es necesaria una Página web que es el lugar de existencia en la web del instituto y la Plataforma Moodle el campus virtual donde ingresarán los estudiantes a recibir sus clases.

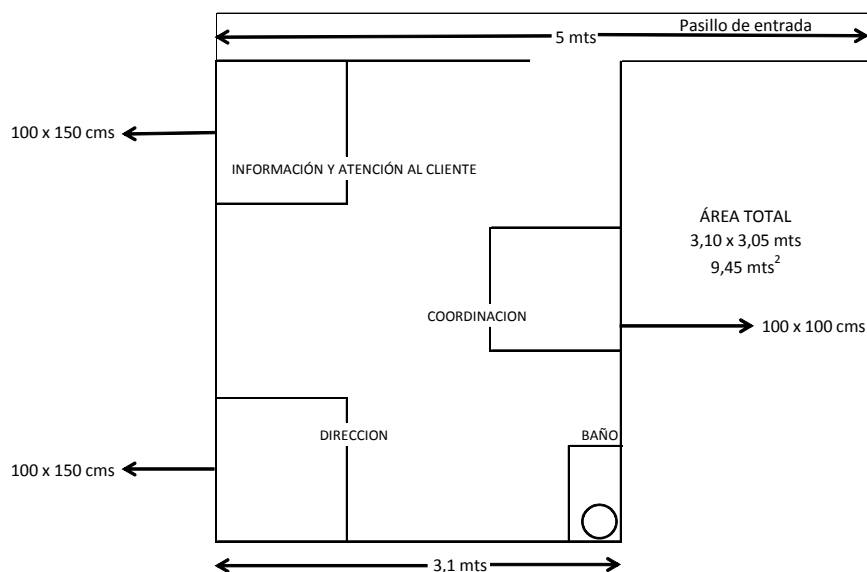
**3.3.3.2 Distribución de planta:** Para el funcionamiento de la institución se requiere una oficina donde instalar los equipos mínimos y necesarios para el control de todos los procesos, que cuente con servicio de luz, teléfono y buen acceso a Internet, esta oficina es en ARRIENDO, puesto que es un servicio que se ofrece a través de Internet y la mayor parte de los procesos se realiza a través de él, exceptuando los de administración y atención a clientes vía telefónica para los que se necesita un espacio determinado. En el cuadro 26 se hace una descripción del área de las instalaciones y en el cuadro 27 distribución de la oficina administrativa.

**Cuadro 26. Descripción De las Instalaciones**

| Descripción                    | Cantidad |
|--------------------------------|----------|
| <b>Instalaciones</b>           |          |
| Local de 9,45 mts <sup>2</sup> | 1        |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

**Gráfico 29. Distribución de la Oficina**



Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

### Departamentos o Zonas Básicas

**Área de información y atención al cliente:** en esta zona se ubica la secretaria encargada de recibir toda la información y transmitirla a quién la requiera. Su equipo para trabajar es: computador, impresora, telefax, escritorio con su respectiva silla giratoria y 2 sillas para visitantes. Su área es de 1.5 m<sup>2</sup>

**Coordinación:** en esta zona se ubica el coordinador encargado de los procesos financieros, mercadeo y servicio. Su equipo para trabajar es: computador,

teléfono, escritorio con su respectiva silla giratoria y 1 silla para visitantes. Su área es de 1 m<sup>2</sup>

**Dirección:** en esta zona se realizan los procesos de Administración de la plataforma y del instituto en general. Su equipo para trabajar es: computador, teléfono, escritorio con su respectiva silla giratoria y 2 sillas para visitantes. Su área es de 1.5 m<sup>2</sup>

### **3.3.4 Personal Necesario.**

En el cuadro 28 se describe el personal necesario para el funcionamiento de la institución para dos cursos y una carrera. Los demás se harán en las proyecciones. Se necesita un director para organizar las operaciones normales de la empresa, el coordinador encargado del funcionamiento académico, secretaria para la información y atención a estudiantes, un contador para realizar las funciones contables que no esta vinculado directamente

Para determinar el personal necesario se tuvo en cuenta dos aspectos importantes:

Profesión: Básicamente se requieren profesionales en el área administrativa, también en el área de derecho, inglés y lenguaje.

Cantidad de horas: Para una carrera se requiere un total de 960 horas divididas en tres cuatrimestres, lo que da un promedio semanal de 20 horas. Cómo se van a recibir estudiantes tres veces en el año, el profesor de un curso podría estar dirigiendo 2 ó 3 cursos en el día. De esta forma se establece que para cursos el docente de Servicio al Cliente y Contabilidad va a ser el mismo y para la carrera se necesitan 5 docentes 1 por cada profesión mencionada anteriormente a excepción del área administrativa que serían necesarios 2.

**Cuadro 28. Descripción del Personal Necesario**

| <b>PERSONAL</b>               | <b>CANTIDAD</b> |
|-------------------------------|-----------------|
| <b>Mano de Obra Directa</b>   |                 |
| Director                      | <b>1</b>        |
| Coordinador                   | <b>1</b>        |
| Docentes                      | <b>6</b>        |
| <b>Mano de Obra Indirecta</b> |                 |
| <b>Secretaria</b>             | <b>1</b>        |
| <b>Contador</b>               | <b>1</b>        |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

### **3.3.5 Descripción del Proceso**

Etapa 1 **Información.** El estudiante pide información, que es entregada por la secretaria, realizando un contacto inicial con los clientes en los que envía un formato de información de los requisitos.

Etapa 2 **Inscripción.** Los estudiantes realizan el proceso de inscripción vía web indicando la carrera o cursos que desean a través del formulario de contacto que se encuentra en la página y lo envían para que la secretaria alimente la base de datos en el campo correspondiente.

Etapa 3 **Verificación de cumplimiento de requisitos.** El estudiante realiza el pago a través de Servientrega, Cuenta Corriente ó de contado, y envía a través del correo electrónico el comprobante del mismo, junto con la documentación requerida, la secretaria verifica el cumplimiento de los requisitos.

Etapa 4 **Matrícula y organización de horario de clases.** Se realiza el proceso de matrícula, asignándole al curso o carrera de interés. Después de tener los estudiantes matriculados el coordinador académico los organiza en los cursos respectivos.

Etapa 5 **Etapa de formación.** Los estudiantes ingresan al aula, revisan los recursos, desarrollan las actividades, interactúan con el tutor y reciben la aprobación ó no del mismo. El tutor adecua el aula cambiando las fechas y actividades acorde a las necesidades del curso a iniciar.

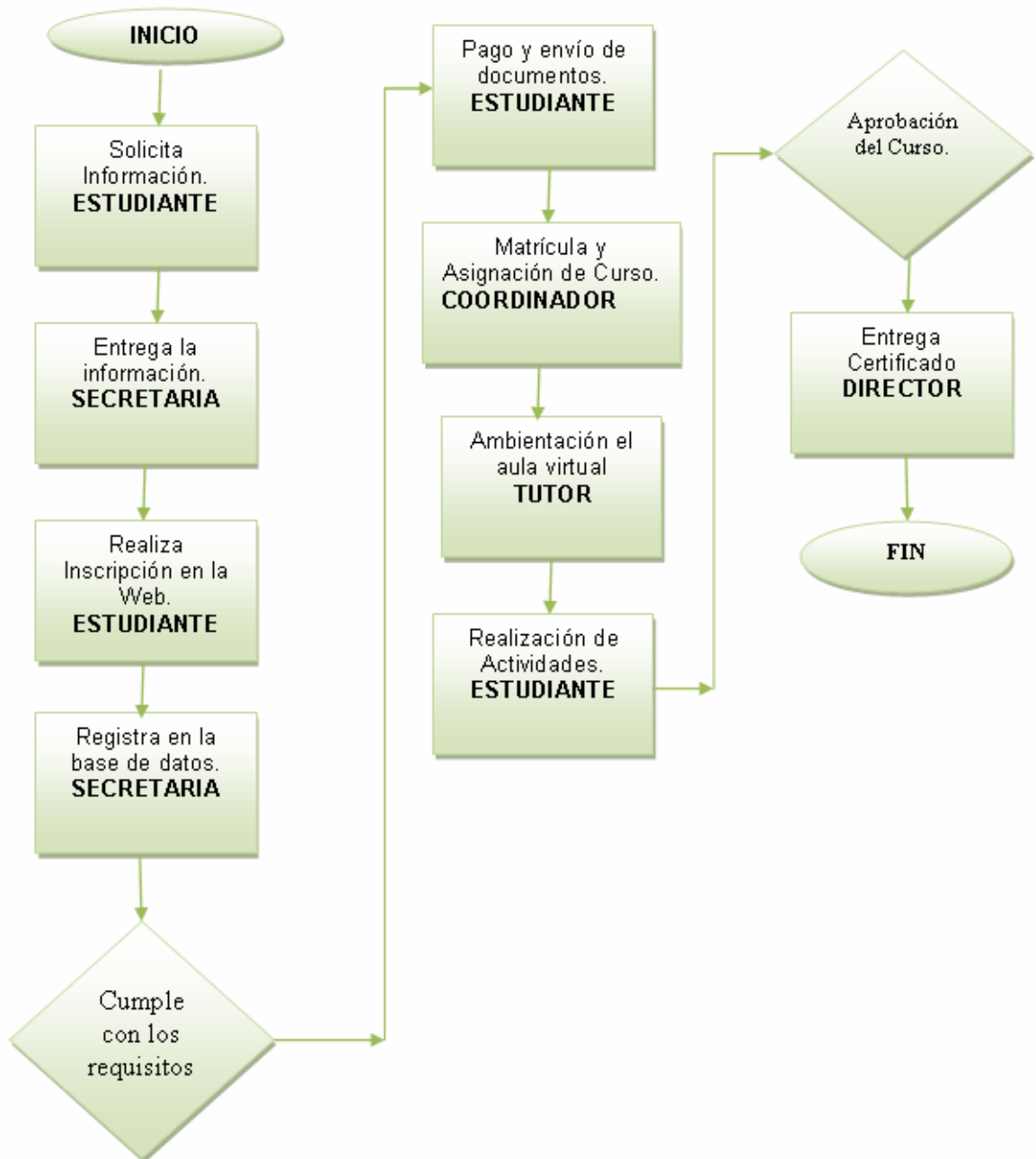
CURSOS: Los estudiantes ingresan a la plataforma y realizan las actividades propuestas en las 4 semanas, interactuando con los tutores.

CARRERAS: El programa está dividido en 3 cuatrimestres dentro de los cuales deben desarrollar y aprobar los cursos.

Etapa 6 **Evaluación del aprendizaje.** Se debe verificar que cumpla con los requisitos legales y se haya aprobado todas las actividades académicas.

Etapa 7 **Aprobación del programa y entrega de certificación.** Después de cumplir los requerimientos del programa se entrega la respectiva certificación.

Diagrama 1. Diagrama de flujo de descripción del proceso.



Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

## **4. ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN**

### **4.1 FILOSOFÍA EMPRESARIAL**

#### **4.1.1 Misión**

Contribuir al desarrollo integral de Colombia, generando soluciones que permitan al ciudadano sentirse miembro activo en la construcción de su Patria, explorando su creatividad y formando seres capacitados para enfrentar los retos laborales, profesionales y sociales, aportando experiencia y conocimiento con la colaboración de una comunidad educativa dispuesta y comprometida con el país, brindando formación de calidad a los ciudadanos que buscan la excelencia y el progreso de su comunidad mediante la transformación y desarrollo propio de su entorno, de manera sostenible y competitiva a través de la investigación, la ciencia y la tecnología.

#### **4.1.2 Visión**

En 2015 el Instituto Técnico Virtual será un centro académico virtual que impulsará la educación para el trabajo y el desarrollo humano en Colombia, con impacto educativo y social que permitirá el acceso a educación calificada a los diferentes sectores sociales para el desarrollo técnico en las diversas áreas científicas y tecnológicas.

## 4.2 ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL

### 4.2.1 Mapa de procesos

En el cuadro 29 se describen los procesos identificados en la organización para el funcionamiento de la empresa.

**Cuadro 29. Descripción de Procesos**

|   |   |
|---|---|
| <p>PROCESOS DE DIRECCIÓN Y ESTRATEGIA</p>   | <p>Estos procesos corresponden al direccionamiento estratégico del negocio.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ PROCESO DE GESTIÓN GERENCIAL: Procesos de mejoramiento institucional de la gestión orientada a incrementar los niveles de satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes.</li> <li>◆ PROCESO COMERCIAL: Modelos (en especial de tipo informático) de los procesos comerciales de la empresa, con respecto a los aspectos relacionados con aplicaciones y a los aspectos humanos.</li> <li>◆ PROCESO ADMINISTRACIÓN Y MEJORA CONTINUA: Es el proceso de diseñar y mantener un ambiente donde los individuos que trabajan en grupos cumplan metas específicas de manera eficiente. Así mismo, realizar mejoras en los servicios y los procesos de manera sostenible siendo una actitud general.</li> </ul> |
| <p>PROCESOS DE REALIZACIÓN DEL SERVICIO</p> | <p>Estos procesos al tener contacto directo con los servicios a ofrecer y por ende con los clientes por ende deben realizarse de manera efectiva y aportar valores agregados.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ PROCESOS DE INSCRIPCIÓN, MATRÍCULA, FORMACIÓN, PROCESO DE ADMINISTRACIÓN DE LA PLATAFORMA MOODLE, PAZ Y SALVO Y CERTIFICACIÓN.</li> </ul>  |
| <p>PROCESOS DE SOPORTE</p>                  | <p>Son el apoyo a la gestión de los anteriores procesos y aseguran que el servicio se preste bajo los parámetros establecidos por el cliente y los estudios.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ PROCESO DE FORMACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL TALENTO HUMANO: Actividades que se deben seguir para desarrollar las capacidades, destrezas, habilidades, valores y competencias fundamentales de los funcionarios con el fin de propiciar su eficacia personal, grupal y organizacional de manera que se posibilite su desarrollo y el consecuente mejoramiento en la prestación de los servicios.</li> <li>◆ PROCESO DE GESTIÓN DE LA CONTABILIDAD: Actividades que direccionen y permitan llevar un registro y el control sistemático de todas las operaciones financieras que se realizan. en la misma.</li> </ul>                        |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

## **4.2.2 Análisis DOFA**

### **4.2.2.1 Fortalezas**

- F1** Recursos humanos capacitados.
- F2** Innovación permanente en tecnología.
- F3** Servicio al cliente.
- F4** Compromiso y disciplina.
- F5** Servicios con grandes ventajas pedagógicas como autoeducación, autoeducación, motivación e interactivo.
- F6** Servicios atractivos por su flexibilidad en tiempo y horarios, descentralización al no requerir presencia física y poder acceder desde cualquier lugar del mundo y compatible con la educación presencial al permitir el cumplimiento de los programas académicos.
- F7** Servicios con eficiencia por la interacción de los mensajes en tiempos mínimos y de manera simultánea.
- F8** Economía al no requerir desplazamiento hasta un centro educativo y al presentar mejores precios dada su menor estructura de egresos.
- F9** Relación con temas de actualidad informática.
- F10** Servicios sincrónicos y asincrónicos porque los estudiantes pueden participar en las actividades en el mismo momento y en cualquier lugar (sincrónico). O bien, la realización del trabajo y estudio individual en el tiempo particular de cada estudiante (asincrónico).

### **4.2.2.2 Debilidades**

- D1** Poca integración en actividades presenciales con los alumnos lo cual disminuye las relaciones interpersonales educando-educador.
- D2** Los servicios ofrecidos son inaccesibles para lugares donde no hay internet.
- D3** Es inaccesible para personas que no cuenten con computador.

**D4** El trabajo real de los estudiantes puede resultar en ocasiones no acertado al no ser presencial.

**D5** Falta de recursos económicos suficientes para tener una infraestructura mayor.

#### **4.2.2.3 Oportunidades**

**O1** Incremento en el uso mundial de las TIC.

**O2** La educación virtual permite ventajas competitivas en el contexto mundial.

**O3** Innovación permanente en el tema de la educación virtual.

**O4** Bastante información para actualización permanente.

**O5** Evolución constante en temas informáticos referentes a gráficos, sonidos, voz, imágenes, textos, datos, etc.

**O6** Ya que el servicio al manejarse a través de la web siempre habrán nuevos mercados.

#### **4.2.2.4 Amenazas**

**A1** La posibilidad que virus especiales, Hackers u otro elemento virtual nocivo, realicen daños en la página.

**A2** Dada la evolución permanente podrían presentarse plataformas más efectivas.

**A3** Incursión de entidades de educación virtuales extranjeras a realizar estrategias de mercado en el país.

**A4** Oferta a nivel mundial de productos sustitutos.

**4.2.2.5 Matriz DOFA:** Se presenta en el cuadro 30 por medio de la Matriz DOFA un análisis de los factores internos y externos que afectan la institución.

**Cuadro 30. Matriz DOFA**

|                          | <b>Fortalezas – F</b>  | <b>Debilidades – D</b>  |
|--------------------------|--|---|
| <b>Oportunidades (O)</b> | <p><b>ESTRATEGIAS - FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Consolidar y ampliar paulatina y estratégicamente el portafolio de servicios.</li> <li>• Destacar las fortalezas en las estrategias de mercadeo de publicidad y promoción.</li> <li>• Buena gestión de la plataforma Moodle a fin que los estudiantes aprovechen al máximo sus conceptos y herramientas.</li> <li>• Implementar estrategias tendientes a la apertura permanente y consolidación de nuevos mercados.</li> <li>• Actualización permanente en temas de referencia.</li> </ul> | <p><b>ESTRATEGIAS – DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar actividades interactivas como chat a horas determinadas (sincrónico), foros sociales y de dudas, cafetería o sala de descanso.</li> <li>• Diseñar mecanismos efectivos de evaluación para un mayor control a actividades.</li> <li>• Acceder a nuevos mercados a fin de generar mayores recursos económicos.</li> </ul> |
| <b>Amenazas (A)</b>      | <p><b>ESTRATEGIAS - FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar un efectivo Sistema de Seguridad Informático (antivirus, firewall, sistema de detección de intrusos o antispyware, llaves para protección de software, etc.).</li> <li>• Monitoreo permanente a nuevas plataformas AVA ambientes virtuales de aprendizaje, análisis de ventajas y desventajas, posibilidad de implementación, etc.</li> <li>• Ampliación estratégica de la oferta.</li> <li>• Revisión de nuevas entidades.</li> </ul>   | <p><b>ESTRATEGIAS – DA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar temas de seguridad informática en las actividades interactivas.</li> <li>• Consecución de mayores recursos económicos para inversión posibles nuevas y mejores plataformas.</li> <li>• Realizar actividades tendientes a la actualización del tema en el marco legal colombiano.</li> </ul>                             |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

#### 4.2.3 Organismos de apoyo

El apoyo es fundamentalmente de orientación, lineamientos, información y asesoría.

- La Universidad Industrial de Santander al suministrar a través de la Vicerrectoría de Investigación y Extensión los lineamientos de Planes de Negocios para la Modalidad de Creación de Empresas lo cual permite una organización estandarizada del proyecto.
- La Escuela de Estudios Industriales y Empresariales al orientar el Proyecto a través de sus lineamientos.
- Las Secretarías de Educación de Bucaramanga, Floridablanca, Piedecuesta, Girón y Departamental al facilitar estadísticas para diferentes cálculos realizados en el proyecto.

- El SENA a través de información concerniente a su oferta educativa virtual.
- El DANE, DNP, Ministerio de Educación Nacional y otras entidades del sector público al suministrar información.
- La Cámara de Comercio de Bucaramanga al entregar información sobre creación de empresas.
- Durante el desarrollo de la empresa serán Instituciones de apoyo entidades en temas de empresarismo, educación y virtualidad como las Cámaras de Comercio, el Ministerio de Educación Nacional y Secretarías Gubernamentales entre otras.

#### 4.2.4 Estructura organizacional

Se presenta el organigrama de la institución y se describen las funciones principales de cada cargo. En el Anexo 10 se describe el manual de funciones por competencias para cada cargo.

**Diagrama 2. Organigrama**



Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

**DIRECTOR:** Encargado de las planear y organizar las operaciones diarias del instituto.

**COORDINADOR:** encargado de supervisar las actividades realizadas por los tutores y llevar organización del calendario académico.

**SECRETARIA GENERAL:** encargada de realizar todas las actividades de organización, comunicación con clientes internos y externos.

**TUTOR VIRTUAL:** Se relaciona directamente con los estudiantes a través de internet, asesora sus actividades y dudas.

**ASESOR CONTABLE:** No está vinculado directamente con la institución se encarga de revisar la contabilidad y elaborar los informes correspondientes.

#### 4.2.5 Estructura Salarial

**4.2.5.1 Obligaciones del Empleador.** Según el marco legal Colombiano y se aplicará para los casos donde se contemplarán salarios. Se manejará la figura de honorarios para los diferentes cargos que se encargarán de realizar las funciones descritas en el manual de funciones. En el cuadro 31 se describen los rubros y en el cuadro 32 se presenta la estructura salarial.

**Cuadro 31: Salarios y prestaciones sociales**

| Rubros  | Cantidad |
|---|----------|
| Salario   |          |
| + Contribución al sistema general de pensiones                  | 12,00%   |
| + Contribución al sistema general de seguridad social en salud  | 8,50%    |
| + Contribución al sistema general de riesgos profesionales***   | 4,50%    |
| + Subsidio de transporte**                                      | 11,19%   |
| + Subsidio Familiar   | 9%       |
| <b>= Costo Total Mensual (salario más seguridad social) CTM</b> |          |

|  |      |
|--|------|
| + Total Anual Prima de Servicios (1/2 salario c/semestre)      | 100% |
| + Total Anual Cesantías ( 1 salario + intereses 12% anual)     | 112% |
| + Vacaciones Remuneradas (15 días)                             | 50%  |
| <b>TOTAL ANUAL = (CTM*12) + prima + cesantías + vacaciones</b> |      |
| <b>TOTAL MENSUAL = Total anual / 12</b>                        |      |
| <b>TOTAL DIARIO = Total anual / 365</b>                        |      |
| <b>TOTAL HORA = Total diario / 8</b>                           |      |

\*\* Sólo reciben subsidio de transporte personas que ganen hasta dos S.M.M.L.V.

\*\*\* Contribución al sistema general de riesgos profesionales varía entre 0.5% y 4.5%.

Fuente: Proexport – salarios

**Cuadro 32: Estructura Salarial**

| CARGO       | Asignación Mensual<br>(para 1er año excepto<br>meses iniciales en<br>algunos casos) | Tipo<br>Ingreso | Horario u objetivo a<br>cumplir                        | Justificación  |
|-------------|---|-----------------|--|--|
| Gerente     | \$ 600.000  | Honorarios      | Medio tiempo lunes a<br>sábado                         | De acuerdo a<br>las condiciones<br>actuales del<br>mercado son<br>honorarios<br>similares a los<br>que se pagan<br>en Instituciones<br>del mismo tipo. |
| Coordinador | \$ 500.000  | Honorarios      | Medio tiempo lunes a<br>sábado                         |  |
| Contador    | \$ 120.000  | Honorarios      | Entrega informes<br>financieros y<br>documentos        |  |
| Secretaria  | \$515.000 + prestaciones  | Sueldo          | Funciones para el<br>cargo                             |  |
| Tutor       | \$10.000 por hora   | Honorarios      | Atender un número<br>máximo de 50 alumnos<br>por grupo |  |

Fuente: Propuesta por los autores

## 4.3 ASPECTOS LEGALES

### 4.3.1 Comparativo

El instituto busca proyectar la empresa en este tipo de sociedades, presentado en el cuadro 32, con base en varias ventajas que se presentan en Instituciones Educativas entre otras como:

- Facilidades para desarrollar Convenios con entidades nacionales e internacionales.
- Mayor probabilidad de consecución de recursos de Cooperación Nacional e Internacional.
- Mayores puntuaciones contempladas normalmente en algunos requerimientos de licitaciones.
- Beneficios a la comunidad en general.
- Exige la interacción de un equipo de trabajo dispuesto a través de una Junta Directiva.

**Cuadro 32. Análisis Comparativo Tipos de Sociedad.**

| ANÁLISIS COMPARATIVO  | FUNDACIÓN   | CORPORACIÓN  | COOPERATIVA  |
|---|---|--|--|
| <p>Naturaleza</p> <p>Nota: Se regulan por el derecho privado</p>  | <p>Son entes jurídicos surgidos de la voluntad de una persona o del querer de varias, acerca de su constitución, organización, fines y medios para alcanzarlos. Artículo 633 del Código Civil.</p> <p>No se trata de personas asociadas sino un conjunto de bienes dotados de personería jurídica, predestinados a fines sociales.</p>  | <p>Son entes jurídicos formados por una pluralidad de individuos y tienen por objeto el bienestar de los asociados, sea físico, intelectual o moral. Artículo 633 del Código Civil.</p> <p>Es fundamentalmente una asociación de personas que no persiguen ánimo de lucro.</p>   | <p>Son empresas asociativas sin ánimo de lucro, en las cuales los trabajadores o los usuarios, según el caso, son simultáneamente los aportantes y los gestores de las empresas, creadas con el objeto de producir o distribuir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de los asociados y de la comunidad en general. (Ley 79 de 1988)</p> |
| <p>Elementos:</p> <p>NOTA: Para este tipo no existe el reparto de utilidades o remanentes generados en el desarrollo de sus objetivos, ni es viable el reembolso de</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Afectación de bienes o dineros preexistentes a la realización de un fin de beneficencia, de utilidad común o de interés social.</li> <li>• La voluntad original se torna irrevocable en sus aspectos esenciales una vez se ha obtenido la personería jurídica.</li> <li>• El (Los) fundador(es) en el acto de constitución podrá(n) reservarse(n)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un acuerdo de voluntades en virtud del cual los asociados se obligan, según los Estatutos.</li> <li>• Su régimen estatutario se deriva de la voluntad de sus miembros.</li> <li>• Una cierta permanencia que las diferencia de la simple reunión de carácter momentáneo.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• El cooperativismo es un sistema económico social, basado en la libertad, la igualdad, la equidad, la participación y la solidaridad.</li> <li>• El artículo 2º. de la Ley 79 de 1988 declaró de interés común la promoción, la protección y el ejercicio del cooperativismo como un sistema eficaz</li> </ul>                           |

| ANÁLISIS COMPARATIVO   | FUNDACIÓN   | CORPORACIÓN   | COOPERATIVA  |
|--|---|---|--|
| bienes o dineros aportados a la entidad.   | <p>atributos que le permitan interpretar el alcance de su(s) propia(s) voluntad(es) o que lo(s) invistan de categoría orgánica en la administración de la fundación.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>No surge con base en el derecho de asociación sino como resultado del ejercicio del derecho de propiedad, a pesar de poder estar administrada por una colectividad de individuos, no necesariamente fundadores.</li> </ul>                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Un objetivo ajeno al lucro, el cual permite distinguir entre las asociaciones o corporaciones y las sociedades comerciales, entidades estas que sí tienen un fin lucrativo.</li> </ul> | <p>para contribuir al desarrollo económico, al fortalecimiento de la democracia, a la equitativa distribución de la propiedad y del ingreso, a la racionalización de todas las actividades económicas y a la regulación de tarifas, tasas, costos y precios, a favor de la comunidad y las clases populares.</p> |
| Responsabilidad de los Asociados (Igual para todas)  | <p>Lo que pertenece a una Corporación, no pertenece ni todo ni en parte a ninguno de los individuos que la componen; y, recíprocamente, las deudas de una Corporación no dan derecho a nadie para demandarlas en todo o en parte, a ninguno de los individuos que componen la Corporación, ni dan acción sobre los bienes propios de ellos, sino sobre los bienes de la Corporación. La voluntad de la mayoría de la sala es la voluntad de la Corporación (art. 638 C.C.).</p> |   |  |
| Aportaciones   | <p>Podrán ser bienes muebles o inmuebles, protocolizados generalmente en el testamento o mediante Escritura Pública.</p>  | <p>En la Corporación hay asociación de personas, reunión de individuos.<br/>En los Estatutos debe estipularse por los miembros de qué se compone el patrimonio y la forma de hacer los aportes.</p>                           | <p>Debe acreditarse el pago de por lo menos el 25% de los aportes iniciales suscritos.</p>   |
| Órganos Sociales   | <p><u>Asamblea General de Miembros</u>, Junta Directiva, Representante Legal y órgano de fiscalización, que es el Revisor Fiscal</p>  | <p><u>Asamblea General de Corporados o Asociados</u>, Junta Directiva, Representante Legal y órgano de fiscalización en algunos casos, que es el Revisor Fiscal</p>   | <p><u>Asamblea General</u>, Consejo de Administración, Junta de Vigilancia, Comités, Representante Legal (Gerente), y Revisor Fiscal.</p>  |
| Causales de Disolución Remanentes: Si quedare un excedente patrimonial, éste serán transferido | <p>Decisión de la Asamblea General.<br/>Las fundaciones perecen por la destrucción de los bienes destinados a su manutención (art. 652 Código Civil).</p>   | <p>Decisión de la Asamblea General.<br/>Disminución de sus miembros a un número tan corto que no puedan ya cumplirse los objetos para que</p>   | <p>Las cooperativas podrán fusionarse cuando su objeto social sea común y complementario (art 100 Ley 79/88). Disuelve art107 a. Por acuerdo de</p>  |

| ANÁLISIS COMPARATIVO  | FUNDACIÓN   | CORPORACIÓN   | COOPERATIVA   |
|---|---|---|---|
| a la entidad designada en los estatutos; en el caso de las fundaciones y corporaciones podrá la Asamblea Gral escogerla, sino pasará a una entidad de beneficencia que tenga radio de acción en el mismo municipio (art 20 D. 1529/90); | Cancelación de la Personería Jurídica por el Gobernador (Decreto 1529/90) | fue instituida. Cancelación de la Personería Jurídica por el Gobernador (Decreto 1529/90) | socios.<br>b. Por reducción de los asociados a menos del número mínimo exigido siempre que se prolongue por más de 6 meses.<br>c. Por incapacidad o imposibilidad de cumplir el objeto social.<br>d. Fusión o incorporación.<br>e. Por iniciarse contra ella concurso de acreedores.<br>f. Porque los medios para el cumplimiento de sus fines o actividades sean contrarias a la ley. Con las cooperativas a falta de disposición, se transfiere el remanente a un fondo para la investigación cooperativa administrado por un organismo cooperativo de tercer grado (art 121 Ley 79/88) |

Fuente: Elaborado por los autores con información suministrada por la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

#### 4.3.2 Antecedente originario de empresa

La mayoría de Instituciones Educativas que ofrecen programas de educación para el trabajo y educación informal, se constituyen como Corporaciones dadas sus bondades dentro de su objeto social del beneficio de los estudiantes y comunidad en general.

### **4.3.3 Documentos de Constitución**;

Para la constitución de una corporación se necesita realizar una asamblea general y establecer en ella los estatutos que la rigen, así como elaborar la correspondiente acta de constitución al igual que los respectivos estatutos presentados en el anexo 11.

### **4.3.4 Legislación vigente**

Se muestran a continuación los decretos y leyes que regulan el funcionamiento de este tipo de establecimientos.

- **Decreto 2150 de 1995, Art.40, forma de constitución de una Corporación.**

Para la obtención de su personalidad, dichas entidades (organizaciones civiles, las corporaciones, las fundaciones, las juntas de acción comunal y de las demás entidades privadas ESAL) se constituirán por escritura pública o documento privado reconocido en el cual se expresará, cuando menos, lo siguiente:

1. El nombre, identificación y domicilio de las personas que intervengan como otorgantes.
2. El nombre.
3. La clase de persona jurídica.
4. El objeto.
5. El patrimonio y la forma de hacer los aportes.
6. La forma de administración con indicación de las atribuciones y facultades de quien tenga a su cargo la administración y representación legal.
7. La periodicidad de las reuniones ordinarias y los casos en los cuales habrá de convocarse a reuniones extraordinarias.
8. La duración precisa de la entidad y las causas de disolución.

9. La forma de hacer la liquidación una vez disuelta la Corporación o Fundación.

10. Las facultades y obligaciones de] Revisor Fiscal, si es del caso.

11. Nombre e identificación de los administradores y representantes legales.

Las entidades a que se refiere este artículo, formarán una persona distinta de sus miembros o fundadores individualmente considerados, a partir de su registro ante la Cámara de Comercio con jurisdicción en el domicilio principal de la persona jurídica que se constituye.

**PARÁGRAFO.** Con sujeción a las normas previstas en este capítulo, el Gobierno Nacional reglamentará la forma y los plazos dentro de los cuales las personas jurídicas de derecho privado actualmente reconocidas se inscribirán en el registro que lleven las cámaras de comercio.

- **Ley 115 de 1994.** Por la cual se expide la Ley General de Educación
- **Ley 905 de 2004.** El Instituto se constituye como una microempresa según esta ley. La misma modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. En su artículo 2 define: Para todos los efectos, se entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros:

Art. 3. Microempresa:

- a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o,
- b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes o,

Parágrafo. Los estímulos beneficios, planes y programas consagrados en la presente ley, se aplicarán igualmente a los artesanos colombianos, y favorecerán el cumplimiento de los preceptos del plan nacional de igualdad de oportunidades para la mujer.

- **Código de Comercio**

El Instituto registrará en sus libros de comercio por los artículos 48 al 60 del Código de Comercio Colombiano donde según sus disposiciones y demás normas sobre la materia, todo empresario deberá conformar su contabilidad, libros, registros contables, inventarios y estados financieros en general.

- **Ley 115 de 1994.** Por la cual se expide la Ley General de Educación.
- **Decreto 2888 de 2007.** Por el cual se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de las instituciones que ofrezcan el servicio educativo para el trabajo y el desarrollo humano, antes denominado educación no formal, se establecen los requisitos básicos para el funcionamiento de los programas y se dictan otras disposiciones.
- **Decreto 4904 de 2009.** Por el cual se reglamenta la organización, oferta y funcionamiento de la prestación del servicio educativo para el trabajo y el desarrollo humano y se dictan otras disposiciones.
- **Decreto 114 de 1996.** Por el cual se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de programas e instituciones de educación no formal.
- **Ley 1064 de 2006.** Por la cual se dictan normas para el apoyo y fortalecimiento de la educación para el trabajo y el desarrollo humano establecida como educación no formal en la Ley General de Educación.

#### **4.3.5 Normas o política de distribución de utilidades**

Para todas las Corporaciones la política de distribución se basa en el no reparto de utilidades o remanentes generados en el desarrollo de sus objetivos, ni es viable el reembolso de bienes o dineros aportados a la entidad. De igual manera la Reserva Legal es potestativa de cada Asamblea General determinarla.

## 4.4 ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL

En este estudio se identifican técnicamente los probables impactos ambientales, así como las alternativas y medidas de mitigación.

### 4.4.1 Parámetros para la identificación de impactos ambientales

En el cuadro 33 se realiza un análisis de los diferentes factores que se encuentran en el medio ambiente y su posible afectación por el funcionamiento del instituto.

**Cuadro 33. Análisis de Impactos Ambientales** Error! Marcador no definido.

| SISTEMA                 | COMPO-NENTE | ELEMENTO                                   | IMPACTO AMBIENTAL  | MITIGACIÓN DE POSIBLES IMPACTOS AMBIENTALES NEGATIVOS   |
|-------------------------|-------------|--|--|---|
| <b>Sistema abiótico</b> | Atmosférico | Clima, aire, ruido                         | Contaminantes de bajo impacto en el aire, baja contaminación acústica y cambios de temperatura moderados. Volumen moderado de desechos domésticos y comerciales. Efectos de la red y los computadores. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión ambiental de residuos.</li> <li>• Aseo permanente.</li> <li>• Instalaciones eléctricas y red informática adecuadas.</li> </ul> |
|                         | Terrestre   | Geomorfología, geología, suelos, pedología | Ninguna de considerar (variaciones, erosiones, estabildades, relieve, dinámica fluvial, etc.).   |   |
|                         | Hídrico     | Usos y calidad del agua                    | Disponibilidad de agua potable y de sistemas adecuados de alcantarillado.  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Monitoreo permanente al suministro, usos y calidad el agua y alcantarillado suministrado por el AMB.</li> </ul>                        |
| <b>Sistema Biótico</b>  | Terrestre   | Paisaje                                    | Contaminación visual mínima y poca ocupación de vías y andenes.  |   |
|                         |             | Vegetación terrestre, suelo                | Alteraciones y deforestación nulas.  |   |
|                         |             | Fauna terrestre                            | Cero afectaciones en todos los ítems (procesos migratorios, desplazamiento de especies afectadas,  |   |

|                          |                  |   |   |   |
|--------------------------|------------------|---|---|---|
|                          |                  |   | inestabilidad del ecosistema, plagas y enfermedades, alteración en especies de interés, etc.).  |   |
|                          | Acuático         | Vegetación y fauna acuática   | Cero afectaciones en todos los ítems (alteraciones, variaciones migratorias, desplazamiento de especies afectadas, inestabilidad del ecosistema). |   |
| <b>Sistema Antrópico</b> | Recursos         | Vegetación, agua, pesca de turismo  | No afectaciones.  |   |
|                          | Infra-estructura | Usos de suelo, red vial, distribución y tamaños de núcleos de población     | Uso de suelo compatible. No generación de desplazamientos poblacionales temporales ni permanentes.  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprobación de uso de suelo establecido en el POT definidos por el objeto de su naturaleza jurídica.</li> </ul>   |
|                          | Estructura       | Generación de ingresos, ocupación de terrenos, movilidad                    | Generación de empleo y contribución a la productividad local.   |   |
|                          | Super-estructura | Sistema social y cultural, generación de expectativas, interrelación social | Contribución al bienestar general de la comunidad.  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Horarios de atención establecidos.</li> <li>• Monitoreo a programas referentes públicos y privados.</li> <li>• Permanencia en el tiempo de la sostenibilidad de mitigaciones.</li> </ul> |

Fuente: Elaborado por los autores con información suministrada por la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

#### 4.4.2 Conclusión

Dada la naturaleza y tamaño del proyecto (empresa de servicios), las actividades a desarrollarse NO GENERAN un impacto ambiental negativo significativo tal y como se demuestra en la caracterización. Sin embargo, en aquellos casos donde pudiere manifestarse un posible riesgo, se implementan las respectivas medidas de mitigación de tal manera que no se afecten las condiciones de vida de la población presente y futura al no ocasionar daños al medio ambiente.

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

En este capítulo se presentan las condiciones generales en que se desarrolla la empresa de acuerdo a los resultados obtenidos en los estudios anteriores, de manera que se permita determinar montos para inversión, costos del servicio y administración de los servicios definidos a ofrecer por el instituto.

### 5.1 INVERSIÓN INICIAL

Se presenta en el cuadro 34 un resumen de la aplicación de recursos en que se debe incurrir para poder ofrecer el servicio. Este rubro de inversiones indica que para el inicio de funcionamiento del instituto se requiere un monto de \$ 10.215.085 para las inversiones fijas, diferidas y de capital de trabajo.

**Cuadro 34. Inversiones Totales**

| <b>Tipo de Inversión</b>      | <b>Valor (\$)</b>    |
|-------------------------------|----------------------|
| Inversiones Fija e intangible | \$ 7.210.000         |
| Inversiones Diferidas         | \$ 139.000           |
| Capital de trabajo            | \$ 2.866.085         |
| <b>Total</b>                  | <b>\$ 10.215.085</b> |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

**5.1.1 Inversión Fija e Intangible.** Representa la cantidad de dinero que se requiere para adquirir activos fijos e intangibles en este caso, atendiendo a los recursos necesarios detallados en el estudio técnico, esta información se encuentra contenida en los cuadros 35 y 36.

**Cuadro 35. Inversión fija**

| <b>MUEBLES Y ENSERES</b>                 |                 |                       |                     |                  |                         |
|--|-----------------|-----------------------|---------------------|------------------|-------------------------|
| <b>Descripción</b>                       | <b>Unidades</b> | <b>Valor Unitario</b> | <b>Valor Total</b>  | <b>Vida útil</b> | <b>Depreciación año</b> |
| Escritorios                              | 3               | \$ 220.000            | \$ 660.000          | 10               | \$ 66.000               |
| Sillas giratorias                        | 3               | \$ 130.000            | \$ 390.000          | 10               | \$ 39.000               |
| Sillas visitantes                        | 4               | \$ 30.000             | \$ 120.000          | 10               | \$ 12.000               |
| Papeleras                                | 3               | \$ 5.000              | \$ 15.000           | 10               | \$ 1.500                |
| <b>Totales</b>                           |                 |                       | <b>\$ 1.185.000</b> |                  | <b>\$ 118.500</b>       |
| <b>EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN</b> |                 |                       |                     |                  |                         |
| <b>Descripción</b>                       | <b>Unidades</b> | <b>Valor Unitario</b> | <b>Valor Total</b>  | <b>Vida útil</b> | <b>Depreciación año</b> |
| Computadores                             | 3               | 1.000.000             | \$ 3.000.000        | 5                | \$ 600.000              |
| Impresora multifuncional                 | 1               | 150.000               | \$ 150.000          | 5                | \$ 30.000               |
| Teléfonos                                | 3               | 25.000                | \$ 75.000           | 5                | \$ 15.000               |
|  |                 |                       | <b>\$ 3.225.000</b> |                  | <b>\$ 645.000</b>       |

**Cuadro 36. Inversión Intangible**

| <b>INTANGIBLES</b>             |                 |                       |                     |                  |                         |
|--------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|------------------|-------------------------|
| <b>Descripción</b>             | <b>Unidades</b> | <b>Valor Unitario</b> | <b>Valor Total</b>  | <b>Vida útil</b> | <b>Amortización año</b> |
| Página web y plataforma moodle | 1               | 2.800.000             | \$ 2.800.000        | 5                | \$ 560.000              |
| <b>Totales</b>                 |                 |                       | <b>\$ 7.210.000</b> |                  | <b>\$ 1.323.500</b>     |

### 5.1.2 Capital de Trabajo

Representado por el capital de giro, distinto a la inversión de activos fijos y diferidos con que se cuenta para funcionar durante el primer trimestre, período en

el cual se espera el Instituto empiece a generar sus propios recursos para el funcionamiento. En el cuadro 37 se presenta la organización de los rubros.

**Cuadro 37. Capital de Trabajo**

| TOTAL CAPITAL DE TRABAJO          |                      |                     |
|-----------------------------------|----------------------|---------------------|
| Descripción                       |                      | Valor Total         |
| Costo del servicio                | Honorarios           | \$ 600.000          |
|                                   | Mano de obra directa | \$ 500.000          |
|                                   | Costos indirectos    | \$ 789.752          |
| Gastos de administración y ventas | Servicios públicos   | \$ 106.333          |
|                                   | Arrendamientos       | \$ 100.000          |
|                                   | Elementos de aseo    | \$ 20.000           |
|                                   | Honorarios           | \$ 720.000          |
|                                   | Papelería            | \$ 30.000           |
| <b>Totales</b>                    |                      | <b>\$ 2.866.085</b> |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

### 5.1.3 Inversión Diferida

Este concepto incluye los gastos en la elaboración de escritura pública para la constitución legal del mismo. En el cuadro 38 se describen los gastos del mismo.

**Cuadro 38. Inversiones Diferidas**

| TOTAL INVERSIONES DIFERIDAS   |                |                   |
|---|----------------|-------------------|
| Descripción   | Valor Unitario | Valor Total       |
| Gastos para Escritura Pública   | \$ 91.000      | \$ 91.000         |
| Copias de escritura   | \$ 48.000      | \$ 48.000         |
| <b>Totales</b>  |                | <b>\$ 139.000</b> |
| <p>* La Secretaria de Educación municipal otorga la licencia de funcionamiento y el registro de los programas, previa aprobación de requisitos. El valor de estos trámites es \$1.100.000= pero no se considera dentro de la inversión inicial porque aún no se pone en marcha la carrera técnica pero se considera dentro de las proyecciones. Para poner en funcionamiento los cursos no se requiere cancelar ningún costo.</p> |                |                   |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

## 5.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y COSTOS DEL SERVICIO

### 5.2.1 Presupuesto de ingresos.

Generado por la prestación de los servicios de cursos y carreras acorde a los proyecciones de ventas realizadas. Estos datos se consignan en los cuadros 39, 40, 41 y 42.

**Cuadro 39. Presupuesto de Ingresos Cursos (1)**

| CURSOS                                   | Trim. 1    |           |              | Año 1      |           |                      | Año 2      |           |                      |
|--|------------|-----------|--------------|------------|-----------|----------------------|------------|-----------|----------------------|
|  | Cant. Est. | Precio    | Total        | Cant. Est. | Precio    | Total                | Cant. Est. | Precio    | Total                |
| Servicio al cliente                      | 45         | \$ 80.000 | \$ 3.600.000 | 200        | \$ 80.000 | \$ 16.000.000        | 210        | \$ 88.000 | \$ 18.480.000        |
| Básico de Contabilidad                   | 10         | \$ 80.000 | \$ 800.000   | 100        | \$ 80.000 | \$ 8.000.000         | 105        | \$ 88.000 | \$ 9.240.000         |
| Seguridad Industrial y Salud Ocupacional | 0          | \$ 80.000 | \$ -         | 0          | \$ -      | \$ -                 | 80         | \$ 88.000 | \$ 7.040.000         |
| Gestión de las Ventas                    | 0          | \$ 80.000 | \$ -         | 0          | \$ -      | \$ -                 | 50         | \$ 88.000 | \$ 4.400.000         |
| Administración Bancaria y Financiera     | 0          | \$ 80.000 | \$ -         | 0          | \$ -      | \$ -                 | 50         | \$ 88.000 | \$ 4.400.000         |
| <b>Totales Ingresos por cursos</b>       |            |           |              |            |           | <b>\$ 24.000.000</b> |            |           | <b>\$ 43.560.000</b> |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

**Cuadro 40. Presupuesto de Ingresos Cursos (2)**

| CURSOS                                   | Año 3      |           |               | Año 4      |            |               | Año 5      |            |               |
|--|------------|-----------|---------------|------------|------------|---------------|------------|------------|---------------|
|  | Cant. Est. | Precio    | Total         | Cant. Est. | Precio     | Total         | Cant. Est. | Precio     | Total         |
| Servicio al cliente                      | 221        | \$ 96.800 | \$ 21.344.400 | 232        | \$ 106.480 | \$ 24.652.782 | 243        | \$ 117.128 | \$ 28.473.963 |
| Básico de Contabilidad                   | 110        | \$ 96.800 | \$ 10.672.200 | 116        | \$ 106.480 | \$ 12.326.391 | 122        | \$ 117.128 | \$14.236.982  |
| Seguridad Industrial y Salud Ocupacional | 84         | \$ 96.800 | \$ 8.131.200  | 88         | \$ 106.480 | \$ 9.391.536  | 93         | \$ 117.128 | \$10.847.224  |
| Gestión de las Ventas                    | 53         | \$ 96.800 | \$ 5.082.000  | 55         | \$ 106.480 | \$ 5.869.710  | 58         | \$ 117.128 | \$ 6.779.515  |
| Administración Bancaria y Financiera     | 53         | \$ 96.800 | \$ 5.082.000  | 55         | \$ 106.480 | \$ 5.869.710  | 58         | \$ 117.128 | \$ 6.779.515  |
| <b>Totales Ingresos por cursos</b>       |            |           | \$ 50.311.800 | 546        |            | \$ 58.110.129 |            |            | \$67.117.199  |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

**Cuadro 41. Presupuesto de Ingresos Carreras (1)**

| CARRERAS TÉCNICAS   | Trim. 1    |        |       | Año 1      |        |       | Año 2      |            |               |
|---|------------|--------|-------|------------|--------|-------|------------|------------|---------------|
|   | Cant. Est. | Precio | Total | Cant. Est. | Precio | Total | Cant. Est. | Vr carrera | Total         |
| Técnico laboral por competencias Administración de empresas | 0          | \$ 0   | \$ 0  | 0          | \$ 0   | \$ 0  | 50         | \$ 900.000 | \$ 45.000.000 |
| T.L.C en Seguridad Industrial y Salud                       | 0          | \$ 0   | \$ 0  | 0          | \$ 0   | \$ 0  | 40         | \$ 900.000 | \$ 36.000.000 |

| CARRERAS<br>TÉCNICAS                 | Trim. 1       |        |             | Año 1         |        |             | Año 2         |               |                      |
|--------------------------------------|---------------|--------|-------------|---------------|--------|-------------|---------------|---------------|----------------------|
|                                      | Cant.<br>Est. | Precio | Total       | Cant.<br>Est. | Precio | Total       | Cant.<br>Est. | Vr<br>carrera | Total                |
| Ocupacional.                         |               |        |             |               |        |             |               |               |                      |
| T.L.C en<br>Gestión de las<br>Ventas | 0             | \$ 0   | \$ 0        | 0             | \$ 0   | \$ 0        | 0             | \$<br>900.000 | \$ -                 |
| T.L.C en<br>Contabilidad             | 0             | \$ 0   | \$ 0        | 0             | \$ 0   | \$ 0        | 0             | \$<br>900.000 | \$ -                 |
| <b>Total Ingresos<br/>Carreras</b>   |               |        | <b>\$ 0</b> |               |        | <b>\$ 0</b> |               |               | <b>\$ 81.000.000</b> |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

**Cuadro 42. Presupuesto de Ingresos Carreras (2)**

| CARRERA<br>S<br>TÉCNICA<br>S  | Año 3         |               |                                | Año 4         |                 |                                | Año 5             |                 |                                |
|---|---------------|---------------|--------------------------------|---------------|-----------------|--------------------------------|-------------------|-----------------|--------------------------------|
|   | Cant.<br>Est. | Preci<br>o    | Total                          | Cant.<br>Est. | Precio          | Total                          | Ca<br>nt.<br>Est. | Precio          | Total                          |
| Técnico<br>laboral por<br>competenc<br>ias<br>Administra<br>ción de<br>empresas | 53            | \$990.<br>000 | \$51.975.0<br>00               | 55            | \$1.089.<br>000 | \$60.031.1<br>25               | 58                | \$1.197.<br>900 | \$69.335.9<br>49               |
| T.L.C en<br>Seguridad<br>Industrial<br>y Salud<br>Ocupacion<br>al.              | 42            | \$990.<br>000 | \$41.580.0<br>00               | 44            | \$1.089.<br>000 | \$48.024.9<br>00               | 46                | \$1.197.<br>900 | \$55.468.7<br>60               |
| T.L.C en<br>Gestión de<br>las Ventas  | 30            | \$990.<br>000 | \$29.700.0<br>00               | 32            | \$1.089.<br>000 | \$34.303.5<br>00               | 33                | \$1.197.<br>900 | \$39.620.5<br>43               |
| T.L.C en<br>Contabilida<br>d  | 30            | \$990.<br>000 | \$29.700.0<br>00               | 32            | \$1.089.<br>000 | \$34.303.5<br>00               | 33                | \$1.197.<br>900 | \$39.620.5<br>43               |
| <b>Total<br/>Ingresos<br/>Carreras</b>  |               |               | <b>\$<br/>152.955.0<br/>00</b> |               |                 | <b>\$<br/>176.663.0<br/>25</b> |                   |                 | <b>\$<br/>204.045.7<br/>94</b> |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

### 5.2.2 Presupuesto de Egresos

Para el funcionamiento normal del Instituto se incurren en una serie de egresos descritos en el cuadro 43 se describe al detalle el pago de honorarios a docentes.

En el Presupuesto de egresos se observa que todos los rubros se van incrementando año a año debido a los consecuentes cálculos de cada uno en los que se tiene en cuenta el IPC en algunos casos (servicios, arrendamientos, papelería) y otros como los honorarios, cálculos realizados por la institución que como son los honorarios de docentes que dependen de la cantidad de cursos.

**Cuadro 43. Presupuesto de Egresos**

| PRESUPUESTO DE EGRESOS          |                     |                       |                       |                       |                       |                       |
|---------------------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
|                                 | Trim. 1             | Año 1                 | Año 2                 | Año 3                 | Año 4                 | Año 5                 |
| <b>Honorarios docentes</b>      | \$ 600.000          | \$ 3.600.000          | \$ 38.442.000         | \$ 83.073.960         | \$ 100.733.047        | \$ 121.402.770        |
| <b>Mano de obra directa</b>     | \$ 500.000          | \$ 4.500.000          | \$ 12.000.000         | \$ 16.800.000         | \$ 20.160.000         | \$ 24.192.000         |
| <b>Costos indirectos</b>        | \$ 789.752          | \$ 7.107.768          | \$ 9.826.564          | \$ 10.035.896         | \$ 10.250.694         | \$ 10.471.196         |
| Secretaria (sueldo)             | \$ 515.000          | \$ 4.635.000          | \$ 6.303.600          | \$ 6.429.672          | \$ 6.558.265          | \$ 6.689.431          |
| Secretaria (prestaciones)       | \$ 274.752          | \$ 2.472.768          | \$ 3.362.964          | \$ 3.430.224          | \$ 3.498.828          | \$ 3.568.805          |
| Mantenimiento plataforma        |                     |                       | \$ 160.000            | \$ 176.000            | \$ 193.600            | \$ 212.960            |
| <b>Gastos de administración</b> | \$ 1.307.208        | \$ 10.479.496         | \$ 19.921.816         | \$ 27.205.782         | \$ 31.611.428         | \$ 32.217.186         |
| Servicios públicos              | \$ 106.333          | \$ 1.275.996          | \$ 1.301.516          | \$ 1.327.546          | \$ 1.354.097          | \$ 1.381.179          |
| Arrendamientos                  | \$ 100.000          | \$ 1.200.000          | \$ 1.224.000          | \$ 1.248.480          | \$ 1.273.450          | \$ 1.298.919          |
| Elementos de aseo               | \$ 20.000           | \$ 80.000             | \$ 81.600             | \$ 83.232             | \$ 84.897             | \$ 86.595             |
| Honorarios Gerente              | \$ 600.000          | \$ 5.400.000          | \$ 14.400.000         | \$ 21.600.000         | \$ 25.920.000         | \$ 26.438.400         |
| Honorarios Contador             | \$ 120.000          | \$ 1.080.000          | \$ 1.468.800          | \$ 1.498.176          | \$ 1.528.140          | \$ 1.558.702          |
| Papelería                       | \$ 30.000           | \$ 120.000            | \$ 122.400            | \$ 124.848            | \$ 127.345            | \$ 129.892            |
| Deprec. Muebles y ens           | \$ 29.625           | \$ 118.500            | \$ 118.500            | \$ 118.500            | \$ 118.500            | \$ 118.500            |
| Depr. Equ comp y comun          | \$ 301.250          | \$ 1.205.000          | \$ 1.205.000          | \$ 1.205.000          | \$ 1.205.000          | \$ 1.205.000          |
| <b>Total Egresos</b>            | <b>\$ 3.196.960</b> | <b>\$ 25.687.264</b>  | <b>\$ 80.190.380</b>  | <b>\$ 137.115.638</b> | <b>\$ 162.755.169</b> | <b>\$ 188.283.152</b> |
| <b>Total Ingresos</b>           | <b>\$ 4.400.000</b> | <b>\$ 24.000.000</b>  | <b>\$ 124.560.000</b> | <b>\$ 203.266.800</b> | <b>\$ 234.773.154</b> | <b>\$ 271.162.993</b> |
| <b>Diferencia</b>               | <b>\$ 1.203.040</b> | <b>\$ (1.687.264)</b> | <b>\$ 44.369.620</b>  | <b>\$ 66.151.162</b>  | <b>\$ 72.017.985</b>  | <b>\$ 82.879.841</b>  |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

En el Presupuesto de egresos podemos observar que todos los rubros se van incrementando año a año debido a los consecuentes cálculos de cada uno. Es

importante la adición del rubro mantenimiento de la plataforma Moodle a partir del año 2. Los honorarios de los docentes irán de acuerdo a los requerimientos de cursos dados los números de alumnos matriculados. Se resalta que para el primer año se presupuestan los honorarios del Gerente, Contador y Coordinador para 9 meses dado que en los meses 1, 2 y 4 no se proyectan. De igual manera para el salario de la secretaria.

### 5.2.3 Costos fijos

Son todos aquellos costos que de una manera indirecta se involucran en el costo final de los servicios, estos se describen en el cuadro 44, en el que se incluye entre otros rubros como honorarios, depreciaciones, arrendamientos.

**Cuadro 44. Costos Fijos**

| <b>COSTOS FIJOS</b>           |                     |                      |
|-------------------------------|---------------------|----------------------|
| <b>Descripción</b>            | <b>Valor Trim.</b>  | <b>Valor Anual</b>   |
| Honorarios Coordinador        | \$ 500.000          | \$ 4.500.000         |
| Honorarios Gerente y Contador | \$ 720.000          | \$ 6.480.000         |
| Salarios                      | \$ 515.000          | \$ 4.635.000         |
| Carga Social                  | \$ 274.752          | \$ 3.297.024         |
| Depreciaciones-amortizaciones | \$ 330.875          | \$ 1.323.500         |
| Arrendamientos                | \$ 300.000          | \$ 1.200.000         |
| <b>Totales</b>                | <b>\$ 2.640.627</b> | <b>\$ 21.435.524</b> |

Fuente: Elaborado por los autores.

### 5.2.4 Costos variables

Determinados por los costos relacionados directamente con la prestación del servicio como son: honorarios y papelería entre otros. En el cuadro 45 se detallan estos costos.

**Cuadro 45. Costos Variables**

| <b>COSTOS VARIABLES</b> |                    |                     |
|-------------------------|--------------------|---------------------|
| <b>Descripción</b>      | <b>Valor Trim.</b> | <b>Valor Anual</b>  |
| Honorarios docentes     | \$ 600.000         | \$ 3.600.000        |
| Servicios Públicos      | \$ 318.999         | \$ 1.275.996        |
| Elementos de aseo       | \$ 60.000          | \$ 240.000          |
| Papelería               | \$ 90.000          | \$ 360.000          |
| <b>Totales</b>          | <b>\$ 468.999</b>  | <b>\$ 1.875.996</b> |

Fuente: Elaborado por los autores.

### 5.2.5 Costos Totales Unitarios

En el cuadro 46 se detallan los costos totales unitarios para los cursos para el primer trimestre y para el año 1. Se muestran unos costos bastante elevados, pero se debe tener en cuenta que durante todo el primer año, los cursos deben acarrear con todo el costo de la inversión en tanto entran en funcionamiento las carreras técnicas laborales.

**Cuadro 46. Costos Totales Unitarios**

| <b>Costos Totales Unitarios Trim.</b> |                       |                  |                       |
|---------------------------------------|-----------------------|------------------|-----------------------|
| <b>Descripción</b>                    | <b>Vr. Costo/trim</b> | <b>Unds /mes</b> | <b>Costo Unitario</b> |
| Costos Fijos                          | \$ 2.640.627          | 55               | \$ 48.011             |
| Costos Variables                      | \$ 468.999            | 55               | \$ 8.527              |
| Costos Totales                        | \$ 3.109.626          | 110              | \$ 56.539             |
|                                       |                       |                  |                       |
| <b>Costos Totales Unitarios Año</b>   |                       |                  |                       |
| <b>Descripción</b>                    | <b>Vr. Costo/año</b>  | <b>Unds /mes</b> | <b>Costo Unitario</b> |
| Costos Fijos                          | \$ 21.435.524         | 300              | \$ 71.452             |
| Costos Variables                      | \$ 1.875.996          | 300              | \$ 6.253              |
| Costos Totales                        | \$ 23.311.520         | 600              | \$ 77.705             |

Fuente: Elaborado por los autores.

### 5.2.6 Cálculo del Punto de Equilibrio

El Punto de Equilibrio para el primer trimestre se da en 37 alumnos y para el primer año en 291 alumnos. Son cifras un poco altas comparadas con las proyecciones de ventas realizadas pero cabe recordar que en el primer año de funcionamiento solo se tiene proyectado ofrecer cursos a un valor de \$80.000. Las 2 primeras carreras técnicas se ofrecerán a partir del segundo año. En los cuadros 47 y 48 se detallan los costos.

**Cuadro 47. Punto de Equilibrio Primer Trimestre**

| PUNTO DE EQUILIBRIO 1er Trim. |                     |                   |                     |                     |                    |
|-------------------------------|---------------------|-------------------|---------------------|---------------------|--------------------|
| ALUMNOS INGRESO               | Ingresos            | Costos Variables  | Costos Fijos        | Costos Totales      | Utilidad o Pérdida |
| 10                            | \$ 800.000          | \$ 85.273         | \$ 2.640.627        | \$ 2.725.900        | \$ -1.925.900      |
| 30                            | \$ 2.400.000        | \$ 255.818        | \$ 2.640.627        | \$ 2.896.445        | \$ -496.445        |
| 35                            | \$ 2.800.000        | \$ 298.454        | \$ 2.640.627        | \$ 2.939.081        | \$ -139.081        |
| 36                            | \$ 2.880.000        | \$ 306.981        | \$ 2.640.627        | \$ 2.947.608        | \$ -67.608         |
| <b>37</b>                     | <b>\$ 2.960.000</b> | <b>\$ 315.508</b> | <b>\$ 2.640.627</b> | <b>\$ 2.956.135</b> | <b>\$ 3.865</b>    |
| 40                            | \$ 3.200.000        | \$ 341.090        | \$ 2.640.627        | \$ 2.981.717        | \$ 218.283         |
| 45                            | \$ 3.600.000        | \$ 383.726        | \$ 2.640.627        | \$ 3.024.353        | \$ 575.647         |
| 50                            | \$ 4.000.000        | \$ 426.363        | \$ 2.640.627        | \$ 3.066.990        | \$ 933.010         |
| 60                            | \$ 4.800.000        | \$ 511.635        | \$ 2.640.627        | \$ 3.152.262        | \$ 1.647.738       |

Fuente: Elaborado por los autores.

**Cuadro 48. Punto de Equilibrio Primer Año**

| <b>PUNTO DE EQUILIBRIO 1er Año</b> |                      |                         |                      |                       |                           |
|------------------------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|-----------------------|---------------------------|
| <b>ALUMNOS INGRESO</b>             | <b>Ingresos</b>      | <b>Costos Variables</b> | <b>Costos Fijos</b>  | <b>Costos Totales</b> | <b>Utilidad o Pérdida</b> |
| 150                                | \$ 12.000.000        | \$ 937.998              | \$ 21.435.524        | \$ 22.373.522         | \$ -10.373.522            |
| 200                                | \$ 16.000.000        | \$ 1.250.664            | \$ 21.435.524        | \$ 22.686.188         | \$ -6.686.188             |
| 260                                | \$ 20.800.000        | \$ 1.625.863            | \$ 21.435.524        | \$ 23.061.387         | \$ -2.261.387             |
| 280                                | \$ 22.400.000        | \$ 1.750.930            | \$ 21.435.524        | \$ 23.186.454         | \$ -786.454               |
| 290                                | \$ 23.200.000        | \$ 1.813.463            | \$ 21.435.524        | \$ 23.248.987         | \$ -48.987                |
| <b>291</b>                         | <b>\$ 23.280.000</b> | <b>\$ 1.819.716</b>     | <b>\$ 21.435.524</b> | <b>\$ 23.255.240</b>  | <b>\$ 24.760</b>          |
| 292                                | \$ 23.360.000        | \$ 1.825.969            | \$ 21.435.524        | \$ 23.261.493         | \$ 98.507                 |
| 295                                | \$ 23.600.000        | \$ 1.844.729            | \$ 21.435.524        | \$ 23.280.253         | \$ 319.747                |
| 300                                | \$ 24.000.000        | \$ 1.875.996            | \$ 21.435.524        | \$ 23.311.520         | \$ 688.480                |

Fuente: Elaborado por los autores.

El Punto de Equilibrio para el primer trimestre se da en 37 alumnos. De igual manera el Punto de Equilibrio para el primer año se da en 291 alumnos. Se debe tener en cuenta que en el primer año de funcionamiento solo se tiene proyectado ofrecer cursos a un valor de \$80.000. Las 2 primeras carreras técnicas se ofrecerán a partir del segundo año.

### **5.3 PROYECCIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS**

Los estados financieros que se proyectan son:

Flujo de Caja

Estado de Resultados Presupuestado

Balance General Presupuestado

#### **5.3.1 Flujo de Caja.**

Con el fin de monitorear que se cumple con el objetivo básico financiero se realiza el flujo de caja que permite reponer su capital de trabajo y activos fijos, atender el

servicio a la deuda y repartir utilidades entre los socios de acuerdo a sus expectativas.<sup>20</sup> En el cuadro 49 se realizan las proyecciones del flujo de caja para los cinco primeros años en donde se observa un flujo de caja positivo para todos los años, incrementándose en un porcentaje mayor a partir del segundo año, reflejándose de esta forma el aumento en los ingresos con la inclusión de las carreras técnicas.

Para el caso de las ventas y estas se incrementan acorde a los resultados del cuadro presupuesto de ingresos y en el cual se manifiestan aumentos anuales del 5% en la cantidad de alumnos tomando como base las proyecciones del IPC (suministradas por el Grupo Bancolombia) más el respectivo incremento de ajuste al porcentaje mencionado. El Flujo de caja aumentará año a año y dado que es una Corporación, la Junta Directiva en su momento, deberá considerar el tema de inversiones año a año en sus tipos, montos, tiempos, etc,

Se resalta el aumento en la proyección de ventas año a año. La empresa tendrá una buena liquidez importante (detallar en razones financieras)

---

<sup>20</sup> LEÓN, García, Oscar. Administración Financiera, Fundamentos y Aplicaciones. P 10. Tercera Edición. Colombia. 1999

**Cuadro 49. Flujo de Caja Proyectado**

| FLUJO DE CAJA PROYECTADO   |                      |                     |                      |                       |                       |                       |                       |
|----------------------------|----------------------|---------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Descripción                | Año 0                | Trim.1              | Año 1                | Año 2                 | Año 3                 | Año 4                 | Año 5                 |
| <b>INGRESOS</b>            |                      |                     |                      |                       |                       |                       |                       |
| Caja                       | \$ -                 | \$ 3.651.000        | \$ 3.651.000         | \$ 1.963.736          | \$ 43.833.356         | \$ 99.375.294         | \$ 158.927.747        |
| Aportes miembros           | \$ 11.000.000        | \$ -                | \$ -                 | \$ -                  | \$ -                  | \$ -                  | \$ -                  |
| Ventas                     |                      | \$ 4.400.000        | \$ 24.000.000        | \$ 124.560.000        | \$ 203.266.800        | \$ 234.773.154        | \$ 271.162.993        |
| <b>Total Ingresos</b>      | <b>\$ 11.000.000</b> | <b>\$ 8.051.000</b> | <b>\$ 27.651.000</b> | <b>\$ 126.523.736</b> | <b>\$ 247.100.156</b> | <b>\$ 334.148.448</b> | <b>\$ 430.090.739</b> |
| <b>EGRESOS</b>             |                      |                     |                      |                       |                       |                       |                       |
| Inversión Fija             | \$ 7.210.000         |                     | \$ -                 |                       |                       | \$ -                  | \$ -                  |
| Inversión Diferida         | \$ 139.000           | \$ -                | \$ -                 | \$ 2.500.000          | \$ 2.500.000          | \$ -                  | \$ -                  |
| Honorarios docentes        | \$ -                 | \$ 600.000          | \$ 3.600.000         | \$ 38.442.000         | \$ 83.073.960         | \$ 100.733.047        | \$ 121.402.770        |
| Mano de obra directa       | \$ -                 | \$ 500.000          | \$ 4.500.000         | \$ 12.000.000         | \$ 16.800.000         | \$ 20.160.000         | \$ 24.192.000         |
| Costos indirectos          | \$ -                 | \$ 789.752          | \$ 7.107.768         | \$ 9.826.564          | \$ 10.035.896         | \$ 10.250.694         | \$ 10.471.196         |
| Gastos de Administración   | \$ -                 | \$ 1.307.208        | \$ 10.479.496        | \$ 19.921.816         | \$ 27.205.782         | \$ 31.611.428         | \$ 32.217.186         |
| Gastos de Renta y Complem. | \$ -                 | \$ -                | \$ -                 | \$ -                  | \$ 8.109.224          | \$ 12.465.532         | \$ 14.138.897         |
| <b>Total Egresos</b>       | <b>\$ 7.349.000</b>  | <b>\$ 3.196.960</b> | <b>\$ 25.687.264</b> | <b>\$ 82.690.380</b>  | <b>\$ 147.724.862</b> | <b>\$ 175.220.701</b> | <b>\$ 202.422.049</b> |
| <b>Caja Final</b>          | <b>\$ 3.651.000</b>  | <b>\$ 4.854.040</b> | <b>\$ 1.963.736</b>  | <b>\$ 43.833.356</b>  | <b>\$ 99.375.294</b>  | <b>\$ 158.927.747</b> | <b>\$ 227.668.690</b> |

Fuente: Elaborado por autores del proyecto.

Flujo de caja se proyecta para un horizonte de 5 años. Para el caso de las ventas y estas se incrementan acorde a los resultados del cuadro presupuesto de ingresos y en el cual se manifiestan aumentos anuales del 5% en la cantidad de alumnos tomando como base las proyecciones del IPC (suministradas por el Grupo Bancolombia) más el respectivo incremento de ajuste al porcentaje mencionado. El Flujo de caja aumentará año a año y dado que es una Corporación, la Junta Directiva en su momento, deberá considerar el tema de inversiones año a año en sus tipos, montos, teimpos, etc,

Se resalta el aumento en la proyección de ventas año a año. La empresa tendrá una liquidez importante (detallar en razones financieras).

### **5.3.2 Estado de Resultados Proyectado**

“Es el estado financiero que nos muestra la utilidad obtenida por la empresa en el período en cuestión”.<sup>21</sup> Está representado por los ingresos generados para la prestación de servicios, así como de los egresos generados por el costo del servicio. Este estado muestra que con el proyecto se obtienen utilidades de **29.193.206** en el primer año, cifra atractivas para los socios.

---

<sup>21</sup> Ibid, P 66.

**Cuadro 50. Estado de Resultados Projectado**

| ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO      |              |               |                |                |                |                |
|--------------------------------------|--------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Descripción                          | Trim. 1      | Año 1         | Año 2          | Año 3          | Año 4          | Año 5          |
| <b>INGRESOS</b>                      |              |               |                |                |                |                |
| Ventas                               | \$ 4.400.000 | \$ 24.000.000 | \$ 124.560.000 | \$ 203.266.800 | \$ 234.773.154 | \$ 271.162.993 |
| <b>Costos de Ventas</b>              |              |               |                |                |                |                |
| Honorarios docentes                  | \$ 600.000   | \$ 3.600.000  | \$ 38.442.000  | \$ 83.073.960  | \$ 100.733.047 | \$ 121.402.770 |
| Mano de Obra directa                 | \$ 500.000   | \$ 4.500.000  | \$ 12.000.000  | \$ 16.800.000  | \$ 20.160.000  | \$ 24.192.000  |
| <b>Costos de Producción</b>          | \$ 1.100.000 | \$ 8.100.000  | \$ 50.442.000  | \$ 99.873.960  | \$ 120.893.047 | \$ 145.594.770 |
| <b>Costos indirectos</b>             |              |               |                |                |                |                |
| Costos indirectos                    | \$ 789.752   | \$ 7.107.768  | \$ 9.826.564   | \$ 10.035.896  | \$ 10.250.694  | \$ 10.471.196  |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                | \$ 2.510.248 | \$ 8.792.232  | \$ 64.291.436  | \$ 93.356.944  | \$ 103.629.413 | \$ 115.097.027 |
| Gastos de Administración             | \$ 1.307.208 | \$ 10.479.496 | \$ 19.921.816  | \$ 27.205.782  | \$ 31.611.428  | \$ 32.217.186  |
| Depreciaciones                       | \$ 330.875   | \$ 1.323.500  | \$ 1.323.500   | \$ 1.323.500   | \$ 1.323.500   | \$ 1.323.500   |
| Intereses                            | \$ -         | \$ -          | \$ -           | \$ -           | \$ -           | \$ -           |
| Gastos Diferidos                     | \$ 139.000   | \$ 139.000    | \$ 2.500.000   | \$ 2.500.000   | \$ -           | \$ -           |
| <b>Total Gastos de Admón. y Vtas</b> | \$ 1.777.083 | \$ 11.941.996 | \$ 23.745.316  | \$ 31.029.282  | \$ 32.934.928  | \$ 33.540.686  |
|                                      |              |               |                |                |                |                |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMP.</b>        | \$ 733.165   | \$ -3.149.764 | \$ 40.546.120  | \$ 62.327.662  | \$ 70.694.485  | \$ 81.556.341  |
| Impuestos de Renta y Complement.     |              |               | \$ 8.109.224   | \$ 12.465.532  | \$ 14.138.897  | \$ 16.311.268  |
| <b>UTILIDAD NETA</b>                 | \$ 733.165   | \$ -3.149.764 | \$ 32.436.896  | \$ 49.862.130  | \$ 56.555.588  | \$ 65.245.073  |
| Reserva Legal 10%                    |              | \$ -314.976   | \$ 3.243.690   | \$ 4.986.213   | \$ 5.655.559   | \$ 6.524.507   |
| <b>Resultado del ejercicio</b>       | \$ 733.165   | \$ -2.834.788 | \$ 29.193.206  | \$ 44.875.917  | \$ 50.900.029  | \$ 58.720.565  |

Fuente: elaborada por los autores

En el Estado de Resultados se observan incrementos importantes en las utilidades netas de año a año así: En el primer año se presentan pérdidas y para el segundo un superávit de \$32.436.896, para el año 3 el incremento es del 153,72% y para los años posteriores un 113,42% y un 115,36%.

### 5.3.3 Balance General.

El Balance General permite tener una idea clara del comportamiento financiero del proyecto, donde se muestran activos, pasivos y patrimonio de la empresa, de manera que sirva de análisis de la situación financiera. Se muestra en el cuadro 51 el balance general para el primer trimestre de funcionamiento y el primer año que muestran un comportamiento bueno porque los activos son mucho mayores que los pasivos de la empresa.

**Cuadro 51. Balance General Primer Año**

| <b>BALANCE GENERAL PRIMER AÑO</b> |                      |                     |
|-----------------------------------|----------------------|---------------------|
| <b>Descripción</b>                | <b>Trim.1</b>        | <b>Año 1</b>        |
| <b>ACTIVO</b>                     |                      |                     |
| ACTIVOS CORRIENTES                |                      |                     |
| Caja                              | \$ 4.854.040         | \$ 1.963.736        |
| Inversiones                       | \$ -                 | \$ -                |
| Bancos                            | \$ -                 | \$ -                |
| <b>Total Activos Corrientes</b>   | <b>\$ 4.854.040</b>  | <b>\$ 1.963.736</b> |
| ACTIVOS FIJOS                     |                      |                     |
| Equipo Cómputo y Comun.           | \$ 6.025.000         | \$ 6.025.000        |
| - Depreciación                    | \$ 301.250           | \$ 1.205.000        |
| Sub-total                         | \$ 5.723.750         | \$ 4.820.000        |
| Muebles y Enseres                 | \$ 1.185.000         | \$ 1.185.000        |
| - Depreciación                    | \$ 29.625            | \$ 118.500          |
| Sub-total                         | \$ 1.155.375         | \$ 1.066.500        |
| <b>Total Activos Fijos</b>        | <b>\$ 6.879.125</b>  | <b>\$ 5.886.500</b> |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>               | <b>\$ 11.733.165</b> | <b>\$ 7.850.236</b> |
|                                   |                      |                     |
| <b>PASIVO</b>                     |                      |                     |
| PASIVO CORRIENTE                  |                      |                     |
| Imporrenta y Complementarios      | \$ -                 | \$ -                |
| Total Pasivo Corriente            | \$ -                 | \$ -                |
| <b>TOTAL PASIVO</b>               | <b>\$ -</b>          | <b>\$ -</b>         |
|                                   |                      |                     |
| <b>PATRIMONIO</b>                 |                      |                     |
| Capital Social                    | \$ 11.000.000        | \$ 11.000.000       |
| Reserva Legal                     | \$ -                 | \$ -314.976         |

| <b>BALANCE GENERAL PRIMER AÑO</b> |                      |                     |
|-----------------------------------|----------------------|---------------------|
| Utilidades                        | \$ 733.165           | \$ -2.834.788       |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>           | <b>\$ 11.733.165</b> | <b>\$ 7.850.236</b> |
|                                   |                      |                     |
| <b>Pasivo + Patrimonio</b>        | <b>\$ 11.733.165</b> | <b>\$ 7.850.236</b> |

Fuente: Elaborado por los autores.

Como se puede observar el patrimonio para el primer año es de \$7.850.236=, un 33,09% menor que el patrimonio presentado del primer trimestre. Tal y como observamos en el flujo de caja los saldos iniciales de caja irán en aumento resaltando la liquidez proyectada.

### 5.3.4 Diseño de indicadores de operación de tres meses de funcionamiento

Se diseñan y establecen unos indicadores para evaluar los tres primeros meses de funcionamiento de la empresa. En el cuadro 49 se observan los detalles.

**Cuadro 52. Diseño indicadores de Gestión**

| <i>Indicadores nivel estratégico</i>  | <i>Unidad de medida</i> | <i>Proyección 1er Trimestre</i> |
|---|-------------------------|---------------------------------|
| <b>Accesibilidad = # total de personas beneficiadas con cursos virtuales / presupuestadas</b> | %                       | 45                              |
| <b>Constitución= Avance en la constitución de la Corporación</b>                              | %                       | 100%                            |
| <b>Efectividad en ventas= Ingresos reales / Ingresos presupuestados</b>                       | %                       | \$ 4.400.000                    |
| <b>Austeridad= Egresos reales / Egresos presupuestados</b>                                    | %                       | \$ 3.196.960                    |
| <b>Flujo de Caja= Caja real / Caja presupuestada</b>  | %                       | \$ 4.854.040                    |
| <b>Inversión=Aportes presupuestados / Aportes reales</b>                                      | %                       | \$ 10.000.000                   |
| <b>MPG= Implementación de cursos complementarios</b>  | %                       | 2                               |
| <b>Ambiental = casos efectos negativos presentados / cen presup</b>                           | %                       | 0                               |
| <b>Empleos = generados / presupuestados</b>   | %                       | 4                               |

Fuente: Elaborado por los autores.

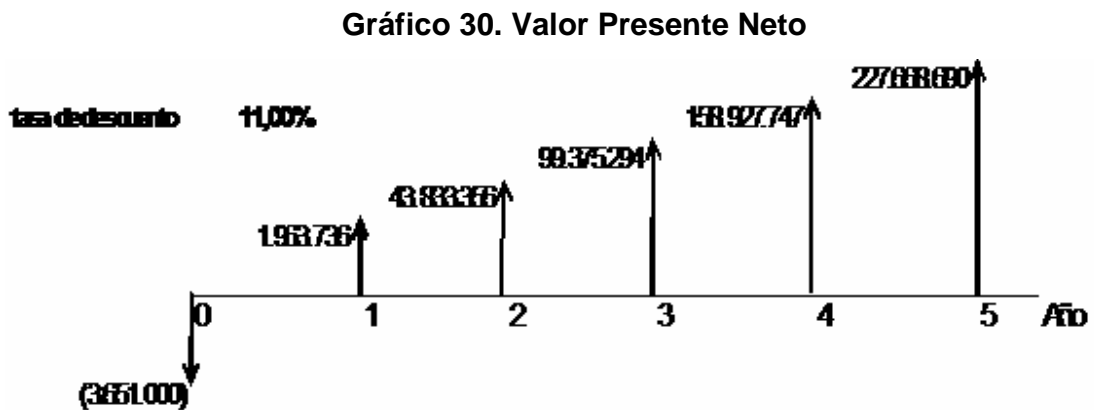
## 6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### 6.1 EVALUACIÓN FINANCIERA

#### 6.1.1 Valor Presente Neto

¡Error! Marcador no definido.

Es la ganancia equivalente a pesos de hoy, generado por el proyecto con una tasa de descuento del 11% equivalente a un 6.95% correspondiente a los TES (Títulos de deuda pública expedidos por el gobierno nacional) para el 2014 tomada de las proyecciones del Banco de la República y un 4.05 % como una prima de riesgo del proyecto. Esto genera un valor Presente Neto de \$346.147.540= un valor muy atractivo dado que la inversión es de \$11.000.000=. En el gráfico 28 se observan los flujos de efectivo del proyecto que generan el VPN, mediante la aplicación de la fórmula 4.



Fuente: Elaborado por los autores.

**Fórmula 4. Valor Presente Neto**;

$$VPN^{22} = I_0 + \frac{F}{(1+i)^1} + \frac{F}{(1+i)^2} + \frac{F}{(1+i)^3} + \frac{F}{(1+i)^4} + \frac{F}{(1+i)^5}$$

VPN= \$346.147.540=

Fuente: Elaborado por los autores.

### 6.1.2 Tasa Interna de Retorno (TIR %)

Este indicador evalúa el rendimiento del proyecto en términos de la rentabilidad por período. Aunque se genera una TIR elevada se fundamenta en la baja inversión comparada con los flujos de efectivo anual.

**Cuadro 53. Cálculos TIR**

| Años                      | 0           | 1           | 2            | 3            | 4             | 5             |
|---------------------------|-------------|-------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| FNC                       | (3.651.000) | \$1.963.736 | \$43.833.356 | \$99.375.294 | \$158.927.747 | \$227.668.690 |
| i <sup>n</sup>            |             | 1,1100      | 1,2321       | 1,3676       | 1,5181        | 1,6851        |
| P=(F/(1+i) <sup>n</sup> ) | (3.651.000) | \$1.769.132 | \$35.576.135 | \$72.662.358 | \$104.690.629 | \$135.110.287 |
| VPN                       |             | 3,70056974  |              |              |               |               |

**TIR exacta 377,1099%**

Fuente: Elaborado por los autores.

### 6.1.3 Razones financieras

Para el año 1 se presenta en el cuadro 54 el análisis de las principales razones financieras. Obteniéndose de esta manera unas razones de liquidez muy buena, esto se debe principalmente a que no se realizan préstamos y los socios aportan el capital para el funcionamiento inicial de la empresa. Por lo tanto las razones de

<sup>22</sup> MURCIA, Jairo, *et al.* PROYECTOS FORMULACIÓN Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN. 1ª Edición.. Colombia: Editorial Alfaomega, 2009. p 303.

endeudamiento son bajas, y revisados los valores de rendimiento también son atractivos para los inversionistas

En el Cuadro 54 en la columna Observaciones se da una explicación del resultado de cada razón.

**Cuadro 54. Razones Financieras Proyecciones**

| <b>RAZONES FINANCIERAS Proyecciones 1er año</b> |                                 |   |              |  |
|---|---------------------------------|---|--------------|--|
| <b>Análisis de Liquidez</b>                     |                                 |   |              |  |
|   | <b>Indicadores Estáticos</b>    | <b>Fórmula</b>  | <b>Año 1</b> | <b>Observaciones</b>   |
| <b>1</b>  | Razón Corriente                 | Activo Cte / Pasivo Cte   | N.A.         | Significa que por cada peso (\$1) que la empresa debe en el corto plazo, posee esta cantidad de activo corriente para cubrirlo.  |
| <b>2</b>  | Prueba Ácida                    | (Activo Cte - Inventarios) / Pasivo Cte   | N.A.         | No aplica debido a que no se contemplan inventarios.   |
| <b>3</b>  | Capital de Trabajo (\$)         | Activo Cte - Pasivo Cte   | \$1.963.736  | \$1.963.736 es el valor que le quedaría a la empresa representado en efectivo después de haber pagado todos sus pasivos de corto plazo.  |
| <b>4</b>  | Intervalo Básico Defensivo      | (Efectivo + Inversiones temporales + Cuentas por cobrar) / (Costo de Ventas + Gastos generales) / 365 | 28           | No aplican inversiones temporales ni cuentas por cobrar. El valor 28 representa el número de días durante los cuales la empresa podría operar con sus activos líquidos actuales, sin ninguna clase de ingreso proveniente de ventas u otras fuentes. |
| <b>Indicadores de actividad</b>                 |                                 |   |              |  |
| <b>5</b>  | Rotación de activos fijos       | Ventas / Activos fijos  | 4,08         | Por cada peso invertido (\$1) en activos fijos, se generaron \$4,08 en ventas.   |
| <b>6</b>  | Rotación de activos totales     | Ventas / Activos totales  | 3,06         | Por cada peso invertido (\$1) en activos, se generaron \$3,06 en ventas.   |
| <b>Análisis de Endeudamiento</b>                |                                 |   |              |  |
| <b>7</b>  | Leverage o Apalancamiento total | Pasivos / Patrimonio  | 0,00%        | Significa que en un 0% está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus pasivos.   |
| <b>8</b>  | Nivel de endeudamiento          | Pasivos / Activos   | 0,00%        | Significa que por cada peso que la empresa tiene invertido en activos, \$0 están comprometidos.  |
| <b>Análisis de Rentabilidad</b>                 |                                 |   |              |  |

| <b>RAZONES FINANCIERAS Proyecciones 1er año</b> |                                   |  |              |  |
|---|-----------------------------------|--|--------------|--|
| <b>Análisis de Liquidez</b>                     |                                   |  |              |  |
|   | <b>Indicadores Estáticos</b>      | <b>Fórmula</b>                           | <b>Año 1</b> | <b>Observaciones</b>   |
| <b>9</b>  | Rendimiento sobre la inversión    | Utilidad Operacional / Activos           | -40,12%      | Tasa de rendimiento sobre la inversión en activos.   |
| <b>10</b>                                       | Margen de ganancias o de utilidad | Utilidad Neta / Ventas                   | -13,12%      | Por cada peso en ventas se generan \$0,13 de utilidades es decir un 13,12%.  |
| <b>11</b>                                       | Rendimiento del patrimonio        | Utilidad Antes de impuestos / Patrimonio | -40,12%      | Por cada peso en ventas se generan \$0,46 es decir un 46% como tasa de rendimiento que obtienen los propietarios, respecto de su inversión representada en el patrimonio |
| <b>12</b>                                       | Margen bruto de utilidad          | Utilidades brutas / Ventas               | 36,63%       | Rentabilidad bruta de ganancias  |

Fuente: Elaborado por los autores.

Según las razones financieras existe una liquidez interesante dado que no existen créditos ni pasivos a proveedores u otros. De la misma manera las razones de endeudamiento también son muy favorables. En cuanto a las razones de rentabilidad se observa una rentabilidad negativa en cuanto a la inversión, el margen de ganancias y el rendimiento del patrimonio y es debido a que para el primer año no están contempladas las carreras técnicas las cuales ingresarán del segundo año en adelante.

## **6.2 EVALUACIÓN ECONÓMICA**

La ejecución del proyecto genera distintos efectos que causan impacto en los usuarios del mismo, en la organización que lo ejecuta y en la comunidad en general.

El objetivo de la evaluación económica es predecir los diferentes efectos que genere la entidad, conociendo a los beneficiados, perjudicados y excluidos del

proyecto prediciendo el impacto que los efectos tendrían en los agentes y cuantificar.

### 6.2.1 Matriz de identificación de impactos

Cuantificando los impactos positivos y negativos es posible compararlos entre sí para luego confrontarlos con los costos y determinar así su conveniencia. En el cuadro 51 se establecen los escenarios y la situación.

**Cuadro 55. Matriz de Identificación de Impactos**

| Situación Impactos                          | <i>Situación sin proyecto ¿Cómo sería el mundo si el proyecto no se realiza?</i>  | Situación con proyecto ¿Cómo sería el mundo si el proyecto se realiza?   |
|---|---|--|
| <b>DIRECTOS (niveles de consumo)</b>        | <i>Los clientes recurrirían a los servicios de entidades educativas con modalidades presenciales o al Sena virtual y en algunos casos en otras regiones del país.</i> | Existen clientes reales con conocimientos básicos y avanzados de internet y herramientas virtuales. Estos generarán desarrollo para la región.   |
| <b>INDIRECTOS (utilización de recursos)</b> | <i>Es negativo al generarse menos recursos dado que no todos los clientes que se tendrían accederían a otros servicios.</i>   | Los recursos generados con la inversión del proyecto se reinvertirán en la empresa, se pagaran los impuestos cubriendo las estrategias proyectadas y generando impactos positivos económicos y sociales. |

Fuente: Elaborado por los autores.

### 6.2.2 Relación Beneficio/Costo RBC

Permite determinar la relación que existe entre cada peso invertido con respecto a los ingresos obtenidos en el período. Se usa la fórmula 5 para el cálculo y en el cuadro 52 se presenta la relación de ingresos y egresos.

### Fórmula 5. Relación Beneficio Costo

$$\text{RBC} = \frac{\sum \text{Ingresos o Beneficios Totales}}{\sum \text{Egresos o Costos Totales}}$$

**Cuadro 56. Relación Ingresos y Egresos**

| Concepto        | Año 0        | Año 1         | Año 2          | Año 3          | Año 4          | Año 5          |
|-----------------|--------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Ingresos</b> |              | \$ 24.000.000 | \$ 124.560.000 | \$ 203.266.800 | \$ 234.773.154 | \$ 271.162.993 |
| <b>Egresos</b>  | \$ 7.349.000 | \$ 25.687.264 | \$ 82.690.380  | \$ 147.724.862 | \$ 175.220.701 | \$ 202.422.049 |

$$\text{RBC} = \frac{\sum \text{Ingresos o Beneficios Totales}}{\sum \text{Egresos o Costos Totales}} = \frac{857.762.947}{685.200.299} = 1,34$$

Fuente: Elaborado por los autores.

Con este resultado se puede concluir que para el horizonte de 5 años los beneficios serán superiores en 1,34 a los costos lo cual genera una evaluación económica favorable.

### 6.3 EVALUACIÓN SOCIAL

La puesta en marcha del Instituto constituye socialmente:

- Incremento de valores agregados, distribución del mismo entre grupos sociales o subregiones geográficas, mejoramiento de la balanza de pagos y fomento de competitividad.

- Generación de empleo. En las proyecciones realizadas en el plan de negocios se presupuesta generar un total de 5 empleos directos (Director, Coordinador, Secretaria y 2 docentes)
- Una alternativa de desarrollo y por consiguiente de progreso para la región del Área Metropolitana de Bucaramanga constituida por los municipios de Bucaramanga, Floridablanca, Piedecuesta y Girón del Departamento de Santander.
- Mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes ya que al incrementarse la capacitación, la comunidad se hace más competitiva.
- El personal de la región mejora el nivel de ingresos.
- Generación de empleo.
- Se mejora la ejecución de los recursos que manejan las empresas además de la especialización de competencias en este tipo de servicios.
- La Región se constituye en una zona donde otros inversionistas del país se ven incentivados a venir para realizar negocios en la medida que tendrán mayores opciones.
- Beneficios al estar legalmente constituida ya que genera aportes en impuestos, fiscales y parafiscales realizados por la empresa que servirán para ser reinvertidos en beneficio de la comunidad.
- Promoción de la educación virtual la cual busca fortalecer, modernizar e innovar las competencias de los diferentes sectores productivos contribuyendo en el desarrollo del departamento.

## 7. MONTAJE DEL PROYECTO

### 7.1 ETAPA PRELIMINAR

#### 7.1.1 Elaboración de la página de Internet e instalación de la Plataforma Moodle

Se realizó el contrato con la empresa “Damos Soluciones” que se encargó del diseño de la página web y montaje de la plataforma, a continuación se muestran algunos gráficos de la estructura general del sitio web del Instituto. Gráficos 29 y 30.

**Gráfico 31. Estructura Página Inicio**



Fuente: Tomado de [www.institutotecnicovirtual.com](http://www.institutotecnicovirtual.com)

**Gráfico 32. Estructura Página Nosotros**



Fuente: Tomado de [www.institutotecnicovirtual.com](http://www.institutotecnicovirtual.com)

### **7.1.2 Constitución y Registro del Instituto Técnico Virtual en la DIAN y mediante escritura Pública.**

Se realizó una Asamblea general para elaboración y aprobación de los estatutos y acta de constitución de la Corporación, estos documentos fueron presentados ante la DIAN para inscripción en el Registro Único Tributario y notaria. En los Anexos 12 y 13 se presenta la documentación obtenida.

### **7.1.3 Instalación**

Se hizo la instalación de los equipos en la oficina administrativa. En este sitio se realizan las actividades de planeación y organización de los diversos procesos. Se realizó varias de los equipos como se muestra en el anexo 15. En el gráfico 31 se muestran fotografías de la organización final de la oficina.

**Gráfico 33. Fotografías Oficina de Funcionamiento.**



Fuente: Elaborado por autores

#### **7.1.4 Selección del docente Virtual**

Se realiza un proceso de selección a través de en donde se recibieron hojas de vida de diferentes tutores y se selecciono la tutora con el perfil indicado profesional en Administración de Empresas para ser tutora de los cursos de servicio al cliente. Hoja de Vida se presenta en el Anexo15.

#### **7.1.5 Montaje de los curso en la plataforma Moodle**

De acuerdo a los lineamientos hechos por el director en relación a contenidos, el administrador se encarga de hacer el montaje y adecuación, agregando recursos, actividades y demás elementos necesarios para el desarrollo del curso.

## 7.2 PUESTA EN MARCHA

### 7.2.1 Descripción

Se da inicio a las operaciones normales de la empresa con el mercadeo, enviando un correo de presentación a posibles clientes que se tenían en la base de datos, se inicia el mercadeo a través de internet, se reciben inscripciones y se efectúan matrículas para el curso de servicio al cliente, un total de 14 estudiantes para el curso de servicio al cliente del 2 de septiembre al 29 de septiembre. En el Anexo 16 se presenta evidencias del funcionamiento.

**Gráfico 34. Presentación del Curso de Servicio al Cliente**

The image shows a screenshot of a virtual classroom interface. The main content area displays a banner for 'SERVICIO AL CLIENTE' with a photo of three people and the text '¡Bienvenidos!'. To the right, there is a chat window with a cartoon character and a text-based conversation. The chat messages are as follows:

Un Chiste para comenzar  
de Oscar Fabian Cisneros - domingo, 10 de septiembre de 2010, 13:11

Llega un día Pedrofo a la escuela y le pregunta a Jaimefo:  
Jaimefo, ¿que escribiste tu en la tarea?  
Y le dice Jaimefo:  
Yo no escribí nada, ¿¿ tu?  
Yo tampoco escribí nada.  
Y le dice Jaimefo:  
(La profesora va a creer que nos copiamos)

Re: Un Chiste para comenzar  
de Oscar Fabian Cisneros - miércoles, 12 de octubre de 2010, 10:25

Espero que se rían de este.  
Que tal en el colegio?  
- Papa, he hecho una redacción que ha conmovido al profe.  
- Ah, está!!  
- Si, me ha dicho que daba pena.

The interface also includes a navigation menu on the left with options like 'Inicio', 'Servicio al Cliente', 'Foros', 'La Cafetería', and 'Un Chiste para comenzar'. A calendar for September 2010 is visible on the right side of the main content area.

Fuente: Tomado de [www.institutotecnicovirtual.com](http://www.institutotecnicovirtual.com)

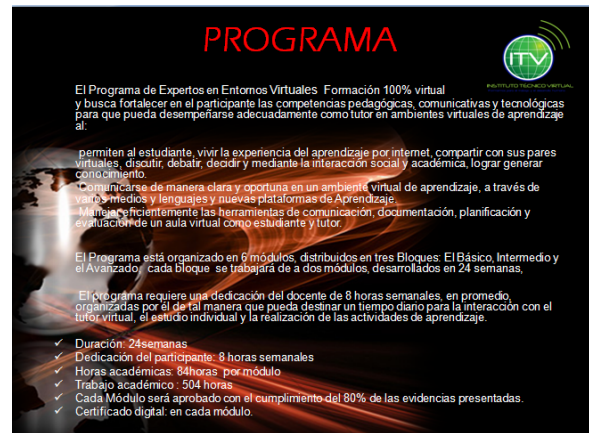
## Gráfico 35. Presentación del Curso Básico de Contabilidad



Fuente: Tomado de [www.institutotecnicovirtual.com](http://www.institutotecnicovirtual.com)

### 7.2.2 Experiencias

En el gráfico 36 se presenta el modelo de presentación de un nuevo programa a una entidad que solicitó la capacitación en el tema de entornos virtuales de aprendizaje.



# Presentación



- Inicio
- Dirigido a
- Programa
- Inversión
- Modalidad


# INVERSION



- El Valor total de cada Módulo durante 6 meses es de:

| PROGRAMA EXPERTO EN ENTORNOS VIRTUALES      | VALOR DE TODO EL PROGRAMA  | BECA INDIVIDUAL 30%                          | BECA INSTITUCION AL 40%  |
|---|--|--|--|
| Cada módulo (Básico, Intermedio y Avanzado) | Valor del Programa \$720.000 y Cada módulo de un costo de 120.000 (Certificado digital en cada módulo) | \$ 504.000 Cada módulo de un costo de 84.000 | Apartir de 10 estudiantes en adelante, cada estudiante tomara el costo de \$432.000 y cada módulo \$72.000 |

# A QUIEN VA DIRIGIDO



- Docentes y pedagogos de nivel medio o superior, que aspiren a desempeñar su labor profesional en entornos virtuales de aprendizaje.
- Técnicos auxiliares (programadores, diseñadores gráficos, diseñadores web, etc.) que trabajen o aspiren a trabajar en equipos multidisciplinares de producción de contenidos para educación mediada en entornos virtuales.
- Directivos de instituciones educativas que estén en procesos de su actividad formativa a la modalidad a distancia, utilizando entornos virtuales.
- Coordinadores de formación en organizaciones e instituciones. \* Especialistas y asesores tecnológicos. Administradores de plataformas \* Líderes de proyectos virtuales \* Especialistas en elaboración de cursos y carreras \* Pedagogos-Diseñadores instruccionales –
- \* Profesores y tutores

# INICIO




El Programa de Expertos en Entornos Virtuales de Aprendizaje, es una propuesta didáctica para el mejoramiento de los procesos de enseñanza, de nuevos retos y posibilidades en el ámbito de la enseñanza al servicio de la docencia, mediante el uso adecuado de los Entornos Virtuales de Aprendizaje (EVA).

El docente de hoy, debe tener en cuenta la transdisciplinariedad, y no conformarse con los conocimientos que le brinda su área profesional, muy a pesar que el conocimiento es infinito, y que nunca se llega a conocer todo, los maestros están llamados a caminar de la mano con la tecnología, pues el rol del alumno pasivo y receptor de conocimientos, se transformó por el de participe y principal actor del proceso enseñanza aprendizaje.


Los entornos virtuales se convierten, progresivamente, en una herramienta interactiva de enseñanza y aprendizaje que permite a las instituciones educativas y a sus docentes y alumnos, acceder a más y mejores recursos para la formación.

# MODALIDAD



- La Modalidad de Experto en Entornos virtuales se realiza a través de internet, en el horario que deseen y sin necesidad de desplazarse hasta una institución formativa. El acceso puede hacerse, Desde su hogar o lugar de trabajo, desde un cyber, café net, centro de conexión, desde un lugar público centro educativo.
- El requisito fundamental es contar con una computadora conectada a la red y con un tiempo aproximado de 8 horas distribuidas en la semana para estudiar los materiales, realizar las actividades de aprendizaje de cada módulo e interactuar con los compañeros y tutores virtuales.

# PROGRAMA EXPERTO EN ENTORNOS VIRTUALES DE APRENDIZAJE



| MODULO BASICO   | MODULO INTERMEDIO   | MODULO AVANZADO   |
|---|---|---|
| Módulo 1 Introducción al Entorno Virtual de Aprendizaje (Duración 4 semanas)                                  | Módulo 3 Recursos y herramientas Administrativas en un entorno virtual (Duración 4 semanas) | Módulo 5 Extensión y Estructura de un aula virtual (Duración 4 semanas)   |
| Módulo 2 La Docencia en los ambientes virtuales y el impacto de la tecnología en el aula (Duración 4 semanas) | Módulo 4 Imagen corporativa de un aula virtual. (Duración 4 semanas)                        | Módulo 6 Aprendiendo Tipos de Plataformas y nuevas Plataformas (Dokeos, Claroline, Etc.) Proyecto y exposición de su entorno virtual de aprendizaje. (Duración 4 semanas) |

Fuente: Elaborado por los autores

## 8. EVALUACIÓN FUNCIONAMIENTO

Se presentan a continuación los estados financieros principales de los tres primeros meses de funcionamiento del instituto. De la misma manera se presentan informes financieros de los cuatro primeros meses dado que en el cuarto mes ingresaron dos alumnos para el Curso Básico de Contabilidad.

### 8.1 FLUJOS DE CAJA

Se realiza un flujo de caja con los ingresos y egresos presentados durante los tres primeros meses de funcionamiento, comparándolo con las proyecciones realizadas.

#### 8.1.1 Flujo de Caja Primer trimestre de funcionamiento

**Cuadro 57. Comparativo Flujo de Caja: Trimestre 1 Real VS Proyección  
Trimestre 1**

| COMPARATIVO FLUJOS DE CAJA  |                  |                      |                    |               |
|-----------------------------|------------------|----------------------|--------------------|---------------|
|                             | REAL<br>Trim. 1  | Proyección<br>Trim.1 | Diferencia         | %             |
| <b>INGRESOS</b>             |                  |                      |                    |               |
| <b>Caja</b>                 | 3.651.000        | 3.651.000            | -                  |               |
| <b>Ventas</b>               | 1.120.000        | 4.400.000            | (3.280.000)        | -74,54%       |
| Curso Servicio al Cliente   | 1.120.000        | 4.400.000            | (3.280.000)        |               |
| Curso Básico Contabilidad   | -                |                      | -                  |               |
| <b>Total Ingresos</b>       | <b>4.771.000</b> | <b>8.051.000</b>     | <b>(3.280.000)</b> | <b>59,26%</b> |
|                             |                  |                      | -                  |               |
| <b>EGRESOS</b>              |                  |                      |                    |               |
| <b>Honorarios docentes</b>  | -                | 600.000              | (600.000)          |               |
| <b>Mano de obra directa</b> |                  |                      | -                  |               |

| <b>COMPARATIVO FLUJOS DE CAJA</b>                        |                         |                              |                    |                |
|--|-------------------------|------------------------------|--------------------|----------------|
|  | <b>REAL<br/>Trim. 1</b> | <b>Proyección<br/>Trim.1</b> | <b>Diferencia</b>  | <b>%</b>       |
| Coordinador académico (honorarios)                       | -                       | 500.000                      | (500.000)          |                |
| <b>Costos indirectos</b>                                 |                         |                              | -                  |                |
| Secretaria   | -                       | 789.752                      | (789.752)          |                |
|  |                         |                              | -                  |                |
| <b>Gastos de Administración</b>                          |                         |                              | -                  |                |
| <b>Servicios Públicos</b>                                | 318.999                 |                              | 318.999            |                |
| <b>Arrendamientos</b>                                    |                         |                              | -                  |                |
| Sede Instituto   | 300.000                 |                              | 300.000            |                |
| <b>Elementos de aseo</b>                                 |                         |                              | -                  |                |
| Jabón, escoba, trapero, limpiador,<br>etc.               | 40.000                  |                              | 40.000             |                |
| <b>Honorarios</b>  |                         |                              | -                  |                |
| Gerente  | -                       |                              | -                  |                |
| Contador   | 120.000                 |                              | 120.000            |                |
| <b>Papelería</b>   |                         |                              | -                  |                |
| Tintas, Papel bond, bolígrafos,<br>lápices, cintas, etc. | 50.000                  |                              | 50.000             |                |
| <b>Depreciación</b>                                      |                         |                              | -                  |                |
| Muebles y enseres  | 29.625                  |                              | 29.625             |                |
| Equipo de computo y<br>comunicaciones                    | 301.250                 |                              | 301.250            |                |
| <b>Total Gastos de Admon</b>                             | 1.159.874               | 1.307.208                    | (147.334)          | 88,73%         |
| <b>Total Egresos</b>                                     | <b>1.159.874</b>        | <b>3.196.960</b>             | <b>(2.037.086)</b> | <b>63,71%</b>  |
| <b>CAJA FINAL</b>  | <b>3.611.126</b>        | <b>4.854.040</b>             | <b>(1.242.914)</b> | <b>134,42%</b> |

Fuente: Elaborado por autores

Las ventas reales del primer trimestre comparadas con las proyecciones realizadas en el Plan de Negocios para el primer trimestre, estuvieron por debajo en un 74,54% debido a varios factores como que los servicios hasta ahora se están dando a conocer.

Los egresos también estuvieron por debajo en el informe del funcionamiento real en un 63,71% lo que también demuestra que hubo buenas decisiones para reducirlos como la no contratación por ahora tanto de la secretaria como del tutor.

En los tres primeros meses de funcionamiento se hicieron cargo los autores de este proyecto los cuales cubrieron las actividades de los cargos de gerente, coordinador, secretaria y tutor.

### 8.1.2 Flujo de Caja Primer Cuatrimestre de funcionamiento

**Cuadro 58. Comparativo Flujo de Caja: Cuatrimestre 1 Real VS trimestre 1 Real**

|   | REAL Cuatrim. 1  | REAL Trim. 1     |
|---|------------------|------------------|
| <b>INGRESOS</b>                           |                  |                  |
| <b>Caja</b>                               | 3.651.000        | 3.651.000        |
| <b>Ventas</b>                             | 1.280.000        | 1.120.000        |
| Curso Serv. Cliente                       | 1.120.000        | 1.120.000        |
| <b>Curso Básico Contabilidad</b>          | <u>160.000</u>   | -                |
| <b>Total Ingresos</b>                     | <b>4.931.000</b> | <b>4.771.000</b> |
|   |                  |                  |
| <b>EGRESOS</b>                            |                  |                  |
| <b>Honorarios docentes</b>                | -                | -                |
| <b>Mano de obra directa</b>               |                  |                  |
| Coord.académ.(honorarios)                 | -                | -                |
| <b>Costos indirectos</b>                  |                  |                  |
| Secretaria                                | -                | -                |
|   |                  |                  |
| <b>Gastos de Admon</b>                    |                  |                  |
| <b>Servicios Públicos</b>                 | 425.332          | 318.999          |
| <b>Arrendamientos</b>                     |                  |                  |
| Sede Instituto                            | 400.000          | 300.000          |
| <b>Elementos de aseo</b>                  |                  |                  |
| Jabón, escoba, traperero, limpiador, etc. | 40.000           | 40.000           |
| <b>Honorarios</b>                         |                  |                  |
| Gerente                                   | -                | -                |
| Contador                                  | 120.000          | 120.000          |
| <b>Papelería</b>                          |                  |                  |
| Tintas, Papel bond,                       | 50.000           | 50.000           |

|                                   | REAL Cuatrim. 1  | REAL Trim. 1     |
|-----------------------------------|------------------|------------------|
| bolígrafos, lápices, cintas, etc. |                  |                  |
| <b>Total Gastos de Admon</b>      | 1.476.499        | 1.159.874        |
| <b>Total Egresos</b>              | <b>1.476.499</b> | <b>1.159.874</b> |
| <b>CAJA FINAL</b>                 | <b>3.454.501</b> | <b>3.611.126</b> |

Este informe de Flujo de Caja del los primeros cuatro meses de funcionamiento se presenta especialmente para demostrar el ingreso de los dos primeros alumnos del Curso Básico de Contabilidad. Sin embargo, se observa los respectivos incrementos en ventas e ingresos y de igual manera en los gastos de administración y ventas dando como resultado una caja final con un -4,38% reflejando que los ingresos no aumentaron al mismo porcentaje de los egresos.

## 8.2 ESTADO DE RESULTADOS

Se realiza un comparativo de los estados de resultados presentados durante los tres primeros meses de funcionamiento y las proyecciones realizadas. De la misma manera se presenta el Estado de Resultados de los cuatro primeros meses..

### 8.2.1 Estado de Resultados Primer Trimestre de funcionamiento

**Cuadro 59. Estado de Resultados: Trimestre Real 1 vs Proyecciones**  
**Trimestre 1**

| COMPARATIVO ESTADOS DE RESULTADOS |              |                   |             |         |
|-----------------------------------|--------------|-------------------|-------------|---------|
|                                   | REAL Trim. 1 | Proyección Trim.1 | Diferencia  | %       |
| <b>INGRESOS</b>                   |              |                   |             |         |
| Ventas                            | \$ 1.120.000 | \$ 4.400.000      | (3.280.000) | -25,45% |
|                                   |              |                   |             |         |
| <b>COSTOS DE VENTAS</b>           |              |                   |             |         |
| Honorarios docentes               | \$ -         | \$ 600.000        | (600.000)   |         |

| <b>COMPARATIVO ESTADOS DE RESULTADOS</b> |                         |                              |                    |                |
|--|-------------------------|------------------------------|--------------------|----------------|
|  | <b>REAL Trim.<br/>1</b> | <b>Proyección<br/>Trim.1</b> | <b>Diferencia</b>  | <b>%</b>       |
| <b>Mano de Obra directa</b>              | \$ -                    | \$ 500.000                   | <b>(500.000)</b>   |                |
| <b>Costos de Operación</b>               | \$ -                    | \$ 1.100.000                 | <b>(1.100.000)</b> |                |
| <b>COSTOS INDIRECTOS Y GASTOS</b>        |                         |                              |                    |                |
| <b>Costos indirectos</b>                 | \$ -                    | \$ 789.752                   | <b>(789.752)</b>   |                |
|  |                         |                              |                    |                |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                    | <b>\$ 1.120.000</b>     | <b>\$ 2.510.248</b>          | <b>(1.390.248)</b> | <b>-55,38%</b> |
|  |                         |                              |                    |                |
| <b>Gastos de Administración</b>          | \$ 1.159.874            | \$ 1.307.208                 | <b>(147.334)</b>   | <b>-11,27%</b> |
| <b>Depreciaciones</b>                    | \$ 330.875              | \$ 330.875                   |                    |                |
| <b>Intereses</b>                         | \$ -                    | \$ -                         |                    |                |
| <b>Gastos Diferidos</b>                  | \$ 139.000              | \$ 139.000                   |                    |                |
| <b>Total Gastos de Admon y vtas</b>      | <b>\$ 1.629.749</b>     | <b>\$ 1.777.083</b>          | <b>(147.334)</b>   | <b>-8,29%</b>  |
|  |                         |                              |                    |                |
| <b>Utilidad antes de Impuestos</b>       | <b>\$ (509.749)</b>     | <b>\$ 733.165</b>            |                    |                |
| <b>Impuestos de Renta y Complement.</b>  |                         |                              | -                  |                |
| <b>Utilidad Neta</b>                     | <b>\$ (509.749)</b>     | <b>\$ 733.165</b>            | <b>\$ 223.416</b>  |                |
| <b>Reserva Legal 10%</b>                 |                         |                              | -                  |                |
| <b>Resultado del ejercicio</b>           | <b>\$ (509.749)</b>     | <b>\$ 733.165</b>            |                    |                |

Fuente: Elaborado por autores

El Estado de Resultados comparativo nos genera una pérdida en el Trimestre de funcionamiento de \$(509.749) con una proyección realizada para el mismo período de ganancias de \$733.165= dado que las ventas presupuestadas no se cumplieron pero en los egresos como los gastos de administración y ventas solo tuvieron una diferencia de 8,29%. Se debe propender por aumentar las ventas para los próximos períodos, hacer mayor difusión y estrategias de mercadeo.

## 8.2.2 Estado de Resultados Primer Cuatrimestre de funcionamiento

**Cuadro 60. Estado de Resultados: Cuatrimestre 1 Real VS trimestre 1 Real**

|                                     | <b>CUATRIMESTRE<br/>Real 1</b> | <b>TRIMESTRE<br/>Real 1</b> | <b>%</b>      |
|-------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|---------------|
| <b>INGRESOS</b>                     |                                |                             |               |
| Ventas                              | \$ 1280.000                    | \$ 1.120.000                | 12,5%         |
|                                     |                                |                             |               |
| <b>COSTOS DE VENTAS</b>             |                                |                             |               |
| Honorarios docentes                 | \$ -                           | \$ -                        |               |
| Mano de Obra directa                | \$ -                           | \$ -                        |               |
| Costos de Operación                 | \$ -                           | \$ -                        |               |
|                                     |                                |                             |               |
| <b>COSTOS INDIRECTOS Y GASTOS</b>   |                                |                             |               |
| Costos indirectos                   | \$ -                           | \$ -                        |               |
|                                     |                                |                             |               |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>               | <b>\$ 1.280.000</b>            | <b>\$ 1.120.000</b>         | <b>12,5%</b>  |
|                                     |                                |                             |               |
| <b>Gastos de Administración</b>     | \$ 1.476.499                   | \$ 1.159.874                | <b>21,44%</b> |
| Depreciaciones                      | \$ 441.167                     | \$ 330.875                  |               |
| Intereses                           | \$ -                           | \$ -                        |               |
| Gastos Diferidos                    | \$ 139.000                     | \$ 139.000                  |               |
| <b>Total Gastos de Admon y vtas</b> | <b>\$ 2.056.665</b>            | <b>\$ 1.629.749</b>         | <b>20,75%</b> |
|                                     |                                |                             |               |
| <b>Utilidad antes de Impuestos</b>  | <b>\$ (776.665)</b>            | <b>\$ (509.749)</b>         | <b>34,36%</b> |
| Impuestos de Renta y Complement.    |                                |                             |               |
| <b>Utilidad Neta</b>                | <b>\$ (776.665)</b>            | <b>\$ (509.749)</b>         | <b>34,36%</b> |
| Reserva Legal 10%                   |                                |                             |               |
| <b>Resultado del ejercicio</b>      | <b>\$ (776.665)</b>            | <b>\$ (509.749)</b>         | <b>34,36%</b> |

En la columna % se especifican las diferencias en los rubros de este Estado de Resultados: Incremento de 12,5% en las ventas del cuarto mes y un decrecimiento en la utilidad neta del 34,36%. Todo lo anterior debido a que las ventas no aumentaron en igual proporción que los egresos.

### 8.3 BALANCE GENERAL

Se realiza un comparativo del Balance General presentado durante los tres primeros meses de funcionamiento y las proyecciones realizadas. De la misma manera se presenta el Balance General de los cuatro primeros meses.

#### 8.3.1 Balance General Primer Trimestre de funcionamiento

**Cuadro 61. Balance General Primer Trimestre de funcionamiento VS trimestre 1 Proyectado**

| <b>COMPARATIVO BALANCE GENERAL</b> |                     |                          |                   |          |
|------------------------------------|---------------------|--------------------------|-------------------|----------|
| <b>Descripción</b>                 | <b>REAL Trim. 1</b> | <b>Proyección Trim.1</b> | <b>Diferencia</b> | <b>%</b> |
| <b>ACTIVO</b>                      |                     |                          |                   |          |
| <b>ACTIVOS CORRIENTES</b>          |                     |                          |                   |          |
| Caja                               | 3.611.126           | 4.854.040                |                   |          |
| Bancos                             | -                   | -                        | -                 |          |
| <b>Total Activos Corrientes</b>    | <b>3.611.126</b>    | <b>4.854.040</b>         | (1.242.914)       | 25,61%   |
| <b>ACTIVOS FIJOS</b>               |                     |                          |                   |          |
| Maquinaria y Equipo                | -                   | -                        |                   |          |
| - Depreciacion                     | -                   | -                        |                   |          |
| <b>Sub-total</b>                   | <b>-</b>            | <b>-</b>                 |                   |          |
| Equipo Cómputo y Comun.            | 6.025.000           | 6.025.000                |                   |          |
| - Depreciacion                     | 301.250             | 301.250                  |                   |          |
| <b>Sub-total</b>                   | <b>5.723.750</b>    | <b>5.723.750</b>         |                   |          |
| Muebles y Enseres                  | 1.185.000           | 1.185.000                |                   |          |
| - Depreciacion                     | 29.625              | 29.625                   |                   |          |
| <b>Sub-total</b>                   | <b>1.155.375</b>    | <b>1.155.375</b>         |                   |          |
| Construcciones                     | -                   | -                        |                   |          |
| - Depreciacion                     | -                   | -                        |                   |          |
| <b>Sub-total</b>                   | <b>-</b>            | <b>-</b>                 |                   |          |
| <b>Total Activos Fijos</b>         | <b>6.879.125</b>    | <b>6.879.125</b>         |                   |          |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                |                     | <b>11.733.165</b>        | (1.242.914)       | -10,59%  |

| <b>COMPARATIVO BALANCE GENERAL</b> |                   |                      |             |         |
|------------------------------------|-------------------|----------------------|-------------|---------|
| Descripción                        | REAL Trim.<br>1   | Proyección<br>Trim.1 | Diferencia  | %       |
|                                    | 10.490.251        |                      |             |         |
| <b>PASIVO</b>                      |                   |                      |             |         |
| <b>PASIVO CORRIENTE</b>            |                   |                      |             |         |
| Imporrenta y Complementarios       | -                 | -                    | -           |         |
| Total Pasivo Corriente             | -                 | -                    | -           |         |
| <b>TOTAL PASIVO</b>                | -                 | -                    | -           |         |
| <b>PATRIMONIO</b>                  |                   |                      |             |         |
| Capital Social                     | 11.000.000        | 11.000.000           | -           |         |
| Reserva Legal                      | -                 | -                    | -           |         |
| Utilidades                         | (509.749)         | 733.165              |             |         |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>            | <b>10.490.251</b> | <b>11.733.165</b>    | (1.242.914) |         |
|                                    |                   |                      | -           |         |
| <b>Pasivo + Patrimonio</b>         | <b>10.490.251</b> | <b>11.733.165</b>    | (1.242.914) | -10,59% |
| <b>Diferencia</b>                  | -                 | -                    | -           |         |

Fuente: Elaborado por autores

De este Balance General se concluye una disminución del 25,61% de los activos corrientes reales respecto de los proyectados para el período del primer trimestre. De igual manera una disminución del 10,59% en los activos demostrando que los resultados conseguidos en el primer trimestre de funcionamiento respecto al Blanca General, estuvieron por debajo de las expectativas planteadas.

### 8.3.2 Balance General Primer Cuatrimestre de funcionamiento

**Cuadro 62. Balance General Primer Cuatrimestre de funcionamiento VS trimestre 1 Real**

| Descripción               | REAL<br>Cuatrimestre<br>1 | REAL Trim.<br>1 | % |
|---------------------------|---------------------------|-----------------|---|
| <b>ACTIVO</b>             |                           |                 |   |
| <b>ACTIVOS CORRIENTES</b> |                           |                 |   |
| Caja                      | \$ 3.454.501              | 3.611.126       |   |

| Descripción                     | REAL<br>Cuatrimestre<br>1 | REAL Trim.<br>1   | %             |
|---------------------------------|---------------------------|-------------------|---------------|
| <b>Bancos</b>                   | \$ -                      | -                 |               |
| <b>Total Activos Corrientes</b> | <b>\$ 3.454.501</b>       | <b>3.611.126</b>  | <b>-4,33%</b> |
| <b>ACTIVOS FIJOS</b>            |                           |                   |               |
| Maquinaria y Equipo             |                           | -                 |               |
| - Depreciacion                  |                           | -                 |               |
| Sub-total                       |                           | -                 |               |
| Equipo Cómputo y Comun.         | \$ 6.025.000              | 6.025.000         |               |
| - Depreciacion                  | \$ 401.667                | 301.250           |               |
| Sub-total                       | \$ 5.623.333              | 5.723.750         |               |
| Muebles y Enseres               | \$ 1.185.000              | 1.185.000         |               |
| - Depreciacion                  | \$ 39.500                 | 29.625            |               |
| Sub-total                       | \$ 1.145.500              | 1.155.375         |               |
| Construcciones                  |                           | -                 |               |
| - Depreciacion                  |                           | -                 |               |
| Sub-total                       | -                         | -                 |               |
| <b>Total Activos Fijos</b>      | <b>\$ 6.768.833</b>       | <b>6.879.125</b>  |               |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>             | <b>\$ 10.223.335</b>      | <b>10.490.251</b> | <b>-2,54%</b> |
| <b>PASIVO</b>                   |                           |                   |               |
| <b>PASIVO CORRIENTE</b>         |                           |                   |               |
| Imporrenta y Complementarios    | \$ -                      | -                 |               |
| <b>Total Pasivo Corriente</b>   | <b>\$ -</b>               | <b>-</b>          |               |
| <b>TOTAL PASIVO</b>             | <b>\$ -</b>               | <b>-</b>          |               |
| <b>PATRIMONIO</b>               |                           |                   |               |
| <b>Capital Social</b>           | <b>\$ 11.000.000</b>      | <b>11.000.000</b> |               |
| <b>Reserva Legal</b>            | <b>\$ -</b>               | <b>-</b>          |               |
| <b>Utilidades</b>               | <b>\$ (776.665)</b>       | <b>(509.749)</b>  |               |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>         | <b>\$ 10.223.335</b>      | <b>10.490.251</b> | <b>-2,54%</b> |
| <b>Pasivo + Patrimonio</b>      | <b>\$ 10.223.335</b>      | <b>10.490.251</b> |               |
| <b>Diferencia</b>               |                           | <b>-</b>          |               |

Se concluye de este Balance General una disminución de los activos corrientes del 4,33% así como del activo total en un 2,54% y por ende del patrimonio en el mismo valor.

#### 8.4 INDICADORES INTERNOS

Se midieron algunos indicadores con el fin de evaluar la gestión de la institución durante los tres primeros meses de funcionamiento.

Se resalta que en la Evaluación de los primeros TRES y CUATRO meses de funcionamiento se detallan muchos más datos en los respectivos cuadros comparativos de la operación de la entidad.

**Cuadro 63. Indicadores De Operación**

| INDICADORES  |                         |                                 |                                |                       |
|--|-------------------------|---------------------------------|--------------------------------|-----------------------|
| <i>Indicadores nivel estratégico</i>   | <i>Unidad de medida</i> | <i>Proyección 1er Trimestre</i> | <i>Resultado 1er Trimestre</i> | <i>Dato Indicador</i> |
| Accesibilidad = # total de personas beneficiadas con cursos virtuales / presupuestadas | %                       | 45                              | 14                             | 31,11%                |
| Constitución= Avance en la constitución de la Corporación                              | %                       | 100%                            | 100%                           | 100%                  |
| Efectividad en ventas= Ingresos reales / Ingresos presupuestados                       | %                       | \$ 4.400.000                    | \$ 1.120.000                   | 25,45%                |
| Austeridad= Egresos reales / Egresos presupuestados                                    | %                       | \$ 3.196.960                    | \$ 1.159.874                   | 36,28%                |
| Flujo de Caja= Caja real / Caja presupuestada  | %                       | \$ 4.854.040                    | \$ 3.611.126                   | 74,39%                |
| Inversión=Aportes presupuestados / Aportes reales                                      | %                       | \$ 10.000.000                   | \$ 11.000.000                  | 110,00%               |
| MPG= Implementación de cursos complementarios  | %                       | 2                               | 2                              | 100%                  |
| Ambiental = casos efectos negativos presentados / cen presup                           | %                       | 0                               | 0                              | 100%                  |
| Empleos = generados / presupuestados   | %                       | 4                               | 2                              | 50%                   |

Fuente: Elaborado por autores

Se resaltan otras experiencias como la satisfacción de los clientes por adquirir un servicio poco usual, posibilidades de futuros convenios con otras entidades, la búsqueda de la austeridad en los gastos tendientes a lograr mejores resultados y la solicitud de cursos complementarios gratis entre otras. También es de mencionar que se inició el montaje los cursos gratis manejo de herramientas ofimáticas y manejo de herramientas Moodle como un valor agregado para los clientes.

## 9. CONCLUSIONES

- El informe de los resultados de la encuesta generó datos que confirman la viabilidad en el mercado de este proyecto. Cifras como que de los 384 encuestados solo 1 contestó que nunca había usado internet y el 57% manifiesta usarlo todos los días, confirmando la oportunidad sumado a que el 77,49% estaría interesado en realizar un curso o carrera técnica virtual es decir a través de internet. De igual manera el 71,09% piensa que la educación virtual es muy necesaria y el 16,41% que es necesaria.
- Los cursos ofrecidos en el portafolio de servicios inicial (Servicio al cliente y Contabilidad), se implementaron dadas las preferencias de los encuestados quienes afirmaron preferir estos cursos en un 24,49% y 25,07% respectivamente siendo los de mayor votación.
- También se observa la viabilidad en las estadísticas del mercado objetivo calculado por los autores en 239.214 personas residentes en el Área Metropolitana de Bucaramanga.
- El eje de trabajo de la empresa será la plataforma Moodle y el aula virtual desde donde se realizarán las diferentes actividades proyectadas de acuerdo al servicio ofrecido.
- Como un valor agregado del Instituto Técnico Virtual, se inició el montaje de cursos complementarios gratis como lo son: Manejo de herramientas Moodle y Manejo de herramientas ofimáticas con el fin de adquirir dominio de las condiciones básicas relacionadas con el manejo de herramientas ofimáticas como lo son los procesadores de texto, hojas de cálculo y software para presentaciones.

- El proyecto es viable financieramente dadas las razones financieras e indicadores de evaluación como el VPN, TIR y período de recuperación de la inversión.
- La evaluación de los tres primeros meses de funcionamiento reflejan resultados inferiores a los proyectados dado que la puesta en marcha requirió montajes de diferentes temas así como acoplamiento en todas las áreas. Sin embargo se realizarán mejoras, adecuaciones y solidificación de las diferentes estrategias que tendrán como consecuencia mejores cifras en los próximos meses.
- Para Julio de 2011, se proyecta iniciar 3 nuevos cursos según los resultados de la investigación de mercados realizada en este proyecto, los cuales son: Seguridad industrial y salud ocupacional, gestión de las ventas y administración bancaria y financiera.
- De igual manera y para la misma fecha se iniciarán 2 Carreras Técnicas Laborales por competencias las cuales serán: Administración de Empresas y Seguridad Industrial y Salud Ocupacional.

## 10. RECOMENDACIONES

- Es importante monitorear los resultados para evaluar, hacer las mejoras respectivas e implementar estrategias conducentes a mejores resultados en especial en lo referente al Plan de Mercadeo.
- Implementar permanentemente alternativas efectivas de medios de pago. Ejemplo: Giros por Servientrega o empresas similares que brinden seguridad, rapidez y economía a los clientes. Traslados electrónicos con entidades bancarias que manejen HTTPS (Hypertext Transfer Protocol Secure o Protocolo Seguro de Transferencia de Hipertexto) el cual es una combinación del protocolo HTTP y protocolos criptográficos que son empleados para lograr conexiones más seguras en la www, generalmente para transacciones de pagos o cada vez que se intercambie información sensible.
- Calcular mensualmente el punto de equilibrio y rediseñar estrategias para conseguirlo en el menor tiempo posible.
- Capacitar y actualizar permanentemente el recurso humano en temas referentes especialmente a la educación virtual, los cursos informales, avances en plataformas y normatividad entre otros temas que resultaren competentes.
- Estudiar e implementar dada la viabilidad, otros servicios en pro de la consolidación del portafolio de servicios en aras de aumentar los ingresos y generar mayor rentabilidad.
- El servicio al cliente basado en la eficiencia deberá ser una constante en el funcionamiento del Instituto.

- Estructurar en el corto o mediano plazo una política de seguridad informática y así asegurar los derechos de acceso a los datos y recursos con las herramientas de control y mecanismos de identificación necesarios.
- Invertir permanentemente recursos de manera presupuestada y viable, en un Plan de Medios contundente basado en la publicidad virtual.
- Analizar otras plataformas para el aprendizaje virtual y así dar mayores alternativas a los clientes ya que en la actualidad existen aproximadamente 230 opciones de las cuales se destacan la Moodle, Blackboard, WebCT, Ecollege, Whiteboard, Mi Curso, Dokeos, Claroline, etc.

## BIBLIOGRAFÍA

- HAIR, Joseph F.; BUSH, Robert P. y ORTINAU, David J. Investigación de Mercados. México: Mc Graw-Hill, 2003. 715 p.
- KINNEAR Thomas C. y TAYLOR James R. Investigación de Mercados: Un enfoque aplicado. Santafé de Bogotá: Mc Graw-Hill, 2000. 874 p.
- MALHOTRA Naresh K. Investigación de mercados: Un enfoque práctico. México: Prentice-Hall, 1997. 890 p.
- STANTON, William J.; ETZEL, Michael J. y WALKER, Bruce J. Fundamentos de marketing. 7 ed. México: Mc Graw-Hill, 1999. 789 p.
- MIRANDA MIRANDA, Juan José. Gestión de proyectos: Identificación, formulación evaluación financiera, económica, social, ambiental. 5 ed. Bogotá: MM Editores, 2005. 436 p.
- MIRANDA MIRANDA, Juan José. El desafío de la Gerencia de Proyectos: Alcance, tiempo, presupuesto, calidad. Bogotá: MM Editores, 2004. 284 p.
- MIRANDA MIRANDA, Juan José. Proyectos factibles: La cultura de proyectos instrumento de modernización y competitividad. 3 ed. Santafé de Bogotá: Nueva Colombia industrial, 1996. 548 p.
- KOTLER, Philip y GARY ARMSTRONG, Gary. Fundamentos de marketing. 6 ed. México: Pearson Educación, 2003. 647 p.
- VARELA, Rodrigo. Innovación Empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas. 2 ed. Bogotá. Prentice Hall. 2001. 179 p.
- ALCARAZ RODRIGUEZ, Eduardo. El emprendedor de éxito: Guía de planes de negocios. 2 ed. México: Mc Graw-Hill, 2001. 315 p.
- ARENAS SELEEY, Guillermo. Emprendedores: Una propuesta de formación y apoyo. 1 ed. Bucaramanga: SIC Editorial, 2003.

- GARCÍA, Oscar León. Administración Financiera: Fundamentos y aplicaciones. 3 ed. Cali: Prensa moderna impresores (impresor), 1999. 573 p.
- RAJADELL CARRERAS, Manel. Creación de Empresas.1 ed. Barcelona, España: Ediciones de la Universidad Politécnica de Cataluña, 2003. 284 p.
- UNIGARRO G., Manuel Antonio. Educación Virtual, encuentro formativo en el ciberespacio. 2 ed. Bucaramanga: Editorial UNAB, 2004. 216 p.
- UNESCO. Informe. París, 1982.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. Competitividad, el motor de crecimiento. Informe última década. Washintong D.C. Bookstore.
- PÉREZ, M. Teresa, *et al.* Innovación en docencia universitaria con Moodle. 1 ed. Alicante, España: Editorial Club Universitario, 2008. 213 p.
  
- [www.men.gov.co](http://www.men.gov.co)
- [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)
- [www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co)
- [www.dnp.gov.co](http://www.dnp.gov.co)
- [www.sena.edu.co](http://www.sena.edu.co)
- [www.senavirtual.edu.co](http://www.senavirtual.edu.co)
- [www.cintel.org.co](http://www.cintel.org.co)
- [www.itu.int](http://www.itu.int)

## ANEXOS

### Anexo 1. Ubicación De La Actividad Económica De Educación En El Ciiu O Clasificación Industrial Internacional Uniforme

| M         | EDUCACION (DIVISION 80) |  |
|-----------|-------------------------|--|
| <b>80</b> | <b>EDUCACION</b>        |  |
|           | <b>801</b>              | Educación Preescolar Y Primaria  |
|           | <b>8011</b>             | Educación Preescolar   |
|           | <b>8012</b>             | Educación básica primaria  |
|           | <b>802</b>              | Educación secundaria   |
|           | <b>8021</b>             | Educación básica secundaria  |
|           | <b>8022</b>             | Educación media  |
|           | <b>803</b>              | Servicio de educación laboral especial   |
|           | <b>8030</b>             | Servicio de educación laboral especial   |
|           | <b>804</b>              | Establecimientos que combinan diferentes niveles de educación  |
|           | <b>8041</b>             | Establecimientos que prestan el servicio de educación preescolar y básica primaria.                          |
|           | <b>8042</b>             | Establecimientos que prestan el servicio de educ. preescolar y básica (básica primaria y básica secundaria)  |
|           | <b>8043</b>             | Establecimientos que prestan el servicio de educ. Preescolar, básica (básica primaria y secundaria) y media. |
|           | <b>8044</b>             | Establecimientos que prestan el servicio de educación básica (básica primaria y básica secundaria).          |
|           | <b>8045</b>             | Establecimientos que prestan el servicio de educación básica (básica primaria y básica secundaria) y media.  |
|           | <b>8046</b>             | Establecimientos que prestan el servicio de educación básica secundaria y media.                             |
|           | <b>805</b>              | Educación superior   |
|           | <b>8050</b>             | Educación superior   |
|           | <b>806</b>              | <b><u>EDUCACION NO FORMAL(ahora Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano)</u></b>                    |
|           | <b>8060</b>             | <b><u>EDUCACION NO FORMAL</u></b>  |

Fuente: Elaborado por los Autores con información del DANE.

## Anexo 2. Entidades Principales Generadoras De Información Secundaria.

| Entidad                                  | Medio                     | Información Obtenida  |
|--|---------------------------|---|
| Secretaría de Educación de Bucaramanga   | Solicitud escrita formal. | Matriculados Colegios oficiales y privados de grado 1º a 11º a junio de 2010.   |
| Secretaría de Educación de Floridablanca | Solicitud escrita formal. | Matriculados de 2006 a 2010 para preescolar, primaria, básica, media, bachillerato por ciclos y acelerado.                                  |
| Secretaría de Educación de Girón         | Solicitud escrita formal. | Matriculados Instituciones públicas y privadas en los grados 9º, 10º y 11º de 2005 a 2009.  |
| Secretaría de Educación de Piedecuesta   | Solicitud escrita formal. | Matriculados Instituciones públicas y privadas en los grados 9º, 10º y 11º de 2005 a 2009.  |
| Secretaría de Educación Departamental    | Solicitud escrita formal. | Nombres de Instituciones de Educación No Formal en los diferentes municipios de Santander.  |
| Observatorio Laboral                     | Página web.               | Graduados bachillerato en los 4 municipios del Área Metropolitana de Bucaramanga.   |
| DANE                                     | Página web.               | Datos sobre totales de población: <a href="#">Series de Población 1985 - 2020</a> y <a href="#">Proyecciones de Población 2006 – 2020</a> . |

Fuente: Elaborado por los autores.

### Anexo 3 Encuesta

ENCUESTA N°: \_\_\_\_\_

#### Datos de la encuesta

Municipio: \_\_\_\_\_ Barrio \_\_\_\_\_ Fecha (dd/mm/aa): \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

1. **¿Con qué frecuencia utiliza Internet?** (favor marcar con una X)  
d. \_\_\_\_ Todos los días      b. \_ En promedio 3 veces por semana.      c. \_ 1 vez a la semana.  
d. \_\_\_\_ 1 vez al mes.      e. \_\_\_\_ De 3 a 6 veces al semestre.      f. \_\_\_\_ Nunca lo he usado.
2. **¿Ha escuchado acerca de la educación virtual o educación a través de Internet?** (marcar con X)  
a. \_\_\_\_ SI      b. \_\_\_\_ NO
3. **¿Qué piensa respecto de la educación virtual o educación a través de Internet?** (marcar con X)  
a. \_\_\_\_ Muy necesaria      b. \_\_\_\_ Poco necesaria      c. \_\_\_\_ Indiferente      d. Otra. ¿cuál? \_\_\_\_\_
4. **¿Ha usado o usa actualmente Internet para capacitarse?** (favor marcar con una X)  
a. \_\_\_\_ SI      b. \_\_\_\_ NO (si la respuesta es NO, favor pasar a la pregunta N° 8)
5. **¿Qué tipo de capacitación virtual ha recibido?** (favor marcar con una X)  
a. \_\_\_\_ Cursos      b. \_\_\_\_ Carreras Técnicas      c. \_\_\_\_ Otra(s) ¿cuál(es)? \_\_\_\_\_
6. **¿En qué Entidad o Instituto realizó(a) estos estudios virtuales?**  
a. \_\_\_\_\_ b. \_\_\_\_\_ c. \_\_\_\_\_
7. **¿Por cuál medio se enteró de la existencia de estos estudios virtuales?** (favor marcar con una X)  
a. \_\_\_\_ Periódico      b. \_\_\_\_ Internet      c. \_\_\_\_ TV      d. \_\_\_\_ Volantes      e. Otro. ¿cuál? \_\_\_\_\_
8. **¿Estaría interesado en realizar un curso o carrera técnica virtual es decir a través de Internet?**  
a. \_\_\_\_ SI      b. \_\_\_\_ NO (si la respuesta es NO, favor pasar a la pregunta N° 13)
9. **¿De las siguientes carreras técnicas, cuál le interesaría adelantar a través de Internet?**  
a. \_\_\_\_ Técnico laboral por competencias Administración de empresas.  
b. \_\_\_\_ Técnico laboral por Competencias en Gestión de las Ventas.  
c. \_\_\_\_ Técnico Laboral por competencias en Contabilidad.  
d. \_\_\_\_ Técnico Laboral por Competencias en Seguridad Industrial y Salud Ocupacional.  
e. \_\_\_\_ Otra, ¿cuál? \_\_\_\_\_

**10. ¿De los siguientes cursos, cuál le interesaría adelantar a través de Internet?**  
(favor marcar con una X)

- a. \_\_\_\_\_ Curso en Servicio al Cliente.
- b. \_\_\_\_\_ Curso básico de Contabilidad.
- c. \_\_\_\_\_ Curso en Gestión de las Ventas.
- d. \_\_\_\_\_ Curso en Seguridad Industrial y Salud Ocupacional.
- e. \_\_\_\_\_ Otro, ¿cuál? \_\_\_\_\_

**11. ¿Qué precio estaría en capacidad o dispuesto a pagar por el semestre de una carrera técnica virtual?**

- a. \_\_\_\_\_ Entre \$ 300.000 y \$ 400.000
- b. \_\_\_\_\_ Entre \$ 400.001 y \$ 500.000
- c. \_\_\_\_\_ Entre \$ 500.001 y \$ 600.000
- d. \_\_\_\_\_ Más de \$ 600.000

**12. ¿Qué precio estaría en capacidad o dispuesto a pagar por un curso de 80 horas?**

- a. \_\_\_\_\_ Entre \$70.000 y \$80.000
- b. \_\_\_\_\_ Entre \$80.000 y \$90.000
- c. \_\_\_\_\_ Más de \$90.000

**13. ¿Cuántas personas de su núcleo familiar (es decir que viven con usted), tienen los siguientes grados de educación? (FAVOR RESPONDER CON NÚMEROS)**

- a. \_\_\_\_\_ Menos de 9º (noveno grado).
- b. \_\_\_\_\_ 9º (noveno grado).
- c. \_\_\_\_\_ 10º (décimo grado).
- d. \_\_\_\_\_ 11º (undécimo grado).
- e. \_\_\_\_\_ Estudiante Universitario.
- f. \_\_\_\_\_ Posgrado.

**14. ¿Cuántas personas de su núcleo familiar (es decir que viven con usted) de 15 a 59 años desempeñan las siguientes actividades? (FAVOR RESPONDER CON NÚMEROS)**

- a. Empleados \_\_\_\_\_
- b. Independientes \_\_\_\_\_
- c. Estudiantes \_\_\_\_\_
- d. Ama de casa \_\_\_\_\_
- e. Desempleados \_\_\_\_\_
- f. Otra. ¿Cuál? \_\_\_\_\_

**15. ¿Cuántos son los ingresos mensuales de su núcleo familiar (o de las personas que viven con usted)? (favor marcar con una X).**

- a. \_\_\_\_\_ Menos de \$ 1.000.000
- b. \_\_\_\_\_ Entre \$ 1.000.001 y \$ 1.500.000
- c. \_\_\_\_\_ Entre \$ 1.500.001 y \$ 2.000.000
- d. \_\_\_\_\_ Más de \$ 2.000.000

**16. Seleccione 3 factores que considere importantes para una empresa que desee ofrecer programas educativos por Internet: (favor marcar con una X)**

- a. \_\_\_\_\_ Precio
- b. \_\_\_\_\_ Programas interesantes
- c. \_\_\_\_\_ Plataforma o metodología
- d. \_\_\_\_\_ Publicidad
- e. \_\_\_\_\_ Calidad en el servicio
- f. \_\_\_\_\_ Otro factor. ¿Cuál? \_\_\_\_\_

**Datos personales del encuestado (opcional)**

Nombre: \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_ años. Teléfono(s): \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Barrio: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

**iii MUCHAS GRACIAS !!!**

## Anexo 4 Tabulación De Resultados Encuesta

- **Pregunta N° 1: ¿Con qué frecuencia utiliza internet?**

| Opciones |                                 | %             | RTAS       |
|----------|---------------------------------|---------------|------------|
| a        | Todos los días                  | <b>57,03%</b> | 219        |
| b        | En promedio 3 veces por semana. | <b>28,65%</b> | 110        |
| c        | 1 vez a la semana.              | <b>7,55%</b>  | 29         |
| d        | 1 vez al mes.                   | <b>3,65%</b>  | 14         |
| e        | De 3 a 6 veces al semestre.     | <b>2,86%</b>  | 11         |
| f        | Nunca lo he usado               | <b>0,26%</b>  | 1          |
|          |                                 | 100,00%       | <b>384</b> |

- **Pregunta N° 2: ¿Ha escuchado acerca de la educación virtual o educación a través de internet?**

| Opciones |    | %             | RTAS       |
|----------|----|---------------|------------|
| a        | Si | <b>87,53%</b> | 344        |
| b        | No | <b>12,47%</b> | 40         |
|          |    | 100,0%        | <b>384</b> |

- **Pregunta N° 3: ¿Qué piensa respecto de la educación virtual o educación a través de internet?**

| Opciones |                | %             | RTAS       |
|----------|----------------|---------------|------------|
| a        | Muy necesaria  | <b>71,09%</b> | 273        |
| b        | Poco necesaria | <b>16,41%</b> | 63         |
| c        | Indiferente    | <b>10,16%</b> | 39         |
| d        | Otra. ¿cuál?   | <b>2,34%</b>  | 9          |
|          |                | 100,0%        | <b>384</b> |

- **Pregunta N° 4: ¿Ha usado o usa actualmente internet para capacitarse?**

| Opciones |             | %             | RTAS       |
|----------|-------------|---------------|------------|
| a        | Si          | <b>46,35%</b> | 178        |
| b        | No          | <b>52,86%</b> | 203        |
| c        | No responde | <b>0,78%</b>  | 3          |
|          |             | 100,00%       | <b>384</b> |

- **Pregunta N° 5: ¿Qué tipo de capacitación virtual ha recibido?**

| Opciones |                    | %             | RTA        |
|----------|--------------------|---------------|------------|
| a        | Cursos             | <b>46,61%</b> | 179        |
| b        | Carreras Técnicas  | <b>1,04%</b>  | 4          |
| c        | Otra(s) ¿cuál(es)? | <b>4,69%</b>  | 18         |
| d        | No responde        | <b>47,66%</b> | 183        |
|          |                    | 100,00%       | <b>384</b> |

- **Pregunta N° 6: ¿En qué Entidad o Instituto realizó(a) estos estudios virtuales?**

| Opciones |                 | %             | RTAS       |
|----------|-----------------|---------------|------------|
| 6.1      | SENA            | <b>57,87%</b> | 103        |
| 6.2      | COMPARTEL       | <b>4,49%</b>  | 8          |
| 6.3      | Inglés          | <b>3,37%</b>  | 6          |
| 6.4      | Colegios Varios | <b>2,81%</b>  | 5          |
| 6.5      | INEM            | <b>2,25%</b>  | 4          |
| 6.6      | COL. PUYANA     | <b>1,69%</b>  | 3          |
| 6.7      | Otros           | <b>8,43%</b>  | 15         |
| 6.8      | No responde     | <b>19,10%</b> | 34         |
|          |                 | 100,00%       | <b>178</b> |

- **Pregunta N° 7: ¿Por cuál medio se enteró de la existencia de estos estudios virtuales?**

|          | Opciones  | %             | RTAS       |
|----------|-----------|---------------|------------|
| <b>a</b> | Periódico | <b>5,38%</b>  | 14         |
| <b>b</b> | Internet  | <b>48,46%</b> | 126        |
| <b>c</b> | TV        | <b>20,38%</b> | 53         |
| <b>d</b> | Volantes  | <b>10,77%</b> | 28         |
| <b>e</b> | Otro      | <b>15,00%</b> | 39         |
|          |           | 100,00%       | <b>260</b> |

- **Pregunta N° 8: ¿Estaría interesado en realizar un curso o carrera técnica virtual es decir a través de internet?**

|          | Opciones    | %             | RTAS       |
|----------|-------------|---------------|------------|
| <b>a</b> | Si          | <b>77,08%</b> | 296        |
| <b>b</b> | No          | <b>22,40%</b> | 86         |
| <b>c</b> | No responde | <b>0,52%</b>  | 2          |
|          |             | 100,00%       | <b>384</b> |

- **Pregunta N° 9: ¿De las siguientes carreras técnicas, cuál le interesaría adelantar a través de internet?**

|          | Opciones  | %             | RTAS       |
|----------|---|---------------|------------|
| <b>a</b> | Técnico laboral por competencias en administración de empresas. | <b>28,91%</b> | 111        |
| <b>b</b> | T.L.C en Gestión de las Ventas                                  | <b>13,54%</b> | 52         |
| <b>c</b> | T.L.C en Contabilidad   | <b>12,24%</b> | 47         |
| <b>d</b> | T.L.C en Seguridad Industrial y Salud Ocupacional.              | <b>21,35%</b> | 82         |
| <b>e</b> | Otras   | <b>13,80%</b> | 53         |
| <b>f</b> | No responde   | <b>10,16%</b> | 39         |
|          |   | 100,00%       | <b>384</b> |

- **Pregunta N° 10: ¿De los siguientes cursos, cuál le interesaría adelantar a través de internet?**

|          | Opciones  | %             | RTAS       |
|----------|---|---------------|------------|
| <b>a</b> | Curso en Servicio al Cliente.                     | <b>21,88%</b> | 84         |
| <b>b</b> | Curso básico de Contabilidad                      | <b>22,40%</b> | 86         |
| <b>c</b> | Curso en Gestión de las Ventas                    | <b>14,84%</b> | 57         |
| <b>d</b> | Curso en Seguridad Industrial y Salud Ocupacional | <b>19,27%</b> | 74         |
| <b>e</b> | Otros   | <b>10,94%</b> | 42         |
| <b>f</b> | No responde                                       | <b>10,68%</b> | 41         |
|          |   | 89,32%        | <b>384</b> |

- **Pregunta N° 11: ¿Qué precio estaría en capacidad o dispuesto a pagar por el semestre de una carrera técnica virtual?**

|          | Opciones                      | %             | RTAS       |
|----------|-------------------------------|---------------|------------|
| <b>a</b> | Entre \$ 300.000 y \$ 400.000 | <b>67,71%</b> | 260        |
| <b>b</b> | Entre \$ 400.001 y \$ 500.000 | <b>5,99%</b>  | 23         |
| <b>c</b> | Entre \$ 500.001 y \$ 600.000 | <b>3,91%</b>  | 15         |
| <b>d</b> | Más de \$ 600.000             | <b>1,82%</b>  | 7          |
| <b>e</b> | No responde                   | <b>20,57%</b> | 79         |
|          |                               | 100,0%        | <b>384</b> |

- **Pregunta N° 12: ¿Qué precio estaría en capacidad o dispuesto a pagar por un curso de 80 horas?**

|          | Opciones                  | %             | RTAS       |
|----------|---------------------------|---------------|------------|
| <b>a</b> | Entre \$70.000 y \$80.000 | <b>61,20%</b> | 235        |
| <b>b</b> | Entre \$80.000 y \$90.000 | <b>15,10%</b> | 58         |
| <b>c</b> | Más de \$90.000           | <b>3,39%</b>  | 13         |
| <b>d</b> | No responde               | <b>20,31%</b> | 78         |
|          |                           | 100,0%        | <b>384</b> |

- **Pregunta N° 13: ¿Cuántas personas de su núcleo familiar, tienen los siguientes grados de educación?**

|          | Opciones                          | %             | RTAS       |
|----------|-----------------------------------|---------------|------------|
| <b>a</b> | Menos de \$ 1.000.000             | <b>46,61%</b> | 179        |
| <b>b</b> | Entre \$ 1.000.001 y \$ 1.500.000 | <b>23,44%</b> | 90         |
| <b>c</b> | Entre \$ 1.500.001 y \$ 2.000.000 | <b>12,50%</b> | 48         |
| <b>d</b> | Más de \$ 2.000.000               | <b>13,54%</b> | 52         |
| <b>e</b> | No responde                       | <b>3,91%</b>  | 15         |
|          |                                   | 100,0%        | <b>384</b> |

- **Pregunta N° 14: ¿Cuántas personas de su núcleo familiar, de 15 a 59 años desempeñan las siguientes actividades?**

|          | Opciones                    | %             | RTAS         |
|----------|-----------------------------|---------------|--------------|
| <b>a</b> | Menos de 9º (noveno grado). | <b>26,62%</b> | 291          |
| <b>b</b> | 9º (noveno grado).          | <b>8,42%</b>  | 92           |
| <b>c</b> | 10º (décimo grado).         | <b>4,76%</b>  | 52           |
| <b>d</b> | 11º (undécimo grado).       | <b>30,19%</b> | 330          |
| <b>e</b> | Estudiante Universitario.   | <b>24,25%</b> | 265          |
| <b>f</b> | Posgrado                    | <b>5,76%</b>  | 63           |
|          |                             | 100,00%       | <b>1.093</b> |

- **Pregunta N° 15: ¿Cuántos son los ingresos mensuales de su núcleo familiar?**

|          | Opciones       | %             | RTAS         |
|----------|----------------|---------------|--------------|
| <b>a</b> | Empleados      | <b>30,96%</b> | 448          |
| <b>b</b> | Independientes | <b>18,31%</b> | 265          |
| <b>c</b> | Estudiantes    | <b>33,72%</b> | 488          |
| <b>d</b> | Ama de casa    | <b>12,30%</b> | 178          |
| <b>e</b> | Desempleados   | <b>3,87%</b>  | 56           |
| <b>f</b> | Otra           | <b>0,83%</b>  | 12           |
|          |                | 100,00%       | <b>1.447</b> |

- **Pregunta N° 16: Seleccione 3 factores que considere importantes para una empresa que desee ofrecer programas educativos por internet.**

| Opciones                          | %             | RTAS         |
|-----------------------------------|---------------|--------------|
| <b>a</b> Precio                   | <b>23,74%</b> | 241          |
| <b>b</b> Programas interesantes   | <b>27,19%</b> | 276          |
| <b>c</b> Plataforma o metodología | <b>13,10%</b> | 133          |
| <b>d</b> Publicidad               | <b>12,41%</b> | 126          |
| <b>e</b> Calidad en el servicio   | <b>22,86%</b> | 232          |
| <b>f</b> Otro                     | <b>0,69%</b>  | 7            |
|                                   | 100,00%       | <b>1.015</b> |

Fuente: Elaborado por los autores.

## **Anexo 5. Población Entre 15 Y 59 Años Del Amb.**

**Cuadro 2. Población entre 15 y 59 años del AMB.**

| AMB            | 2010           | 2011           | 2012           | 2013           | 2014           | 2015           |
|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                | Total          | Total          | Total          | Total          | Total          | Total          |
| 15-19          | 98.235         | 97.971         | 97.531         | 96.988         | 96.338         | 95.479         |
| 20-24          | 96.480         | 96.172         | 96.201         | 96.307         | 96.347         | 96.254         |
| 25-29          | 95.439         | 96.010         | 95.734         | 95.038         | 94.345         | 94.029         |
| 30-34          | 82.087         | 84.181         | 86.520         | 88.840         | 90.777         | 92.049         |
| 35-39          | 73.089         | 73.450         | 74.450         | 75.935         | 77.755         | 79.710         |
| 40-44          | 75.653         | 75.076         | 74.095         | 73.017         | 72.247         | 72.079         |
| 45-49          | 72.064         | 73.698         | 74.799         | 75.422         | 75.614         | 75.438         |
| 50-54          | 57.505         | 60.429         | 63.601         | 66.751         | 69.554         | 71.758         |
| 55-59          | 45.402         | 47.403         | 49.433         | 51.600         | 53.988         | 56.673         |
| <b>TOTALES</b> | <b>695.954</b> | <b>704.390</b> | <b>712.364</b> | <b>719.898</b> | <b>726.965</b> | <b>733.469</b> |

Fuente: Elaborado por autores con información del DANE.

## Anexo 6. Productos Sustitutos

| PRODUCTOS SUSTITUTOS  |  |                         |   |   |  |  |       |   |            |   |   |
|---|--|-------------------------|---|---|--|--|-------|---|------------|---|---|
| (productos que tienen una relación de demanda inversa, sube la demanda de uno y baja la del otro) |  |                         |   |   |  |  |       |   |            |   |   |
|   | ENTIDAD<br>COMPETIDORA<br>O<br>POTENCIAL | PRODUCTOS<br>SUSTITUTOS | OBJETIVO  | SEGMENT<br>O AL<br>CUAL SE<br>DIRIGEN   | VENTAJAS   | DESVENTAJAS  | HORAS | METODOLOGÍA   | VALOR      | ACCIONES<br>ESPERADAS   | MITIGACION<br>IMPACTOS  |
| 1   | UNICOLOMBIA                              | Curso e-marketing       | Aprender a desarrollar o mejorar la estructura estratégica de un proyecto de Internet paso a paso, desde la concepción de la idea hasta su plena implementación | * Directivos y personal de empresas de sectores industriales o de servicios, consultores, profesionales y titulados universitarios, profesionales de marketing en Internet.<br>* Publicistas, profesionales de la publicidad y agencias de publicidad.<br>* Titulados universitarios, investigadores, alumnos y miembros de la administraci | * Organización en el proceso de matrícula.<br>* Experiencia de 7 años. | *A pesar de llevar varios años en el mercado es poco conocida...<br>* Deficiente publicidad.<br>* Costoso para el mercado. | 80    | * El estudio es asincrónico lo cual significa que no tendrá que asistir a ningún sitio para recibir sus clases.<br>* Los Cursos están configurados por módulos.<br>* Tutoría. | \$ 250.000 | * Seguirán realizando publicidad a través de su página.<br>* La oferta de cursos seguirá siendo la misma. | * Seguirán realizando publicidad a través de su página.<br>* La oferta de cursos seguirá siendo la misma. |

|  |  |            |  |   |  |    |  |  |            |  |
|--|--|------------|--|---|--|----|--|--|------------|--|
|  |  |            |  | ón pública.   |  |    |  |  |            |  |
|  |  |            |  |   |  |    |  |  |            |  |
|  |  | Diseño Web | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitar a los participantes en el uso de las técnicas y herramientas para diseño Web permitiéndole un aprendizaje acorde a sus necesidades actuales y futuras.</li> <li>• Nuestro objetivo es ayudarte a formarle como un auténtico profesional de la Web sin perder de vista un diseño equilibrado y funcional.</li> </ul> | Dirigido a personas en general que tengan la posibilidad de recibir una formación de calidad basada en una metodología de evaluación continua y así conseguir unos objetivos en un determinado tiempo. La base del éxito es la motivación para ello el participante, va a tener tutores especialistas |  | 80 |  |  | \$ 250.000 |  |

|  |  |                |   |   |  |  |    |  |               |  |  |
|--|--|----------------|---|---|--|--|----|--|---------------|--|--|
|  |  | Competitividad | Aplicar los conocimientos que él mismo elabora para el desarrollo de su labor diaria, logrando un cambio de actitud, mejorando todos los aspectos que le dan calidad en su trabajo. | Dirigido a un amplio colectivo de personas que necesita conocer y sobretodo aplicar el concepto de la Competitividad en cualquier tipo de Organización. |  |  | 60 |  | \$<br>250.000 |  |  |
|  |  | Coaching       | Entrenar a los alumnos en las principales habilidades de Dirección de Equipos de Trabajo, entendiendo al directivo como entrenador de sus equipos de trabajo.                       | Personal en puestos directivos, jefes de proyecto, y/o personal con alto nivel de cualificación profesional, bachilleres y público en general.          |  |  | 80 |  | \$<br>250.000 |  |  |

|  |  |     |   |  |  |  |    |  |               |  |  |
|--|--|-----|---|--|--|--|----|--|---------------|--|--|
|  |  | RSE | Profundizar en el concepto y dimensiones de la RSE, dando a conocer las herramientas de gestión imprescindibles para la puesta en marcha de una estrategia de RSE y comprender la necesidad de enfocar la estrategia general de la organización hacia los criterios de la RSE, para aumentar su competitividad. | Especialmente dirigido a personas que se desempeñan en empresas, instituciones y fundaciones con un estilo de gestión operacional orientada a la construcción de una sociedad responsable y un entorno competitivo más transparente. |  |  | 80 |  | \$<br>250.000 |  |  |
|--|--|-----|---|--|--|--|----|--|---------------|--|--|

|   |                 |  |   |  |  |   |    |  |          |   |   |
|---|-----------------|--|---|--|--|---|----|--|----------|---|---|
| 2 | SENA<br>VIRTUAL | Identificación de oportunidades de mercadeo              | Conocer y desenvolverse en y conociendo las condiciones del mercado actual anteponiéndose a futuros cambios. Conoce y desarrolla productos para satisfacer las necesidades del mercado. | A personas que en lo posible se desarrollen en el campo respectivo y cumplan con las siguientes condiciones :<br>* Tener acceso a un PC con Internet.<br>* Poseer e-mail.<br>* Tener conocimientos básicos en informática. | *<br>Institución reconocida.<br>* Gratuito.<br>* Tutor permanente. | * Pocas horas lo cual conlleva a un conocimiento o muy general.<br>* En ocasiones el tutor no contesta de manera inmediata.<br>* En ocasiones la plataforma blackboard presenta problemas técnicos. | 40 | * Cada semana se toma como una unidad.<br>* El desarrollo es asincrónico, es decir que el alumno elige el sitio y el tiempo de acuerdo con sus posibilidades o necesidades .<br>* Se sugiere una dedicación de dos horas diarias, no necesariamente totalmente en línea.<br>* Para aprobar el módulo respectivo cada estudiante debe aprobar no menos del 70% de las evidencias que se deben presentar.<br>* Se utiliza plataforma | Gratuito | *<br>Aumentar la cobertura.<br>*<br>Continuar con la misma metodología. | * Ofrecer un curso más completo.<br>* Tutoría de mayor calidad.<br>* Uso de la plataforma Moodle. |
|   |                 | Mercadeo: Conceptualización, Metodología y Aplicabilidad | Suministrar los conceptos básicos relativos al mercadeo de productos y servicios, para entender el valor que agrega esta función a la empresa Este curso está diseñado para aquellas    | Competencias básicas en lecto-escritura.<br>* Interpretación de gráficos y de términos.<br>* Tener dominio de las condiciones básicas relacionadas con el manejo de  | 40   |   |    |  |          |   |   |

|  |  |                          |   |   |    |  |  |   |  |  |  |
|--|--|--------------------------|---|---|----|--|--|---|--|--|--|
|  |  |                          | <p>personas que sin tener formación previa en mercadeo necesiten entender los conceptos y herramientas más importantes .</p>  | <p>herramientas informáticas y de comunicación: correo electrónico, chats, Messenger, procesadores de texto, hojas de cálculo, software</p> |    |  |  | <p>Blackboard.<br/>* Se suministra tutoría.</p> |  |  |  |
|  |  | Oportunidades de negocio | <p>Determinar oportunidades de mercado de acuerdo con las tendencias del entorno y los objetivos de la empresa, y está orientado al reconocimiento de los métodos y técnicas necesarios en la innovación de productos y ubicación de mercados globales.</p> | <p>para presentaciones, Internet, navegadores y otros sistemas y herramientas tecnológicas necesarias para la formación virtual.</p>        | 40 |  |  |   |  |  |  |

|  |  |                                      |  |  |  |  |    |  |  |  |  |
|--|--|--------------------------------------|--|--|--|--|----|--|--|--|--|
|  |  | Plan de Mercadeo                     | Que el trabajador alumno adquiera los conocimientos básicos que le permita identificar las fases y elementos del plan de mercadeo, así como su elaboración para realizar una exitosa incursión en el campo del marketing |  |  |  | 40 |  |  |  |  |
|  |  | Análisis de las Acciones de Mercadeo | Crear estrategias que permitan orientar las actividades del mercadeo para ser aplicadas en el campo empresarial .  |  |  |  | 40 |  |  |  |  |

|  |  |   |   |  |  |  |    |  |  |  |  |
|--|--|---|---|--|--|--|----|--|--|--|--|
|  |  | Control y Monitoreo de la Fuerza de Ventas      | Vivenciar las actividades propias relacionadas con el establecimiento de indicadores de gestión y el análisis del presupuesto de ventas, a través de la aplicación de las técnicas específicas requeridas y haciendo uso correcto de los instrumentos y herramientas propias de la gestión de las actividades de ventas |  |  |  | 40 |  |  |  |  |
|  |  | Conceptualización y Aplicabilidad del Marketing | Realizar un planteamiento fundamental del Marketing desde su definición hasta las   |  |  |  | 40 |  |  |  |  |

|  |  |   |  |  |  |  |    |  |  |  |  |
|--|--|---|--|--|--|--|----|--|--|--|--|
|  |  |   | herramientas que permiten su gestión y abrir las perspectivas de este tema para que pueda consolidarse la articulación entre la empresa, el plan del negocio y el mercadeo como apoyo e incentivo al plan de ventas. |  |  |  |    |  |  |  |  |
|  |  | Servicio al cliente mediante la comunicación telefónica | Aplicar, con eficiencia y eficacia, los principios, procedimientos y técnicas del servicio al cliente mediante la comunicación telefónica definidos por los Centros de Contacto para la atención de sus clientes.    |  |  |  | 40 |  |  |  |  |

## Anexo 7 Productos Complementarios

| PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS   |  |                              |   |   |  |  |       |   |            |   |   |
|---|--|------------------------------|---|---|--|--|-------|---|------------|---|---|
| (productos que tiene una relación de demanda directa, baja uno y baja el otro, sube uno y sube el otro) |  |                              |   |   |  |  |       |   |            |   |   |
|   | ENTIDAD<br>COMPETIDORA<br>O<br>POTENCIAL | PRODUCTOS<br>COMPLEMENTARIOS | OBJETIVO  | SEGMENTO<br>AL CUAL SE<br>DIRIGEN   | VENTAJAS   | DESVENTAJAS  | HORAS | METODOLOGÍA   | VALOR      | ACCIONES<br>ESPERADAS   | MITIGACIÓN<br>IMPACTOS  |
| 1   | UNICOLOMBIANA                            | Curso de Ofimática           | Aplicar los conocimientos que él mismo elabora para el desarrollo de su labor diaria, logrando un cambio de actitud, mejorando todos los aspectos que le dan calidad en su trabajo. | Dirigido a un amplio colectivo de personas que necesita conocer la terminología y proceso de sistemas e Internet en su quehacer diario y a todas aquellas con responsabilidad de empresas para la toma de decisiones. | * Organización en el proceso de matrícula.<br>* Experiencia de 7 años. | * Muy poco conocida.<br>* Deficiente publicidad.<br>* Costoso para el mercado. | 80    | * El estudio es asincrónico lo cual significa que no tendrá que asistir a ningún sitio para recibir sus clases.<br>* Los Cursos están configurados por módulos.<br>* Tutoría. | \$ 250.000 | * Seguirán realizando publicidad a través de su página.<br>* La oferta de cursos seguirá siendo la misma. | * Ofrecer un curso más completo.<br>* Tutoría de mayor calidad.<br>* Uso de la plataforma Moodle. |

**PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS**

**(productos que tiene una relación de demanda directa, baja uno y baja el otro, sube uno y sube el otro)**

|   |              |  |   |  |   |   |    |   |          |   |  |
|---|--------------|--|---|--|---|---|----|---|----------|---|--|
| 2 | SENA VIRTUAL | Tecnologías de la información: Generalidades y clasificación | Analizar las características de una tecnología de información y clasificarla de acuerdo a sus usos. | Personas que cumplan con:<br>* Tener acceso a un PC con Internet.<br>* Poseer e-mail.<br>* Tener conocimientos básicos en informática.<br>* Competencias básicas en lecto-escritura.<br>* Interpretación | * Institución reconocida.<br>* Gratuito.<br>* Tutor permanente. | * Pocas horas lo cual conlleva a un conocimiento muy general. | 40 | * Cada semana se toma como una unidad.<br>* El desarrollo es asincrónico, es decir que el alumno elige el sitio y el tiempo de acuerdo con sus posibilidades o necesidades.<br>* Se sugiere una dedicación de dos horas diarias, no | Gratuito | * Aumentar la cobertura.<br>* Continuar con la misma metodología. |  |
|---|--------------|--|---|--|---|---|----|---|----------|---|--|

**PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS**

**(productos que tiene una relación de demanda directa, baja uno y baja el otro, sube uno y sube el otro)**

|  |  |   |   |   |  |  |    |  |  |  |  |
|--|--|---|---|---|--|--|----|--|--|--|--|
|  |  | Uso e impacto de las Tecnologías de Información | Comprender el impacto que las tecnologías de información tienen en su uso organizacional y personal | de gráficos y de términos.<br>* Tener dominio de las condiciones básicas relacionadas con el manejo de herramientas informáticas y de comunicación : correo electrónico, chats, Messenger, procesadores de texto, hojas de cálculo, software para presentaciones, Internet, navegadores y otros sistemas y herramientas tecnológicas necesarias para la formación virtual. ceso a un PC con Internet. |  |  | 40 | necesariamente e totalmente en línea.<br>* Para aprobar el módulo respectivo cada estudiante debe aprobar no menos del 70%de las evidencias que se deben presentar.<br>* Se utiliza plataforma Blackboard.<br>* Se suministra tutoría. |  |  |  |
|--|--|---|---|---|--|--|----|--|--|--|--|

## Anexo 8. Análisis de la Competencia.

| NOMBRE DE LA INSTITUCION   | Programas Técnicos Laborales en:   |
|--|--|
| 1. Corporación de Santander "CORSAN "  | 1. Sistemas  |
| 2. Corposalud  | 1. Auxiliar en Salud<br>2. Atención a la Primera Infancia  |
| 3. Corporación Educativa Técnica y Empresarial de Colombia "CORPOTECC"         | 1. Contabilidad Sistematizada<br>2. Asistente Administrativo<br>3. Mercadeo y Publicidad<br>4. Gestión en Admon. Contable y financiera<br>5. Análisis y Programación de Sistemas<br>6. Mantenimiento y Ensamble de Computadores.<br>7. atención integral a la primera infancia.  |
| 4. Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial Solon Wilches "Ciso-Ecotecnica" | 1. Técnico en desarrollo empresarial.<br>2. Técnico en producción industrial.<br>3. Técnico en desarrollo cultural y patrimonio.<br>4. Técnico en agricultura, silvicultura y pesca.<br>5. Técnico agropecuario.<br>6. Técnico artes gráficas.<br>7. Técnico en desarrollo ambiental.<br>8. Técnico en asistente forense.<br>9. Técnico en relaciones laborales.<br>10. Técnico en mantenimiento industrial. |
| 5. Corporación para la Promoción de la Ciencia y la Investigación "CORCIENCIA" | 1. Técnico laboral en asistencia administrativa.<br>2. Técnico laboral en contabilidad sistematizada.<br>3. Técnico laboral en educación infantil.<br>4. Técnico laboral en mercadeo y ventas.<br>5. Técnico laboral en guianza turística.<br>6. Técnico laboral en patronaje industrial.  |
| 6. Fundación de militares en retiro "FUNDAMIR"                                 | 1. Técnico laboral en investigación judicial y criminal.   |
| 7. Escuela Pericial de investigación judicial                                  | 1. Técnico laboral en investigación judicial.  |
| 8. Corporación educativa técnica del oriente "CETEC"                           | 1. Técnico laboral bilingüe en gestión de mercadeo y ventas.<br>2. Técnico laboral bilingüe de servicios financieros y bancarios.<br>3. Técnico laboral bilingüe en logística de comercio internacional.   |
| 9. Centro de idiomas "HEYES"   | 1. Inglés para niños.<br>2. Inglés usuario independiente.<br>3. Inglés usuario avanzado.   |
| 10. Instituto Técnico de Bucaramanga "INETB"                                   | 1. Técnico laboral en análisis y desarrollo en sistemas.   |
| 11. Escuela D`KRISTZ   | 1. Técnico laboral en belleza y peluquería integral.   |
| 12. Instituto Stilook  | 1. Técnico laboral en belleza y peluquería.  |
| 13. Escuela de Estética Europea L`ESTHETIQUE                                   | 1. Técnico laboral en estética integral.   |

|   |  |
|---|--|
| 14. Centro de capacitación "DERMAESTETICA"                          | 1. Técnico laboral por competencias en cosmetología y estética integral.   |
| 15. Academia La Española  | 1. Técnico laboral en peluquería y cosmética capilar, facial y corporal.   |
| 16. Academia de belleza MARLENE                                     | 1. Técnico laboral en belleza integral capilar, facial y corporal.   |
| 17. Colegiatura de patronaje industrial, moda y diseño preta-porter | 1. Patronaje industrial.   |
| 18. Corporación educativa "ITAE"                                    | 1. Técnico laboral en calzado y marroquinería.<br>2. Técnico laboral en manufactura de prendas de vestir.<br>3. Técnico laboral en comercialización y logística de productos manufacturados.   |
| 19. Academia Comercial de los Andes "ACOANDES"                      | 1. Técnico laboral en secretariado ejecutivo sistematizado.<br>2. Técnico laboral en asistente administrativo.<br>3. Técnico laboral en contabilidad sistematizada.<br>4. Técnico laboral en educación Infantil.<br>5. Técnico laboral en mercadeo y publicidad.<br>6. Técnico laboral en guía turismo.<br>7. Técnico laboral en patronaje industrial.<br>8. Técnico laboral en investigación judicial.    |
| 20. Instituto Colombo Venezolano "CECOVE"                           | 1. Técnico laboral en investigación judicial.<br>2. Técnico laboral en mercadeo y ventas.<br>3. Técnico laboral en auxiliar en atención y apoyo infantil.<br>4. Técnico laboral en secretariado ejecutivo sistematizado.<br>5. Técnico laboral en contabilidad y finanzas.<br>6. Técnico laboral en sistemas e informática.<br>Técnico laboral en producción pecuaria.                                     |
| 21. Centro americano de inglés, sistemas y afines "CAISA"           | 1. Técnico laboral en análisis y programación de sistemas.<br>2. Técnico laboral en mantenimiento y ensamble de computadores.  |
| 22. Instituto de capacitación de Santander "INCADES"                | 1. Técnico laboral en contabilidad sistematizada.<br>2. Técnico laboral en asistente administrativo.<br>3. Técnico laboral en administración y mercadeo sistematizado.<br>4. Técnico laboral en gestión y trabajo social.<br>5. Técnico laboral en higiene y seguridad social.<br>6. Técnico laboral en Psicología y pedagogía infantil.<br>7. Técnico laboral en criminalística y procedimiento jurídico. |
| 23. Instituto Educativo Líderes del Siglo XXI                       | 1. Técnico laboral en análisis y mantenimiento de computadores.  |

**Anexo 9. Principales Instituciones Y Programas Que Ofrecen Servicios De Competencia Directa.**

| ANÁLISIS DE COMPETENCIA DIRECTA |                                  |                              |  |   |   |   |             |   |                    |   |   |
|---------------------------------|----------------------------------|------------------------------|--|---|---|---|-------------|---|--------------------|---|---|
| ENTIDAD COMPETIDORA O POTENCIAL | SERVICIOS DE COMPETENCIA DIRECTA | OBJETIVO                     | SEGMENTO AL CUAL SE DIRIGEN  | VENTAJAS  | DESVENTAJAS   | HORAS   | METODOLOGÍA | VALOR   | ACCIONES ESPERADAS | MITIGACIÓN IMPACTOS   |   |
| 1                               | SENA                             | Curso de Servicio al cliente | DESARROLLAR HABILIDADES Y HERRAMIENTAS PARA LA BUENA COMUNICACIÓN Y CON ESTAS CREAR VÍNCULOS PARA TRABAJO EN EQUIPO. | * Requiere disponer de los recursos necesarios para acceder a Internet durante dos horas diarias.<br>* Se requiere que el estudiante AVA tenga dominio de las | * Institución reconocida.<br>* Gratuito.<br>* Tutor permanente. | * Pocas horas lo cual conlleva a un conocimiento muy general. | 40          | * Plataforma Blackboard.<br>* Acompañamiento y asesoría permanente de un tutor. | GRATUITO           | * Aumentar la cobertura.<br>* Continuar con la misma metodología. | * Ofrecer un curso más completo.<br>* Tutoría de mayor calidad.<br>* Uso de la plataforma Moodle. |


|  |  |                                    |   |  |  |  |    |  |  |  |  |
|--|--|------------------------------------|---|--|--|--|----|--|--|--|--|
|  |  | Contabilidad en las Organizaciones | Capacitar a los participantes sobre los procesos contables que se llevan a cabo en las organizaciones con el objetivo de generar información contable para la toma de decisiones. | condiciones básicas relacionadas con el manejo de herramientas informáticas y de comunicación: correo electrónico, chats, Messenger, procesadores de texto, hojas de cálculo, software para presentaciones, Internet, navegadores y otros sistemas y herramientas tecnológicas necesarias para la formación virtual. |  |  | 60 | * Duración equivalente a 6 semanas de estudio, en las que el alumno deberá dedicar mínimo 10 horas semanales.<br>* De tal manera que el estudiante en-línea, tendrá límite de periodos establecidos que debe tener en cuenta para el envío de las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluación. |  |  |  |
|--|--|------------------------------------|---|--|--|--|----|--|--|--|--|

|   |             |                          |  |   |  |  |    |   |            |   |
|---|-------------|--------------------------|--|---|--|--|----|---|------------|---|
| 3 | UNICOLOMBIA | Administración de ventas | Al finalizar el curso el Estudiante estará en condiciones de aplicar los conocimientos que él mismo elabora para el desarrollo de su labor diaria, logrando un cambio de actitud, mejorando todos los aspectos que le dan calidad en su trabajo. | Va dirigido a aquellas personas que necesitan el módulo de administración de ventas en su día a día, como pueden ser representantes de ventas, gerentes, administradores, directores generales, etc | * Organización en el proceso de matrícula.<br>* Experiencia de 7 años. | * Muy poco conocida.<br>* Deficiente publicidad.<br>* Costoso para el mercado. | 60 | * El estudio es asincrónico lo cual significa que no tendrá que asistir a ningún sitio para recibir sus clases.<br>* Los Cursos están configurados por módulos.<br>* Tutoría. | \$ 250.000 | * Seguirán realizando publicidad a través de su página.<br>* La oferta de cursos seguirá siendo la misma. |
|   |             | Contabilidad             | • Conocer y codificar cada una de las cuentas comprendidas en el plan general contable teniendo en cuenta la normativa contable  | Profesionales en cualquier área del conocimiento, estudiantes en carrera, bachilleres.  |  |  | 80 |   | \$ 250.000 |   |

|  |  |  |   |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|---|--|--|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  | <p>establecida.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Aprender a reflejar en las cuentas contables los diversos movimientos.</li><li>• Conocer y establecer los asientos de regularización a realizar al cierre de cada ejercicio económico.</li><li>• Aprender a desarrollar Balance de Cuentas, Perdidas y ganancias, Cambios en el Patrimonio Neto y el Estado de Flujos de Efectivo, entre otros.</li><li>• Conocer la legislación referente a la</li></ul> |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|---|--|--|--|--|--|--|--|--|

|  |  |  |   |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|---|--|--|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  | presentación de los diversos modelos fiscales que la empresa debe presentar periódicamente. |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|---|--|--|--|--|--|--|--|--|

## Anexo10. Manual de Descripción y Especificación de Cargos

|  |  |   |  |
|--|--|---|--|
|   |  | <b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN Y ESPECIFICACIÓN DE CARGOS</b>   |  |
| <b>CARGO: DIRECTOR</b>   |  |   |  |
| GENERALIDADES DEL CARGO  |  |   |  |
| <b>SUPERIOR INMEDIATO:</b> Junta Directiva   |  |   |  |
| <b>SUPERVISA:</b> Coordinador Académico, Asesor Contable, Secretaria.  |  |   |  |
| <b>ESTUDIOS:</b> Ingeniería Industrial Ó Administración Educativa.   |  |   |  |
| <b>EXPERIENCIA:</b> 1 año en cargos de Educación.  |  |   |  |
| FUNCIONES  |  |   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Administrar los procesos para la contratación, provisión, manejo, mantenimiento, seguimiento y control del talento humano, de los recursos físicos, tecnológicos, pedagógicos, humanos, financieros y de información del instituto.</li> <li>• Planear, organizar, dirigir y controlar, las actividades de tutores y personal de apoyo y los asuntos académicos del establecimiento.</li> <li>• Usar la denominación social y representar el instituto como persona jurídica, ante los socios y ante terceros.</li> <li>• Nombrar y remover los empleados del instituto cuyo nombramiento no corresponda a la junta directiva.</li> <li>• Dirigir o supervisar la selección, contratación, entrenamiento, evaluación y promoción de profesores.</li> <li>• Diseñar los sistemas de control y evaluación que le permitan a la Empresa controlar el desempeño en los diferentes procesos.</li> <li>• Adelantar las gestiones necesarias para cumplir con los objetivos, metas y proyectos propuestos por la junta directiva.</li> <li>• Formular estrategias de mejoramiento continuo.</li> <li>• Manejar las relaciones internas y externas de la empresa.</li> <li>• Desarrollar todas las demás funciones que le sean asignadas por la junta directiva.</li> </ul> |  |   |  |
| COMPETENCIAS   |  |   |  |
| <b>INSTRUMENTALES</b>  |  | <b>INTERPERSONALES</b>  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Relacionarse eficazmente a través de Internet con tutores y estudiantes.</li> </ul>   |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener estilo de comunicación no autoritario, motivador y amistoso.</li> </ul> |  |

|  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expresarse por escrito con claridad y concisión.</li> <li>• Usar: procesador de texto, correo electrónico, chat, foro, videoconferencia, Internet, plataforma moodle.</li> <li>• Cumplir con las obligaciones legales propias de la institución.</li> <li>• Plantear y solucionar problemas.</li> <li>• Excelente manejo del español y buen dominio del idioma inglés.</li> <li>• Realizar seguimiento a los procesos de la institución.</li> <li>• Coordinar y controlar los diferentes procesos del instituto.</li> <li>• Planificación y gestión de proyectos.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Usar y trabajar con las emociones en línea.</li> <li>• Facilitar técnicas de trabajo intelectual para el estudio en red.</li> <li>• Facilitar estrategias de mejora y cambio.</li> <li>• Negociar.</li> <li>• Reflexionar y evaluar su propio trabajo.</li> <li>• Trabajar autónomamente.</li> <li>• Diseñar y gestionar proyectos.</li> <li>• Generar nuevas ideas.</li> <li>• Capacidad de liderazgo.</li> <li>• Actitud pro activa</li> </ul> |
| <p><b>SISTÉMICAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigar, aplicar, transferir, extrapolar el conocimiento en la práctica y situaciones nuevas.</li> <li>• Organizar y planificar programas y actividades de manera realista que faciliten el aprendizaje.</li> </ul>   |   |
| <p><b>CONOCIMIENTOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos, procedimientos y metodologías de la administración de negocios y entidades educativas.</li> <li>• Desarrollo organizacional.</li> <li>• Perfil de egreso y plan de estudios del programa del académico cursado por los estudiantes.</li> <li>• Alternativas curriculares y posibilidades de especialización del programa de estudios del estudiante.</li> <li>• Normas y claves de la vida de la institución.</li> <li>• Conocimientos de los aspectos funcionales de las tecnologías didácticas.</li> <li>• Conocimiento de las líneas didácticas de los cursos.</li> <li>• Teoría y práctica de la comunicación</li> <li>• Información objetiva y actualizada de las principales salidas profesionales al finalizar el programa formativo, condiciones del mercado y entorno laboral.</li> </ul> |   |

### **ACTITUDES**

- Implicación en la calidad.
  - Actualización permanente en su especialidad.
  - Compromiso con la institución y los estudiantes.
  - Compromiso ético.
  - Confidencialidad.
  - Iniciativa y espíritu emprendedor.
  - Respeto, asertividad, diálogo, escucha.
  - Comprensión de las dificultades de convertirse en alumno en línea.
- Apertura y accesibilidad a los estudiantes.
  - Mostrar sensibilidad en las relaciones.
  - Responsabilidad, puntualidad.
  - Diálogo, escucha, empatía.
  - Respeto a las ideas de los otros.
  - Sentido positivo ante los problemas técnicos.
  - Amabilidad, Cortesía.
  - Tolerancia.
  - Flexibilidad.
  - Visión sistémica.
  - Disciplina.



INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL

Formamos para el trabajo y el desarrollo humano

## MANUAL DE DESCRIPCIÓN Y ESPECIFICACIÓN DE CARGOS

### CARGO: COORDINADOR ACADÉMICO

#### GENERALIDADES DEL CARGO

**SUPERIOR INMEDIATO:** Director

**SUPERVISA:** Tutor Virtual

**ESTUDIOS:** Ingeniería Industrial Ó Administración Educativa.

**EXPERIENCIA:** 1 año en cargos de Educación.

#### FUNCIONES

- Planear, organizar, dirigir y controlar las actividades de admisión y matrículas y sistemas de calificación académica del instituto.
- Planear, administrar y controlar presupuestos para proyectos, programas, servicios de apoyo y equipos.
- Administrar los procesos de ingreso, registro académico y certificación de los alumnos y servicios a egresados; formular y desarrollar el plan integral de bienestar de los alumnos.
- Coordinar las actividades de enseñanza de la institución como asignación de personal, tamaño de los cursos y preparación de horarios.
- Desarrollar y administrar programas para la educación y entrenamiento de estudiantes y adultos.
- Evaluar contenidos curriculares, métodos de enseñanza y participación de la comunidad en programas de educación.

#### COMPETENCIAS

| INSTRUMENTALES  | INTERPERSONALES  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expresarse por escrito con claridad y concisión.</li> <li>• Usar: procesador de texto, correo electrónico, chat, foro, videoconferencia, Internet, plataforma moodle.</li> <li>• Plantear y solucionar problemas.</li> <li>• Realizar seguimiento a los</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener estilo de comunicación no autoritario, motivador y amistoso.</li> <li>• Facilitar técnicas de trabajo intelectual para el estudio en red.</li> <li>• Facilitar estrategias de mejora y cambio.</li> <li>• Reflexionar y evaluar su propio</li> </ul> |

|   |  |
|---|--|
| <p>alumnos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluar situaciones, otorgar calificaciones por resultados de aprendizaje.</li> </ul>  | <p>trabajo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar las necesidades y expectativas de los participantes.</li> <li>• Apoyar y orientar a los alumnos.</li> <li>• Adaptarse a nuevas situaciones.</li> <li>• Trabajar autónomamente.</li> <li>• Diseñar y gestionar proyectos.</li> <li>• Generar nuevas ideas.</li> </ul>   |
| <p style="text-align: center;"><b>SISTÉMICAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de síntesis y orientación hacia el cliente.</li> <li>• Aprender a aprender.</li> <li>• Organizar y planificar planes y actividades de manera realista que faciliten el aprendizaje.</li> </ul>  |  |
| <p style="text-align: center;"><b>CONOCIMIENTOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos, procedimientos y metodologías de la administración de negocios y entidades educativas.</li> <li>• Perfil de egreso y plan de estudios del programa del académico cursado por los estudiantes.</li> <li>• Alternativas curriculares y posibilidades de especialización del programa de estudios del estudiante.</li> <li>• Normas y claves de la vida de la institución.</li> <li>• Recursos de ayuda y asesoramiento a los cuales puede acudir el estudiante.</li> <li>• Conocimientos de los aspectos funcionales de las tecnologías didácticas.</li> <li>• Conocimiento de las líneas didácticas de los cursos.</li> <li>• Técnicas de trabajo intelectual para el estudio en red.</li> <li>• Teorías y didáctica del aprendizaje.</li> <li>• Teoría y práctica de la comunicación</li> </ul> <p>Información objetiva y actualizada de las principales salidas profesionales al finalizar el programa formativo, condiciones del mercado y entorno laboral.</p> |  |
| <p style="text-align: center;"><b>ACTITUDES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser una persona proactiva.</li> <li>• Implicación en la calidad.</li> <li>• Actualización permanente en su especialidad.</li> <li>• Compromiso con la institución y los estudiantes.</li> <li>• Compromiso ético.</li> <li>• Confidencialidad.</li> <li>• Iniciativa y espíritu emprendedor.</li> <li>• Ofrecer y recibir críticas constructivas.</li> <li>• Valoración de la diversidad y multiculturalidad, delicadeza cultural.</li> <li>• Respeto, asertividad, diálogo, escucha.</li> <li>• Comprensión de las dificultades de convertirse en alumno en línea.</li> <li>• Sugerente para promover el debate.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apertura y accesibilidad a los tutores.</li> <li>• Responsabilidad, puntualidad.</li> <li>• Diálogo, escucha, empatía.</li> <li>• Respeto a las ideas de los otros.</li> <li>• Sentido positivo ante los problemas técnicos.</li> <li>• Amabilidad, Cortesía.</li> <li>• Tolerancia.</li> <li>• Flexibilidad.</li> <li>• Visión sistémica.</li> <li>• Disciplina.</li> <li>• Organización.</li> </ul> |



INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL  
 Promoviendo el trabajo y el desarrollo humano

## MANUAL DE DESCRIPCIÓN Y ESPECIFICACIÓN DE CARGOS

### CARGO: ASESOR CONTABLE

#### GENERALIDADES DEL CARGO

**SUPERIOR INMEDIATO:** Director

**SUPERVISA:** No Supervisa

**ESTUDIOS:** Profesional en Contaduría Pública.

**EXPERIENCIA:** 1 año en el mismo cargo ó similar.

#### FUNCIONES

Elaborar y firmar los balances generales y de prueba que se requiere por la empresa o por las entidades que los soliciten, en los plazos y en la forma pertinente.  
 Dirigir la contabilidad de acuerdo a la ley, los decretos reglamentarios y demás disposiciones vigentes.  
 Realizar todas las demás que le sean expresamente directamente en el contrato.

#### COMPETENCIAS

| INSTRUMENTALES   | INTERPERSONALES  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expresarse por escrito con claridad y concisión.</li> <li>• Usar: procesador de texto y herramientas ofimáticas.</li> <li>• Capacidad de observación, concentración y amplitud de memoria.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo con la secretaria.</li> <li>• Habilidad para expresares y relacionarse con las entidades pertinentes.</li> <li>•</li> </ul> |

#### SISTÉMICAS

- Organizar y planificar planes las actividades para el buen desempeño de sus funciones.

#### CONOCIMIENTOS

- Conocimientos, procedimientos y metodologías de contaduría pública aplicada a entidades educativas.
- Capacidad para interpretar y proyectar estados financieros.

**ACTITUDES**

- Compromiso ético.
- Confidencialidad y discreción.
- Respeto, asertividad, diálogo, escucha.
- Responsabilidad, puntualidad.
- Diálogo, escucha, empatía.
- Respeto a las ideas de los otros.
- Amabilidad, Cortesía.



INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL  
Formando para el trabajo y el desarrollo humano

## MANUAL DE DESCRIPCIÓN Y ESPECIFICACIÓN DE CARGOS

### CARGO: TUTOR VIRTUAL

#### GENERALIDADES DEL CARGO

**SUPERIOR INMEDIATO:** Coordinador Académico

**SUPERVISA:** No aplica

**ESTUDIOS:** Profesional en Administración o afines, Formación en Entornos Virtuales de Aprendizaje.

**EXPERIENCIA:** 1 año como tutor.

#### FUNCIONES

- Diseñar programas curriculares y preparar material didáctico de enseñanza.
- Enseñar a estudiantes utilizando una planeación sistemática de clases teóricas, demostraciones prácticas, discusiones en grupo, talleres y seminarios.
- Preparar, aplicar y calificar pruebas y exposiciones para evaluar el progreso del estudiante a través de moodle.

#### COMPETENCIAS <sup>23</sup>

| INSTRUMENTALES  | INTERPERSONALES   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expresarse por escrito con claridad y concisión.</li> <li>• Resolver problemas tecnológicos de los alumnos.</li> <li>• Usar: procesador de texto, correo electrónico, chat, foro, videoconferencia, Internet, plataforma moodle.</li> <li>• Plantear y solucionar problemas.</li> <li>• Realizar seguimiento a los alumnos.</li> <li>• Marcar el ritmo y el uso del tiempo.</li> <li>• Evaluar situaciones, otorgar calificaciones por resultados de aprendizaje.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener estilo de comunicación no autoritario, motivador y amistoso.</li> <li>• Usar y trabajar con las emociones en línea.</li> <li>• Facilitar técnicas de trabajo intelectual para el estudio en red.</li> <li>• Facilitar la colaboración y la participación.</li> <li>• Facilitar estrategias de mejora y cambio.</li> <li>• Usar el humor en línea.</li> <li>• Plantear observaciones, dudas, cuestiones.</li> <li>• Trabajar en equipo en espacios virtuales.</li> </ul> |

|   |   |
|---|---|
|   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Negociar.</li> <li>• Reflexionar y evaluar su propio trabajo.</li> <li>• Promover debates con cuestiones sugerentes.</li> <li>• Gestionar dinámicas de grupo interactuando con todos los alumnos.</li> <li>• Analizar las necesidades y expectativas de los participantes.</li> <li>• Apoyar y orientar a los alumnos.</li> <li>• Adaptarse a nuevas situaciones.</li> <li>• Trabajar autónomamente.</li> <li>• Diseñar y gestionar proyectos.</li> <li>• Generar nuevas ideas.</li> </ul> |
| <p><b>SISTÉMICAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigar, aplicar, transferir, extrapolar el conocimiento en la práctica y situaciones nuevas.</li> <li>• Aprender a aprender.</li> <li>• Organizar y planificar planes y actividades de manera realista que faciliten el aprendizaje.</li> </ul>   |   |
| <p style="text-align: center;"><b>CONOCIMIENTOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos, procedimientos y metodologías de la administración de negocios y entidades educativas.</li> <li>• Desarrollo organizacional.</li> <li>• Perfil de egreso y plan de estudios del programa del académico cursado por los estudiantes.</li> <li>• Alternativas curriculares y posibilidades de especialización del programa de estudios del estudiante.</li> <li>• Normas y claves de la vida de la institución.</li> <li>• Recursos de ayuda y asesoramiento a los cuales puede acudir el estudiante.</li> <li>• Conocimientos de los aspectos funcionales de las tecnologías didácticas.</li> <li>• Conocimiento de las líneas didácticas de los cursos.</li> <li>• Técnicas de trabajo intelectual para el estudio en red.</li> <li>• Teorías y didáctica del aprendizaje.</li> <li>• Teoría y práctica de la comunicación</li> <li>• Información objetiva y actualizada de las principales salidas profesionales al finalizar el programa formativo, condiciones del mercado y entorno laboral.</li> </ul> |   |

### **ACTITUDES**

- Motivación y resolución para ser tutor virtual.
- Implicación en la calidad.
- Actualización permanente en su especialidad.
- Compromiso con la institución y los estudiantes.
- Compromiso ético.
- Confidencialidad.
- Iniciativa y espíritu emprendedor.
- Ofrecer y recibir críticas constructivas.
- Valoración de la diversidad y multiculturalidad, delicadeza cultural.
- Respeto, asertividad, diálogo, escucha.
- Comprensión de las dificultades de convertirse en alumno en línea.
- Sugerente para promover el debate.
- Apertura y accesibilidad a los estudiantes.
- Mostrar sensibilidad en las relaciones.
- Responsabilidad, puntualidad.
- Diálogo, escucha, empatía.
- Confianza en los interlocutores.
- Respeto a las ideas de los otros.
- Sentido positivo ante los problemas técnicos.
- Amabilidad, Cortesía.
- Tolerancia.
- Flexibilidad.
- Visión sistémica.
- Disciplina.
- Compromiso, entusiasmo por el aprendizaje.
- Trabajar en contexto internacional.



INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL  
 Promoviendo el trabajo y el desarrollo humano

## MANUAL DE DESCRIPCIÓN Y ESPECIFICACIÓN DE CARGOS

### CARGO: SECRETARIA GENERAL

#### GENERALIDADES DEL CARGO

**SUPERIOR INMEDIATO:** Director

**SUPERVISA:** No Supervisa

**ESTUDIOS:** Técnico en Secretariado General

**EXPERIENCIA:** 1 año en el mismo cargo ó similar.

#### FUNCIONES

- Atender al público, responder llamadas telefónicas y transmitir los mensajes a quien corresponda
- Hacer registros contables, conciliaciones bancarias, facturas, cotizaciones, manejo de caja menor.
- Organizar y mantener actualizado el archivo manual y computarizado.
- Recibir y registrar correspondencia y otro material, coordinar el flujo de información, internamente con la dirección, coordinación y tutores.
- Revisar y corregir los documentos y correspondencia que sale de la oficina para garantizar el cumplimiento de los procedimientos legales y reglas gramaticales.
- Tomar notas y apuntes, preparar actas e informes de las reuniones.
- Transcribir correspondencia, informes e historias médicas, textos, facturas, minutas, escrituras y otros documentos legales, en español o en otros idiomas, utilizando computador, procesador de palabra o máquina de escribir.
- Elaborar los informes, documentos, relaciones y comunicaciones que le solicite el director.
- Velar por el buen funcionamiento y mantenimiento de los equipos de oficina existentes en la empresa y los asignados a su cargo.
- Elaborar comprobantes de ingresos, egreso, balances de prueba, estados de pérdidas y ganancias de acuerdo a los lineamientos generales propuestos por el contador y en los formatos y condiciones exigidas.

#### COMPETENCIAS

| INSTRUMENTALES  | INTERPERSONALES  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidades comunicativas y escucha activa.</li> <li>• Expresarse por escrito con</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adaptabilidad a los procesos de la institución.</li> <li>• Dispuesta a prestar apoyo y</li> </ul> |

|   |  |
|---|--|
| <p>claridad y concisión.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Usar: procesador de texto y herramientas ofimáticas.</li> <li>• Capacidad de observación, concentración y amplitud de memoria.</li> <li>• Buena caligrafía y ortografía.</li> </ul>   | <p>cooperación en los distintos procesos de la empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Celeridad en el trabajo.</li> <li>• Dispuesta a trabajar en equipo.</li> <li>• Tacto y prudencia para manejar situaciones diversas.</li> </ul>  |
| <p><b>SISTÉMICAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizar y planificar planes las actividades para el buen desempeño de sus funciones.</li> </ul>   |  |
| <p><b>CONOCIMIENTOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Redacción de correspondencia general, comercial y administrativa.</li> <li>• Manejo adecuado de los documentos.</li> <li>• Manejo y organización de la agenda.</li> <li>• Técnicas de oficina.</li> <li>• Uso adecuado del Teléfono.</li> <li>• Digitación de textos.</li> <li>• Conocer los elementos básicos de contabilidad</li> <li>• Conocimiento de los procesos de la institución.</li> <li>• Teorías y didáctica del aprendizaje.</li> <li>• Teoría y práctica de la comunicación</li> <li>• Información objetiva y actualizada de las principales salidas profesionales al finalizar el programa formativo, condiciones del mercado y entorno laboral.</li> </ul> |  |
| <p style="text-align: center;"><b>ACTITUDES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Compromiso con la institución y los estudiantes.</li> <li>• Compromiso ético.</li> <li>• Confidencialidad y discreción.</li> <li>• Ofrecer y recibir críticas constructivas.</li> <li>• Respeto, asertividad, diálogo, escucha.</li> <li>• Responsabilidad, puntualidad.</li> <li>• Diálogo, escucha, empatía.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Respeto a las ideas de los otros.</li> <li>• Amabilidad, Cortesía.</li> <li>• Limpieza y orden.</li> <li>• Tolerancia.</li> <li>• Cooperación.</li> <li>• Pulcritud, Precisión,</li> <li>• Dedicación.</li> <li>• Autoestima Positiva</li> <li>• Disciplina.</li> <li>• Criterio propio para actuar oportunamente y distinguir prioridades</li> </ul> |

## **Anexo 11. Estatutos**

### **ESTATUTOS CORPORACIÓN INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL**

#### **CAPÍTULO PRIMERO**

##### **NOMBRE, NATURALEZA, DOMICILIO Y DURACIÓN**

**ARTÍCULO 1- Nombre.-** El nombre de la CORPORACIÓN que se constituye es CORPORACIÓN INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL, es una institución de utilidad común y sin ánimo de lucro.

**ARTÍCULO 2- Naturaleza.-** LA CORPORACIÓN INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL, es una persona jurídica de derecho privado, de las reguladas, en lo pertinente, por los artículos 633 a 652 del Código Civil Colombiano y normas concordantes.

**ARTÍCULO 3- Domicilio.-** El domicilio principal de LA CORPORACIÓN es Calle 34 # 2AE-08 La Cumbre, Floridablanca, Departamento Santander, República de Colombia; pero podrá, por determinación de la Asamblea General, establecer capítulos y junta directiva y realizar actividades en otras ciudades del país y del exterior.

**ARTÍCULO 4- Duración.-** LA CORPORACIÓN tendrá una duración de 5 años, pero podrá disolverse anticipadamente por las causas que contemplan la ley y los presentes estatutos.

#### **CAPÍTULO SEGUNDO**

##### **OBJETO SOCIAL Y DESARROLLO**

**ARTÍCULO 5.- Objeto.-** La CORPORACIÓN realizará las actividades de bienestar social a sus asociados relacionadas con la educación y formación técnica de la comunidad. Para lograrlo se propone:

- 1) Desarrollar actividades de formación técnica y científica para el mejoramiento del desempeño laboral y profesional en las empresas del Departamento de Santander a través de cursos, diplomados, seminarios y carreras técnicas laborales que contribuyan a la permanente actualización.
- 2) Desarrollar programas de formación empresarial desde la educación técnica a través de la metodología virtual.
- 3) Gestionar ante entidades gubernamentales, no gubernamentales, empresas y financieras recursos para el desarrollo de programas educativos.

## **DESARROLLO**

**ARTÍCULO 6º.-** Para el desarrollo del objeto propuesto, la CORPORACIÓN podrá

1. *Realizar actividades y programas que propendan por el desarrollo integral y gremial de los asociados.*
2. *Realizar, directa o indirectamente, por cuenta propia o ajena, sola o mediante consorcios, uniones temporales o alianzas estratégicas con organizaciones no gubernamentales u organizaciones de la sociedad civil o entidades públicas o privadas, nacionales o extranjeras, todas aquellas actividades encaminadas a: Proyectar, ejecutar, administrar, coordinar, controlar o evaluar planes, programas o proyectos, orientados a buscar el bienestar de los asociados y el de los particulares.*
3. *Desarrollar y apoyar investigaciones en temas relacionados, directa o indirectamente, con el objetivo principal de LA CORPORACIÓN,*
4. *Elaborar programas de difusión a nivel comunitario, de CORPORACIONES de carácter social y cualquiera otra entidad, a través de planes de prevención sobre los asuntos contemplados en el objetivo social d LA CORPORACIÓN.*
5. *Diseñar y desarrollar mecanismos de financiación y co-financiación, inversiones a nivel nacional, internacional, necesarios para el financiamiento y sostenimiento de la*

*CORPORACIÓN, sus actividades y proyectos, utilizando en ambos casos los sistemas de cooperación, administración delegada de recursos, o cualquier otro medio.*

- 6. Asociarse, fusionarse, participar en uniones temporales, consorcios y elaborar convenios con otras personas naturales o jurídicas que desarrollen el mismo o similar objeto y en general realizar todas las gestiones u operaciones tendientes a garantizar la estabilidad financiera y el desarrollo de sus actividades y programas.*
- 7. Diseñar, ejecutar, evaluar y sistematizar programas y proyectos de recuperación social, que incrementen las capacidades, habilidades y conocimientos de las comunidades en liderazgo democrático, convivencia pacífica, planeación del desarrollo local, participación ciudadana y comunitaria.*
- 8. Efectuar todas las otras actividades y operaciones económicas, relacionadas desde o directamente con el objeto social, para el desarrollo del mismo, el bienestar de los asociados y la adquisición de bienes, muebles e inmuebles de LA CORPORACIÓN.*
- 9. Incidir en la construcción de una opinión pública democrática y propiciar procesos de fortalecimiento de la identidad cultural y desarrollo comunitario.*
- 10. Realizar toda clase de eventos, en el país o en el exterior, que contribuyan al cumplimiento del presente objeto social.*
- 11. Apoyar, patrocinar y/o facilitar la ejecución de ideas presentadas por personas o grupos, cuyos propósitos y objetivos concuerden con los de la CORPORACIÓN.*
- 12. Cualquier otra actividad, que tenga una relación directa con el objeto social de LA CORPORACIÓN y que sirva para su fortalecimiento y proyección.*

## **CAPÍTULO TERCERO**

### **PATRIMONIO**

**ARTÍCULO 7. Conformación.** El patrimonio de La CORPORACIÓN está integrado por:

1. Los aportes económicos, donaciones y cuotas de sus miembros.
2. Las donaciones, aportes, subvenciones o legados permitidos que le hagan personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, y que la CORPORACIÓN acepte.
3. Los auxilios que reciba de entidades públicas o privadas, nacionales y extranjeras.
4. Los productos, beneficios o rendimientos de sus propios bienes, servicios, inversiones o actividades.
5. Todos los demás bienes que por cualquier otro concepto o título válido ingresen a la CORPORACIÓN.

**PARÁGRAFO PRIMERO.-** Monto.- El patrimonio inicial de LA CORPORACIÓN INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL, es de **Once Millones De Pesos \$ (11.000.000** de pesos) aportados por los asociados gestores.

**PARÁGRAFO SEGUNDO.** - La Asamblea General señalará, cuando fuere necesario, el monto de aportes que los miembros deban hacer y la Junta Directiva regulará diferencias y su forma de pago.

**PARÁGRAFO TERCERO.-** Los recursos de que trata el numeral 2 ingresarán al patrimonio común de LA CORPORACIÓN, salvo cuando por voluntad del aportante o donante tengan destinación específica.

**PARÁGRAFO CUARTO.-** No podrán aceptarse auxilios, subvenciones, donaciones ni legados, condicionales o modales, cuando la condición o el modo contravengan los principios que inspiran el objeto de LA CORPORACIÓN.

**ARTÍCULO 8. Destinación del patrimonio.** El patrimonio de LA CORPORACIÓN se destinará única y exclusivamente al cumplimiento de su objeto, salvo la formación de las reservas de ley.

#### **CAPÍTULO CUARTO ASOCIADOS, DERECHOS, DEBERES Y PROHIBICIONES**

**ARTÍCULO 9. Clases.-** Los asociados de LA CORPORACIÓN Son asociados gestores personas que idearon, promovieron, convocaron, generaron la creación de la CORPORACIÓN e hicieron los primeros aportes mediante la promoción del proyecto, para lo cual se tendrá en cuenta la cláusula transitoria número uno de los presentes estatutos de CORPORACIÓN. Son ellos: Ludy Marcela Hernández Ortiz, Lidimo Hernández Vásquez, Genoveba Ortiz Cuevas, Giovanni Ernesto Salazar Valbuena, Luz Dari Hernández Ortiz y GonzaloVelandia Cote

**ARTÍCULO 10. Derechos.** Son derechos de los asociados en general:

- 1) Ser beneficiarios de los programas de capacitación y de las ofertas laborales que LA CORPORACIÓN posea, siempre que sean idóneos para el cargo.
- 2) Acceder y participar con prelación, en los diferentes planes y programas de LA CORPORACIÓN.
- 3) Acceder como beneficiarios privilegiados, a los diferentes servicios que ofrezca la CORPORACIÓN.
- 4) Participar en los proyectos y programas de LA CORPORACIÓN, ser informados de ellos y de los eventos que decidan de los mismos.
- 5) Los miembros gestores, adherentes una vez admitidos bajo los reglamentos de la CORPORACIÓN, participan con voz y voto en las sesiones de la Asamblea; los

honorarios tienen voz, pero no voto ni derecho a ser elegidos para los órganos de dirección.

- 6) Inspeccionar y controlar la administración y la gestión de LA CORPORACIÓN personalmente o por intermedio de apoderado. Este derecho será ejercido en cualquier tiempo y reglamentado por la Asamblea General.
- 7) Presentar respetuosas y fundamentadas solicitudes a los Órganos de la CORPORACIÓN y obtener oportunas y adecuadas respuestas.
- 8) Postularse para integrar los órganos de dirección, administración y control.
- 9) Utilizar responsablemente los bienes y servicios comunes.
- 10) Mantener individual y colectivamente una actitud propositiva que cuide por el bienestar de los Afiliados y asociados de la CORPORACIÓN.

**PARAGRAFO:** Toda queja, observación, denuncia o solicitud, para poder ser considerada por las autoridades de la CORPORACIÓN, deberá presentarse ante la Asamblea, la Junta Directiva, el fiscal o el Director Ejecutivo de manera directa y motivada en forma escrita y firmada por el interesado, el mismo tratamiento se dará a las propuestas que se hagan con el ánimo de cuidar y mejorar de manera continua las actividades de la CORPORACIÓN para con sus afiliados.

**ARTÍCULO 11- Deberes de los asociados.:** Serán aquellos contenidos en la declaración de principios de LA CORPORACIÓN consignados en el acta de constitución y los que se deriven de decisiones de carácter general, adoptadas por la Asamblea General y especialmente:

- 1) Cumplir con los presentes estatutos y con las resoluciones, reglamentos, y políticas institucionales expedidas por los órganos de gobierno y control.

- 2) Asumir las funciones y responsabilidades que le sean asignadas por LA CORPORACIÓN
- 3) Asistir a las reuniones ordinarias y extraordinarias de la Asamblea General, y a los demás eventos para los que sea convocado y/o elegido.
- 4) Contribuir con los aportes que sean decididos y/o aprobados por la Asamblea General.
- 5) Ejercitar sus derechos con criterio responsable, cívico, pacífico y funcional, en el marco de las relaciones de convivencia y de respeto a la dignidad humana.
- 6) Aceptar y observar las restricciones que expresa y tácitamente se imponen al formar parte de la CORPORACIÓN.
- 7) Guardar confidencialidad en todos aquellos casos sometidos a su conocimiento e intervención, dentro de las funciones que le correspondan al interior de LA CORPORACIÓN.

**ARTÍCULO 12. Prohibiciones.** - Se prohíbe a los asociados de LA CORPORACIÓN:

- 1) Intervenir en asuntos que comprometan el respeto debido a la autonomía de los miembros de LA CORPORACIÓN o sus afiliados, su buen nombre o prestigio, o el de ésta.
- 2) Participar en nombre de la CORPORACIÓN o en sus espacios, en actividades partidistas, clientelistas o proselitistas y, en general, intervenir en prácticas contrarias a los principios y objetivos de LA CORPORACIÓN.
- 3) Discriminar, actuando como miembro de la CORPORACIÓN, a personas naturales o jurídicas, por circunstancia de credo político o religioso, sexo, raza, nacionalidad u origen geográfico, clase o capacidad económica.
- 4) Usar el nombre, el logotipo y demás bienes de LA CORPORACIÓN con propósitos diferentes a los objetivos institucionales, en beneficio particular o en contravención a las disposiciones estatutarias o reglamentarias.

- 5) Impedir la asistencia o intervención de los miembros activos en las asambleas, reuniones de consejos, junta, comités o alterar su normal desarrollo.
- 6) Usar las sedes o lugares de ejercicio o desarrollo del objeto social como lugares de reuniones no autorizadas por los Órganos de Administración, Dirección y Control de la Persona Jurídica, o para fines distintos a los autorizados expresamente.

**PARÁGRAFO:** Las conductas que se indican en este artículo, implican para los Asociados obligaciones de no hacer. Estas conductas se consideran faltas graves y originan las sanciones pertinentes, por contrariar el ejercicio responsable de los derechos de los Asociados, por afectar la buena marcha por contravenir los principios y normas de la CORPORACIÓN:

**ARTÍCULO. 13.- Sanciones.** - LA CORPORACIÓN podrá imponer a sus asociados las siguientes sanciones, previa solicitud escrita de descargos y el término para presentarlos:

**Amonestaciones.** Serán impuestas por La Junta directiva.

**Suspensión temporal de la calidad de asociado.**- La Junta directiva podrá suspender temporalmente a cualquier miembro en el ejercicio de sus derechos, por cualquiera de las siguientes causales:

- 1) Retraso en el pago de los aportes o cuotas, en la forma establecida por la Asamblea General o La Junta Directiva, según el caso.
- 2) Incumplimiento en materia leve de sus deberes, cuando no hayan sido atendidas las previas llamadas de atención.
- 3) Configuración de cualquiera de las causales de pérdida de la calidad de Asociado, mientras la Asamblea General decide.

**Expulsión:** Será impuesta por la Junta Directiva, por cualquiera de las causales siguientes:

- 1) Violar en materia grave o leve pero reiterada, los estatutos de La CORPORACIÓN, la declaración de principios o las disposiciones de la Asamblea General o de la Junta Directiva.
- 2) Incurrir en algunas de las causales que se determinen en el manual ético y moral de LA CORPORACIÓN.
- 3) Acumulación de tres suspensiones temporales.
4. **Otras sanciones.-** También podrá imponer LA CORPORACIÓN otras sanciones que estime pertinentes, siempre y cuando previamente hayan sido establecidas por la Asamblea General.

**PARÁGRAFO:** La Junta Directiva decidirá en primera instancia respecto a las faltas disciplinarias de los asociados. Corresponde al resolver en segunda instancia el recurso de apelación sobre este particular.

**ARTÍCULO 14. Retiro de asociados.-** El retiro voluntario para los asociados lo autoriza la Junta Directiva, previa solicitud escrita del interesado.

En el momento de solicitud del retiro voluntario, cuando existan cuentas pendientes para con la CORPORACIÓN, este se podrá condicionar al pago de la deuda, de conformidad con lo establecido en el reglamento interno.

**ARTÍCULO 15- Expulsión de asociados.-** La expulsión de los asociados la aplicará la Junta Directiva por votación de las dos terceras (2/3) partes de sus integrantes.

Parágrafo 1- La expulsión sólo podrá realizarse previa comprobación de las irregularidades cometidas por el implicado en detrimento de la estabilidad y el prestigio de la institución, con sujeción al debido proceso observando los principios del derecho a la defensa, doble instancia, publicidad y contradicción, legalidad de la prueba, respeto por la dignidad humana, etc.

## **CAPÍTULO QUINTO**

### **ADMINISTRACIÓN**

**ARTÍCULO 16.** Órganos de administración.- LA CORPORACIÓN tendrá los siguientes órganos de dirección, gobierno y control:

- a) Asamblea General.
- b) Junta Directiva
- c) Director Ejecutivo (Representante Legal)
- d) El Fiscal

### **ASAMBLEA GENERAL**

**ARTÍCULO 17- Asamblea General.-** Ésta es la máxima autoridad deliberante y decisoria. Estará constituida por los miembros gestores y adherentes que estén en ejercicio de sus derechos.

**ARTÍCULO 18- Funciones.-** Son funciones de la Asamblea General:

1. Aprobar su propio reglamento.
2. Ejercer la suprema dirección de LA CORPORACIÓN y velar por el cumplimiento de su objeto social, interpretar los estatutos, fijar la orientación y política generales de sus actividades.
3. Reformar los estatutos de acuerdo con las previsiones de estos estatutos con una mayoría de votos de los asistentes.
4. Aprobar los planes y programas a desarrollar por LA CORPORACIÓN, propuestos para el cumplimiento de su objeto social por la Junta Directiva, los asociados y el Representante Legal.
5. Elegir y remover libremente y asignarle remuneración a los miembros de la Junta Directiva y a sus suplentes para períodos de dos años por el sistema universal de cuocientes y residuos electorales.
6. Elegir y remover libremente al Fiscal y a su suplente, por un período de dos años y asignarle su remuneración.

7. Estudiar, aprobar o improbar, con carácter definitivo, los estados financieros e informes de gestión presentados a su consideración por la Junta Directiva.
8. Expedir los reglamentos y las disposiciones estatutarias necesarias para el buen funcionamiento de LA CORPORACIÓN, en los términos de éstos estatutos.
9. Decretar la disolución y liquidación de LA CORPORACIÓN, aplicando la mayoría de votos que represente el 80% de los votos asistentes.
10. Elegir el liquidador o los liquidadores y señalar la entidad o entidades que hayan de recibir el remanente que resulte al hacerse la liquidación.
11. Señalar, si lo estima conveniente, los aportes extraordinarios que deben hacer los miembros y establecer las sanciones diferentes de las previstas en estos estatutos, sin que las mismas impliquen reforma estatutaria.
12. Ordenar las acciones administrativas y judiciales que correspondan contra los directivos, los administradores y el revisor fiscal y reconocer, estimular y premiar las acciones de los administradores dignas de reconocimiento.
13. Reglamentar el ejercicio del derecho de inspección por parte de los asociados.
14. Reglamentar la participación de los asociados en las actividades de planeación de actividades de LA CORPORACIÓN.
15. Brindar a los asociados mecanismos de vigilancia y control sobre los dineros recaudados por concepto de cuotas de afiliación.
16. Propender por el bienestar de los asociados.
17. Las demás que le correspondan por naturaleza, como máximo órgano de La CORPORACIÓN y que no hayan sido asignadas por los estatutos a otro órgano.

**ARTÍCULO 19- Reuniones.-** La Asamblea de Asociados se reunirá ordinariamente una vez al año, a más tardar último día del mes de marzo y extraordinariamente cuando sea convocada por el Director Ejecutivo o su suplente. Las reuniones ordinarias tendrán como finalidad estudiar las cuentas, el balance general de fin de ejercicio, acordar todas las orientaciones y medidas necesarias para el cumplimiento del objeto social y determinar las directrices generales acordes con la situación económica y financiera de LA CORPORACIÓN. Las reuniones extraordinarias se efectuarán cuando lo requieran las necesidades imprevistas o urgentes.

**PARÁGRAFO PRIMERO- Reunión de Hora Siguiete:** Si llegada la hora para la cual fue convocada la reunión de asociados no se logra integrar el quórum deliberatorio necesario para dar inicio a la misma, se dará espera de una hora, la cual una vez transcurrida, se dará inicio a la Reunión de Hora Siguiete, la cual podrá deliberar y decidir con cualquier número plural de asociados que represente mínimo el 10% del total de asociados y no menor del 50% del total de asociados requerido para constituir LA CORPORACIÓN.

**PARÁGRAFO SEGUNDO- Reunión Por Derecho Propio:** En el evento en que transcurridos los tres primeros meses del año, no se haya efectuado la convocatoria para las reuniones ordinarias, la Asamblea General, se reunirá por derecho propio y sin necesidad de convocatoria, el primer día hábil del mes de abril, a las 10:00 a.m., en las instalaciones donde funcione la administración de LA CORPORACIÓN. En todo caso, podrán deliberar y decidir con cualquier número plural de asociados.

**PARÁGRAFO TERCERO- Reunión de Segunda Convocatoria:** Si se convoca la Asamblea General y ésta no se reúne por falta de quórum, se citará a una nueva reunión que sesionará y decidirá válidamente con cualquier número plural de asociados. La nueva reunión no deberá efectuarse antes de los diez (10) días hábiles, ni después de los treinta (30) días hábiles, contados desde la fecha fijada para la primera reunión. En todo caso, podrán deliberar y decidir con cualquier número plural de asociados.

**PARÁGRAFO CUARTO- Reuniones No Presenciales:** La Asamblea General podrá realizar las reuniones ordinarias y extraordinarias, de manera no presencial, siempre que se encuentre participando la totalidad de los asociados. Tales reuniones pueden desarrollarse con comunicaciones simultáneas y sucesivas, es decir un medio que los reúna a todos a la vez, como el correo electrónico, la teleconferencia, etc., o mediante comunicaciones escritas dirigidas al Representante Legal en las cuales se manifieste la intención del voto sobre un aspecto concreto, siempre que no pase más de un mes, desde el recibo de la primera comunicación y la última.

**ARTÍCULO 20- Convocatorias.-** Las convocatorias para reuniones ordinarias y extraordinarias, serán realizadas por el Director Ejecutivo o en su ausencia por el

suplente. Todas las convocatorias se realizarán por escrito, o por correo electrónico, o por aviso en cartelera, o por el medio más expedito que considere quien efectúe las convocatorias. Para las reuniones ordinarias, la convocatoria se realizará con una antelación de mínimo quince (15) días hábiles, mientras que para las reuniones extraordinarias, se realizará con mínimo cinco (5) días calendario de antelación, en ambos casos, para el cómputo del término no se tiene en cuenta ni el día de la convocatoria ni el día de la reunión. En la convocatoria para reuniones extraordinarias se especificarán los asuntos sobre los que se deliberará y decidirá. En las reuniones ordinarias, la Asamblea General podrá ocuparse de temas no indicados en la convocatoria, a propuesta de cualquiera de los asociados. La Asamblea General se reunirá válidamente cualquier día y en cualquier lugar sin previa convocatoria, cuando se hallare presente la totalidad de los asociados.

**ARTÍCULO 21- Quórum.-** La Asamblea General podrá deliberar cuando se encuentren presentes o representados un número plural de asociados que, a su vez, represente la mayoría de los asociados salvo las excepciones legales y estatutarias. Las decisiones de la Asamblea General se tomarán por un número plural de asociados que represente la mayoría de los asociados presentes en la reunión.

**ARTÍCULO 22- Mayorías.-** Reunida la Asamblea General en la forma señalada en los presentes estatutos y adoptadas las decisiones con el número de votos previsto en estos estatutos y la ley, obligarán a todos los asociados aún a los ausentes o disidentes, siempre que tengan carácter general y que se ajusten a las leyes y a los estatutos.

**PARÁGRAFO PRIMERO.-** Tienen derecho a voto en las sesiones, los socios gestores, y adherentes que a la fecha de la sesión se encuentren al día con sus obligaciones sociales y económicas, derivadas de su calidad de miembros de la institución y los que no encontrándose al día hayan celebrado un acuerdo de pago debidamente realizado bajo el reglamento que para el efecto expida la Junta Directiva de LA CORPORACIÓN.

**PARÁGRAFO SEGUNDO.-** Los miembros inhabilitados no contarán para determinar el quórum deliberatorio.

**PARÁGRAFO TERCERO.-** El miembro que tenga derecho a voto podrá concurrir mediante representación otorgada a otro miembro que pueda deliberar y decidir.

Límites a la representación: Los directivos no podrán representar asociados en la Asamblea General. No se podrá en ningún caso representar a más de cinco miembros en una misma reunión.

**ARTÍCULO 23.- MAYORÍA CALIFICADA:** Como excepción a la norma general, las siguientes decisiones requerirán mayoría calificada del SETENTA POR CIENTO (70%) de los votos presentes.

- a) Cambios que afecten los objetivos generales o específicos de la CORPORACIÓN
- b) Imposición de cuotas extraordinarias cuya cuantía total durante la vigencia presupuestal, supere cuatro (4) veces el valor de las cuotas o aportes ordinarios mensuales.-
- c) Reforma a los estatutos.
- d) Adquisición de inmuebles para la Persona Jurídica.-
- e) Disolución y liquidación de la CORPORACIÓN.-

**PARAGRAFO:** Las previsiones descritas en este artículo no podrán tomarse en reuniones no presenciales, ni en reuniones de segunda convocatoria, salvo que en este último caso se obtenga la mayoría exigida por esta ley.

## **JUNTA DIRECTIVA**

**ARTÍCULO 24- Naturaleza.-** La Junta Directiva es un órgano de gobierno permanente, elegido por cuociente electoral, por la Asamblea General, para un período de 2 años. Estará integrada mínimo 3 activos, con sus respectivos suplentes personales, quienes de su seno elegirán un Presidente, Secretario y un Tesorero.

**PARÁGRAFO:** Los miembros de la Junta Directiva podrán ser removidos en cualquier tiempo o ser reelegidos indefinidamente y continuarán al frente de sus funciones, a pesar

de haberse vencido el respectivo período, hasta tanto no se produzca una nueva elección y la nueva Junta no haya asumido sus funciones.

**ARTÍCULO 25. Funciones.-** Son funciones de la Junta Directiva las siguientes:

1. Expedir su propio reglamento, el de admisión de asociados, el de procesos disciplinarios en primera instancia y el de sanciones.
2. Elegir de su seno y remover libremente a su Presidente, Secretario y un Tesorero.
3. Elegir y remover libremente al Director Ejecutivo y a su Suplente.
4. Rendir informes financieros y de gestión sobre el estado general de la CORPORACIÓN a la Asamblea General, por cada año calendario.
5. Aprobar previamente los estados financieros y los informes de gestión y el presupuesto anual de LA CORPORACIÓN, presentados por el Director Ejecutivo para la consideración y aprobación de la Asamblea General.
6. Cumplir y hacer cumplir los estatutos y ejecutar las decisiones de la Asamblea General.
7. Imponer a los asociados, previa solicitud escrita de descargos, las sanciones correspondientes, atendiendo a lo descrito en el artículo 13 de los estatutos.
8. Aprobar los planes y programas a desarrollar por la institución propuestos por el Director Ejecutivo, de acuerdo con las decisiones emanadas de la Asamblea General.
9. Orientar y evaluar permanentemente la actividad del Director Ejecutivo.
10. Mantener continuamente informados a los asociados de las actividades adelantadas por LA CORPORACIÓN.
11. Asignar los premios y condecoraciones que cree la Asamblea General y recomendar sobre la admisión o exclusión de asociados.
12. Proponer a la Asamblea General la designación de miembros honorarios o la exclusión de asociados por las causas señaladas en estos estatutos y sustentar tales proposiciones.
13. Crear los cargos administrativos requeridos, asignarles sus responsabilidades, y su remuneración si a ello hubiere lugar, modificar o reorganizar la estructura administrativa para el buen funcionamiento institucional.
14. Autorizar al Director Ejecutivo la celebración y ejecución de actos y contratos a que se refieren los estatutos.

15. Aceptar o rechazar donaciones o legados.
16. Proponerle a la Asamblea General el monto de las cuotas ordinarias y extraordinarias y su forma de pago por parte de los asociados.
17. Autorizar la participación de la CORPORACIÓN, en otras personas jurídicas conforme con lo previsto en estos estatutos.
18. Estudiar, aprobar o improbar el presupuesto anual de ingresos, inversiones y gastos y autorizar los gastos no contemplados en el presupuesto, definiendo la fuente de su financiación.

**ARTÍCULO 26. Reuniones.-** La Junta Directiva sesionará ordinariamente por lo menos, una vez al mes mediando citación escrita del presidente y/o del Director Ejecutivo con tres (3) días comunes de anticipación, indicando la fecha, hora, lugar y agenda, sin perjuicio que se traten temas diferentes y sesionará extraordinariamente cuando las circunstancias urgentes lo exijan, previa convocatoria escrita del Presidente o Director Ejecutivo con un (1) día de anticipación.

El quórum deliberativo lo constituye la asistencia de por lo menos la mitad más uno de sus integrantes y el decisorio, el voto favorable de la mitad más uno de sus asistentes.

Transcurridos los 15 minutos siguientes a la hora a la cual fue citada la sesión, la Junta podrá deliberar y tomar decisiones si hay el quórum decisorio.

## **DIRECTOR EJECUTIVO**

**ARTÍCULO 27. Director Ejecutivo.- Elección.-** Éste es elegido por la Junta Directiva, para períodos de 2 años. En sus faltas absolutas, temporales o accidentales su suplente lo reemplazará con las mismas facultades y limitaciones.

El Director Ejecutivo continuará al frente de sus funciones hasta tanto se produzca nueva designación y entrega del cargo.

**ARTÍCULO 28. Funciones.-** Son funciones del Director Ejecutivo:

1. Ejercer la representación legal de LA CORPORACIÓN
2. Celebrar los actos y los contratos para el desarrollo del objeto social de la CORPORACIÓN.
3. Establecer conjuntamente con el Revisor Fiscal y la Junta Directiva, los mecanismos y procedimientos que garanticen un debido control y custodia de los bienes y activos de LA CORPORACIÓN.
4. Proveer los cargos creados por la Junta Directiva y celebrar los contratos de trabajo respectivos.
5. Suscribir las pólizas de seguros y de manejo que la institución requiera o sean solicitadas.
6. Firmar conjuntamente con otro ejecutivo las órdenes de desembolso y los gastos.
7. Orientar y evaluar permanentemente la actividad desarrollada por los funcionarios, y revisar las áreas de intervención institucional.
8. En concordancia con los directores competentes, adelantar todas las gestiones ante entidades oficiales, no oficiales, privadas o públicas, nacionales o extranjeras para el cumplimiento del objeto social de la institución.
9. Presentar a la Junta Directiva un informe mensual sobre la marcha de la institución, sus programas y sus proyectos.
10. Presentar conjuntamente con otro ejecutivo pertinente la información financiera y gerencial con destino a la Asamblea para que sea estudiada y aprobada por ésta, previo examen por parte de la Junta directiva.
11. Convocar por iniciativa propia o a solicitud de la Junta Directiva, a sesiones a la Asamblea General, dentro de los términos estatutarios.
12. Ejecutar, bajo la dirección de la Junta Directiva, las labores administrativas de la CORPORACIÓN.
13. Planear, organizar y ejecutar la gestión de la CORPORACIÓN.
14. Controlar, custodiar y manejar el flujo de ingresos de los dineros, valores y títulos que por cualquier causa se destinen a la CORPORACIÓN por sus asociados o por terceros y vigilar su recaudo.

15. Mantener, usar, manejar y aplicar los dineros y demás bienes de la CORPORACIÓN de acuerdo con el presupuesto anual de ingresos y gastos y las disposiciones especiales que se aprueben en debida forma.
16. Manejar las cuentas corrientes, de ahorros, títulos, bonos, papeles mercantiles y otras modalidades en entidades financieras vigiladas por la Superintendencia Bancaria con los fondos de la CORPORACIÓN y a nombre de ella.
17. Divulgar periódicamente las noticias de la CORPORACIÓN en los medios que para tal fin se establezcan.
18. Crear, analizar y proponer nuevos proyectos de servicios o de inversión, realizando sus correspondientes estudios de factibilidad.
19. Coordinar la creación, actualización y mantenimiento del Libro de Matrícula o Registro de asociados.
20. Promover actividades de las diferentes, Capítulos o Grupos de Proyectos.
21. Proponer la realización de certámenes, actos, programas, foros de cualquier índole tendientes a promover y fortalecer la CORPORACIÓN, los capítulos o los Grupos de Proyectos.
22. Ejercer todas las demás funciones que la Asamblea General, la Junta Directiva le asignen o le deleguen y las que señalen la ley o los reglamentos.

**PARÁGRAFO:** El cargo de Director Ejecutivo podrá ser concurrente con el de miembro o integrante del o Junta Directiva.

Serán obligatorios los siguientes comités: A) El de compras, contratos y financiero, B) El de Proyectos, Promoción, Mercadeo, divulgación y publicidad, C) El académico, estudios e investigaciones D) El institucional. E) el de Mediación interna y externa.

## **CAPÍTULO SEXTO**

### **FISCAL**

**ARTÍCULO 29.- Elección.-** El Fiscal y su suplente serán elegidos por la Asamblea General. Pueden o no ser asociados de LA CORPORACIÓN.

**ARTÍCULO 30.- Funciones.-** Son funciones del Fiscal:

- a) Cerciorarse de que las operaciones de LA CORPORACIÓN se ajusten a las normas legales, a las estatutarias y a las decisiones de la Asamblea General y de la Junta Directiva.
- b) Informar oportunamente por escrito al Presidente de la Junta Directiva o Junta Directiva, o a la Asamblea General, según corresponda jerárquicamente, de las irregularidades que observe en LA CORPORACIÓN y proponer las medidas para su remedio.
- c) Velar porque se lleven regularmente la contabilidad y las actas de los órganos directivos y porque se conserven adecuadamente la correspondencia y los comprobantes de cuentas.
- d) Inspeccionar constantemente los bienes de LA CORPORACIÓN, solicitar los informes que para el efecto sean necesarios e impartir las instrucciones pertinentes para que oportunamente se tomen las medidas de conservación y seguridad de los mismos, así como de cualesquiera otros que a cualquier título tenga LA CORPORACIÓN.
- e) Colaborar con las entidades gubernamentales que ejerzan la inspección y vigilancia de estas entidades y rendirles los informes a que haya lugar o le sean solicitados.
- f) Autorizar con su firma cualquier balance que se haga con su informe correspondiente.
- g) Cumplir las demás atribuciones que le señalen las leyes o el reglamento y las que, siendo compatibles con las anteriores, le encomiende la Asamblea o la Junta Directiva.
- h) Participar con voz pero sin voto en las reuniones de la Asamblea, sea o no miembro de LA CORPORACIÓN.
- i) Asistir a las reuniones a las que fuere convocado por la Junta Directiva.
- j) Vigilar estrictamente el cumplimiento de las normas inherentes a las decisiones, por comunicación escrita, a la solicitud para convocar a la Asamblea efectuada por un número plural determinado de asociados y al régimen de sanciones.
- k) Verificar la vigencia de las pólizas de seguros obligatorios.

- l) Revisar, controlar y dar fe de las calidades de los asistentes a reuniones de la Asamblea General de Asociados así como velar por el cumplimiento de las normas y disposiciones de funcionamiento de tales asambleas.

## **CAPÍTULO SÉPTIMO**

### **CONTROLES E INFORMACIÓN FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA**

**ARTÍCULO 31.- LIBRO DE REGISTRO DE ASOCIADOS.-** La CORPORACIÓN cuenta con un libro de registro interno denominado “LIBRO DE ASOCIADOS”, en el cual se inscribirán todos los datos y novedades, que permitan precisar de manera actualizada la identificación, ubicación, calidad del asociado, así como la dirección reportada de su domicilio o lugar de trabajo, las cuales registrarán para efectos de realizar todas las notificaciones y convocatorias relacionadas con la CORPORACIÓN.

Los Asociados deberán suministrar dentro de los primeros quince días del año, información completa para actualizar las novedades. El Director Ejecutivo llevará y mantendrá actualizado el libro, bajo su dependencia y responsabilidad.

**ARTÍCULO 32.- Libro de actas.-** En un mismo libro se llevarán las actas de la Asamblea, de la Junta Directiva.

Las actas tendrán una numeración consecutiva, indicando a qué autoridad de la CORPORACIÓN corresponde cada una de esas actas.

**ARTÍCULO 33.- Actas.-** De cada sesión se levantará un acta que se transcribirá por orden cronológico en el Libro de Actas registrado para tal efecto, la cual será firmada por el Presidente y el Secretario de la respectiva sesión. Tales actas deberán contener, por lo menos, su número de orden, la fecha y hora de iniciación de la sesión, el lugar, su carácter de ordinaria o extraordinaria, la forma como se hizo la convocatoria, el nombre de los asistentes, el de los miembros que representan y su clase, la condición en que lo hacen y el número de votos de que disponen, la elección de Presidente de la sesión, el nombre de quien fue designado como Secretario, los temas tratados, las decisiones tomadas, con indicación de los votos a favor y en contra o en blanco, la relación sucinta

de los informes rendidos, las constancias dejadas por los asistentes con sus nombres, la constancia de la aprobación por la propia autoridad de la CORPORACIÓN en la respectiva sesión o la designación de una comisión entre los asistentes para tal efecto, en su caso, y la hora de clausura.

**ARTÍCULO 34.- Libros de contabilidad y Estados Financieros.-** La CORPORACIÓN diligenciará oportunamente su contabilidad en los libros oficiales y auxiliares pertinentes, aplicando técnica y principios de aceptación general en Colombia, a efecto de presentar oportunamente estados financieros intermedios a la Junta Directiva. Ésta presentará a la Asamblea General, dentro de los tres meses siguientes a la finalización de cada año calendario, estados financieros de propósito general.

## **CAPÍTULO OCTAVO DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN**

**ARTÍCULO 35. Disolución.-** La CORPORACIÓN se podrá disolver por las causas legales o por decisión de la Asamblea General, aplicando el quórum especial.

**ARTÍCULO 36. Liquidador.-** En caso de disolución, la Asamblea General designará la persona o personas que actuarán como liquidador o liquidadores para finiquitar las operaciones de la CORPORACIÓN. Mientras no se haga, acepte e inscriba la designación de liquidador, actuará como tal el representante legal inscrito.

**ARTÍCULO 37. Liquidación.-** El liquidador o quien haga sus veces tendrá las facultades de representación, administración y disposición necesarias para concluir las operaciones en curso, con las mismas limitaciones señaladas al Director Ejecutivo.

En consecuencia, las que superen tales límites, deberán ser autorizadas por el o en su defecto por la Junta directiva, al igual que la provisión de cargos absolutamente indispensables para adelantar la liquidación.

El liquidador dará cumplimiento a las normas especiales vigentes sobre sesiones de los órganos de dirección y sobre la liquidación de personas jurídicas sin ánimo de lucro,

publicará tres (3) avisos en un periódico de amplia circulación nacional, dejando entre uno y otro un plazo de quince (15) días, en los cuales informará el proceso de liquidación, invitando a los acreedores a hacer vales sus derechos, elaborará el inventario y avalúo de bienes y derechos cuya titularidad corresponda a LA CORPORACIÓN, procederá a la cancelación del pasivo de la entidad teniendo en cuenta las normas sobre prelación de créditos.

El remanente, una vez atendido el pasivo externo de la entidad, se entregará a una o varias entidades privadas sin ánimo de lucro, de preferencia a aquellas en las cuales tenga participación a cualquier título LA CORPORACIÓN; de objeto igual, similar o complementario al de la misma, según decisión de la Asamblea General.

## **CAPÍTULO NOVENO**

### **SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

**ARTÍCULO 38.-** Todas las diferencias surgidas entre los miembros, sus directivos y/o representantes legales, así como entre éstos y la Corporación, serán resueltas en primera instancia, a través de una conciliación extrajudicial en derecho que será intentada ante la Cámara de Comercio de Bucaramanga.. Si fracasare la conciliación por cualquier circunstancia, se integrará un Tribunal de Arbitramento, que decidirá en derecho y funcionará en la Cámara de Comercio de Bucaramanga, aplicando sus reglas de procedimiento.

### **CLÁUSULAS TRANSITORIAS.-**

#### **ARTÍCULO 39.- NOMBRAMIENTOS.-**

**a. Representante Legal:** Director Ejecutivo  
Principal. Nombre: Ludy Marcela Hernández Ortíz  
Documento de identificación No. 63550973

Suplente. Nombre: Luz Dari Hernández Ortíz  
Documento de identificación No. 1098664341 de Floridablanca

**b. Junta Directiva: 5**

**PRINCIPALES:**

| Nombre                            | Documento de identificación | No.         |                   |
|-----------------------------------|-----------------------------|-------------|-------------------|
| Ludy Marcela Hernández Ortíz      | 63550973                    | Bucaramanga | <b>Presidente</b> |
| Giovanny Ernesto Salazar Valbuena | 91473417                    | Bucaramanga | <b>Secretario</b> |
| Jenoveba Ortíz Cuevas             | 27977627                    | de Aratoca  | <b>Tesorero</b>   |

**SUPLENTE**

| Nombre                   | Documento de identificación | No.              |                   |
|--------------------------|-----------------------------|------------------|-------------------|
| Luz Dari Hernández Ortíz | 1098664341                  | de Floridablanca | <b>Presidente</b> |
| Gonzalo Velandia Cote    | 13723266                    | de Bucaramanga   | <b>Tesorero</b>   |

**c. Fiscal:**

Nombre: Lidimo Hernández Vasquez  
No. de identificación: 91069226 de San Gil

Todos los designados, estando presentes han manifestado complacidamente su aceptación a los cargos y han expresado su compromiso y entrega para el ejercicio de sus funciones.





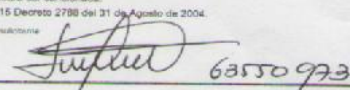
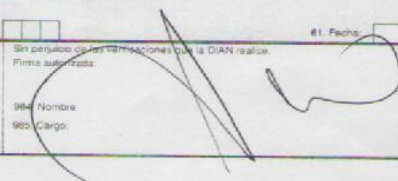
**ARTÍCULO 40.- Aceptación y Constitución.-** En señal de entendimiento, aprobación y adhesión a los términos de los anteriores estatutos y aceptación de las designaciones a

nosotros conferidas hemos firmado el acta que hace parte de estos estatutos en Bucaramanga, a los 3 días del mes de Julio del año 2010.

\_\_\_\_\_  
Ludy Marcela Hernández Ortiz  
Presidente

\_\_\_\_\_  
Giovanny Ernesto Salazar Valbuena  
Secretario

Anexo 12. Rut

|   |   |  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|---|---|--|---|---|--------------------------------------|--|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--|---|---|--------------------------|---|---|---|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
|    |   | Formulario del Registro Único Tributario<br>Hoja Principal |   |  <b>001</b>  |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Especifico reservado para la DIAN   |   |  | 2. Concepto: <input type="checkbox"/> 0 <input checked="" type="checkbox"/> 1 Inscripción |   | 4. Número de formulario: 14136908312 |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|    |   |  |         |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. Número de Identificación Tributaria (NIT):   |   | 6. DV:   |   | 12. Dirección seccional:<br>Inversos y Aduanas de Bucaramanga   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 14. Buzón electrónico: 4  |   |  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>IDENTIFICACION</b>   |   |  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 24. Tipo de contribuyente:<br>Persona jurídica  |   | 25. Tipo de documento:                                     |   | 26. Número de identificación:   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 27. Fecha expedición:   |   | 28. País:  |   | 29. Departamento:   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 30. Ciudad/Municipio:   |   | 31. Primer apellido:                                       |   | 32. Segundo apellido:   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 33. Primer nombre:  |   | 34. Otros nombres:   |   | 35. Razón social:<br>CORPORACION INSTITUTO TECNICO VIRTUAL  |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 36. Nombre comercial:   |   | 37. Sigla:   |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>UBICACION</b>  |   |  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 38. País:<br>COLOMBIA   |   | 39. Departamento:<br>Santander                             |   | 40. Ciudad/Municipio:<br>Floridablanca  |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 41. Dirección:<br>CL 34 2 A E 08 BRR LA CUMBRE  |   |  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 42. Correo electrónico:   |   | 43. Apellido aéreo:  |   | 44. Teléfono 1:   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 45. Teléfono 2:   |   | 46. Código:  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>CLASIFICACION</b>  |   |  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Actividad económica principal   |   | Actividad económica secundaria                             |   | Otras actividades   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 46. Código:<br>8 0 9 0  |   | 47. Fecha inicio actividad:<br>2 0 1 0 1 0 1 3             |   | 48. Código:<br>1 2  |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 49. Código:<br>1 2  |   | 50. Código:<br>1 2   |   | 51. Código:<br>1 2 3  |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 52. Número establecimientos:  |   | 53. Código:  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 53. Código: <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td> </tr> <tr> <td>4</td><td>7</td><td>9</td><td>1</td><td>1</td><td>4</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table> |   |  |   |   |                                      | 1  | 2 | 3 | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18   | 4 | 7 | 9                        | 1 | 1 | 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1   | 2 | 3  | 4   | 5   | 6                                    | 7  | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4   | 7 | 9  | 1   | 1   | 4                                    |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 04- Imppto renta y compl. régimen especial<br>07- Retención en la fuente a título de renta<br>09- Retención en la fuente en el impuesto sobre las v<br>11- Ventas régimen común<br>14- Informante de exógena  |   |  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Usuarie aduaneros   |   |  | Exportadores  |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 54. Código: <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td> </tr> <tr> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table>   |   |  | 1   | 2   | 3                                    | 4  | 5 | 6 | 7  | 8  | 9  | 10 |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    | 55. Forma: <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table> |   |   | <input type="checkbox"/> |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1   | 2 | 3  | 4   | 5   | 6                                    | 7  | 8 | 9 | 10 |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |   |  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <input type="checkbox"/>  |   |  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 56. Tipo: <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>   |   |  | <input type="checkbox"/>  | 57. Modo: <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td> </tr> <tr> <td></td><td></td><td></td> </tr> </table> |                                      |  | 1 | 2 | 3  |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <input type="checkbox"/>  |   |  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1   | 2 | 3  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |   |  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 58. CPC: <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td></td><td></td><td></td> </tr> </table>  |   |  |   |   |                                      | 59. CPC: <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td></td><td></td><td></td> </tr> </table> |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |   |  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |   |  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>Para uso exclusivo de la DIAN</b>  |   |  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 59. Anexo: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>  |   | 60. No. de folios:   |   | 61. Fecha:  |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponden exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad en que incurra podrá ser sancionada.<br>Artículo 15 Decreto 2788 del 31 de Agosto de 2004.<br>Firma del suscriptor:  |   |  | Sin perjuicio de las informaciones por la DIAN recibidas.<br>Firma autorizada:            |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|    |   |  | 984. Nombre:<br>985. Cargo:   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 63570 973   |   |  |       |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| DIAN  |   |  |   |   |                                      |  |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |  |   |   |                          |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

## Anexo 13 Acta De Constitución

### ACTA DE CONSTITUCIÓN

#### CORPORACIÓN INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL

En la ciudad de Floridablanca, siendo las 6: 00 (p.m), del día 2 de julio, del año 2010, se reunieron en la calle 34 # 2AE-08 La Cumbre las siguientes personas, con el objeto de constituir una Entidad Sin Ánimo de Lucro, del tipo de Corporación.

Dr. FERNANDO VELA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO  
BUCARAMANGA

| Nombre Completo                   | Identificación           | Domicilio     |
|-----------------------------------|--------------------------|---------------|
| Ludy Marcela Hernández Ortíz      | 63550973 Bucaramanga     | Floridablanca |
| Lidimo Hernández Vásquez          | 91069226 SanGil          | Floridablanca |
| Genoveba Ortíz Cuevas             | 27977627 Aratoca         | Floridablanca |
| Luz Dari Hernández Ortíz          | 1098664341 Floridablanca | Floridablanca |
| Giovanny Ernesto Salazar Valbuena | 91473417 Bucaramanga     | Bucaramanga   |
| Gonzalo Velandia Cote             | 13723266 Bucaramanga     | Bucaramanga   |

Los constituyentes y/o fundadores, han acordado desarrollar el siguiente:

Orden del Día:

1. Designación de Presidente y Secretario de la reunión.
2. Manifestación e voluntad de constituir una Entidad Sin Ánimo de Lucro.
3. Aprobación de los Estatutos.
4. Nombramiento de Directivos, Representante Legal y Órganos de Fiscalización (fiscal).
5. Aportes Sociales
6. Lectura y aprobación del texto integral del acta.

#### 1. DESIGNACION DE PRESIDENTE Y SECRETARIO DE LA REUNION.

Se designó como **PRESIDENTE** de la reunión a Ludy Marcela Hernández Ortíz y como **SECRETARIO** de la reunión a Giovanny Ernesto Salazar Valbuena identificados como aparece al pie de sus firmas, quienes tomaron posesión de sus cargos.

#### 2. MANIFESTACIÓN DE VOLUNTAD DE CONSTITUIR UNA ENTIDAD SIN ÁNIMO DE LUCRO.

Los constituyentes y/o fundadores relacionados en la presente acta, manifestaron su voluntad de constituir una entidad sin ánimo de lucro, del tipo de Corporación personas



jurídica de derecho privado, de las reguladas, en lo pertinente, por el Decreto 2150 de 1995, el Decreto 427 de 1996, las disposiciones especiales de los artículos 633 a 652 del Código Civil Colombiano y normas concordantes y demás normas concordantes, denominada CORPORACIÓN INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL.

### 3. APROBACION DE LOS ESTATUTOS

El presidente de la reunión hace énfasis en que para la constitución de la CORPORACIÓN INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL, se han observado todas las disposiciones legales vigentes y se han conformado los estatutos según lo indicado en las normas especiales que la regulan.

Una vez elaborados y analizados los estatutos de la entidad sin ánimo de lucro que se constituye, los constituyentes y/o fundadores dieron su APROBACIÓN por unanimidad, indicando que se adjuntan a la presente acta y forman parte integral de la misma.

### 4. NOMBRAMIENTO DE DIRECTIVOS, REPRESENTANTE LEGAL, Y ORGANOS DE FISCALIZACIÓN.

De conformidad con lo previsto en los estatutos que rigen a la entidad, se aprobó por unanimidad la designación de las siguientes personas para integrar sus órganos de administración y fiscalización:

#### a. Representante Legal: Presidente

Nombre: Ludy Marcela Hernández Ortíz  
Documento de identificación No. 63550973 de Bucaramanga

#### b. Junta Directiva: 5

#### PRINCIPALES:

| Nombre                            | Documento de identificación No. |                   |
|-----------------------------------|---------------------------------|-------------------|
| Ludy Marcela Hernández Ortíz      | 63550973 Bucaramanga            | <b>Presidente</b> |
| Giovanny Ernesto Salazar Valbuena | 91473417 Bucaramanga            | <b>Secretario</b> |
| Jenoveba Ortíz Cuevas             | 27977627 de Aratoca             | <b>Tesorero</b>   |



### SUPLENTES

| Nombre                   | Documento de identificación No. |            |
|--------------------------|---------------------------------|------------|
| Luz Dari Hernández Ortíz | 1098664341 de Floridablanca     | Presidente |
| Gonzalo Velandia Cote    | 13723266 de Bucaramanga         | Tesorero   |

Dr. FERNANDO GONZALEZ ARDILA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO  
BUCARAMANGA

#### c. Fiscal:

Nombre: Lidimo Hernández Vasquez  
No. de identificación: 91069226 de San Gil

Todos los designados, estando presentes han manifestado complacidamente su aceptación a los cargos y han expresado su compromiso y entrega para el ejercicio de sus funciones.

### 5. APORTES SOCIALES

Los constituyentes y/o fundadores han manifestado, que para dar un inicio responsable y serio a la entidad sin ánimo de lucro que se constituye CORPORACIÓN DE ESTUDIOS TÉCNICOS Y ADMINISTRATIVOS han decidido iniciar con un aporte que cubra la suma total de \$ 11000000 el cual ha sido entregado por cada uno, de la siguiente manera:

| ASOCIADO                          | APORTE    |
|-----------------------------------|-----------|
| Ludy Marcela Hernández Ortiz      | \$ 400000 |
| Jenoveba Ortíz Cuevas             | \$ 300000 |
| Lidimo Hernández Vasquez          | \$ 200000 |
| Luz Dari Hernández Ortíz          | \$ 100000 |
| Giovanny Ernesto Salazar Valbuena | \$ 50000  |
| Gonzalo Velandia Cote             | \$ 50000  |

La suma total de \$ 11000000 se constituye en el patrimonio de CORPORACIÓN INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL.



**6. LECTURA Y APROBACIÓN DEL ACTA**

Sometida a consideración de los constituyentes, la presente acta fue leída y aprobada por unanimidad y en constancia de todo lo anterior se firma por el presidente y secretario de la reunión.

  
PRESIDENTE  
C.C. 63 550 973

  
SECRETARIO  
C.C.

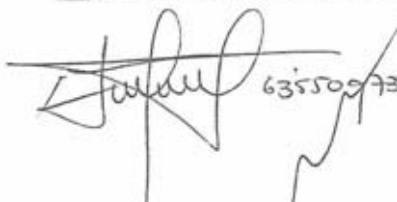
**PRESENTACIÓN PERSONAL Y RECONOCIMIENTO**

NOTARIA QUINTA - Circulo de Bucaramanga



El contenido de este documento y la(s) firma(s) que les suscribe(n) fueron reconocidas como ciertos ante el suscrito Notario, por sus compareciente(s)

Ludy Marcela Hernandez Ortiz  
C.C. 63 55 0973

  
63550973 B/3a



SE TONO IMPRESION  
DE HUELLA DACTILAR

Dr. PEDRO FELIPE MORENO PRADA  
NOTARIO QUINTO (E)  
CIRCULO DE BUCARAMANGA



№5266

1



25676

SRP. CODIGO: DS.1657 -- ESCRITURA PUBLICA  
 NUMERO: CINCO MIL DOSCIENTOS SESENTA  
 Y SEIS -----  
 No. : ----- 5.266 -----  
 FECHA : ----- OCTUBRE 21 DE 2.010 -----

Dr. FERNANDO MENDOZA ARDILA  
 NOTARIO QUINTO CIRCULO  
 DE BUCARAMANGA

**NOTARIA QUINTA DEL CIRCULO DE BUCARAMANGA**

NATURALEZA DEL ACTO: **CONSTITUCION CORPORACION**. -----  
 RAZON SOCIAL: **CORPORACION INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL**,  
 En la ciudad de Bucaramanga, Departamento de Santander,  
 República de Colombia, a **LCS VEINTIUN (21) DIAS DEL MES DE**  
**OCTUBRE** ----- del año **Dos Mil Diez (2.010)**,  
 Ante mí, **FERNANDO MENDOZA ARDILA** ----- Notario Quinto  
 ----- del Círculo de Bucaramanga, compareció: **LUDY**  
**MARCELA HERNÁNDEZ ORTIZ**, mayor de edad, de esta vecindad,  
 identificada con la cédula de ciudadanía número **63550973** expedida  
 en Bucaramanga, obrando en su calidad de Presidente de la Asamblea  
 de constitución de **la CORPORACION INSTITUTO TÉCNICO**  
**VIRTUAL**, llevada a cabo el 2 de julio de 2010, en Floridablanca, tal  
 como consta en el Acta respectiva, que se protocoliza, y manifestó:  
 Que presenta para su protocolización los estatutos aprobados que  
 regirán la corporación antes mencionada, cuyo texto es del siguiente  
 tenor: -----

----- **ESTATUTOS** -----

----- **CORPORACIÓN INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL** -----

----- **CAPÍTULO PRIMERO** -----

**NOMBRE, NATURALEZA, DOMICILIO Y DURACIÓN**

**ARTÍCULO 1- Nombre.-** El nombre de la **CORPORACIÓN** que se  
 constituye es **CORPORACIÓN INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL**, es una  
 institución de utilidad común y sin ánimo de lucro. -----

**ARTÍCULO 2- Naturaleza.-** **LA CORPORACIÓN INSTITUTO TÉCNICO**  
**VIRTUAL**, es una persona jurídica de derecho privado, de las reguladas,  
 en lo pertinente, por los artículos 633 a 652 del Código Civil Colombiano y  
 normas concordantes. -----

**ARTÍCULO 3- Domicilio.-** El domicilio principal de **LA CORPORACIÓN** es  
 Calle 34 # 2AE-08 La Cumbre, Floridablanca, Departamento Santander,  
 República de Colombia; pero podrá por determinación de la Asamblea

PAPEL DE USO EXCLUSIVO DEL PROTOCOLO NOTARIAL . NO TIENE COSTO PARA EL USUARIO

**Dr. FERNANDO MENDOZA ARDILA**  
 NOTARIO QUINTO CIRCULO

General, establecer capítulos y junta directiva y realizar actividades en otras ciudades del país y del exterior. -----

**ARTÍCULO 4- Duración.-** LA CORPORACIÓN tendrá una duración de 5 años, pero podrá disolverse anticipadamente por las causas que contemplan la ley y los presentes estatutos. -----

## ----- CAPÍTULO SEGUNDO -----

### ----- OBJETO SOCIAL Y DESARROLLO -----

**ARTÍCULO 5.- Objeto.-** La CORPORACIÓN realizará las actividades de bienestar social a sus asociados relacionadas con la educación y formación técnica de la comunidad. -----

Para lograrlo se propone: -----

- 1) Desarrollar actividades de formación técnica y científica para el mejoramiento del desempeño laboral y profesional en las empresas del Departamento de Santander a través de cursos, diplomados, seminarios y carreras técnicas laborales que contribuyan a la permanente actualización.
- 2) Desarrollar programas de formación empresarial desde la educación técnica a través de la metodología virtual. -----
- 3) Gestionar ante entidades gubernamentales, no gubernamentales, empresas y financieras recursos para el desarrollo de programas educativos. -----

### DESARROLLO

**ARTÍCULO 6º.-** Para el desarrollo del objeto propuesto, la CORPORACIÓN podrá -----

1. *Realizar actividades y programas que propendan por el desarrollo integral y gremial de los asociados.* -----
2. *Realizar, directa o indirectamente, por cuenta propia o ajena, sola o mediante consorcios, uniones temporales o alianzas estratégicas con organizaciones no gubernamentales u organizaciones de la sociedad civil o entidades públicas o privadas, nacionales o extranjeras, todas aquellas actividades encaminadas a: Proyectar, ejecutar, administrar, coordinar, controlar o evaluar planes, programas o proyectos, orientados a buscar el bienestar de los asociados y el de los particulares.* -----
3. *Desarrollar y apoyar investigaciones en temas relacionados, directa o indirectamente, con el objetivo principal de LA CORPORACIÓN,* -----
4. *Elaborar programas de difusión a nivel comunitario, de CORPORACIONES de carácter social y cualquiera otra entidad, a través de*



planes de prevención sobre los asuntos contemplados en el objetivo social d LA CORPORACIÓN. -----

5. Diseñar y desarrollar mecanismos de financiación y co-financiación, inversiones a nivel nacional, internacional, necesarios para el

financiamiento y sostenimiento de la CORPORACIÓN, sus actividades y proyectos, utilizando en ambos casos los sistemas de cooperación, administración delegada de recursos, o cualquier otro medio. -----

6. Asociarse, fusionarse, participar en uniones temporales, consorcios y elaborar convenios con otras personas naturales o jurídicas que desarrollen el mismo o similar objeto y en general realizar todas las gestiones u operaciones tendientes a garantizar la estabilidad financiera y el desarrollo de sus actividades y programas. -----

7. Diseñar, ejecutar, evaluar y sistematizar programas y proyectos de recuperación social, que incrementen las capacidades, habilidades y conocimientos de las comunidades en liderazgo democrático, convivencia pacífica, planeación del desarrollo local, participación ciudadana y comunitaria. -----

8. Efectuar todas las otras actividades y operaciones económicas, relacionadas desde o directamente con el objeto social, para el desarrollo del mismo, el bienestar de los asociados y la adquisición de bienes, muebles e inmuebles de LA CORPORACIÓN. -----

9. Incidir en la construcción de una opinión pública democrática y propiciar procesos de fortalecimiento de la identidad cultural y desarrollo comunitario. -----

10. Realizar toda clase de eventos, en el país o en el exterior, que contribuyan al cumplimiento del presente objeto social. -----

11. Apoyar, patrocinar y/o facilitar la ejecución de ideas presentadas por personas o grupos, cuyos propósitos y objetivos concuerden con los de la CORPORACIÓN. -----

12. Cualquier otra actividad, que tenga una relación directa con el objeto social de LA CORPORACIÓN y que sirva para su fortalecimiento y proyección. -----

**CAPÍTULO TERCERO PATRIMONIO**

**ARTÍCULO 7. Conformación.** El patrimonio de La CORPORACIÓN está integrado por: -----

Dr. FERNANDO MENDOZA ARZOLA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO  
BUCARAMANGA

PAPEL DE USO EXCLUSIVO FERNANDO MENDOZA ARZOLA NO TIENE COSTO PARA EL USUARIO  
FERNANDO MENDOZA ARZOLA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO

1. Los aportes económicos, donaciones y cuotas de sus miembros. -----
2. Las donaciones, aportes, subvenciones o legados permitidos que le hagan personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, y que la CORPORACIÓN acepte. -----
3. Los auxilios que reciba de entidades públicas o privadas, nacionales y extranjeras. -----
4. \* Los productos, beneficios o rendimientos de sus propios bienes, servicios, inversiones o actividades. -----
5. Todos los demás bienes que por cualquier otro concepto o título válido ingresen a la CORPORACIÓN. -----

**PARÁGRAFO PRIMERO.-** Monto.- El patrimonio inicial de LA CORPORACIÓN INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL, es de **Once Millones De Pesos \$ (11.000.000 de pesos)** aportados por los asociados gestores.-----

**PARÁGRAFO SEGUNDO.** - La Asamblea General señalará, cuando fuere necesario, el monto de aportes que los miembros deban hacer y la Junta Directiva regulará diferencias y su forma de pago. -----

**PARÁGRAFO TERCERO.-** Los recursos de que trata el numeral 2 ingresarán al patrimonio común de LA CORPORACIÓN, salvo cuando por voluntad del aportante o donante tengan destinación específica. -----

**PARÁGRAFO CUARTO.-** No podrán aceptarse auxilios, subvenciones, donaciones ni legados, condicionales o modales, cuando la condición o el modo contravengan los principios que inspiran el objeto de LA CORPORACIÓN. -----

**ARTÍCULO 8. Destinación del patrimonio.** El patrimonio de LA CORPORACIÓN se destinará única y exclusivamente al cumplimiento de su objeto, salvo la formación de las reservas de ley. -----

#### ----- CAPÍTULO CUARTO -----

##### **ASOCIADOS, DERECHOS, DEBERES Y PROHIBICIONES**

**ARTÍCULO 9. Clases.-** Los asociados de LA CORPORACIÓN Son asociados gestores personas que idearon, promovieron, convocaron, generaron la creación de la CORPORACIÓN e hicieron los primeros aportes mediante la promoción del proyecto, para lo cual se tendrá en cuenta la cláusula transitoria número uno de los presentes estatutos de CORPORACIÓN. Son ellos: Ludy Marcela Hernández Ortíz, Lidimo Hernández Vásquez, Genoveba Ortíz Cuevas, Giovanni Ernesto Salazar Valbuena, Luz Dari Hernández Ortíz y Gonzalo Velandia Cote. -----

**ARTÍCULO 10. Derechos.** Son derechos de los asociados en general:



- 1) Ser beneficiarios de los programas de capacitación y de las ofertas laborales que LA CORPORACIÓN posea, siempre que sean idóneos para el cargo. -----
- 2) Acceder y participar con prelación, en los diferentes planes y programas de LA

CORPORACIÓN. -----

- 3) Acceder como beneficiarios privilegiados, a los diferentes servicios que ofrezca la CORPORACIÓN. -----
- 4) Participar en los proyectos y programas de LA CORPORACIÓN, ser informados de ellos y de los eventos que decidan de los mismos. -----
- 5) Los miembros gestores, adherentes una vez admitidos bajo los reglamentos de la CORPORACIÓN, participan con voz y voto en las sesiones de la Asamblea; los honorarios tienen voz, pero no voto ni derecho a ser elegidos para los órganos de dirección. -----
- 6) Inspeccionar y controlar la administración y la gestión de LA CORPORACIÓN personalmente o por intermedio de apoderado. Este derecho será ejercido en cualquier tiempo y reglamentado por la Asamblea General. -----
- 7) Presentar respetuosas y fundamentadas solicitudes a los Órganos de la CORPORACIÓN y obtener oportunas y adecuadas respuestas. -----
- 8) Postularse para integrar los órganos de dirección, administración y control. -----
- 9) Utilizar responsablemente los bienes y servicios comunes. -----
- 10) Mantener individual y colectivamente una actitud propositiva que cuide por el bienestar de los Afiliados y asociados de la CORPORACIÓN. ---

**PARAGRAFO:** Toda queja, observación, denuncia o solicitud, para poder ser considerada por las autoridades de la CORPORACIÓN, deberá presentarse ante la Asamblea, la Junta Directiva, el fiscal o el Director Ejecutivo de manera directa y motivada en forma escrita y firmada por el interesado, el mismo tratamiento se dará a las propuestas que se hagan con el ánimo de cuidar y mejorar de manera continua las actividades de la CORPORACIÓN para con sus afiliados. -----

**ARTÍCULO 11- Deberes de los asociados.:** Serán aquellos contenidos en la declaración de principios de LA CORPORACIÓN consignados en el acta de constitución y los que se deriven de decisiones de carácter general, adoptadas por la Asamblea General y especialmente: -----

DR. FERNANDO MENDOZA ARPILLA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO  
BUENARAMANGA

PAPEL DE USO EXCLUSIVO DE FERNANDO MENDOZA ARPILLA NO TIENE COSTO PARA EL USUARIO  
DR. FERNANDO MENDOZA ARPILLA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO  
BUENARAMANGA

- 1) Cumplir con los presentes estatutos y con las resoluciones, reglamentos, y políticas institucionales expedidas por los órganos de gobierno y control. -----
- 2) Asumir las funciones y responsabilidades que le sean asignadas por LA CORPORACIÓN -----
- 3) Asistir a las reuniones ordinarias y extraordinarias de la Asamblea General, y a los demás eventos para los que sea convocado y/o elegido.----
- 4) Contribuir con los aportes que sean decididos y/o aprobados por la Asamblea General. -----
- 5) Ejercitar sus derechos con criterio responsable, cívico, pacífico y funcional, en el marco de las relaciones de convivencia y de respeto a la dignidad humana. -----
- 6) Aceptar y observar las restricciones que expresa y tácitamente se imponen al formar parte de la CORPORACIÓN. -----
- 7) Guardar confidencialidad en todos aquellos casos sometidos a su conocimiento e intervención, dentro de las funciones que le correspondan al interior de LA CORPORACIÓN. -----

**ARTÍCULO 12. Prohibiciones.** - Se prohíbe a los asociados de LA CORPORACIÓN: -----

- 1) Intervenir en asuntos que comprometan el respeto debido a la autonomía de los miembros de LA CORPORACIÓN o sus afiliados, su buen nombre o prestigio, o el de ésta. -----
  - 2) Participar en nombre de la CORPORACIÓN o en sus espacios, en actividades partidistas, clientelistas o proselitistas y, en general, intervenir en prácticas contrarias a los principios y objetivos de LA CORPORACIÓN.
  - 3) Discriminar, actuando como miembro de la CORPORACIÓN, a personas naturales o jurídicas, por circunstancia de credo político o religioso, sexo, raza, nacionalidad u origen geográfico, clase o capacidad económica. -----
  - 4) Usar el nombre, el logotipo y demás bienes de LA CORPORACIÓN con propósitos diferentes a los objetivos institucionales, en beneficio particular o en contravención a las disposiciones estatutarias o reglamentarias. -----
  - 5) Impedir la asistencia o intervención de los miembros activos en las asambleas, reuniones de consejos, junta, comités o alterar su normal desarrollo. -----
-



6) Usar las sedes o lugares de ejercicio o desarrollo del objeto social como lugares de reuniones no autorizadas por los Órganos de Administración, Dirección y Control de la Persona Jurídica, o para fines distintos a los autorizados expresamente. -----

**PARÁGRAFO:** Las conductas que se indican en este artículo, implican para los Asociados obligaciones de no hacer. Estas conductas se consideran faltas graves y originan las sanciones pertinentes, por contrariar el ejercicio responsable de los derechos de los Asociados, por afectar la buena marcha por contravenir los principios y normas de la CORPORACIÓN: -----

**ARTÍCULO. 13.- Sanciones.** - LA CORPORACIÓN podrá imponer a sus asociados las siguientes sanciones, previa solicitud escrita de descargos y el término para presentarlos: -----

**Amonestaciones.** Serán impuestas por La Junta directiva. -----

**Suspensión temporal de la calidad de asociado.-** La Junta directiva podrá suspender temporalmente a cualquier miembro en el ejercicio de sus derechos, por cualquiera de las siguientes causales: -----

- 1) Retraso en el pago de los aportes o cuotas, en la forma establecida por la Asamblea General o La Junta Directiva, según el caso. -----
- 2) Incumplimiento en materia leve de sus deberes, cuando no hayan sido atendidas las previas llamadas de atención. -----
- 3) Configuración de cualquiera de las causales de pérdida de la calidad de Asociado, mientras la Asamblea General decide. -----

**Expulsión:** Será impuesta por la Junta Directiva, por cualquiera de las causales siguientes: -----

- 1) Violar en materia grave o leve pero reiterada, los estatutos de La CORPORACIÓN, la declaración de principios o las disposiciones de la Asamblea General o de la Junta Directiva. -----
- 2) Incurrir en algunas de las causales que se determinen en el manual ético y moral de LA CORPORACIÓN. -----
- 3) Acumulación de tres suspensiones temporales. -----
- 4. **Otras sanciones.-** También podrá imponer LA CORPORACIÓN otras sanciones que estime pertinentes, siempre y cuando previamente hayan sido establecidas por la Asamblea General. -----

**PARÁGRAFO:** La Junta Directiva decidirá en primera instancia respecto a las faltas disciplinarias de los asociados. Corresponde al resolver en

Dr. FERNANDO MENDOZA ARDILA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO  
BOGOTÁ

segunda instancia el recurso de apelación sobre este particular. -----

**ARTÍCULO 14. Retiro de asociados.-** El retiro voluntario para los asociados lo autoriza la Junta Directiva, previa solicitud escrita del interesado. -----

En el momento de solicitud del retiro voluntario, cuando existan cuentas pendientes para con la CORPORACIÓN, este se podrá condicionar al pago de la deuda, de conformidad con lo establecido en el reglamento interno.

**ARTÍCULO 15- Expulsión de asociados.-** La expulsión de los asociados la aplicará la Junta Directiva por votación de las dos terceras (2/3) partes de sus integrantes. -----

Parágrafo 1- La expulsión sólo podrá realizarse previa comprobación de las irregularidades cometidas por el implicado en detrimento de la estabilidad y el prestigio de la institución, con sujeción al debido proceso observando los principios del derecho a la defensa, doble instancia, publicidad y contradicción, legalidad de la prueba, respeto por la dignidad humana, etc.

#### **CAPÍTULO QUINTO - ADMINISTRACIÓN**

**ARTÍCULO 16. Órganos de administración.-** LA CORPORACIÓN tendrá los siguientes órganos de dirección, gobierno y control: -----

- a) Asamblea General. -----
- b) Junta Directiva-----
- c) Director Ejecutivo (Representante Legal). -----
- d) El Fiscal -----

#### **ASAMBLEA GENERAL**

**ARTÍCULO 17- Asamblea General.-** Ésta es la máxima autoridad deliberante y decisoria. Estará constituida por los miembros gestores y adherentes que estén en ejercicio de sus derechos. -----

**ARTÍCULO 18- Funciones.-** Son funciones de la Asamblea General: -----

1. Aprobar su propio reglamento. -----
  2. Ejercer la suprema dirección de LA CORPORACIÓN y velar por el cumplimiento de su objeto social, interpretar los estatutos, fijar la orientación y política generales de sus actividades. -----
  3. Reformar los estatutos de acuerdo con las previsiones de estos estatutos con una mayoría de votos de los asistentes. -----
  4. Aprobar los planes y programas a desarrollar por LA CORPORACIÓN, propuestos para el cumplimiento de su objeto social por la Junta Directiva, los asociados y el Representante Legal. -----
-



5. Elegir y remover libremente y asignarle remuneración a los miembros de la Junta Directiva y a sus suplentes para periodos de dos años por el sistema universal de cuocientes y residuos electorales. -----

6. Elegir y remover libremente al Fiscal y a su suplente, por un período de dos años y asignarle su remuneración.-----

7. Estudiar, aprobar o improbar, con carácter definitivo, los estados financieros e informes de gestión presentados a su consideración por la Junta Directiva. -----

8. Expedir los reglamentos y las disposiciones estatutarias necesarias para el buen funcionamiento de LA CORPORACIÓN, en los términos de éstos estatutos. -----

9. Decretar la disolución y liquidación de LA CORPORACIÓN, aplicando la mayoría de votos que represente el 80% de los votos asistentes. -----

10. Elegir el liquidador o los liquidadores y señalar la entidad o entidades que hayan de recibir el remanente que resulte al hacerse la liquidación.-----

11. Señalar, si lo estima conveniente, los aportes extraordinarios que deben hacer los miembros y establecer las sanciones diferentes de las previstas en estos estatutos, sin que las mismas impliquen reforma estatutaria.-----

12. Ordenar las acciones administrativas y judiciales que correspondan contra los directivos, los administradores y el revisor fiscal y reconocer, estimular y premiar las acciones de los administradores dignas de reconocimiento. -----

13. Reglamentar el ejercicio del derecho de inspección por parte de los asociados. -----

14. Reglamentar la participación de los asociados en las actividades de planeación de actividades de LA CORPORACIÓN. -----

15. Brindar a los asociados mecanismos de vigilancia y control sobre los dineros recaudados por concepto de cuotas de afiliación. -----

16. Propender por el bienestar de los asociados. -----

17. Las demás que le correspondan por naturaleza, como máximo órgano de La CORPORACIÓN y que no hayan sido asignadas por los estatutos a otro órgano. -----

**ARTÍCULO 19- Reuniones.-** La Asamblea de Asociados se reunirá ordinariamente una vez al año, a más tardar último día del mes de marzo y extraordinariamente cuando sea convocada por el Director Ejecutivo o su

Dr. FERNANDO MANRIQUEZA ARZOLA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO  
BUARAMANGA

Dr. FERNANDO MANRIQUEZA ARZOLA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO  
BUARAMANGA

suplente. Las reuniones ordinarias tendrán como finalidad estudiar las cuentas, el balance general de fin de ejercicio, acordar todas las orientaciones y medidas necesarias para el cumplimiento del objeto social y determinar las directrices generales acordes con la situación económica y financiera de LA CORPORACIÓN. Las reuniones extraordinarias se efectuarán cuando lo requieran las necesidades imprevistas o urgentes.-----

**PARÁGRAFO PRIMERO- Reunión de Hora Siguiete:** Si llegada la hora para la cual fue convocada la reunión de asociados no se logra integrar el quórum deliberatorio necesario para dar inicio a la misma, se dará espera de una hora, la cual una vez transcurrida, se dará inicio a la Reunión de Hora Siguiete, la cual podrá deliberar y decidir con cualquier número plural de asociados que represente mínimo el 10% del total de asociados y no menor del 50% del total de asociados requerido para constituir LA CORPORACIÓN. -----

**PARÁGRAFO SEGUNDO- Reunión Por Derecho Propio:** En el evento en que transcurridos los tres primeros meses del año, no se haya efectuado la convocatoria para las reuniones ordinarias, la Asamblea General, se reunirá por derecho propio y sin necesidad de convocatoria, el primer día hábil del mes de abril, a las 10:00 a.m., en las instalaciones donde funcione la administración de LA CORPORACIÓN. En todo caso, podrán deliberar y decidir con cualquier número plural de asociados. -----

**PARÁGRAFO TERCERO- Reunión de Segunda Convocatoria:** Si se convoca la Asamblea General y ésta no se reúne por falta de quórum, se citará a una nueva reunión que sesionará y decidirá válidamente con cualquier número plural de asociados. La nueva reunión no deberá efectuarse antes de los diez (10) días hábiles, ni después de los treinta (30) días hábiles, contados desde la fecha fijada para la primera reunión. En todo caso, podrán deliberar y decidir con cualquier número plural de asociados. -----

**PARÁGRAFO CUARTO- Reuniones No Presenciales:** La Asamblea General podrá realizar las reuniones ordinarias y extraordinarias, de manera no presencial, siempre que se encuentre participando la totalidad de los asociados. Tales reuniones pueden desarrollarse con comunicaciones simultáneas y sucesivas, es decir un medio que los reúna a todos a la vez, como el correo electrónico, la teleconferencia, etc., o mediante comunicaciones escritas dirigidas al Representante Legal en las cuales se manifieste la intención del voto sobre un aspecto concreto, siempre que no



pase más de un mes, desde el recibo de la primera comunicación y la última. -----

**ARTÍCULO 20- Convocatorias.-** Las convocatorias para reuniones ordinarias y extraordinarias, serán realizadas por el Director Ejecutivo o en su ausencia por el suplente. Todas las convocatorias se

realizarán por escrito, o por correo electrónico, o por aviso en cartelera, o por el medio más expedito que considere quien efectúe las convocatorias. Para las reuniones ordinarias, la convocatoria se realizará con una antelación de mínimo quince (15) días hábiles, mientras que para las reuniones extraordinarias, se realizará con mínimo cinco (5) días calendario de antelación, en ambos casos, para el cómputo del término no se tiene en cuenta ni el día de la convocatoria ni el día de la reunión. En la convocatoria para reuniones extraordinarias se especificarán los asuntos sobre los que se deliberará y decidirá. En las reuniones ordinarias, la Asamblea General podrá ocuparse de temas no indicados en la convocatoria, a propuesta de cualquiera de los asociados. La Asamblea General se reunirá válidamente cualquier día y en cualquier lugar sin previa convocatoria, cuando se hallare presente la totalidad de los asociados. -----

**ARTÍCULO 21- Quórum.-** La Asamblea General podrá deliberar cuando se encuentren presentes o representados un número plural de asociados que, a su vez, represente la mayoría de los asociados salvo las excepciones legales y estatutarias. Las decisiones de la Asamblea General se tomarán por un número plural de asociados que represente la mayoría de los asociados presentes en la reunión. -----

**ARTÍCULO 22- Mayorías.-** Reunida la Asamblea General en la forma señalada en los presentes estatutos y adoptadas las decisiones con el número de votos previsto en estos estatutos y la ley, obligarán a todos los asociados aún a los ausentes o disidentes, siempre que tengan carácter general y que se ajusten a las leyes y a los estatutos. -----

**PARÁGRAFO PRIMERO.-** Tienen derecho a voto en las sesiones, los socios gestores, y adherentes que a la fecha de la sesión se encuentren al día con sus obligaciones sociales y económicas, derivadas de su calidad de miembros de la institución y los que no encontrándose al día hayan celebrado un acuerdo de pago debidamente realizado bajo el reglamento que para el efecto expida la Junta Directiva de LA CORPORACIÓN. -----

**PARÁGRAFO SEGUNDO.-** Los miembros inhabilitados no contarán para

Dr. FERNANDO V. NIÑOZA ARDILA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO

PAPEL DE USO EXCLUSIVO DEL OFICIO NOTARIAL. NO TIENE COSTO PARA EL USUARIO

Dr. FERNANDO V. NIÑOZA ARDILA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO

determinar el quórum deliberatorio. -----

**PARÁGRAFO TERCERO.-** El miembro que tenga derecho a voto podrá concurrir mediante representación otorgada a otro miembro que pueda deliberar y decidir. -----

Límites a la representación: Los directivos no podrán representar asociados en la Asamblea General. No se podrá en ningún caso representar a más de cinco miembros en una misma reunión. -----

**ARTÍCULO 23.- MAYORÍA CALIFICADA:** Como excepción a la norma general, las siguientes decisiones requerirán mayoría calificada del SETENTA POR CIENTO (70%) de los votos presentes. -----

a) Cambios que afecten los objetivos generales o específicos de la CORPORACIÓN -----

b) Imposición de cuotas extraordinarias cuya cuantía total durante la vigencia presupuestal, supere cuatro (4) veces el valor de las cuotas o aportes ordinarios mensuales.- -----

c) Reforma a los estatutos. -----

d) Adquisición de inmuebles para la Persona Jurídica.- -----

e) Disolución y liquidación de la CORPORACIÓN.- -----

**PARAGRAFO:** Las previsiones descritas en este artículo no podrán tomarse en reuniones no presenciales, ni en reuniones de segunda convocatoria, salvo que en este último caso se obtenga la mayoría exigida por esta ley. -----

#### **JUNTA DIRECTIVA**

**ARTÍCULO 24- Naturaleza.-** La Junta Directiva es un órgano de gobierno permanente, elegido por cuociente electoral, por la Asamblea General, para un período de 2 años. Estará integrada mínimo 3 activos, con sus respectivos suplentes personales, quienes de su seno elegirán un Presidente, Secretario y un Tesorero. -----

**PARÁGRAFO:** Los miembros de la Junta Directiva podrán ser removidos en cualquier tiempo o ser reelegidos indefinidamente y continuarán al frente de sus funciones, a pesar de haberse vencido el respectivo período, hasta tanto no se produzca una nueva elección y la nueva Junta no haya asumido sus funciones. -----

**ARTÍCULO 25. Funciones.-** Son funciones de la Junta Directiva las siguientes: -----

1. Expedir su propio reglamento, el de admisión de asociados, el de procesos disciplinarios en primera instancia y el de sanciones.-----



- 2. Elegir de su seno y remover libremente a su Presidente, Secretario y un Tesorero.-----
- 3. Elegir y remover libremente al Director Ejecutivo y a su Suplente.-----
- 4. Rendir informes financieros y de gestión sobre el estado general de la CORPORACIÓN a la

Asamblea General, por cada año calendario. -----

5. Aprobar previamente los estados financieros y los informes de gestión y el presupuesto anual de LA CORPORACIÓN, presentados por el Director Ejecutivo para la consideración y aprobación de la Asamblea General. -----

6. Cumplir y hacer cumplir los estatutos y ejecutar las decisiones de la Asamblea General. -----

7. Imponer a los asociados, previa solicitud escrita de descargos, las sanciones correspondientes, atendiendo a lo descrito en el artículo 13 de los estatutos. -----

8. Aprobar los planes y programas a desarrollar por la institución propuestos por el Director Ejecutivo, de acuerdo con las decisiones emanadas de la Asamblea General. -----

9. Orientar y evaluar permanentemente la actividad del Director Ejecutivo. -----

10. Mantener continuamente informados a los asociados de las actividades adelantadas por LA CORPORACIÓN. -----

11. Asignar los premios y condecoraciones que cree la Asamblea General y recomendar sobre la admisión o exclusión de asociados. -----

12. Proponer a la Asamblea General la designación de miembros honorarios o la exclusión de asociados por las causas señaladas en estos estatutos y sustentar tales proposiciones. -----

13. Crear los cargos administrativos requeridos, asignarles sus responsabilidades, y su remuneración si a ello hubiere lugar, modificar o reorganizar la estructura administrativa para el buen funcionamiento institucional. -----

14. Autorizar al Director Ejecutivo la celebración y ejecución de actos y contratos a que se refieren los estatutos. -----

15. Aceptar o rechazar donaciones o legados. -----

16. Proponerle a la Asamblea General el monto de las cuotas ordinarias y extraordinarias y su forma de pago por parte de los asociados. -----

D. FERNANDO MENDOZA ARDILA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO  
BUICAROMANGA

PAPEL DE USO EXCLUSIVO DEL PROTOCOLO NOTARIAL. NO TIENE COSTO PARA EL USUARIO

D. FERNANDO MENDOZA ARDILA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO  
BUICAROMANGA

17. Autorizar la participación de la CORPORACIÓN, en otras personas jurídicas conforme con lo previsto en estos estatutos. -----

18. Estudiar, aprobar o improbar el presupuesto anual de ingresos, inversiones y gastos y autorizar los gastos no contemplados en el presupuesto, definiendo la fuente de su financiación. -----

**ARTÍCULO 26. Reuniones.-** La Junta Directiva sesionará ordinariamente por lo menos, una vez al mes mediando citación escrita del presidente y/o del Director Ejecutivo con tres (3) días comunes de anticipación, indicando la fecha, hora, lugar y agenda, sin perjuicio que se traten temas diferentes y sesionará extraordinariamente cuando las circunstancias urgentes lo exijan, previa convocatoria escrita del Presidente o Director Ejecutivo con un (1) día de anticipación. -----

El quórum deliberativo lo constituye la asistencia de por lo menos la mitad más uno de sus integrantes y el decisorio, el voto favorable de la mitad más uno de sus asistentes. -----

Transcurridos los 15 minutos siguientes a la hora a la cual fue citada la sesión, la Junta podrá deliberar y tomar decisiones si hay el quórum decisorio. -----

#### **DIRECTOR EJECUTIVO**

**ARTÍCULO 27. Director Ejecutivo.- Elección.-** Éste es elegido por la Junta Directiva, para períodos de 2 años. En sus faltas absolutas, temporales o accidentales su suplente lo reemplazará con las mismas facultades y limitaciones. -----

El Director Ejecutivo continuará al frente de sus funciones hasta tanto se produzca nueva designación y entrega del cargo. -----

**ARTÍCULO 28. Funciones.-** Son funciones del Director Ejecutivo: -----

1. Ejercer la representación legal de LA CORPORACIÓN -----
  2. Celebrar los actos y los contratos para el desarrollo del objeto social de la CORPORACIÓN. -----
  3. Establecer conjuntamente con el Revisor Fiscal y la Junta Directiva, los mecanismos y procedimientos que garanticen un debido control y custodia de los bienes y activos de LA CORPORACIÓN. -----
  4. Proveer los cargos creados por la Junta Directiva y celebrar los contratos de trabajo respectivos. -----
  5. Suscribir las pólizas de seguros y de manejo que la institución requiera o sean solicitadas. -----
-



- 6. Firmar conjuntamente con otro ejecutivo las órdenes de desembolso y los gastos. -----
- 7. Orientar y evaluar permanentemente la actividad desarrollada por los funcionarios, y revisar las áreas de intervención institucional.-----
- 8. En concordancia con los directores

competentes, adelantar todas las gestiones ante entidades oficiales, no oficiales, privadas o públicas, nacionales o extranjeras para el cumplimiento del objeto social de la institución. -----

- 9. Presentar a la Junta Directiva un informe mensual sobre la marcha de la institución, sus programas y sus proyectos. -----
- 10. Presentar conjuntamente con otro ejecutivo pertinente la información financiera y gerencial con destino a la Asamblea para que sea estudiada y aprobada por ésta, previo examen por parte de la Junta directiva. -----
- 11. Convocar por iniciativa propia o a solicitud de la Junta Directiva, a sesiones a la Asamblea General, dentro de los términos estatutarios.-----
- 12. Ejecutar, bajo la dirección de la Junta Directiva, las labores administrativas de la CORPORACIÓN. -----
- 13. Planear, organizar y ejecutar la gestión de la CORPORACIÓN.-----
- 14. Controlar, custodiar y manejar el flujo de ingresos de los dineros, valores y títulos que por cualquier causa se destinen a la CORPORACIÓN por sus asociados o por terceros y vigilar su recaudo. -----
- 15. Mantener, usar, manejar y aplicar los dineros y demás bienes de la CORPORACIÓN de acuerdo con el presupuesto anual de ingresos y gastos y las disposiciones especiales que se aprueben en debida forma.-----
- 16. Manejar las cuentas corrientes, de ahorros, títulos, bonos, papeles mercantiles y otras modalidades en entidades financieras vigiladas por la Superintendencia Bancaria con los fondos de la CORPORACIÓN y a nombre de ella. -----
- 17. Divulgar periódicamente las noticias de la CORPORACIÓN en los medios que para tal fin se establezcan. -----
- 18. Crear, analizar y proponer nuevos proyectos de servicios o de inversión, realizando sus correspondientes estudios de factibilidad. -----
- 19. Coordinar la creación, actualización y mantenimiento del Libro de Matrícula o Registro de asociados. -----
- 20. Promover actividades de las diferentes, Capítulos o Grupos de Proyectos. -----

Dr. FERNANDO MENDOZA ARDILA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO

PAPEL DE USO EXCLUSIVO DEL PROYECTO NOTARIAL. NO TIENE COSTO PARA EL USUARIO

FERNANDO MENDOZA ARDILA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO

21. Proponer la realización de certámenes, actos, programas, foros de cualquier índole tendientes a promover y fortalecer la CORPORACIÓN, los capítulos o los Grupos de Proyectos. -----

22. Ejercer todas las demás funciones que la Asamblea General, la Junta Directiva le asignen o le deleguen y las que señalen la ley o los reglamentos. -----

**PARÁGRAFO:** El cargo de Director Ejecutivo podrá ser concurrente con el de miembro o integrante del o Junta Directiva. -----

Serán obligatorios los siguientes comités: A) El de compras, contratos y financiero, B) El de Proyectos, Promoción, Mercadeo, divulgación y publicidad, C) El académico, estudios e investigaciones D) El institucional. E) el de Mediación interna y externa. -----

#### **CAPÍTULO SEXTO - FISCAL**

**ARTÍCULO 29.- Elección.-** El Fiscal y su suplente serán elegidos por la Asamblea General. Pueden o no ser asociados de LA CORPORACIÓN.

**ARTÍCULO 30.- Funciones.-** Son funciones del Fiscal: -----

a) Cerciorarse de que las operaciones de LA CORPORACIÓN se ajusten a las normas legales, a las estatutarias y a las decisiones de la Asamblea General y de la Junta Directiva. -----

b) Informar oportunamente por escrito al Presidente de la Junta Directiva o Junta Directiva, o a la Asamblea General, según corresponda jerárquicamente, de las irregularidades que observe en LA CORPORACIÓN y proponer las medidas para su remedio. -----

c) Velar porque se lleven regularmente la contabilidad y las actas de los órganos directivos y porque se conserven adecuadamente la correspondencia y los comprobantes de cuentas. -----

d) Inspeccionar constantemente los bienes de LA CORPORACIÓN, solicitar los informes que para el efecto sean necesarios e impartir las instrucciones pertinentes para que oportunamente se tomen las medidas de conservación y seguridad de los mismos, así como de cualesquiera otros que a cualquier título tenga LA CORPORACIÓN. -----

e) Colaborar con las entidades gubernamentales que ejerzan la inspección y vigilancia de estas entidades y rendirles los informes a que haya lugar o le sean solicitados. -----

f) Autorizar con su firma cualquier balance que se haga con su informe correspondiente. -----

-----



g) Cumplir las demás atribuciones que le señalen las leyes o el reglamento y las que, siendo compatibles con las anteriores, le encomiende la Asamblea o la Junta Directiva. -----

h) Participar con voz pero sin voto en las reuniones de la Asamblea, sea o no miembro de LA

CORPORACIÓN. -----

i) Asistir a las reuniones a las que fuere convocado por la Junta Directiva.

j) Vigilar estrictamente el cumplimiento de las normas inherentes a las decisiones, por comunicación escrita, a la solicitud para convocar a la Asamblea efectuada por un número plural determinado de asociados y al régimen de sanciones. -----

k) Verificar la vigencia de las pólizas de seguros obligatorios. -----

l) Revisar, controlar y dar fe de las calidades de los asistentes a reuniones de la Asamblea General de Asociados así como velar por el cumplimiento de las normas y disposiciones de funcionamiento de tales asambleas. -----

**CAPÍTULO SÉPTIMO**

**CONTROLES E INFORMACIÓN FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA**

**ARTÍCULO 31.- LIBRO DE REGISTRO DE ASOCIADOS.-** La CORPORACIÓN cuenta con un libro de registro interno denominado "LIBRO DE ASOCIADOS", en el cual se inscribirán todos los datos y novedades, que permitan precisar de manera actualizada la identificación, ubicación, calidad del asociado, así como la dirección reportada de su domicilio o lugar de trabajo, las cuales regirán para efectos de realizar todas las notificaciones y convocatorias relacionadas con la CORPORACIÓN. -----

Los Asociados deberán suministrar dentro de los primeros quince días del año, información completa para actualizar las novedades. El Director Ejecutivo llevará y mantendrá actualizado el libro, bajo su dependencia y responsabilidad. -----

**ARTÍCULO 32.- Libro de actas.-** En un mismo libro se llevarán las actas de la Asamblea, de la Junta Directiva. -----

Las actas tendrán una numeración consecutiva, indicando a qué autoridad de la CORPORACIÓN corresponde cada una de esas actas. -----

**ARTÍCULO 33.- Actas.-** De cada sesión se levantará un acta que se transcribirá por orden cronológico en el Libro de Actas registrado para tal

Dr. FERNANDO MENDOZA ARBONIA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO  
BUCARMANGA

DI. FERNANDO MENDOZA ARBONIA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO  
BUCARMANGA

efecto, la cual será firmada por el Presidente y el Secretario de la respectiva sesión. Tales actas deberán contener, por lo menos, su número de orden, la fecha y hora de iniciación de la sesión, el lugar, su carácter de ordinaria o extraordinaria, la forma como se hizo la convocatoria, el nombre de los asistentes, el de los miembros que representan y su clase, la condición en que lo hacen y el número de votos de que disponen, la elección de Presidente de la sesión, el nombre de quien fue designado como Secretario, los temas tratados, las decisiones tomadas, con indicación de los votos a favor y en contra o en blanco, la relación sucinta de los informes rendidos, las constancias dejadas por los asistentes con sus nombres, la constancia de la aprobación por la propia autoridad de la CORPORACIÓN en la respectiva sesión o la designación de una comisión entre los asistentes para tal efecto, en su caso, y la hora de clausura. -----

**ARTÍCULO 34.- Libros de contabilidad y Estados Financieros.-** La CORPORACIÓN diligenciará oportunamente su contabilidad en los libros oficiales y auxiliares pertinentes, aplicando técnica y principios de aceptación general en Colombia, a efecto de presentar oportunamente estados financieros intermedios a la Junta Directiva. Ésta presentará a la Asamblea General, dentro de los tres meses siguientes a la finalización de cada año calendario, estados financieros de propósito general. -----

#### **CAPÍTULO OCTAVO - DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN**

**ARTÍCULO 35. Disolución.-** La CORPORACIÓN se podrá disolver por las causas legales o por decisión de la Asamblea General, aplicando el quórum especial. -----

**ARTÍCULO 36. Liquidador.-** En caso de disolución, la Asamblea General designará la persona o personas que actuarán como liquidador o liquidadores para finiquitar las operaciones de la CORPORACIÓN. Mientras no se haga, acepte e inscriba la designación de liquidador, actuará como tal el representante legal inscrito. -----

**ARTÍCULO 37. Liquidación.-** El liquidador o quien haga sus veces tendrá las facultades de representación, administración y disposición necesarias para concluir las operaciones en curso, con las mismas limitaciones señaladas al Director Ejecutivo. -----

En consecuencia, las que superen tales límites, deberán ser autorizadas por el o en su defecto por la Junta directiva, al igual que la provisión de cargos absolutamente indispensables para adelantar la liquidación. -----



El liquidador dará cumplimiento a las normas especiales vigentes sobre sesiones de los órganos de dirección y sobre la liquidación de personas jurídicas sin ánimo de lucro, publicará tres (3) avisos en un periódico de amplia circulación nacional, dejando entre uno y otro un plazo de quince (15)

Dr. FERNANDO MENDOZA ARDILA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO  
BUCARAMANGA

días, en los cuales informará el proceso de liquidación, invitando a los acreedores a hacer vales sus derechos, elaborará el inventario y avalúo de bienes y derechos cuya titularidad corresponda a LA CORPORACIÓN, procederá a la cancelación del pasivo de la entidad teniendo en cuenta las normas sobre prelación de créditos. -----

El remanente, una vez atendido el pasivo externo de la entidad, se entregará a una o varias entidades privadas sin ánimo de lucro, de preferencia a aquéllas en las cuales tenga participación a cualquier título LA CORPORACIÓN; de objeto igual, similar o complementario al de la misma, según decisión de la Asamblea General.-----

**CAPÍTULO NOVENO - SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

**ARTÍCULO 38.-** Todas las diferencias surgidas entre los miembros, sus directivos y/o representantes legales, así como entre éstos y la Corporación, serán resueltas en primera instancia, a través de una conciliación extrajudicial en derecho que será intentada ante la Cámara de Comercio de Bucaramanga.. Si fracasare la conciliación por cualquier circunstancia, se integrará un Tribunal de Arbitramento, que decidirá en derecho y funcionará en la Cámara de Comercio de Bucaramanga, aplicando sus reglas de procedimiento. -----

**CLÁUSULAS TRANSITORIAS.** -----

**ARTÍCULO 39.- NOMBRAMIENTOS.-** -----

**a. Representante Legal:** Director Ejecutivo -----

Principal. Nombre: Ludy Marcela Hernández Ortíz -----

Documento de identificación No. 63550973 -----

Suplente. Nombre: Luz Dari Hernández Ortíz -----

Documento de identificación No. 1098664341 de Floridablanca -----

**b. Junta Directiva:** 5 -----

**PRINCIPALES:**

Nombre Documento de identificación No.

|  |  |                   |
|--|--|-------------------|
| Ludy Marcela Hernández Ortíz   | 63550973 Bucaramanga                     | <b>Presidente</b> |
| Giovanny Ernesto Salazar Valbuena  | 91473417 Bucaramanga                     | <b>Secretario</b> |
| Jenoveba Ortíz Cuevas  | 27977627 de Aratoca                      | <b>Tesorero</b>   |
| <b>SUPLENTES</b> -----   |  |                   |
| Nombre   | Documento de identificación No.          |                   |
| Luz Dari Hernández Ortíz   | 1098664341 de Floridablanca              | <b>Presidente</b> |
| Gonzalo Velandia Cote  | 13723266 de Bucaramanga                  | <b>Tesorero</b>   |
| <b>c. Fiscal:</b> -----  |  |                   |
| Nombre:  | Lidimo Hernández Vasquez -----           |                   |
| No. de identificación:   | 91069226 de San Gil -----                |                   |
| Todos los designados, estando presentes han manifestado complacidamente su aceptación a los cargos y han expresado su compromiso y entrega para el ejercicio de sus funciones. -----   |  |                   |
| <b>ARTÍCULO 40.- Aceptación y Constitución.-</b> En señal de entendimiento, aprobación y adhesión a los términos de los anteriores estatutos y aceptación de las designaciones a nosotros conferidas hemos firmado el acta que hace parte de estos estatutos en Bucaramanga, a los 3 días del mes de Julio del año 2010. ----- |  |                   |
| <b>Ludy Marcela Hernández Ortíz</b>  | <b>Giovanny Ernesto Salazar Valbuena</b> |                   |
| Presidente -----   | Secretario -----                         |                   |
| <b>(HASTA AQUÍ LA MINUTA – C.D.)</b> -----   |  |                   |
| Leída esta escritura a los otorgantes y advertidos de la formalidad del registro dentro del término legal, la aprobaron por estar de acuerdo en todo su contenido, y firma por ante mí, el Notario que doy fe. -----   |  |                   |
| <b>DERECHOS: \$ 47.333 - - - (RESOL. 10301 de Dic.17/2009)</b>   |  |                   |
| <b>FONDO: \$ 3.570 -- SUPERINTENDENCIA: \$ 3.570 - - - - -</b>   |  |                   |
| <b>IVA: \$ 20.759 - - - - -</b>  |  |                   |
| Esta escritura se extendió en las hojas de papel notarial números:   |  |                   |
| 7700074 157299/7700074 157398/7700074 157381/7700074 157374/   |  |                   |
| 7700074 157367/7700074 157350/7700074 157343/7700074 157336/   |  |                   |
| 7700074 157329/7700074 157321/7700074 157305/-----   |  |                   |
| -----  |  |                   |
| -----  |  |                   |
| -----  |  |                   |
| -----  |  |                   |



**VIENE DE LA HOJA DE PAPEL NOTARIAL**

**No. 7700074 157312/-** - - - - -

=====



**LUDÝ MARCELA HERNÁNDEZ ORTIZ**

**EL NOTARIO QUINTO,**

**Dr. FERNANDO MENDOZA ARDILA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO  
- BUCARAMANGA**

ES FIEL PRIMERA COPIA DE LA ESCRITURA PUBLICA NUMERO 5.266 ---  
DE FECHA OCTUBRE 21 ----- DE 2.010, REPRODUCIDA MECANICAMENTE  
DE SU ORIGINAL Y QUE EXPIDO EN -14- HOJAS UTILES CON DESTINO  
A: CORPORACION INSTITUTO TECNICO VIRTUAL.-----  
BUCARAMANGA, OCTUBRE 22 DE 2.010.-----

**EL NOTARIO QUINTO,**

**Dr. FERNANDO MENDOZA ARDILA  
NOTARIO QUINTO CIRCULO  
BUCARAMANGA**



## **Anexo 14 Cotizaciones**

Señores:

INSTITUTO TECNICO VIRTUAL

Ciudad.

Asunto: Cotización

A través de este medio, presentamos nuestra compañía, Computadoras y Tecnología, es una compañía seria, moderna, orientada hacia la búsqueda del desarrollo Tecnológico de las Empresas Colombianas, innovando y creciendo para entregar servicios tecnológicos de la más alta calidad.

Somos especialistas en, soporte especializado para equipos de Cómputo, Para nosotros, lo más importante es el cliente y por eso como valor agregado, brindamos la más sincera asesoría que puede Usted tener en materia de tecnología.

Esperamos que Usted encuentre en nosotros una compañía sólida y dinámica que ofrece servicios integrales, y que siempre está a la vanguardia de la tecnología.

Adjunto anexamos cotización según las características solicitadas,

Atentamente,

JULIANA GONZALEZ

Asistente Administrativa.

**Propuesta Numero 13.**

**CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS**

ULTIMA TECNOLOGÍA

PROCESADOR INTEL DUAL CORE

MEMORIA RAM 2 GB

DISCO DURO 500 GB

UNIDAD QUEMADORA DE DVD

TARJETA DE RED 10/100

TARJETA DE VIDEO Y SONIDO ON BOARD

PANTALLA LCD 19" LG

ENTRADA Y SALIDA DE AUDIO Y MICROFONO

MOUSE OPTICO

TECLADO MULTIMEDIA

PARLANTES

CAJA ATX DE LUJO

VALOR DEL EQUIPO.....\$ 950.000

GARANTIA DE LA CPU 12 MESES

GARANTIA DEL MONITOR 40 MESES

Obsequio: Cámara Web

Validez de la oferta 5 días

Tiempo de entrega 2 días hábiles según disponibilidad del producto

Precios sujetos a cambio según T.R.M. del día.

IMPRESORA MULTIFUNCIONAL HP 2050..... \$ 190.000 IVA incluido

Impresora, Scanner y fotocopidora.

Garantía de doce meses.



**COMPUTADORES, ACCESORIOS Y SUMINISTROS  
IMPORTAMOS TECNOLOGÍA**

C. C. Gratamira Local 231-236 Tel: 6470192 Cel. 3184615359  
Bucaramanga - Santander  
e-mail: barush\_ltda@hotmail.com

Bucaramanga, 6 octubre del 2010

Instituto técnico virtual  
Ciudad

Es de nuestro agrado presentar a UD(s), nuestra línea de equipos de escritorio  
Este documento incluye una descripción detallada de los accesorios y las condiciones  
comerciales aceptadas por nosotros.

Es de resaltar que las funciones de soporte ofrecida a nuestros usuarios, incluye una  
completa y real garantía de 2 años en nuestros productos informáticos.

Seguros de su evaluación, quedamos a la espera de su respuesta positiva, con nuestros  
precios de oferta.

Cordialmente

**MIGUEL A MERCHAN C**  
Barush Technology Ltda.

**COMPUMAX**

| <b>ESPECIFICACIONES</b> | <b>CMAX 12192DAQ0</b>             |
|-------------------------|-----------------------------------|
| <b>Procesador</b>       | <b>Intel® Celeron® DC E3300</b>   |
| <b>Velocidad</b>        | (1M Cache, 2.50 GHz, 800 MHz FSB) |
| <b>Memoria RAM</b>      | 2 GB DDRII BUS 800 Mhz            |
| <b>Disco Duro</b>       | <b>500 GB SATA</b>                |
| <b>BOARD</b>            | Elite Group G31T-M7               |
| <b>Unidad ODD</b>       | DVDRW                             |
| <b>Caja ATX</b>         | <b>COMPUMAX ES45B</b>             |
| <b>Monitor</b>          | <b>19 LED</b>                     |

\$ 930.000

| <b>ESPECIFICACIONES</b> | <b>CMAX12202FAQ0</b>              |
|-------------------------|-----------------------------------|
| <b>Procesador</b>       | <b>Intel® Pentium® DC E5500</b>   |
| <b>Velocidad</b>        | (2M Cache, 2.80 GHz, 800 MHz FSB) |
| <b>Memoria Ram</b>      | 2 GB DDRII BUS 800 Mhz            |
| <b>Disco Duro</b>       | <b>1000 GB SATA</b>               |
| <b>BOARD</b>            | Elite Group G31T-M7               |
| <b>Unidad ODD</b>       | DVDRW                             |
| <b>Caja ATX</b>         | <b>MJ513BK</b>                    |
| <b>Monitor</b>          | <b>LED 19</b>                     |

\$1.185.000

Carrera 34 # 48 - 118 - C.C. Gratamira Local 316  
Ventas y Servicios Técnicos Telefax: 6430916 - 6430934  
<http://www.slot-pc.com> - E-mail: [ventas@slot-pc.com](mailto:ventas@slot-pc.com)  
Bucaramanga - Colombia



CLIENTE: INSTITUTO TECNICO VIRTUAL  
DIRECCION:

E-mail: [ludymar@hotmail.com](mailto:ludymar@hotmail.com)  
Teléfono:

### COTIZACION

|               |   |                     |
|---------------|---|---------------------|
| Procesador    | : | Core i3 -530        |
| Board         | : | Elite Group H55H    |
| Disco Duro    | : | 1000 sata           |
| Memoria       | : | DR III 4GB          |
| RW/DVD        | : | DV                  |
| lector        | : | 5 en 1              |
| Sound         | : | Onboard             |
| Video         | : | Onboard             |
| Red           | : | Onboard             |
| Caja          | : | ATX de Lujo pequeña |
| Teclado       | : | multi               |
| Mouse         | : | optico              |
| Parlantes     | : | pequeño             |
| Monitor       | : | 19"                 |
| Estabilizador | : | 1000 W              |
| Impresora     | : | Multifuncion HP     |

**VALOR TOTAL DEL EQUIPO \$1'400.000=**

**GARANTIA DOS AÑOS**

Cordialmente,

**JAIMÉ DELGADILLO CIFUENTES**  
Representante Legal

Centro Comercial Gratamira  
Local:316 Tel:6430916-6430934  
[ventas@slot-pc.com](mailto:ventas@slot-pc.com)

Bucaramanga 6 de Octubre de 2010

COTIZACION No.U13-0484

Señores:  
 INSTITUTO TECNICO VIRTUAL  
 Atn.: Ludy Marcela Hernandez  
 Nit: 63 550 973  
 Dir.: call. 34A # 2AE-08  
 Telef: 6581268  
 Bucaramanga

En atención a su solicitud tenemos el gusto de presentarle la siguiente cotización con las características y especificaciones técnicas de cada uno de nuestros productos

| CANT   | REF | DESCRIPCION                         | VALOR U.   | VALOR T.     |
|--|-----|-------------------------------------|------------|--------------|
| 3  | M05 | Escritorio de 120X60 con Archivador | \$ 532,000 | \$ 1,596,000 |
| 3  | S02 | Silla Sentra Operativa              | \$ 206,000 | \$ 618,000   |
| 4  | S28 | Silla Isósceles Interlocutora       | \$ 131,000 | \$ 524,000   |
| FORMA DE PAG: 50% ANTICIPO SALDO CONTRAENTREGA |     |                                     | SUBTOTAL   | \$ 2,738,000 |
| OBSERVACIONES:                                 |     |                                     | DESC 15%   | \$ 410,700   |
|  |     |                                     | SUBTOTAL   | \$ 2,327,300 |
|  |     |                                     | IVA 16%    | \$ 372,368   |
|  |     |                                     | TOTAL COT. | \$ 2,699,668 |

OBSERVACIONES POR RETENCIONES

|               |  |
|---------------|--|
| RETE-FUENTE   |  |
| RETENCION IVA |  |
| RETENCION ICA |  |
| NETO A PAGAR  |  |

TIEMPO DE ENTREGA: 15 Días Habiles a partir de la entrega del anticipo y la orden de compra firmada

VALIDEZ DE LA OFERTA: La presente cotización tiene validez de 30 días calendario

GARANTIA: 2 Años por defectos de fabricación a partir de la emisión de nuestra factura excluyendo el uso inadecuado del producto CON LA APROBACION DE ESTA COTIZACION FAVOR ENVIAR ORDEN DE COMPRA Y PLANO FIRMADO.

COTIZACION

ACEPTO LA PRESENTE  
 COTIZACION COMO PEDIDO

  
**JOSE WILLIAM SALON**  
 Asesor de Diseño y Ventas  
 CEL. 315 641 57 38

NOMBRE \_\_\_\_\_

CRA. 33 # 55-50 TEL. 6575337/38 FAX. 6574956  
 Página Web: [www.compumuebles.com.co](http://www.compumuebles.com.co) e-mail: [ventas@compumuebles.com.co](mailto:ventas@compumuebles.com.co)



A Swiss Group 



PREMIO INNOVA 2008  
 Ministerio de Comercio,  
 Industria y Turismo  
 FOMIPYME



PREMIO LÁPIZ DE  
 ACERO 2008  
 Revista *Proyectodiseño*

Oficina Abierta Muebles Modulares  
 Archivos Rodantes Sillas Ergonómicas  
**FÁBRICA** PBX: 4 0 3 0 3 0 3  
 Calle 38 sur No. 72L-12 B. Carvajal  
 BOGOTÁ, D.C. COLOMBIA  
[www.compumuebles.com.co](http://www.compumuebles.com.co)  
 e-mail: [ventas@compumuebles.com.co](mailto:ventas@compumuebles.com.co)  
[serviciocliente@compumuebles.com.co](mailto:serviciocliente@compumuebles.com.co)

Bucaramanga, 15 de Junio de 2010

Señores:  
INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL  
Atn. Ludy Marcela Hernandez  
Telefax: (7) 6581268  
Ciudad

Cordial saludo

Es grato para nuestra compañía, dirigirse a ustedes con el fin de presentar y dar a conocer nuestro amplio portafolio de productos y servicios, convirtiéndonos en su asesor No. 1 de informática.

Estamos convencidos que la tecnología y el servicio son la fórmula perfecta para mantener a nuestros clientes satisfechos. Por ello, constantemente modernizamos nuestra amplia gama de sistemas productivos para que sean capaces de responder a las cambiantes necesidades de la economía de hoy.

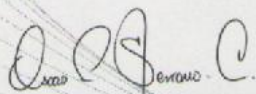
La información comercial que adjuntamos contiene:

Propuesta Económica  
Ficha técnica del producto

Esta información contribuirá para que evalúe su inversión y encuentre la mejor solución a sus necesidades.

Gracias por su atención y por permitirnos el seguimiento hasta su satisfacción.

Atentamente,



OSCAR L. SERRANO Cadena  
Director de Proyectos

Calle 34 No. 29 - 06 La Aurora  
Tel. (7) 6358034 Cel. 300 20882225  
info@damossoluciones.net  
www.damossoluciones.net

## Anexo 15 Hoja de Vida del Tutor

### CURRICULUM VITAE

---

**CLAUDIA PATRICIA CHAPARRO CORREDOR**  
Administradora de empresas – Tecnóloga Laboral en Programación  
de computadores para Internet y Tecnologías Web

Fecha de Nacimiento Septiembre 6 de 1975  
Edad 34 años  
Estado civil Casada  
Dirección Carrera 23 # 51 – 35 apto 606 edificio Piazzale 23  
Ciudad Bucaramanga Santander  
Teléfono (7) 6347506  
Celular 3134560399  
E-mail [cchaparro113@hotmail.com](mailto:cchaparro113@hotmail.com)

#### EXPERIENCIA PROFESIONAL

---

**Centro Educativo Paulo Freire** Bucaramanga, Santander  
Coordinadora Plataforma Virtual de Bachillerato y Primaria  
Marzo 9 de 2009 a Diciembre 18 de Diciembre de 2009

- Coordinadora Plataforma
- Asesorías y Tutorías a estudiantes
- Tutora
- Montaje de Cursos
- Actualización de cursos en la plataforma

**Atento** Bucaramanga, Santander  
Operadora call center – Telefónica Móviles de España TME  
Noviembre 11 de 2007 a marzo 5 de 2008

- Asesor de servicio al cliente
- Asesorías comerciales e inquietudes
- Quejas y reclamos
- Agente de telemarketing
- Adquisición de cliente, cuidado de clientes

**Panadería Pan y Pan** Bucaramanga, Santander  
ADMINISTRADORA  
Mayo de 2004 a Agosto de 2007

- Servicio al cliente.
- Caja y facturación.
- Nomina
- Manejo de personal
- Ventas
- Inventarios y compras
- Proveedores

**Las hebillas es la moda:** Bucaramanga, Santander  
Atención al cliente  
Enero de 2003 a febrero al 2 del 2003

- Servicio al cliente
- Ventas.

**Beeper satélite** Bucaramanga, Santander  
Auxiliar de cartera  
Julio de 2001 a Diciembre de 2003

- Manejo de cartera de la empresa.
- Atención al cliente
- Ventas
- Realizar notas de crédito, hacer seguimiento para la recuperación de la cartera

**Beeper satélite** Bucaramanga, Santander  
Segunda práctica empresarial  
Enero 2001 – julio de 2001

- Realizar proyecto de mercados para abrir puntos de venta de la empresa
- Telemercadeo
- Encuestas en distintos lugares de la ciudad para recoger datos para el proyecto.
- Manejo de base de datos

**Cruz Roja Seccional Santander** Bucaramanga, Santander  
Primera práctica empresarial  
Julio 1998 – Noviembre de 1998

- El monto de un programa de costo, donde se identificaba las entradas y salidas de cada dependencia
- Estructurar el organigrama de la empresa, que en el momento no la tenían definida

- La sistematización de cada dependencia
- Realizar un sondeo en cada dependencia del inventario que les hacia falta

**Cajasan Puerta del Sol** Bucaramanga, Santander  
Auxiliar de Sistemas  
Diciembre 1994 a febrero 1995

- Digitación de precios
- Organizar la lista de los productos que se vendían
- Manejo de inventario

## EDUCACIÓN SUPERIOR

---

**Universidad Autónoma de Bucaramanga, UNAB**  
Bucaramanga, Santander  
Titulo profesional de "Administradora de empresas"  
Julio 1995 – Diciembre 2001

**Hi-Tech Training S.A ( Pentasoft)**  
Bucaramanga, Santander  
Titulo Técnico Laboral en programación de computadores para Internet y Tecnologías Web  
Marzo de 2002 a mayo de 2003

## CURSOS Y TALLERES

---

Fundación para la Actualización Tecnológica para Latinoamérica  
Módulo 1 Para graduación de Expertos en Elearning  
**EVA (Entornos Virtuales de Aprendizaje)**  
84 Horas Académicas en línea  
Agosto 4 al 31 del 2009

Fundación para la Actualización Tecnológica para Latinoamérica  
Módulo 2 Para graduación de Expertos en Elearning  
**REV (Recursos de Educación Virtual)**  
84 Horas Académicas en línea  
Septiembre 8 al 5 de Octubre del 2009

Fundación para la Actualización Tecnológica para Latinoamérica  
Módulo 3 Para graduación de Expertos en Elearning  
**MPP (Metodología de Trabajo en Línea Fase Presencia)**  
84 Horas Académicas en línea  
Octubre 13 al 13 de Noviembre del 2009

Fundación para la Actualización Tecnológica para Latinoamérica  
Módulo 4 Para graduación de Expertos en Elearning  
**MPA (Metodología de Trabajo en Línea Fase Alcance)**  
86 Horas Académicas en línea  
Noviembre 17 al 20 de Diciembre del 2009

Fundación para la Actualización Tecnológica para Latinoamérica  
Módulo 5 Para graduación de Expertos en Elearning  
**MPC (Metodología de Trabajo en Línea Fase Capacitación)**  
86 Horas Académicas en línea  
Enero 12 al 8 de Febrero del 2010

Fundación para la Actualización Tecnológica para Latinoamérica  
Módulo 6 Para graduación de Expertos en Elearning  
**MPI (Metodología de Trabajo en Línea Fase Interacción)**  
86 Horas Académicas en línea  
Febrero 18 al 19 de Marzo del 2010

Universidad de Santander (UDES)  
Bucaramanga, Santander  
**Diplomado "ADMINISTRACION DE FAMIEMPRESAS"**  
Diciembre de 2008

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA  
Bucaramanga, Santander  
**Curso " MANEJO DE PHOTOSHOP"**  
Diciembre de 2008

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA  
Bucaramanga, Santander  
**Curso "CÁTEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESARIAL MÓDULO II: PLANEANDO LA EMPRESA: MENTALIDAD EMPRESARIAL"**  
Diciembre de 2008

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA  
Bucaramanga, Santander  
**Curso "LIDERAZGO EN EQUIPOS DE TRABAJO"**  
Diciembre de 2008

Maratón informática el Espectador  
Realizado por el espectador y certificado por Microsoft , Ittalent learning solutions  
**Maratón de informática "MS OFFICE 2007, HI TECH, INTERNET WINDOWS VISTA"**  
Noviembre de 2008

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA  
Bucaramanga, Santander  
Curso "CATEDRA VIRTUAL DE PENSAMIENTO EMPRESAS – MODULO I:  
MENTALIDAD EMPRESARIAL"  
Noviembre de 2008

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA  
Bucaramanga, Santander  
Curso "ENGLISH DISCOVERIES BASICO -III"  
Noviembre de 2008

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA  
Bucaramanga, Santander  
Curso "ENGLISH DISCOVERIES BASICO -I I"  
Octubre de 2008

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA  
Bucaramanga, Santander  
Curso " MENTALIDAD DE LIDER"  
Septiembre de 2008

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA  
Bucaramanga, Santander  
Curso "ENGLISH DISCOVERIES BASICO - I"  
Septiembre de 2008

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA  
Bucaramanga, Santander  
Curso "PROGRAMACION DE PAGINAS WEB CON HTML Y JAVASCRIPT"  
Julio de 2008

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA  
Bucaramanga, Santander  
Curso "REGISTRO DE NOMINA"  
Junio de 2008

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA  
Bucaramanga, Santander  
Curso "SERVICIO AL CLIENTE: UN RETO PERSONAL"  
Junio de 2008

**Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA**  
Bucaramanga, Santander  
Curso "ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS"  
Abril de 2008

**Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA**  
Bucaramanga, Santander  
Curso "DIGITACION DE TEXTOS"  
Abril de 2008

**Virtuacursos.com** curso online  
**Curso de productos financieros:** la cultura financiera, los mercados financieros, los intermediarios financieros, productos financieros del pasivo, productos financieros del activo  
marzo de 2008

**Virtuacursos.com** Curso online  
**Curso de Marketing Estratégico:** La planificación estratégica, la estrategia corporativa, La Estrategia competitiva, liderazgo VS diferenciación, Matrices de análisis estratégico  
Marzo de 2008

**Virtuacursos.com** Curso online  
**Curso de comunicación:** elementos de la comunicación, barreras comunicativas, tipos de Comunicación, el discurso en público.  
Marzo de 2008

**Virtuacursos.com** Curso online  
**Curso de Venta Directa:** El marketing y la función comercial, La Venta Directa, El mailing y La Concertación telefónica, la entrevista comercial y sus fases  
Marzo de 2008

**Virtuacursos.com** Curso online  
**Curso de creación de empresas:** los elementos fundamentales de la empresa, El plan de Negocio, El plan de viabilidad, la forma jurídica de la empresa, Los trámites administrativos.  
Marzo de 2008

**Virtuacursos.com** Curso online  
**Curso de Microsoft Word:** Conceptos básicos, barras de herramientas y formato, inserción De objetos y tablas, herramientas de avanzadas y Creación de paginas Web.  
Marzo de 2008

**Seminario: Quinto congreso Andino del canal Informático 2006**  
Bucaramanga, Santander  
Taller de Periodismo Científico  
Marzo de 2006

**Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA**  
Bucaramanga, Santander  
**Curso "Multimedia"**  
Enero de 2006

**Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA**  
Bucaramanga, Santander  
**Curso "El Mundo de las Redes"**  
Julio de 2005

**Universidad Autónoma de Bucaramanga**  
Bucaramanga, Santander  
**Encuentro Internacional de Estudiantes de Administración y Ciencias Afines:  
INTEGRA 99**  
Abril de 1999

**Sistemas**  
Proyecto de grado "Realización de una pagina Web"  
HI-Tech Training S.A (Pentasoft )

## **HABILIDADES**

---

### **Idiomas**

**Inglés nivel medio**  
Universidad Autónoma de Bucaramanga – Bucaramanga, 1995

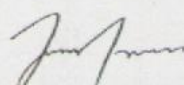
## **REFERENCIAS PERSONALES Y LABORALES**

---

**ALFREDO GONZALEZ**  
Profesor INEM  
Bucaramanga, Colombia  
6358401

**ZORAIDA ARDILA**  
Contadora Pública - Exportadora OPTIMA  
Bucaramanga, Colombia  
6471540


**ESPERANZA GAMARRA**  
Panadería pan y pan  
Bucaramanga, Colombia  
6476030 - 6474539



**CLAUDIA PATRICIA CHAPARRO CORREDOR**  
C.C. 63'506.616 Bucaramanga

**Anexo 16. Funcionamiento Recibos**

**ACUEDUCTO METROPOLITANO DE BUCARAMANGA S.A. E.S.P.**  
Diagonal 32 No. 20A-51 Bucaramanga. Nit. 630.200.162-2  
 Teléfono: 6320250 Fax: 6323069 Call Center: 257# 6320600 - www.amb.com.co  
 Grandes Contribuyentes Res. 1710 de Diciembre 27/1989  
 Autorizaciones Res. 547 de Enero 25/2002  
 Régimen Común



FACTURA DE SERVICIOS PÚBLICOS DE ACUEDUCTO, ALCANTARILLADO Y ASEO

|                    |                 |                    |                     |
|--------------------|-----------------|--------------------|---------------------|
| PERIODO FACTURADO  | TOTAL A PAGAR   | PAGO OPORTUNO      | SUSPENSIÓN POR MORA |
| <b>JULIO /2010</b> | <b>\$52.110</b> | <b>SEP/13/2010</b> |                     |

CODIGO SUSCRIPTOR: 171850      CODIGO RUTA: 50203 - 7240 - 0000

DIRECCIÓN PREDIO: CL 34 # 2AE-08

DIRECCIÓN ENVÍO: CL 34 # 2AE-08

SUSCRIPTOR/USUARIO: NELSON SARMIENTO /

MUNICIPIO: FLOQUIDABLANCA      BARRIO: LA CUMBRE

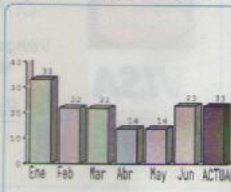
URBANIZACIÓN:      ZONA:

USO: RESIDENCIAL      CATEGORÍA: ESTRATO 2

| MEDICIÓN                      |           |
|-------------------------------|-----------|
| No. Medidor                   | 23477     |
| Diámetro                      | 1/2"      |
| Marca medidor                 | IBERCONTA |
| Lectura Anterior              | 412       |
| Lectura Actual                | 435       |
| Consumo Mes (m <sup>3</sup> ) | 23        |
| Área Común (m <sup>2</sup> )  | 0         |
| Tipo Consumo                  | REAL      |

|             |         |                   |             |                    |             |
|-------------|---------|-------------------|-------------|--------------------|-------------|
| FACTURA No. | 9443234 | FECHA EXPEDICIÓN: | SEP/02/2010 | MESES VENCIDOS:    | 0,00        |
| CICLO:      | 08      | V. ÚLTIMO PAGO:   | \$50.650    | FECHA ÚLTIMO PAGO: | AGO/23/2010 |

ÚLTIMOS CONSUMOS ACUEDUCTO



PROMEDIO HISTÓRICO M<sup>3</sup>: 21

| ACUEDUCTO                              |       |
|--|-------|
| REFERENCIA CONSUMO (l/m <sup>3</sup> ) | 1.271 |
| REFERENCIA CARGO FLUJO (\$/mes)        | 6.663 |
| TASAS AMBIENTALES (l/m <sup>3</sup> )  | 5,17  |

| ALCANTARILLADO                                 |       |
|--|-------|
| REFERENCIA CONSUMO (l/m <sup>3</sup> )         | 809   |
| REFERENCIA CARGO FLUJO (\$/mes)                | 2.886 |
| T AMBIENTAL - VERTIMIENTOS (l/m <sup>3</sup> ) | 25,39 |

| ASEO                      |                    |
|---------------------------|--------------------|
| <b>REDIBA S.A</b>         |                    |
| RESIDENCIA                | ESTRATO 2          |
| FREC. BARRIDO SEMANAL     | 1      TR: 0,09740 |
| FREC. RECOLECCIÓN SEMANAL | 3                  |

| CONCEPTOS              | VALOR           |
|------------------------|-----------------|
| CARGO FLUJO ACUEDUCTO  | 6.663           |
| CONSUMO BÁSICO (1-20)  | 25.422          |
| CONSUMO COMPL. (21-23) | 3.813           |
| AJUSTE DECENA FACTURA  | 3               |
| SUBSIDIO ACUEDUCTO     | -9.626          |
| <b>SUBTOTAL MES</b>    | <b>\$26.275</b> |
| <b>SALDO EN MORA</b>   | <b>\$0</b>      |
| <b>TOTAL ACUEDUCTO</b> | <b>\$26.275</b> |




| CONCEPTOS                   | VALOR           |
|-----------------------------|-----------------|
| CARGO FLUJO ALCANTARILLADO  | 2.886           |
| CONSUMO BÁSICO (1-20)       | 16.176          |
| CONSUMO COMPL. (21-23)      | 2.427           |
| SUBSIDIO ALCANTARILLADO     | -5.719          |
| <b>SUBTOTAL MES</b>         | <b>\$15.772</b> |
| <b>SALDO EN MORA</b>        | <b>\$0</b>      |
| <b>TOTAL ALCANTARILLADO</b> | <b>\$15.772</b> |

| CONCEPTOS                 | VALOR           |
|---------------------------|-----------------|
| BARRIDO                   | 1.985           |
| RECOLECCIÓN               | 6.747           |
| DISPOSICIÓN FINAL         | 2.113           |
| COMERC. Y MANEJO DEL RECA | 1.734           |
| SUBSIDIO ASEO             | -2.518          |
| <b>SUBTOTAL MES</b>       | <b>\$10.063</b> |
| <b>SALDO EN MORA</b>      | <b>\$0</b>      |
| <b>TOTAL ASEO</b>         | <b>\$10.063</b> |

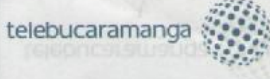
| ESTADO DE CUENTA FINANCIACIONES |                |             |       |       |
|---------------------------------|----------------|-------------|-------|-------|
| FECHA                           | CONCEPTO       | VALOR CUOTA | CUOTA | SALDO |
|                                 | ACUEDUCTO      |             |       |       |
|                                 | ALCANTARILLADO |             |       |       |
|                                 | ASEO           |             |       |       |

| <b>TOTAL FACTURADO POR ACUEDUCTO, ALCANTARILLADO Y ASEO</b> | <b>\$52.110</b> |
|---|-----------------|
| RECAUDO OTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS                         |                 |
| CONCEPTO  | VALOR           |
|   |                 |
| <b>TOTAL RECAUDO OTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>            | <b>\$0</b>      |

"NUEVO PUNTO DE ATENCION AL CLIENTE,  
 CENTRO COMERCIAL CAÑAVERAL LOCAL 153  
 DONDE PODRA REALIZAR: PAGOS PARCIALES, PAGOS TOTALES,  
 FINANCIACIONES, RECLAMOS Y SOLICITUDES DE MATRICULAS".

# FACTURA DE SERVICIOS



---

FACTURA MES:  
**Sep/2010**

CONSUMO:  
**01-31 Ago/2010**

VALOR TOTAL A PAGAR:  
**33,960.00**

FECHA PAGO OPORTUNO HASTA:  
**24 Sep/2010**

FECHA CON RECARGO POR MORA HASTA:  
**30 Sep/2010**

---

DATOS GENERALES

|   |                              |   |             |  |
|---|------------------------------|---|-------------|--|
| <b>Teléfono:</b> 6581268 L                            | Número para pago electrónico | <b>Clase de Servicio:</b> Telefono Normal | Residencial | <b>Fecha de pago oportuno:</b> 24 Sep/2010 |
| <b>Cuenta Corriente:</b> Plan (VOZ + ADSL)            |                              | <b>Actividad:</b> Subactividad:           | Estrato 2   | <b>Fecha Desconexión:</b> 30 Sep/2010      |
| <b>Nombre del Cliente:</b> LIDIMO HERNANDEZ VASQUEZ   |                              | <b>Localización:</b> Urbana               |             | <b>Recargo por Mora:</b> 0.49% Mes         |
| <b>Dirección de Instalación:</b> C 034 002AE 008 Pl 1 |                              | <b>Número Predial:</b> 0                  |             | <b>Valor Total a Pagar:</b> 33,960.00      |
| <b>Barrio:</b> La Cumbre                              |                              | <b>Fctura No:</b> 174536                  |             | <b>Atrasos:</b> 0                          |
| <b>Municipio:</b> Florida                             |                              | <b>Expedida:</b> 06 Sep/2010              |             |  |

---

TELEFONIA

Local

PLAN 2025 JUN 10

Suscriptor  
LIDIMO HERNANDEZ VASQUEZ

| DETALLE                | VALOR       |
|------------------------|-------------|
| Cargos Actuales        |             |
| Telefonía Fija Local   | 9,520.00    |
| Ajuste a la decena     | -1.20       |
| Iva Telefonía Local    | 11.20       |
| TOTAL TELEFONIA LOCAL: | \$ 9,530.00 |

INTERNET

Suscriptor  
LIDIMO HERNANDEZ VASQUEZ

PLAN 2000 Kbps

Suscriptor  
LIDIMO HERNANDEZ VASQUEZ

| DETALLE                           | VALOR        |
|-----------------------------------|--------------|
| Cargos Actuales                   |              |
| Fecha de instalación: 07 Jul/2010 |              |
| Vel 2000K (31 Dias)               | 42,000.00    |
| Descuento internet                | -21,000.00   |
| Iva Valor Agregado                | 3,360.00     |
| TOTAL ADSL:                       | \$ 24,360.00 |

TV

Digital Satelital

| DETALLE | VALOR |
|---------|-------|
|         |       |

---

LARGA DISTANCIA Y CELULARES

| DETALLE | VALOR |
|---------|-------|
|         |       |

OTROS SERVICIOS

| DETALLE                | VALOR    |
|------------------------|----------|
| Recargo Por Mora       | 70.00    |
| TOTAL OTROS SERVICIOS: | \$ 70.00 |

CARGOS ANTERIORES

|   |               |
|---|---------------|
| SALDO ANTERIOR:   | \$0.00        |
| Fecha Ultimo Pago Registrado                                  | : 01 Sep/2010 |
| Valor Ultimo Pago Registrado                                  | : \$54,850.00 |
| *VALOR BASE DEVOLUCION IVA 16% y 10%(Artículo 33 Ley 863/03): |               |
|   | \$21,070.00   |

---

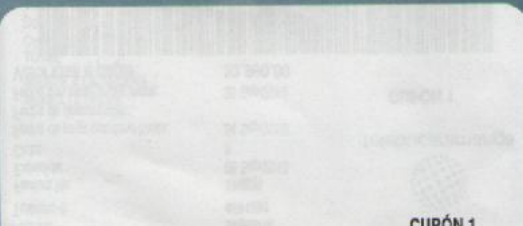
DETALLE CARGOS DE TELEFONIA

| DETALLE | VALOR |
|---------|-------|
|         |       |

TARIFAS

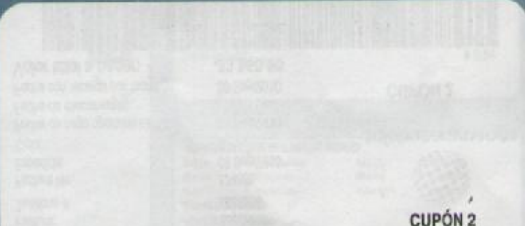
|   |              |
|---|--------------|
| CARGO BASICO PLAN:                      |              |
| *CONSUMO DE VOZ (HORARIO DE 0-24 HORAS) |              |
| Cargo Basico Plan                       | \$ 28,000.00 |
| Tarifa de referencia                    | \$ 19,040.00 |
| Tarifa estrato                          | \$ 19,040.00 |
| Minutos Adicionales Plan                | \$ 0.00      |
| Tarifa de referencia                    | \$ 0.00      |

---



CUPÓN 1

Firma y Sellos.



CUPÓN 2

Firma y Sellos.



Centro Comercial Calaveras Ochoa 165 PEX 638 4905  
 Fax 632 9374 A.A. 1424 Floridablanca - Santander  
 E-mail: metrogas@metrogas.esp.com  
 Regimen Canon - Agentes Retenedores de IVA  
 Certificado Icontec: ISD 8001-2000 Certificado SC 2084-1  
 Grandes Contribuyentes según Resolución No. 1936 de Dic. 18/98  
 Automatenedores según Resolución No. 0547 de Enero 25/2002  
 NUMERACION AUTORIZADA POR COMPUTADOR SEGUN RESOLUCION SAN  
 No. 420210794 DE MARZO 25 DE 2008 DESDE EL No. 0708001 AL No. 0780000

GRAN TOTAL  
 PAGUE SIN REGARGO HASTA

**\$10,550.00.**  
**21-SEP-2010**

**SUSCRIPTOR**

FACTURA DE VENTA No. **G 8141062**

Nombre: **NELSON SARMIENTO**  
 Dirección: **CL 34 # 2AE-08**  
 Barrio: **CUMBRE I PARTE**  
 Municipio: **FLORIDABLANCA**  
 Periodo Facturado: **10AGO2010-09SEP2010**  
 No. de Medidor: **0000105814**

Código: **720002**  
 Estrato: **2**  
 Clase de Uso: **DOM**  
 Ciclo: **2**  
 Ruta: **#C1001700**  
 Dias Facturados: **31**

FECHA DE EXPEDICION: **11/09/2010**  
 FECHA SUSPENSION: **24-SEP-2010**  
 PAGO OPORTUNO HASTA: **21-SEP-2010**  
 FECHA ULTIMO PAGO: **19-AGO-2010**  
 ATRASO:  
 INTERES MORA: **1.70**

**CONSUMO**

TARIFA DE CONSUMO POR RANGOS

| RANGO  | CONSUMO m <sup>3</sup> | VR. m <sup>3</sup> | VR. Parcial |
|--------|------------------------|--------------------|-------------|
| 0 - 20 | 20.00 M3               | 887.72             | 17754.40    |
| > 20   | 2.54 M3                | 791.74             | 2011        |

Lect. Anterior: **6482.00**  
 Lect. Actual: **6505.00**  
 Consumo M<sup>3</sup>: **23.00**  
 Factor: **0.98 x**  
 CONS COMPUESTO M<sup>3</sup>: **22.54**  
 Poder Calorific: **37.45**  
 DES:  
 Valor KwH: **85.33**  
 Consumo KwH: **234.48**  
 Causa Cobro Comp. Promedio

COMPONENTES TARIFARIOS  
 Gm 290.94  
 Tm 212.62  
 Dm 269.92  
 Cm 1474.22  
 a 1  
 a 2  
 a 3  
 a 4  
 %S1  
 %S2 \$0.00  
 %Csy 6  
 %Conto  
 PROM 17

**DESCRIPCION DEL COBRO**

| CONCEPTO                 | VALOR    |
|--------------------------|----------|
| Consumo                  | 19765.42 |
| Subsidio                 | -8877.20 |
| Ajuste decena            | 4.27     |
| Ajuste Tarifario Consumo | -578.69  |
| Ajuste a Subsidio        | 236.20   |

**CONSUMO MES**

**22.54** M<sup>3</sup>

**CONSUMOS ANTERIORES M<sup>3</sup>**

| Mes            | AGOSTO | SEPTI | JUNIO | MAYO  | ABRIL | MARZO |
|----------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| M <sup>3</sup> | 24.50  | 5.88  | 11.72 | 11.36 | 24.50 |       |

**ESTADO DEL CREDITO**

| CONCEPTO | SALDO ANTERIOR DE CAPITAL | DESCRIPCION CUOTA FACTURADA |                      |           | NUEVO SALDO DE CAPITAL | CUOTAS PEND. | INTERES |
|----------|---------------------------|-----------------------------|----------------------|-----------|------------------------|--------------|---------|
|          |                           | ABONO CAPITAL \$            | INT. FINANCIACION \$ | VR. CUOTA |                        |              |         |
|          |                           |                             |                      |           |                        |              |         |

Este factura se aprueba en todos sus efectos a una letra de cambio.

JORNADA ADICIONAL SEPTIEMBRE 25 DE 2010 DE 7:30AM HSTA 11:30AM  
 CANCELE SU FACTURA ANTES DE LA FECHA LIMITE DE PAGO, Y ASI  
 EVITE LA SUSPENSION DEL SERVICIO.



(415) 7707207873361 (8020) 08141062 (3500) 0000010550 (96) 20100921

FACTURA DE VENTA No. **G 8141062**

PERIODO FACTURADO: **10AGO2010-09SEP2010**

CODIGO USUARIO: **720002**

PAGUE HASTA: **21-SEP-2010**

VALOR A PAGAR: **\$10,550.00**



- EMPRESA -

www.metrogas.com.co

PAGUE SOLO EN CAJAS Y PUNTOS AUTORIZADOS POR LA EMPRESA.



INSTITUTO TÉCNICO VIRTUAL  
RUT:14136908312  
Calle 34 # 2AE-08  
Tel: 6581268

COMPROBANTE  
DE EGRESO N° 0001

|         |               |                    |             |
|---------|---------------|--------------------|-------------|
| CIUDAD: | Floridablanca | FECHA (dd/mm/aaaa) | VALOR       |
|         |               | Julio 2 de 2010    | \$ 100.000= |

PAGADO A: Lidimo Hernández Vasquez

CONCEPTO: Arrendamiento

LA SUMA DE: Cien Mil Pesos M/Cte

CONTABILIZACION

| CODIGO        | CUENTA                         | PARCIAL | DEBITOS | CREDITOS |
|---------------|--------------------------------|---------|---------|----------|
| 5120          | ARRENDAMIENTOS                 |         | 100000  |          |
| 512010        | Construcciones y Edificaciones | 100000  |         |          |
| 1105          | CAJA                           |         |         | 100000   |
| 110505        | Caja General                   | 100000  |         |          |
| SUMAS IGUALES |                                |         | 100000  | 100000   |

  
APROBADO

91069226  
Lidimo Hernández  
BENEFICIARIO



## Anexo 17 Informe Contador

### CORPORACION INSTITUTO TECNICO VIRTUAL

#### BALANCE GENERAL A SEPTIEMBRE 30 DE 2010

| ACTIVO                                 |                   | PASIVO                           |                   |
|--|-------------------|----------------------------------|-------------------|
| <b>CORRIENTE</b>                       |                   | <b>CORRIENTE</b>                 |                   |
| Caja                                   | 3.611.126         | Sobregiros Bancarios             | 0                 |
| Bancos                                 | 0                 | Obligaciones Bancarias           | 0                 |
| Cuenta de Ahorros                      | 0                 | Costos por pagar                 | 0                 |
| <b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>          | <b>3.611.126</b>  | <b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>    | <b>0</b>          |
|  |                   | <b>NO CORRIENTE</b>              |                   |
|  |                   | <b>TOTAL PASIVO</b>              | <b>0</b>          |
| <b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>       |                   | <b>PATRIMONIO</b>                |                   |
| Equipo de Oficina                      | 1.185.000         | Capital                          | 11.000.000        |
| Equipo de Computación                  | 6.025.000         | Reserva Legal                    | 0                 |
| Sub-total                              | 7.210.000         | Resultado del ejercicio          | -509.749          |
| menos                                  |                   | <b>TOTAL PATRIMONIO</b>          | <b>10.490.251</b> |
| Depreciación Acumulada                 | -330.875          |                                  |                   |
| Valorizaciones (Nota 8)                | 0                 |                                  |                   |
| <b>TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b> | <b>6.879.125</b>  |                                  |                   |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                    | <b>10.490.251</b> | <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b> | <b>10.490.251</b> |

LUDY MARCELA HERNANDEZ ORTIZ  
REPRESENTANTE LEGAL  
C.C.63,560,973 Bucaramanga

*Helber M. Jaimes S.*  
HELBER MIGUEL JAIMES  
CONTADOR  
T.P. 145952-T

**CORPORACION INSTITUTO TECNICO VIRTUAL**

**ESTADO DE RESULTADOS  
JULIO 2 A SEPTIEMBRE 30 DE 2010**

|   |           |                  |               |
|---|-----------|------------------|---------------|
| <b>INGRESOS OPERACIONALES</b>                 |           | <b>1.120.000</b> |               |
| Educativos                                    | 1.120.000 |                  |               |
| <b>(-) COSTO DE VENTAS</b>                    |           | <b>0</b>         | <b>0,00</b>   |
| Honorarios docentes                           | 0         |                  |               |
| Honorarios Administrativos                    | 0         |                  |               |
| <b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>               |           | <b>1.120.000</b> | <b>100,00</b> |
| <b>(-) GASTOS OPERACIONALES DE ADMON</b>      |           | <b>1.629.749</b> | <b>145,51</b> |
| Gastos de personal                            | 0         |                  |               |
| Gastos servicios                              | 768.999   |                  |               |
| Gastos honorarios                             | 330.875   |                  |               |
| Gastos depreciacion                           | 330.875   |                  |               |
| Gastos preoperativos                          | 139.000   |                  |               |
| <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>                   |           | <b>-509.749</b>  | <b>-45,51</b> |
| <b>(+) INGRESOS NO OPERACIONALES</b>          |           | <b>0</b>         | <b>0,00</b>   |
| <b>(-) GASTOS NO OPERACIONALES</b>            |           | <b>0</b>         | <b>0,00</b>   |
| <b>UTILIDAD ANTES DE CORRECCION MONETARIA</b> |           | <b>-509.749</b>  | <b>-45,51</b> |
| <b>CORRECCION MONETARIA</b>                   |           | <b>0</b>         | <b>0,00</b>   |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>             |           | <b>-509.749</b>  | <b>-45,51</b> |
| <b>IMPORRENTA</b>                             |           | <b>0</b>         | <b>0,00</b>   |
| <b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>                 |           | <b>-509.749</b>  | <b>-45,51</b> |

LUDY MARCELA HERNANDEZ ORTIZ  
REPRESENTANTE LEGAL  
C.C.63,550,973 Bucaramanga

*Helber M. Jaimes S.*  
HELBER MIGUEL JAIMES  
CONTADOR  
T.P. 145952-T

**Anexo 18. Certificado de Aprobación de Programa.**

