

TITULO: “SISTEMA DE AUTOEVALUACIÓN PARA ACREDITACIÓN”

AUTORES:

Miriam Herrera Rendón ¹, Tania Macias Briones ², Lissenia Sornoza Quijije ³

Lenin Freire⁴

¹ Licenciado en Sistemas de Información 2006

² Licenciado en Sistemas de Información 2006

³ Licenciado en Sistemas de Información 2006

⁴ Director de Tópico. Master en Sistemas de Información 2000 ESPOL, Ingeniero en Electricidad y Computación, especialidad en computación 16 Noviembre 1990 ESPOL, Profesor de LSI-FIEC ESPOL.

RESUMEN

Desarrollar un producto de software que ayudará a evaluar el cumplimiento de la política institucional en los aspectos de Docencia, Investigación, Vinculación con la Colectividad y Gestión Administrativa. Además el producto podrá adecuar nuevos índices al sistema, a más de los propuestos por el CONEA, según la comisión de calidad de la institución.

Otro de los objetivos del producto es obtener resultados basados en la información recopilada de las encuestas después de haber sido procesadas.

Basándonos en los gastos de programadores, suministros de oficina, promoción, tecnología de información y comunicación, etc., tomando en cuenta todas estas consideraciones de inversión hemos llegado al precio del

producto a \$ 5000 y considerando la recuperación de la inversión en un año.

En un futuro cercano esperamos tener un alto volumen de ventas para entregar el software a un menor costo.

La venta de nuestro producto será inicialmente en la provincia del Guayas para sondear si el producto tendrá una buena aceptación en el mercado, entonces así extendernos hacia el resto de provincias del país.

To develop a software product that will help to evaluate the institutional politics's execution in the aspects of Knowledge, Investigation, Linking with the Collective and Administrative Negotiation. The product will also be able to adapt new indexes to the system, to more than those proposed by the CONEA, according to the commission of quality of the institution.

Another objective of this product is to obtain results based on the gathered information of the surveys after having been processed.

Basing this study on the expenses of programmers, office supplies, promotion, technology of information and communication, etc., and considering all these investment issues, we have come to \$5000, as the price of the product, especially considering the recovery of the investment in one year.

In a near future we hope having a high volume of sales to give the software at a cheaper cost.

The sale of our product will be initially in the county of Guayas to test the product about its good acceptance in the market. Then, it'll be tried this way toward the rest of counties in order to extend all over the country.

CONTENIDO

Nuestro producto es un software que evaluará la calidad-eficiencia de la Docencia, Investigación, Vinculación con la Colectividad y Gestión Administrativa, el sistema podrá leer un archivo en formato txt o xls, de plantillas de información según la necesidad de las dimensiones y criterios, que se derivan de las características y estándares de la calidad y que son las perspectivas, desde las cuales se evalúa y pondera la calidad del trabajo universitario.

Además autoevaluará opiniones de la sociedad externa e interna de la institución, procesará encuestas lo cual genera un histórico que podrá permitir la comparación de resultados en diferentes períodos de tiempo.

Las consultas sobre las encuestas y resultados de autoevaluación serán a través de la INTRANET los cuales son obtenidos inmediatamente.

CONEA podrá disponer de la información en el momento que crean conveniente.

PROPOSICIÓN DE VALOR (BENEFICIO/COSTO)

- ❖ Contribuye a la autorreflexión institucional en forma participativa.
- ❖ Coadyuva a una mayor inserción a la realidad social, cultural y educativa del país.
- ❖ Permite lograr mayor correspondencia entre su misión, metas y objetivos de la organización a académica administrativa.

- ❖ Mejora la oferta educativa.
- ❖ Orienta las políticas y planes de desarrollo institucional.
- ❖ Mejora los procesos curriculares, administrativos y docentes.
- ❖ Coadyuva al auto esfuerzo e identificación de docentes, estudiantes y personal administrativo con la institución.
- ❖ Coadyuva a la racionalización-financiera.
- ❖ Comparar a través del tiempo el comportamiento de la calidad-eficiencia de la Docencia, Investigación, Vinculación con la Colectividad y Gestión Administrativa.
- ❖ Mostrar Información referente a las evaluaciones y los resultados de las mismas a toda la comunidad institucional.
- ❖ Facilitar la entrega de reportes a la entidad que regula las instituciones de educación superior (CONEA).
- ❖ Ahorro de tiempo y costo en los procesos.

BARRERAS DE ENTRADA

Para nuestro producto existen varias barreras de entrada que definiremos ampliamente a continuación:

- 1.- Cada 5 años las Universidades y Escuelas Politécnicas deben de acreditarse ante CONEA, lo cual para nosotros se convierte en una barrera de entrada, pues el producto que ofrecemos será usado sólo el tiempo que dure el proceso de auto evaluación.
- 2.- Algunas Universidades del Ecuador ya han culminado la Autoevaluación, otras están en proceso y otras ya están iniciando, de las cuales unas han usado software propio y las otras lo han realizado manualmente.

Con formato: Numeración y viñetas

3.- Otra barrera de entrada es la competencia el (Sistema de Autoevaluación de instituciones universitarias latinoamericanas y del caribe) que es un software gratuito.

Eliminado: (SCDA)

ESTRATEGIAS DE VENTAS

Con formato: Numeración y viñetas

Vamos a definir tres pilares principales para nuestra estrategia de venta:

- ❖ Venta Personalizada.- Se realizarán visitas a los posibles clientes en donde se les hará una presentación del sistema, los mismos que podrán visualizar la funcionalidad y las bondades del producto. Adicionalmente se les dejará un catálogo que contendrá precios, y varias opciones para adquirir el producto basado en nuestros modelos de negocios.
- ❖ Exposiciones y ferias.- Participar en todas las ferias de computación y ciencias que se presenten a nivel local.
- ❖ Página WEB.- Desarrollar un sitio donde los posibles clientes podrán encontrar precios, maneras de adquirir el producto, contactos, trayectoria de trabajo, preguntas frecuentes, consejos para usar el sistema, etc.

Eliminado: brochure

Eliminado: tips

PLAZA

Con formato: Numeración y viñetas

Nuestro producto tiene como plaza nuestro país ECUADOR iniciando por la ciudad de Guayaquil, el segmento esta enfocado en toda institución que imparta educación Superior (Universidades y Escuelas Politécnicas).

MECANISMOS DE LANZAMIENTO

Eliminado: La venta del producto se hará de forma directa.¶
¶

Con formato: Numeración y viñetas

Hemos establecido como un mecanismo de lanzamiento la realización de un foro que tendrá como objetivo en primera instancia presentar los procesos y resultados de la Autoevaluación institucional de Educación Superior con

fines de acreditación de las universidades o Escuelas Politécnicas que ya hayan finalizado la Autoevaluación. En este evento contaremos con la presencia de las principales dignidades de las Instituciones de Educación Superior de la ciudad de Guayaquil.

Una vez culminado las presentaciones de los trabajos realizados en cada Universidad o Escuela Politécnica, se procederá a la demostración de nuestro producto con todas sus funcionalidades y beneficios que este brinda. Los participantes podrán probar el producto y despejar todo tipo de dudas acerca del mismo.

MODELO DE NEGOCIOS

Basándonos en la matriz de desempeño que posee los criterios de funcionalidad, demanda, precio, estrategia de venta y promoción (**Tabla1**), nuestro modelo a seguir es el modelo comercial ya que obtuvo un mayor puntaje. Este modelo es la comercialización directa del producto y es la que nos representa mayores ingresos monetarios. Es por eso que vamos a iniciar nuestras ventas con este modelo de negocio.

M1. Modelo Comercial

M2. Modelo de Alquiler

M3. Modelo de Actualización (Mejoramiento)

M4. Modelo de Adaptación

M5. Modelo de Soporte

Con formato: Numeración y viñetas

Eliminado: Ver Fig

Eliminado: .1)

Tabla 1.- Matriz de desempeño

Eliminado: Ver Fig.1

MATRIZ DE DESEMPEÑO											
Criterios de evaluación	Peso	M1		M2		M3		M4		M5	
		PTJ.	CAL.	PTJ.	PTJ.	CAL.	CAL.	PTJ.	CAL.	PTJ.	CAL.
Funcionalidad	45%	10	4,5	10	4,5	10	4,5	8	3,6	5	2,25
Demanda	25%	9	2,25	8	2	9	2,25	7	1,75	3	0,75
Precio	10%	8	0,8	6	0,6	6	0,6	7	0,7	4	0,4
Estrategia de Venta	10%	4	0,4	5	0,5	2	0,2	1	0,1	1	0,1
Promoción	10%	7	0,7	7	0,7	2	0,2	0	0	1	0,1
TOTAL			8,65		8,3		7,75		6,15		3,6

Descripción de los modelos de negocios:

Comercial.- Venta directa del producto a nuestros clientes; realizarles la respectiva instalación y cumplir con la garantía.

Alquiler.- Ofrecer el servicio de procesar instrumentos de evaluación y emitir resultados solicitados por: CONEA y/o cliente.

Actualización (Mejoramiento).- Vender la nueva versión con mejoras y actualizaciones según las nuevas exigencias del entorno.

Adaptación.- Nuestro producto será un estándar para todas las instituciones superiores pero determinados clientes desearan personalizar el software de acuerdo a sus necesidades.

Soporte.- Brindar un servicio de apoyo en el momento que el cliente lo requiere, dicho servicio será facturado una vez concluido.

PRODUCTO

Con formato: Numeración y viñetas

DESCRIPCION DEL PRODUCTO

El producto SAES posee: CD con los archivos ejecutables, manual de usuario, además ofrece como valores agregados capacitación a los usuarios y al administrador del sistema, el asesoramiento de NOVA SYSTEMS prestando el servicio de un técnico de software durante tres primeros meses de adaptación.

Con formato: Numeración y viñetas

PROBLEMAS QUE PUEDE RESOLVER NUESTRO PRODUCTO

- ❖ Actualmente los factores de evaluación se controlan en Excel, hace difícil la obtención de resultados inmediatos.
- ❖ El proceso de autoevaluación toma alrededor de año y medio para obtener los resultados requeridos, periodo que se podría acortar con el uso de nuestro producto.
- ❖ Complejo al mostrar reportes.
- ❖ No existe consultas en la Intranet de la ESPOL para conocer las opiniones de los informantes.

INTRODUCCION

En el mundo actual no es nuevo el hecho de que el buen funcionamiento de las instituciones de educación superior sea atribuido por la sociedad al desarrollo e implantación de sistemas de evaluación de la calidad universitaria.

Eliminado: .

La evaluación institucional es una práctica que se viene realizando desde hace varias décadas en varios países del mundo. **En Ecuador está es relativamente nueva.** Su necesidad surge como consecuencia, de factores relacionados con la expansión de la matrícula, la multiplicación de centros de educación superior y los vertiginosos cambios económicos y sociales que exigen nuevas respuestas por parte de la educación superior.

Las instituciones ecuatorianas, tienen una variada experiencia en evaluación, aunque diferente a la institucional. Es el caso de la evaluación curricular, evaluación al docente, evaluación de los aprendizajes, evaluación de proyectos de investigación, entre otras.

El propósito fundamental de autoevaluación está orientado a que las universidades reajusten por sí mismas sus procesos, con pertinencia y oportunidad, en busca de una más efectiva contribución al desarrollo nacional.

CONCLUSIONES

SAES es una herramienta de apoyo para la Autoevaluación institucional ya que permitirá evaluar el desempeño de las cuatro áreas fundamentales como son: Gestión Administrativa, Docencia, Vinculación con la colectividad e Investigación.

La Autoevaluación institucional permitirá que las universidades sean competitivas.

Con el desarrollo de este proyecto estamos aportando a la comunidad universitaria, a los jóvenes bachilleres, y a toda persona que necesite elegir una institución para formarse como profesional.

REFERENCIAS

a) Libro

Consejo Nacional de Evaluación y Acreditación para la educación superior, Guía de Autoevaluación con fines de acreditación para las universidades y escuelas politécnicas del Ecuador, Quito, 27 de Septiembre del 2003, 9-46.

b) www.uazuay.edu.ec

c) www.unesco.org

d) www.iesalc.unesco.org.ve

e) www.conesup.net

f) www.adaac.com