CAPÍTULO IV
ESTUDIO TÉCNICO Y ADMINISTRATIVO

4.1 ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico, para la creación de un Instituto de Educación a Distancia, en la provincia del Guayas, constituye un conjunto de elementos que interactúan entre sí: determinación del establecimiento que servirá para realizar las tutorías, reclutamiento y selección de personal docente, promoción y admisión de inscripciones, desarrollo del programa educativo.

4.1.1 Determinación Del Establecimiento

En el proceso se tomará en cuenta la calidad de nuestro "producto-servicio" y sus características, pues el plantel donde se llevarán a cabo las tutorías debe contar la infraestructura adecuada y las herramientas necesarias para alcanzar los estándares de calidad esperados. Además se tomará en cuenta la información de la investigación de mercado, y se escogerá la opción más conveniente en cuanto a costos y ubicación.

Los colegios Alemán Humboldt, Javier y Cristóbal Colón, institutos prestigiosos de la ciudad de Guayaquil, caracterizados por apoyar proyectos sociales y educativos, se encuentran muy interesados en participar en este proyecto. Dentro del convenio los colegios nos arrendaría sus instalaciones (aulas y laboratorios de: Informática, Química, Física, Electromecánica y Carpintería) para las tutorías. Como ya lo hemos mencionado en el capítulo 3, éste sería sólo un arriendo simbólico, sin fines de lucro, sino con la finalidad de cubrir al menos los gastos de mantenimiento, limpieza, luz y agua.

Por otro lado, se tuvo conversaciones serias con el Colegio Rubira en la ciudad de Salinas, para que éste sea el establecimiento que funcione a nivel de la Península, pero de acuerdo al análisis de mercado, aun no se cumpliría el cupo para requerir tales instalaciones, por lo que el proyecto empezaría a funcionar dentro de la ciudad de Guayaquil en las instalaciones de uno de los institutos mencionados anteriormente.

Las instalaciones de dos de los institutos, El Colegio Alemán Humboldt y El Colegio Javier, se encuentra ubicado en el norte de la ciudad. Mientras que el Colegio Cristóbal Colón en el sur. Todos los institutos tiene la ventaja de encontrarse en sectores de la ciudad de fácil acceso público.

Los institutos anteriormente mencionados, que están interesados en participar en el proyecto, cualquiera de ellos, cuentan con las siguientes instalaciones:

- Aulas de aproximadamente 60 m2 con A/C y capacidad para 30.
- Dos laboratorios de Informática de 60 m2 con 60 computadoras cada uno.
- Un Laboratorio de Física y un laboratorio de Química de 60m2 cada uno.
- Un Taller de Electro - metalmecánica y Carpintería de aproximadamente 300m2.

Todo ello nos lleva a pensar que esta infraestructura propiciaría altos niveles de calidad en cuanto a la enseñanza.

4.1.2 Selección Y Reclutamiento De Personal Docente

En los medios de comunicación mencionados en el capítulo 3, se notificará la necesidad de reclutar maestros con diferentes especialidades, luego se realizará la preselección en la que se evaluará a los postulantes por medio de las pruebas pertinentes. Se seleccionarán los más calificados y aquellos que se encuentren familiarizados con esta modalidad. El personal seleccionado recibirá una capacitación de tres semanas en la que se definirán temas como: políticas de trabajo, de procesos, sistemas de control, evaluación y toma de decisiones, métodos de enseñanza para un programa de educación eficiente y de excelente calidad.

De acuerdo al estudio de mercado, para empezar se requerirán los servicios de 56 profesores distribuidos de la siguiente manera:

Tabla No. 24 Número de Profesores

No. de Profesores para los Estudiantes de 20 a 24 años de edad en cada Nivel Académico.

Curso	No.					
8vo. Básica	1					
9no. Básica.	1					
10mo. Básica.	1					
1ro. Bachiller.	1	INFORMÁTICA	COMERCIO	SOCIALES	FIMA	OTROS*
2do. Bachiller.	5	1	1	1	1	1
3ero. Bachiller.	5	1	1	1	1	1
TOTAL	**14**					

No. de Profesores para los Estudiantes de 25 a 29 años de edad en cada Nivel Académico.

Curso	No.					
8vo. Básica	1					
9no. Básica.	1					
10mo. Básica.	1					
1ro. Bachiller.	1	INFORMÁTICA	COMERCIO	SOCIALES	FIMA	OTROS*
2do. Bachiller.	5	1	1	1	1	1
3ero. Bachiller.	5	1	1	1	1	1
TOTAL	**14**					

No. de Profesores para los Estudiantes de 30 a 34 años de edad en cada Nivel Académico.

Curso	No.					
8vo. Básica	1					
9no. Básica.	1					
10mo. Básica.	1					
1ro. Bachiller.	1	INFORMÁTICA	COMERCIO	SOCIALES	FIMA	OTROS*
2do. Bachiller.	5	1	1	1	1	1
3ero. Bachiller.	5	1	1	1	1	1
TOTAL	**14**					

No. de Profesores para los Estudiantes de 35 a 39 años de edad en cada Nivel Académico.

Curso	No.					
8vo. Básica	1					
9no. Básica.	1					
10mo. Básica.	1					
1ro. Bachiller.	1	INFORMÁTICA	COMERCIO	SOCIALES	FIMA	OTROS*
2do. Bachiller.	5	1	1	1	1	1
3ero. Bachiller.	5	1	1	1	1	1
TOTAL	**14**					

Elaborado por el autor.

4.1.3 Promoción

Se publicarán anuncios en los principales diarios o semanarios gratuitos de mayor circulación en la ciudad, de acuerdo a lo mencionado en el capítulo 3. Además se repartirán informativos en el casco industrial y comercial.

Consideramos también importante destacar nuevamente lo importante que serán los “trade shows” que se realizarían en el sector industrial, con el fin de no solo esperar a que los futuros usuarios de nuestro “producto – servicio” vengan a nosotros, sino nosotros ir a ellos para informarlos y captar su aceptación e inscripciones.

A mediano plazo se diseñará una página electrónica, o website, a fin de promocionar el servicio, exponer las bondades del Instituto SALOMÓN, y los futuros convenios que se establecerían con el sector industrial y comercial de la provincia.

Con la colaboración de un diseñador elaboramos un bosquejo de lo que sería la página principal, el mismo que mostramos a continuación:

Gráfico No. 19.- Página Electrónica del Instituto SALOMÓN

Como podemos observar, en la página electrónica del Instituto los visitantes podrán conocer acerca de quienes somos, las alternativas formación que ofrecemos, entre otras novedades informativas. También podrán contactarse con el Plantel por medio del correo electrónico.

4.1.4 Admisión De Inscripciones

Se fijará una fecha determinada para las inscripciones, donde se evaluará el nivel académico en que se encuentre el alumno. Se estipula que ésta sería en febrero del año próximo, ya que el año lectivo empezaría en abril.

4.1.5 Desarrollo Del Programa Educativo

De acuerdo a las especialidades, se desarrollará un programa para cada una, el pénsum académico, y la asignación de maestros.

4.1.6 Plan Piloto

Se desarrollará un plan piloto donde se pondrán a prueba todas las actividades del Instituto (formativa, administrativa, organizacional), tomando en cuenta cualquier falencia para ser corregida a tiempo.

4.2 INGENIERÍA DEL SERVICIO

En el Instituto de Educación a Distancia SALOMÓN, el servicio que se brinda a los estudiantes se caracteriza por:

- ***La interacción:*** ambiente de diálogo y proactividad.
- ***El aprendizaje colaborativo:*** trabajo de equipo basado en el compartir y la mutua ayuda.
- ***La flexibilidad:*** se adapta a las necesidades y características sociolaborales del alumno.
- ***La capacidad crítica y de reflexión:*** oportunidad para argumentar en clave de autocrítica y crítica positivas.
- ***La inmediatez:*** actualización ágil del conocimiento, velocidad en la respuesta.
- ***La calidad:*** un excelente material didáctico complementado con tutorías personalizadas y presénciales, en aulas, laboratorios o talleres con herramientas de primera.

También es importante mencionar las ventajas fundamentales de la educación a distancia semi-presencial:

- El poder aprovechar, con fines educativos, las ventajas de estudiar en horarios y días convenientes, potenciando la motivación, retroalimentación y el seguimiento.
- La interacción entre estudiantes y profesores es un hecho muy enriquecedor que promueve la proactividad y el aprendizaje colaborativo. Todo ello nos lleva a pensar que propicia altos niveles de calidad.
- El docente dinamiza su actividad y le ayuda a repensar el modelo educativo.

4.2.1 Modelo Educativo

El modelo educativo del Instituto SALOMÓN lo definimos, según sus componentes, de la siguiente manera:

- *Estudiante:* Actor esencial del proceso educativo, con espíritu emprendedor y creativo, sujeto responsable de su propia formación.

- *Profesor:* Principal Asistente Mediador en el proceso enseñanza - aprendizaje. Líder capaz de aprovechar las posibilidades de comunicación e información, espontáneo, colaborativo, con dimensión ética que le permita descubrir y valorar la persona del estudiante, tolerante con el ritmo de aprendizaje del mismo, y respetuoso de su personalidad. Innovador de contenidos y metodologías, con especial dedicación y responsabilidad frente a las tareas de acompañamiento y retroalimentación. Ingenioso para crear un ambiente motivador y de equipo, que despierte y estimule la iniciativa de los alumnos.

- *Coordinador Del Área Académica:* Supervisa la guía didáctica y el plan de aprendizaje.

- *Entorno De Aprendizaje:* Con su correspondiente aula, laboratorios, talleres, biblioteca, asistente de recursos didácticos, sala de profesores, etc.

- *Materiales Educativos:* Textos básicos (libros en el mercado) seleccionados por el profesor en coordinación con el Jefe del área académica. El texto debe responder a los contenidos, debe ser actualizado, didáctico, accesible a la institución y a los alumnos.

- *Plan Docente:* Para cada especialidad.

- *Guía Didáctica:* Formas de enseñar.

- *Plan De Aprendizaje:* Programa de cada materia.

- *Metodología:* Técnicas dentro de esta modalidad educativa.

- *Evaluación:* Evaluación continua que sirva como estrategia de aprendizaje, que ayude al estudiante a comprender el contenido del curso. Es una evaluación formativo-sumativa, lamisca que comprenderá dos partes: Actividades de seguimiento y trabajos de ensayo.

- *Las Actividades De Seguimiento:* Serán evaluados semanalmente.

- *Evaluación Presencial:* La evaluación presencial se realiza al final del ciclo y abarca la totalidad de los contenidos del curso. Las pruebas presénciales constan de dos partes, la primera incluye preguntas objetivas y la segunda preguntas de ensayo.

4.3 TAMAÑO DEL PROYECTO

4.3.1 Cantidad Demandada y Proyectada.

Uno de los aspectos que debemos considerar es la magnitud de nuestro proyecto, es decir, ¿hacia dónde va? Para determinar el tamaño de nuestro proyecto existen ciertos parámetros:

En el estudio de mercado se determinó el tamaño de la demanda, con la cual se calcularán nuestros ingresos y por consiguiente nuestros índices de rendimiento en el estudio financiero, el flujo de caja y las tablas de resultado esperados.

Sin embargo la importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de la inversión, además sobre la rentabilidad que se podría generar.

El tamaño del proyecto determinará el nivel de operación, que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por venta. Éste tamaño dependerá de los factores tomados a consideración en el punto siguiente, pero estimativamente debe tener un tamaño mínimo de acuerdo con la estructuración hecha en los estudios preliminares, y tomando como ejemplo otras empresas de la rama.

El factor condicionante más importante del tamaño es la cantidad demandada proyectada a futuro, ya que con este factor se determina cuál es la demanda de nuestro producto en la vida del proyecto, así también cuál es la participación de la empresa en el mercado y el grupo o segmento de mercado disponible. Luego se aplican las estrategias de Marketing para así posesionarse bien en el mercado, y a la vez agrandar esa participación.

El tamaño del proyecto está supeditado, más que a la cantidad demandada del mercado, a la estrategia comercial y al nivel de ventas futuras que permitirá la determinación de los límites dentro de los cuales se ha fijado el tamaño del estudio.

4.3.2 Necesidades De Capital, Mano De Obra, Recursos Materiales

Otro factor también importante en el presente estudio para el tamaño del proyecto es la disponibilidad de los recursos, tanto humanos como materiales y financieros:

- ***Recursos materiales:*** La empresa necesitará de suministros informáticos y diariamente de suministros de oficina tales como papelería, utilería, entre otros.

- ***Recursos financieros:*** La compañía se suscribe con capital propio proveniente de ahorros personales de los accionistas.

- ***Recursos humanos:*** Para iniciar se requerirá limitado personal para el área operativa, administrativa y de ventas. Paulatinamente se irá incrementando el personal de acuerdo al desenvolvimiento de la empresa. Para la contratación se requerirá del siguiente planteamiento:

  - ✓ Reclutamiento: Preseleccionando a los candidatos.
  - ✓ Selección: Un candidato se convierte en empleado.
  - ✓ Colocación: Ubicación al empleado en su cargo asignado.
  - ✓ Inducción: Estímulo y capacitación.

4.3.3 Estudio De Localización

El Instituto SALOMÓN una vez formalmente constituida tendrá un domicilio fiscal de conocimiento público o fácil de identificar, lo cual le permitiría a la empresa que sus clientes puedan llegar a ella fácilmente.

Si bien es cierto que la localización consiste en la ubicación del proyecto, existen factores que al final pueden influir en la decisión final, así tenemos:

- La política tributaria del gobierno.
- La existencia de vías de comunicación.
- La existencia de mercados insatisfechos y potenciales.
- Disposiciones municipales.

La localización adecuada, para determinar el éxito de las operaciones de la empresa, debe estar situada donde el acceso a la misma sea rápido y de fácil ubicación, así mismo donde las vías de comunicación sean disponibles. Gracias a la colaboración de la corredora de bienes y raíces, la Srta. Carla Baquerizo hemos encontrado el local apropiado.

Entre la Av. 9 de Octubre y la Av. Quito, en el primer piso del edificio esquinero de INDUAUTO, nos brindan la posibilidad de arrendarnos un local de 90m2. La ubicación de la empresa se convierte en ventaja competitiva, debido que al situarse en el casco central de la ciudad facilita la visita de usuarios. En la página a continuación presentaremos un croquis, donde estarán representadas las calles avenidas de la ciudad con su respectiva dirección del tránsito. Y con un recuadro de color amarillo indicaremos la ubicación del edificio:

Gráfico No. 20.- Croquis (ubicación de la empresa)

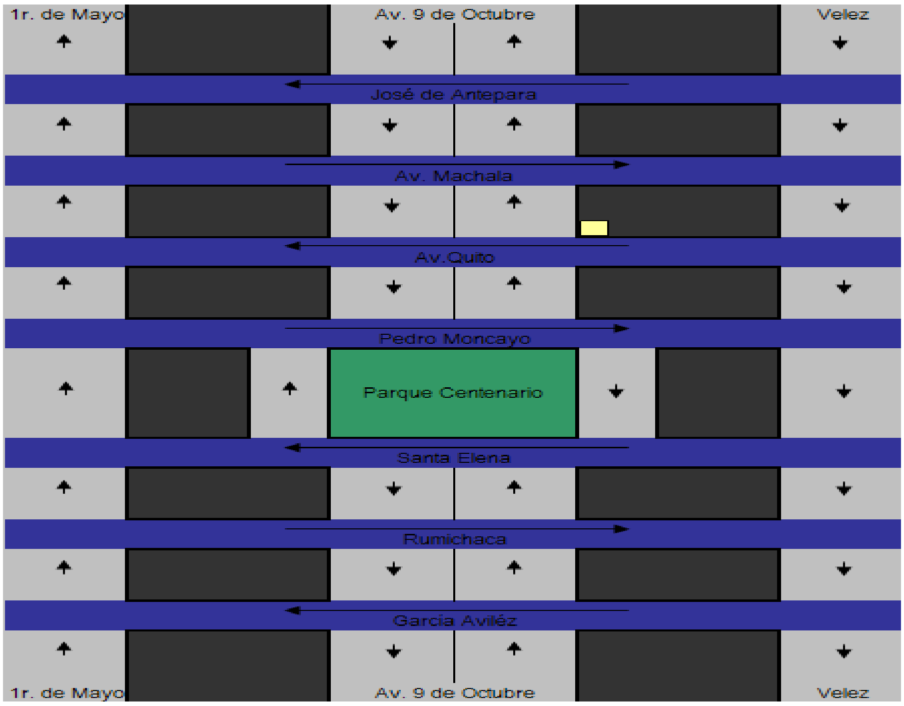
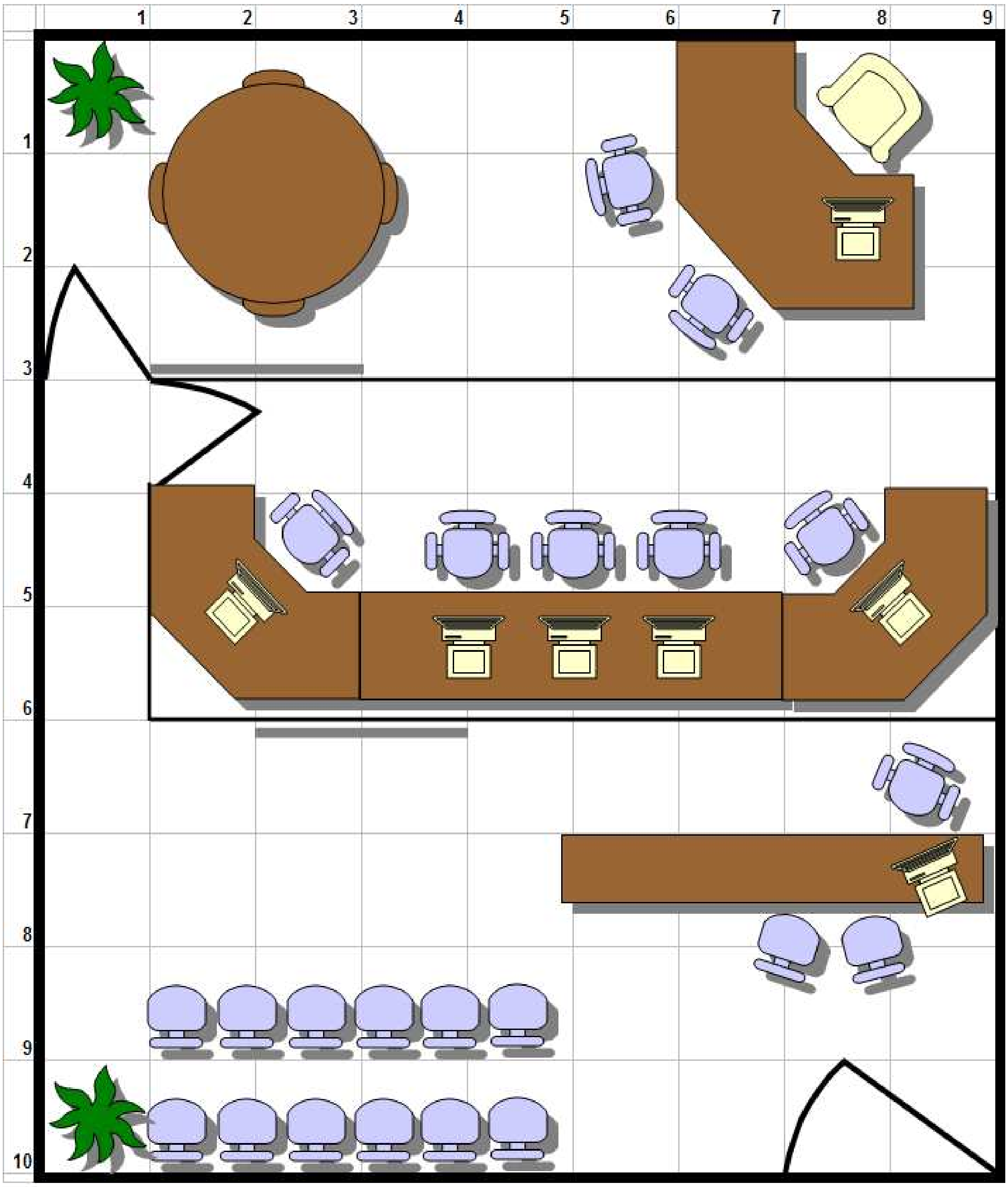


Gráfico No. 21.- Distribución Técnica – Departamental de la Empresa



Así se encuentra distribuido el espacio físico destinado a la parte gerencial, operativa, administrativa y comercial de la empresa.

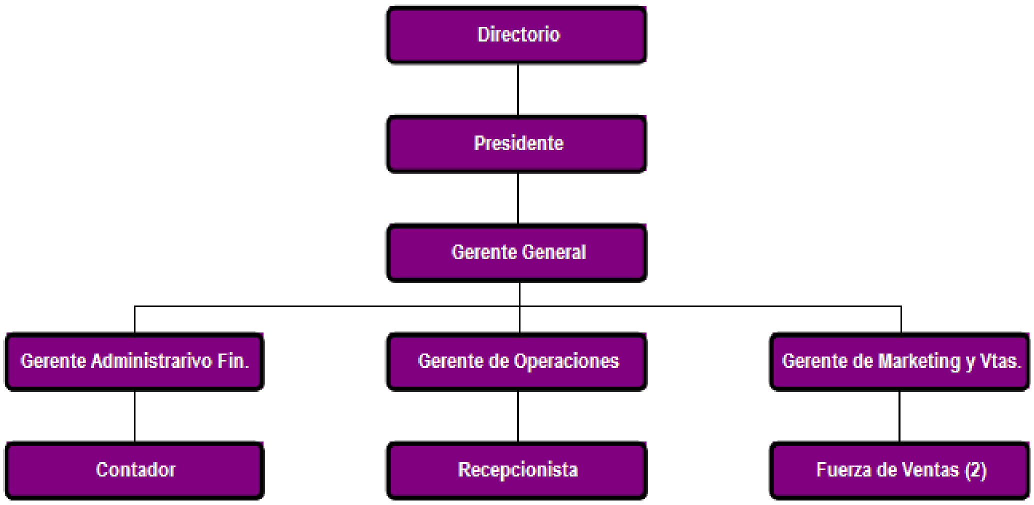
4.4 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.4.1 Organigrama De La Empresa

Toda forma empresarial tiene que nacer bajo estructuras sólidas y una de ellas es su organización, en la que se definen la estructura funcional de la empresa y la función de cada persona relacionada con ella.

El trabajo en equipo encaminado hacia un objetivo común, permitirá que las áreas o departamentos cumplan un rol importante en la consecución de los objetivos y la visión dentro de la empresa.

Gráfico No. 22.- Organigrama de la Empresa



4.4.2 Organización De Las Actividades Primarias De La Empresa

A continuación se definirán las actividades primarias del negocio, las cuales se encuentran conformadas por:

- *Departamento de Marketing y Ventas:* Lo conforman las actividades involucradas en la inducción y comercialización del servicio (publicidad, fuerza de ventas, relaciones, precios, etc.).

- *Departamento de Operativo:* Lo conforma aquellas actividades concernientes al servicio al cliente, encargadas receptar inscripciones, matriculas, etc. Así mismo siempre tratando de aumentar el valor cualitativo del servicio, ya que éste departamento será el nexo con el personal docente, y el encargado de supervisar que se ejerza el modelo educativo establecido.

- *Departamento Administrativo Financiero:* La organización administrativa – financiera estará a cargo del Jefe administrativo, encargado de velar por el buen desempeño del recurso humano y de las inversiones, al principio ejercerá también la función del Jefe de Personal, ya que sería la persona ideal para manejar esta función en la empresa, además debe coordinar con las otras áreas las diferentes actividades de la compañía para alcanzar los objetivos propuestos.

Como lo indicamos en el capítulo uno, el rol de la empresa será el de integrador de la red entre alumnos, profesores y colegios, y el departamento administrativo – financiero será el responsable de mantener la armonía de ésta por medio de la elaboración de convenios y la supervisión del cumplimiento de los mismos.