



UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO

UNIVERSIDAD CASA GRANDE

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

MODELO DE NEGOCIO “ORIEN.AP”:

**GERENCIA DE ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y DE RESPONSABILIDAD
SOCIAL EMPRESARIAL**

Elaborado por:

Génesis Noemí Olaya Marcillo

Tutoría por: Annabelle Figueroa

GRADO

Trabajo previo a la obtención del Título de:

Licenciada en Negocios Internacionales

Guayaquil, Ecuador

Enero, 2024

1. Cláusula de Autorización

Yo, **Génesis Noemí Olaya Marcillo** declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

1. Que soy el/la autor/a del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio ORIEN.AI: Gerencia de Estudio Financiero**”, el cual forma parte del proyecto Modelo de Negocio “**ORIEN.AI**”.
2. Que el trabajo de titulación contenido en el documento de titulación es una creación de mi autoría por lo que sus contenidos son originales, de exclusiva responsabilidad de su autor y no infringen derechos de autor de terceras personas.
3. Que el trabajo de titulación fue realizado bajo modalidad de aprendizaje colaborativo junto con los estudiantes Arturo Javier Coka Gregor, Maria Paula Reyna Navas, José Rafael Avellán Avilés, Nabila Zunino Abraham y Nayib Arafat Escobar Roelas.

En virtud de lo antes declarado, asumo de forma exclusiva la responsabilidad por los contenidos del trabajo de titulación, su originalidad y pertinencia y exonero a la Universidad Casa Grande de toda responsabilidad civil, penal o de cualquier otro carácter por los contenidos desarrollados en dicho trabajo.



Génesis Noemí Olaya Marcillo

C.I: 0943907634

2. Declaración Juramentada

Declaro que,

Yo, **Génesis Noemí Olaya Marcillo** en calidad de autor y titular de del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio ORIEN.AI: Gerencia de Estudio Financiero**” de la modalidad Modelos de Negocio, autorizo a la Universidad Casa Grande para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en su Repositorio Virtual, con fines estrictamente académicos, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Asimismo, autorizo a la Universidad Casa Grande a reproducir, distribuir, comunicar y poner a disposición del público mi documento de trabajo de titulación en formato físico o digital y en cualquier medio sin modificar su contenido, sin perjuicio del reconocimiento que deba hacer la Universidad sobre la autoría de dichos trabajos.



Génesis Noemí Olaya Marcillo

C.I: 0943907634

3. Resumen Ejecutivo

El modelo de negocio de ORIEN.AI representa una revolucionaria integración de la inteligencia artificial en el ámbito de la orientación vocacional y el proceso de admisión a la educación superior. Este proyecto busca modernizar y simplificar la toma de decisiones relacionadas con carreras universitarias y la elección de instituciones, enfocándose en reducir el estrés asociado al proceso de admisión y la deserción universitaria en la región.

ORIEN.AI se destaca por su enfoque innovador, donde la inteligencia artificial juega un papel central en el mejoramiento de la eficiencia y efectividad de los procesos educativos y de orientación. El proyecto se compone de seis documentos detallados que abarcan diferentes áreas de gestión: Design Thinking, Estudio de Mercado, Estudio Administrativo, Estudio Técnico, Plan de Marketing y Estudio Financiero, cada uno aportando una perspectiva única y esencial al conjunto del proyecto.

En el aspecto de Design Thinking, se identificaron y validaron las dificultades que enfrentan los estudiantes en su camino educativo y profesional. La investigación de mercado profundizó en la comprensión de estas problemáticas, permitiendo adaptar la solución a las necesidades reales del mercado. El Estudio Administrativo definió la misión, visión y valores de ORIEN.AI, asegurando la alineación de todas las operaciones con su propósito central. El Estudio Técnico se centró en el diseño y funcionalidad de la plataforma, asegurando su eficiencia y efectividad. El Plan de Marketing desarrolla estrategias específicas para posicionar a ORIEN.AI en el mercado, enfocándose en las fases de expectativa, posicionamiento, crecimiento y evaluación. Finalmente, el Estudio Financiero confirmó la viabilidad del proyecto, con una Tasa

Interna de Retorno y un Valor Actual Neto que indican un futuro prometedor para ORIEN.AI.

Este documento es el resultado del trabajo colaborativo de Maria Paula Reyna Navas, José Rafael Avellán Avilés, Génesis Noemí Olaya Marcillo, Nabila Zunino Abraham, Nayib Arafat Escobar Roelas, Arturo Javier Coka Gregor y explica el plan de negocios del proyecto denominado “ORIEN.AI”; por tal razón los contenidos están relacionados con los otros documentos que complementan el trabajo general, existiendo la posibilidad que ciertos datos se repitan, sin que esto implique plagio.

4. Palabras Clave

- Descubrimiento Vocacional y Planificación Educativa a futuro IA
- Cultura Empresarial Centrada en el Usuario
- Proceso de Selección de Personal Empático
- Remuneración Total y Compensación Estratégica
- Indicadores Claves de Gestión (KPIs) Específicos

5. Consideraciones Éticas

El desarrollo del proyecto Modelo de Negocio “ORIEN.AI” ha tomado como punto de partida consideraciones éticas, incluyendo el respeto a la propiedad intelectual de las ideas y la integridad en todo el proceso creativo. Desde sus inicios, se ha realizado una extensa investigación para conocer la viabilidad del proyecto y si en el mercado existe o ha existido un modelo de negocio igual o similar, respetando la propiedad intelectual del mismo y a su vez brindar alternativas que permitan la competencia justa en el mercado objetivo sin fomentar el plagio.

Se reconoce adecuadamente las contribuciones externas, incluyendo material referencial debidamente citado, con el fin de reforzar con fundamentos académicos los distintos apartados a lo largo del documento. Además, en referencia a las entrevistas, grupos focales y encuestas realizadas en las distintas etapas del proyecto, estas herramientas se utilizaron informando la confidencialidad y el cuidado del uso y exposición de la información recaudada para fines académicos del proyecto.

6. Índice de Contenido

1. Cláusula de Autorización.....	II
3. Resumen Ejecutivo.....	IV
4. Palabras Clave.....	V
5. Consideraciones Éticas.....	VI
6. Índice de Contenido.....	VII
6.1 Índice de tablas.....	IX
6.2 Índice de Figuras.....	X
7. Antecedentes Y Justificación.....	11
8. Objetivo General Y Específicos Del Proyecto.....	16
8.1 Objetivo General.....	16
8.2 Objetivos Específicos.....	16
9. Breve Descripción Del Modelo De Negocio.....	18
10. Gerencia: Estudio Administrativo.....	22
10.1 Estructura organizacional.....	22
10.1.1 Misión:.....	22
10.1.2 Visión:.....	22
10.1.3 Valores:.....	22
10.2 Organigrama de la organización.....	23
10.2.1 Necesidades de recursos humanos.....	24
10.2.1 Analisis y diseños del puesto de ORIEN.AI.....	26
10.3 Selección y contratación del personal.....	35

10.3.1. Anuncio de la Vacante:.....	35
10.3.2. Solicitud de Candidaturas:.....	35
10.3.3. Entrevista Inicial:.....	35
10.3.4. Prueba de Habilidad o Proyecto:.....	36
10.3.5. Día de Entrevistas y Evaluación Inmersiva:.....	37
10.3.6. Evaluación de Valores:.....	38
10.3.7. Toma de Decisiones en Equipo:.....	38
10.3.8. Integración Empática:.....	38
10.4 Compensaciones.....	39
10.4.1 Descripción de las compensaciones del personal del negocio.....	39
10.5 Indicadores Claves de Gestión (KPI's).....	42
10.5.1 KPI's Gerencia General.....	42
10.5.2. KPI's Gerencia de Programación Vocacional.....	43
10.5.3 KPI's Gerencia de Marketing:.....	44
10.5.4 KPI's Gerencia de Ventas - Jefe de Asesores / KAM.....	45
10.5.5 KPI's Gerencia de Ventas - Asesores Vocacionales.....	46
11. Conclusiones Y Recomendaciones.....	49
11.1 Conclusiones:.....	49
11.2 Recomendaciones:.....	50
11.3. Reflexión.....	50
12. Referencias Bibliográficas.....	52

6.1 Índice de tablas

Tabla 1 . Perfil del Gerente General.....	26
Tabla 2. Perfil del asistente del Gerente General.....	27
Tabla 3. Perfil Psicólogo Vocacional.....	28
Tabla 4. Perfil de Jefe de programación.....	29
Tabla 5. Perfil de programador.....	30
Tabla 6. Perfil Gerente de Marketing.....	30
Tabla 7. Perfil Asistente de Marketing.....	31
Tabla 8. Perfil Analista/Científico de datos.....	32
Tabla 9. Kam/Jefe de asesores vocacionales.....	33
Tabla 10. Asesores Vocacionales.....	34
Tabla 11. Fase de Evaluación de Habilidades Prácticas y Proyecto.....	36
Tabla 12. Día de entrevista y evaluación.....	37
Tabla 13. Compensación del personal.....	40
Tabla 14. KPI's Gerencia General.....	42
Tabla 15. KPI's Gerencia de Programación Vocacional.....	43
Tabla 16. KPI's Gerencia de Marketing.....	45
Tabla 17. KPI's Gerencia De Ventas.....	46
Tabla 18. KPI's Gerencia General.....	47

6.2 Índice de Figuras.

Figura 1. Organigrama Organizacional Orien.AI (2024)..... 23

7. Antecedentes Y Justificación

En el ámbito empresarial, ORIEN.AI representa una confluencia innovadora entre la tecnología avanzada y los sectores de la educación y orientación vocacional. Este modelo integra el uso de tecnologías emergentes, en particular los transformadores generativos pre-entrenados de inteligencia artificial, cuya adopción ha experimentado un crecimiento exponencial desde el año 2023. Este fenómeno se evidencia claramente en el caso de Chat-GPT, un producto tecnológico pertinente, que logró sobrepasar la cifra de un millón de usuarios activos en los primeros 5 días posteriores a su lanzamiento en noviembre de 2022. Dicho logro es significativo, especialmente considerando que Chat-GPT se ha posicionado como la segunda aplicación de mayor crecimiento a nivel mundial, alcanzando la impresionante cifra de 100 millones de usuarios en un periodo de tan solo dos meses. Techopedia. (2023). "Chat GPT Statistics."

ORIEN.AI se establece como una plataforma avanzada que emplea la inteligencia artificial para facilitar y reducir el estrés durante el proceso de toma de decisiones relacionado con la elección de carreras universitarias y programas de posgrado. Esta herramienta está especialmente diseñada para asistir a estudiantes de nivel bachillerato y a profesionales que se encuentran en la búsqueda de programas de maestría en el extranjero. Su aplicación en este contexto busca proporcionar una orientación vocacional efectiva y personalizada, fundamentada en el análisis de datos y métodos de pre-entrenamiento como "fine tuning", una técnica avanzada en la que un modelo de inteligencia artificial se ajusta y se especializa aún más para tareas específicas.

En el contexto de la orientación vocacional y la decisión estudiantil, que constituye un ámbito crítico en el desarrollo educativo y profesional de los individuos, la toma de decisiones vocacionales emerge como un desafío considerable. Este desafío se ve exacerbado por la diversidad de opciones de carreras y la evolución constante del mercado laboral. La presión de tomar decisiones informadas y oportunas, que repercuten significativamente en el futuro profesional y personal, se intensifica ante la incertidumbre y la carencia de información adecuada, especialmente en países de América Latina como Colombia, Perú y Ecuador. Este panorama conduce a menudo a una decisión estudiantil deficiente, donde los estudiantes optan por carreras o programas educativos que no corresponden a sus habilidades, intereses o las exigencias del mercado laboral, resultando en una disonancia entre las decisiones de carrera y los perfiles individuales. Tal disonancia puede desencadenar insatisfacción profesional, bajo rendimiento y una elevada tasa de cambio de carrera o abandono de estudios.

Ante esta situación, Sotomayor-Llamas (2023) subraya la necesidad de proporcionar orientación y apoyo adecuados, teniendo en cuenta los intereses personales, aptitudes, habilidades, perspectivas laborales, influencias sociales y familiares, así como valores y expectativas culturales. La comprensión de estos factores es crucial para ayudar a los estudiantes a tomar decisiones informadas y significativas que les permitan un desarrollo profesional óptimo y encontrar satisfacción en su vida laboral. Por tanto, es esencial abordar este problema mediante la implementación de herramientas y métodos que proporcionen una orientación vocacional efectiva, como los sistemas de inteligencia artificial, que pueden jugar un papel vital en la facilitación de decisiones más informadas y alineadas con las aspiraciones y capacidades de los estudiantes.

Para corroborar la información presentada, se llevó a cabo un estudio empírico mediante la aplicación de una encuesta a 419 estudiantes de primero a tercero de bachillerato. Los resultados revelaron que más del 50% de los encuestados experimenta niveles elevados de estrés al contemplar su futuro universitario. Además, aproximadamente el 60% de los estudiantes indicaron incertidumbre respecto a la elección de su carrera universitaria y la institución donde cursarán sus estudios superiores.

Por otro lado, la problemática de la deserción universitaria constituye un fenómeno global que trasciende las distinciones entre instituciones educativas públicas o privadas, las especialidades académicas elegidas, e incluso las modalidades de estudio. Según datos del Ministerio de Educación Colombiano (Dominguez, L. 2023), cinco de cada diez estudiantes no completan sus estudios universitarios. En Ecuador, la indecisión de muchos estudiantes acerca de sus futuros contribuye al constante aumento del abandono universitario, actualmente posicionado en un preocupante 48% (Mena, 2021). En Perú, un estudio revela que la deserción universitaria persiste como un problema no resuelto, con tasas significativas en comparación con otros países latinoamericanos (ResearchGate)." Esta situación subraya la necesidad de abordar de manera integral las causas fundamentales de la deserción estudiantil en la región.

Adicionalmente, se efectuaron entrevistas con profesionales especializados en educación y orientación vocacional. Este enfoque metodológico se fundamenta en la estrecha relación de la plataforma ORIEN.AI con la orientación vocacional. Es imprescindible poseer un conocimiento profundo y claro del tema para afinar adecuadamente el modelo de inteligencia artificial de la plataforma. El objetivo es que

dicho modelo sea competente en asistir a sus usuarios a identificar las carreras universitarias que mejor se alineen con sus preferencias, intereses y rasgos de personalidad.

En el ámbito de esta investigación, también se incluyó a los padres de los estudiantes de bachillerato, dado que, si bien los usuarios directos de ORIEN.AI son estos jóvenes, los clientes finales son sus padres. Esto se debe a su interés intrínseco en el futuro profesional de sus hijos y al hecho de que son ellos quienes, en la mayoría de los casos, financian la educación universitaria de los mismos. Por lo tanto, su perspectiva y su participación activa en la investigación resultan esenciales para comprender de manera integral la dinámica y las necesidades en la toma de decisiones educativas y vocacionales dentro del núcleo familiar.

El desarrollo del producto mínimo viable (MVP) se basó en la utilización de la plataforma Chat-GPT de Open AI, que en noviembre de 2023 introdujo la herramienta GPT's. Esta herramienta permite a los usuarios premium generar modelos especializados en temas concretos mediante un proceso de pre-entrenamiento denominado "fine tuning". En este contexto, el modelo se enriqueció con información exhaustiva sobre una variedad de carreras universitarias, prácticas en el ámbito de la orientación vocacional, incluyendo tests de personalidad, y datos sobre universidades en Norteamérica y Europa.

El MVP se sometió a pruebas con estudiantes de tercer año de bachillerato. Durante la evaluación, los alumnos interactuaron con la plataforma durante un período continuo de 45 minutos, registrando un promedio de 45 mensajes en cada interacción

entre el usuario y la plataforma. Los resultados mostraron que los estudiantes encontraron la plataforma intuitiva y fácil de usar. En entrevistas previas al testeo, los estudiantes indicaron que ya tenían experiencia en el uso de herramientas similares, aunque no específicamente enfocadas en orientación vocacional. Estos hallazgos sugieren una familiaridad y receptividad previas hacia tecnologías similares, lo que facilitó su adaptación y compromiso con la nueva plataforma.

8. Objetivo General Y Específicos Del Proyecto

8.1 Objetivo General

Estructurar un modelo de negocio innovador orientado a ofrecer servicios personalizados y asesoramiento impulsado por inteligencia artificial que facilite la elección de carreras universitarias entre jóvenes estudiantes próximos a graduarse, garantizando un enfoque adaptado a sus habilidades e intereses.

8.2 Objetivos Específicos

1. Implementar la metodología de Design Thinking identificando oportunidades de innovación y diferenciación en el servicio, garantizando que la solución planteada esté alineada con el dolor del usuario.
2. Realizar un análisis del mercado y la competencia mediante un alcance exploratorio mixto con el fin de estimar la demanda y las tendencias actuales en servicios de asesoramiento vocacional dirigidos a estudiantes de secundaria próximos a graduarse recopilando información crítica de grupos de interés.
3. Establecer la misión, visión, valores y estructura organizacional de la empresa, definiendo claramente las áreas de funcionamiento, roles esenciales del personal y procedimientos de gestión administrativa considerando implementación de indicadores clave de rendimiento.
4. Detallar el funcionamiento operativo de la plataforma, mecanismos y recursos esenciales para su funcionamiento considerando actores aliados, y puntos diferenciadores sobre la competencia.
5. Desarrollar una campaña de marketing altamente efectiva durante el primer año para establecer a la empresa como la principal plataforma de orientación vocacional por inteligencia artificial en Ecuador, Perú y Colombia.

6. Analizar el aspecto financiero del proyecto, que incluya presupuesto, planeación y evaluación para determinar la rentabilidad y viabilidad del mismo a través de distintas herramientas e indicadores (TIR y VAN).

9. Breve Descripción Del Modelo De Negocio

El modelo de negocio de ORIEN.AI se fundamenta en la aplicación de la tecnología de inteligencia artificial para transformar y modernizar el proceso de orientación vocacional. Este enfoque no se limita únicamente a la orientación vocacional, sino que se extiende a facilitar integralmente el proceso completo: desde la toma de decisiones sobre carreras y elección de universidades hasta simplificar el procedimiento de aplicación y admisión a instituciones de educación superior. Este último aspecto es particularmente relevante, dado que el proceso de admisión universitaria suele representar una fuente considerable de estrés para los jóvenes.

La incorporación de la inteligencia artificial en ORIEN.AI ejemplifica la creciente tendencia de esta tecnología en revolucionar diversas industrias, incluyendo el sector educativo. La adopción de esta tecnología en el ámbito educativo es fundamental, ya que permite no sólo mantenerse a la vanguardia en términos de innovación, sino también mejorar significativamente la eficacia y la eficiencia de los procesos educativos y de orientación, alineándose con las necesidades y expectativas contemporáneas de los estudiantes.

En el marco de esta propuesta, se desarrollaron seis documentos distintos, cada uno correspondiente a diferentes áreas de gestión: Design Thinking, Investigación de Mercado, Estudio Administrativo, Estudio Técnico, Plan de Marketing y Estudio Financiero. Estos documentos contienen información exhaustiva y detallada sobre los procesos realizados y las investigaciones llevadas a cabo para alcanzar el resultado final del proyecto ORIEN.AI. Aunque cada documento se centra en su respectiva área de gestión y expone los procesos desarrollados de manera independiente, existe una interconexión intrínseca entre ellos, dado que todos pertenecen a la misma propuesta de negocio.

En el ámbito de Design Thinking, las etapas de empatizar, definir y validar resultaron esenciales para identificar y confirmar las dificultades enfrentadas por los estudiantes en la toma de decisiones sobre su futuro universitario y profesional, incluyendo el abandono de estudios y la elección de carreras insatisfactorias. Esta problemática se ve agravada por los complejos procesos de admisión, especialmente para estudiantes interesados en estudiar en el extranjero, donde trámites como la documentación y el visado aumentan el estrés. La implementación de la inteligencia artificial surge como una solución indispensable para estos desafíos, ayudando a adaptar las respuestas a las necesidades específicas de los usuarios.

En la etapa de Investigación de Mercado, la información recolectada resultó esencial para profundizar en las percepciones, pensamientos y emociones de los estudiantes y profesionales acerca de los desafíos identificados en la fase de Design Thinking. Este proceso incluyó la evaluación de opiniones sobre soluciones potenciales, enriqueciendo la comprensión del problema. Las encuestas realizadas confirmaron que las inquietudes expresadas por los primeros entrevistados resonaban con un grupo más amplio, validando así las preocupaciones iniciales. Además, las adaptaciones realizadas en base a la retroalimentación de mentores y expertos en el campo contribuyeron significativamente a la configuración de un producto que no solo es viable, sino que también está adaptado a las necesidades y expectativas del mercado objetivo.

En el Estudio Administrativo y de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) se definió la misión, visión y los valores de ORIEN.AI. Establecer estos elementos clave proporcionó una base sólida para los objetivos que la empresa se propone alcanzar, asegurando la alineación de todas las operaciones y estrategias con su propósito central. Esta definición es crucial para mantener el enfoque de ORIEN.AI en su meta de innovar en el campo de la orientación vocacional mediante la inteligencia artificial.

En el Estudio Técnico de ORIEN.AI, la tarea principal fue diseñar el proceso de producción de la plataforma y que esta funcione de la mejor manera de acuerdo con el usuario final, centrado en evaluar la funcionalidad y eficiencia de la plataforma. Esta fase implicó un análisis detallado para asegurar que la plataforma estuviera correctamente entrenada y libre de fallos en su desarrollo. Además, se realizaron pruebas con usuarios finales, esenciales para validar que la experiencia de usuario se alinearé con las expectativas y patrones de interacción de los jóvenes, garantizando así una orientación vocacional efectiva y adaptada.

En el Plan de Marketing de ORIEN.AI, se llevaron a cabo las cuatro P 's del marketing: precio, producto, plaza y promoción, y se destacó por su importancia estratégica en las 3 fases de posicionamiento; expectativa, crecimiento y fidelización. Esta estructuración facilitó el desarrollo de estrategias de mercado específicas para ORIEN.AI, incluyendo la creación de un plan de medios y la definición de un presupuesto para campañas de lanzamiento. El objetivo del Plan de Marketing es posicionar a la herramienta como la primera en su clase en ser un recurso esencial que contribuirá de manera significativa al desarrollo educativo y profesional de la sociedad en cada país.

En el ámbito del Estudio Financiero, se determinó que el aspecto más relevante del proyecto ORIEN.AI desde este enfoque es su viabilidad. Se efectuó un análisis financiero proyectando una vida útil de cinco años para el modelo de negocio. Basado en las investigaciones realizadas en las gerencias previas, se identificó la necesidad de una inversión inicial de \$53.707,02, valor que será financiado en parte por sus accionistas (53,45%) y por otra un préstamo bancario a un plazo de 36 meses (46,55%). En términos de viabilidad financiera, la Tasa Interna de Retorno (TIR) calculada fue de 28,60%, superando significativamente la Tasa Mínima Aceptable de Retorno (TMAR)

de 12,91%. Además, el Valor Actual Neto (VAN) estimado para el proyecto es de \$48.606,17, lo que indica una perspectiva financiera positiva para ORIEN.AI en el horizonte temporal considerado.

10. Gerencia: Estudio Administrativo

10.1 Estructura organizacional

10.1.1 Misión:

Facilitar la exploración de opciones universitarias internacionales para estudiantes de bachillerato en Ecuador, Colombia y Perú, a través de una plataforma de orientación vocacional. Nuestra meta es simplificar las decisiones sobre carreras y universidades, promoviendo la excelencia educativa y mitigando el estrés asociado a las elecciones académicas para reducir la deserción estudiantil.

10.1.2 Visión:

Para el año 2030, ORIEN.AI se consolidará como un referente de innovación y transformación en el ámbito de la orientación educativa internacionalmente, utilizando la Inteligencia Artificial como nuestro principal aliado.

10.1.3 Valores:

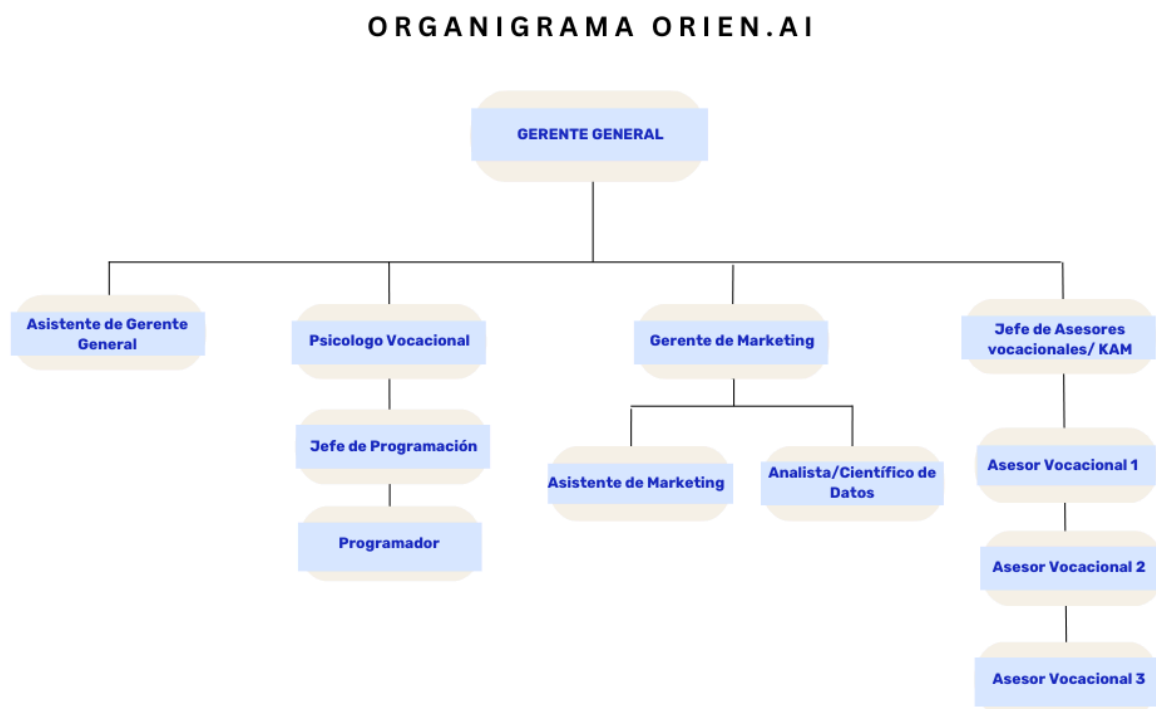
En ORIEN.AI, nuestros principios fundamentales reflejan nuestro compromiso con la excelencia y responsabilidad de información, como la ética, la innovación constante, con un enfoque centrado en el usuario, fomentando un crecimiento horizontal en nuestra empresa.

1. **Innovación para Decisiones Educativas:** Fomentamos la creatividad en el desarrollo de soluciones tecnológicas para la toma de decisiones educativas, ofreciendo continuamente mejoras y adaptaciones para satisfacer las necesidades cambiantes.

2. **Integridad en la Orientación Vocacional:** Mantenemos altos estándares éticos en la interacción con estudiantes y usuarios, asegurando una orientación vocacional basada en la honestidad y la transparencia.
3. **Trabajo en Equipo para el Éxito Educativo:** Colaboramos de manera efectiva entre nuestros equipos, reconociendo que el éxito educativo requiere la sinergia de diversas habilidades y perspectivas.
4. **Enfoque Centrado en el Usuario:** Compromiso constante de priorizar y satisfacer las necesidades de los usuarios, asegurando que todas las decisiones y acciones estén orientadas a mejorar su experiencia y proporcionar soluciones relevantes.

10.2 Organigrama de la organización.

Figura 1. *Figura 1. Organigrama Organizacional Orien.AI (2024).*



10.2.1 Necesidades de recursos humanos.

ORIEN.AI, empresa caracterizada por su estructura organizativa plana, está en busca de candidatos para ocupar diversas posiciones en cuatro departamentos distintos. En primer lugar, se encuentra el departamento de Gerencia General donde se realizan estrategias comerciales, se toman decisiones relevantes de la empresa, adicional de la gestión de recursos y la representación de la empresa, contribuyendo al éxito y crecimiento sostenible de la organización. Buscamos un Gerente General liderará la visión estratégica de la empresa, tomando decisiones clave para alcanzar objetivos comerciales y empresariales. El Asistente de Gerencia General brindará apoyo administrativo para garantizar la eficiencia operativa en la gestión general.

El departamento de Gerencia de Programación Vocacional desempeña un papel fundamental en el desarrollo y mantenimiento constante de la plataforma ORIEN.AI. Contamos con un equipo especializado que incluye al Psicólogo Vocacional que desempeñará un papel clave en la integración con diversas gerencias. Contribuirá en la programación de ORIEN.AI, aportando a la orientación personalizada, evaluación de aptitudes, desarrollo de habilidades, investigación y actualización. Colaborará estrechamente con la Gerencia de Programación, asegurando que el contenido sea efectivo y adaptado a las necesidades psicológicas de los usuarios. Además, trabajará de la mano con la Gerencia de Ventas, brindando información relevante para estrategias de clientes clave y retención. Su influencia abarca varias áreas para garantizar una experiencia completa y efectiva en la plataforma.

El Jefe de Programación lidera la entrega oportuna de actualizaciones y mejoras en la plataforma, desarrolla estrategias predictivas a largo plazo y gestiona la identificación de oportunidades para el crecimiento tecnológico de la empresa. Por otro lado, el Programador se encarga de la codificación y prueba de software, colabora en la

definición de requisitos operacionales y contribuye a la mejora continua de los sistemas existentes, asegurando una experiencia óptima para los usuarios. Este enfoque integral garantiza la durabilidad, eficiencia y evolución constante de ORIEN.AI.


En el tercer departamento tenemos la Gerencia de Marketing, centrado en la planificación, ejecución y supervisión de estrategias de marketing para impulsar el crecimiento y la visibilidad de la empresa tanto de Ecuador, Perú y Colombia, buscamos el Gerente de Marketing y Asistente de Marketing jugarán un papel clave en impulsar la visibilidad de ORIEN.AI mediante estrategias de marketing innovadoras y efectivas. El Analista Científico de Datos evaluará campañas, analizará datos y desarrollará modelos predictivos para optimizar estrategias de marketing. Colaborará con programadores, gerentes y equipos, ofreciendo insights y especificando mejoras. Su enfoque informado facilitará la toma de decisiones estratégicas y la optimización constante de las campañas de ORIEN.AI.

Finalmente, el cuarto departamento La Gerencia de Ventas desempeña un papel crucial al liderar la planificación y ejecución de estrategias destinadas a lograr los objetivos de ventas de la empresa, el Key Account Manager (KAM) se encargará de desarrollar y ejecutar estrategias comerciales para la retención de clientes clave, negociación de contratos y cumplimiento de los objetivos de ventas. Asimismo, los asesores comerciales proporcionarán orientación, asesoramiento y la ayuda necesaria para el uso efectivo de la plataforma ORIEN.AI.

Los profesionales seleccionados deben compartir los valores y la visión de la empresa, ya que cada miembro del equipo de ORIEN.AI desempeña un papel fundamental y necesario en el proyecto.

10.2.1 Analisis y diseños del puesto de ORIEN.AI

Tabla 1 . *Perfil del Gerente General.*


<p>Perfil del Gerente General</p>	
<p>Descripción del cargo</p>	<p>Encargado del desarrollo visionario de la empresa, gestión de metas de ventas, gestión presupuestaria y manejo de equipos.</p>
<p>Funciones</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Desarrollar la visión de la empresa y establecer metas de ventas. ● Tomar decisiones estratégicas claves para el éxito a largo plazo. ● Dirigir y supervisar a los equipos dentro de la organización. ● Habla en nombre de la empresa en negociaciones y eventos. ● Supervisar las finanzas y ayuda con la planificación presupuestaria. ● Buscar oportunidades para el crecimiento de la empresa. ● Aborda desafíos y crisis de manera efectiva. ● Mantener una comunicación efectiva y construir relaciones sólidas.
<p>Tipo de contrato</p>	<p>Contrato Fijo.</p>
<p>Estudios/Experiencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Título universitario en Administración de Empresas, Dirección de Empresas o campo relacionado. ● 3 años de experiencia en roles de alta dirección.

- Experiencia previa en la gestión de equipos y operaciones.

Salario \$2.250,00 + Beneficios de ley


Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2. Perfil del asistente del Gerente General.

Perfil Asistente Gerente General	
Descripción de cargo	Manejar eficientemente las operaciones diarias y las tareas administrativas.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo administrativo al Gerente General. • Coordinación de reuniones y agendas. • Preparación de informes y presentaciones.
Tipo de contrato	Contrato Fijo.
Estudios/Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> • Título universitario en Administración de Empresas, Secretariado Ejecutivo o campo relevante. • Experiencia previa en asistencia ejecutiva.
Salario	\$650 + Beneficios de ley.


Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3. *Perfil Psicólogo Vocacional.*

Perfil Psicólogo Vocacional	
Descripción de cargo	Ayuda a desarrollar la plataforma, lidera la creación de asesorías personalizadas, actualiza información laboral y garantiza prácticas éticas para una experiencia efectiva del usuario.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ● Crear preguntas específicas que ayuden a comprender las preferencias y habilidades profesionales del usuario. ● Desarrollo de estrategias motivacionales que motiven y fomenten la autoconfianza del usuario en sus decisiones vocacionales. ● Respuestas dinámicas adaptativas del Chatbot que se ajusten al usuario. ● Integrar elementos que promuevan la reflexión personal ● Énfasis en Ética y Privacidad: Garantizar que las interacciones sean éticas y respeten la privacidad
Tipo de contrato	Contrato Fijo.
Estudios/Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> ● Licenciatura en Psicología. ● Especialización en Orientación Vocacional. ● Experiencia en asesoramiento vocacional.
Salario	\$1.500,00 + Beneficios de Ley


Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4. *Perfil de Jefe de programación.*

Perfil de Jefe de programación.	
Descripción de cargo	Encargado de llevar las actualizaciones, programaciones y evitar errores en la plataforma de ORIEN.AI
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ● Supervisar y coordinar proyectos de desarrollo de software ● Colaborar con otros departamentos para definir requisitos de actualizaciones en la plataforma. ● Garantizar la calidad del código y la entrega oportuna. ● Eficiente manejo de software en línea.
Tipo de contrato	Contrato Fijo
Estudios/Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> ● Grado universitario en Ciencias de la Computación, Ingeniería Informática o campo relacionado. ● Certificaciones relevantes pueden ser un plus. ● Mínimo 5 años de experiencia en desarrollo de software. ● Experiencia en liderazgo de equipos de programadores.
Salario	\$1.400,00 + Beneficios de Ley


Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5. *Perfil de programador.*

Perfil de programador	
Descripción de cargo	Encargado de traducir requisitos operacionales en códigos funcionales en la plataforma, adicional de realizar pruebas exhaustivas para garantizar la calidad del software
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ● Codificación y prueba de software. ● Colaborar en la definición de requisitos. ● Mantener y mejorar sistemas existentes. ● Optimización de eficiencia
Tipo de contrato	Contrato Fijo.
Estudios/Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> ● Título universitario en Ciencias de la Computación o Ingeniería Informática. ● Experiencia práctica en desarrollo de software de 1 año.
Salario	\$800 + Beneficios de Ley

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6. *Perfil Gerente de Marketing.*

Perfil Gerente de Marketing	
-----------------------------	--

Descripción de cargo	Responsable de guiar y ejecutar estrategias de marketing para impulsar el crecimiento y la visibilidad de la empresa.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ● Crear estrategias de marketing para alcanzar objetivos comerciales y fortalecer la presencia de la marca. ● Gestionar la ejecución de campañas publicitarias ● Analizar tendencias del mercado para informar decisiones estratégicas y mantener a la empresa competitiva. ● Medir y analizar el rendimiento de iniciativas de marketing
Tipo de contrato	Contrato Fijo
Estudios/Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> ● Licenciatura en Marketing, Publicidad, Administración o campo relacionado. ● Posgrado en Marketing es preferido. ● Mínimo 4 años de experiencia en marketing, con al menos 1 año en roles de supervisión.
Salario	\$1.800,00 + Beneficios de Ley

Fuente: Elaboración propia.


Tabla 7. *Perfil Asistente de Marketing.*

Perfil Asistente de Marketing	
Descripción de cargo	Responsables de la coordinación de eventos, la gestión de comunicaciones y la administración de herramientas y recursos necesarios para el éxito de las campañas de marketing.

Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo en la implementación de estrategias de marketing. • Coordinación de eventos y campañas. • Gestión de redes sociales y contenido.
Tipo de contrato	Contrato Fijo.
Estudios/Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> • Título universitario en Marketing, Publicidad o campo relevante. • Experiencia previa en funciones de asistencia en marketing.
Salario	\$650 + Beneficios de Ley

Fuente: Elaboración propia.


Tabla 8. *Perfil Analista/Científico de datos.*

Perfil Analista/Científico de datos	
Descripción de cargo	Encargado de analizar campañas de marketing, evaluar su alcance y proyectar futuras iniciativas de manera predictiva.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar grandes conjuntos de datos. • Desarrollar modelos predictivos. • Presentar hallazgos de manera comprensible.
Tipo de contrato	Contrato Fijo
Estudios/Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> • Grado en Estadísticas, Ciencias de Datos, Matemáticas Aplicadas o campo relacionado. • Cursos en Ciencia de Datos o Estadísticas puede ser un plus. • Experiencia en análisis de datos y modelado estadístico.

Salario	\$1.300,00 + Beneficios de Ley
---------	--------------------------------


Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9. *Kam/Jefe de asesores vocacionales.*

Perfil Kam/Jefe de asesores vocacionales	
Descripción de cargo	Encargado de gestionar carteras de clientes mediante estrategias eficientes para llevar al mercado, con metas específicas de ventas y cumplimiento de cuotas.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ● Desarrollar y mantener relaciones sólidas con clientes claves, instituciones educativas y socios estratégicos. ● Identificar oportunidades de crecimiento y expansión. ● Colaborar con el equipo de marketing para personalizar estrategias de ventas. ● Garantizar la satisfacción del cliente y la retención.
Tipo de contrato	Contrato Fijo
Estudios/Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> ● Título universitario en Administración de Empresas, Marketing, Ventas u otro campo relacionado. ● Posgrado en Gestión de Cuentas Clave o áreas similares (preferido). ● Experiencia mínima de 3 años en ventas, preferiblemente en la industria educativa. ● Historial comprobado de gestión exitosa de cuentas clave.
Salario	\$850 + Beneficios de Ley

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 10. *Asesores Vocacionales.*

Perfil de Asesores Vocacionales.	
	
Descripción de cargo	Proporcionar asesoramiento vocacional a estudiantes sobre el uso adecuado de la plataforma ayudándolos a tomar decisiones informadas sobre su futuro educativo.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ● Realizar pruebas de evaluación y análisis de habilidades e intereses. ● Mantenerse actualizado sobre las tendencias educativas y profesionales. ● Colaborar con el equipo para mejorar los servicios de asesoramiento.
Tipo de contrato	Contrato Fijo
Estudios/Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> ● Licenciatura en Psicología, Orientación Vocacional o campo afín. ● Experiencia en asesoramiento educativo o vocacional, preferiblemente en el sector educativo.
Salario	\$700 + Beneficios de Ley

Fuente: Elaboración propia.

10.3 Selección y contratación del personal

El proceso de selección de personal en nuestra cultura organizacional moderna y empática difiere significativamente de los enfoques tradicionales. En nuestra estructura

organizativa plana, implementamos pasos poco convencionales que reflejan nuestra visión innovadora y centrada en las personas. Estos pasos detallados incluyen:

10.3.1. Anuncio de la Vacante:

Se publica la vacante en linkedIn destacando los valores de la empresa y la cultura empresarial, describimos una serie de requisitos previos que se requieren, adicional animamos a los candidatos a compartir sus historias y experiencias. Este punto si es muy similar a cualquiera de las empresas.

10.3.2. Solicitud de Candidaturas:

En lugar de un currículum tradicional, se requiere una carta de presentación personalizada en donde nos cuenten sus experiencias previas, su mayores retos dentro de una empresa que expliquen por qué quieren unirse a la empresa y cómo se alinean con los valores de ORIGEN.AI.

10.3.3. Entrevista Inicial:

En esta fase, priorizamos evaluar la afinidad del candidato con nuestros valores, misión y cultura organizacional moderna. Nos centramos en comprender sus motivaciones personales y su capacidad para integrarse en una estructura organizativa plana y colaborativa. Exploramos sus experiencias, pasiones y valores, dando importancia a la empatía y la alineación con la cultura de la empresa.

Los siguientes pasos son para los candidatos que han pasado la primera fase hacia la segunda.

10.3.4. Prueba de Habilidad o Proyecto:

Tabla 11. *Fase de Evaluación de Habilidades Prácticas y Proyecto*

Descripción de Fase	Desarrollo
En esta fase, los candidatos tienen la oportunidad de aplicar sus habilidades en un proyecto específico relacionado con ORIEN.AI o una tarea diseñada para demostrar sus capacidades y creatividad.	Les pedimos que completen un proyecto que refleje las responsabilidades y demandas del trabajo, evaluando tanto la destreza técnica como la capacidad para abordar desafíos del mundo real y generar soluciones innovadoras.
Esta prueba proporciona una visión profunda de cómo los candidatos pueden contribuir al entorno innovador de ORIEN.AI, evaluando su enfoque, metodología de	Les pedimos que completen un proyecto que refleje las responsabilidades y demandas del trabajo, evaluando tanto la destreza técnica como la capacidad para abordar desafíos del mundo real y generar soluciones innovadoras.

Fuente: Elaboración propia

10.3.5. Día de Entrevistas y Evaluación Inmersiva:

Tabla 12. Día de entrevista y evaluación

Descripción de la fase	Evaluación
------------------------	------------

<p>Esta etapa ofrece a los candidatos una experiencia inmersiva al pasar un día completo en las instalaciones de ORIEN.AI.</p>	<p>Va más allá de las entrevistas tradicionales, permitiendo una inmersión completa en el entorno de trabajo y la dinámica de la empresa.</p>
<p>Durante este día, los candidatos conocen al equipo, participan en entrevistas individuales y grupales, interactuando con diferentes departamentos.</p>	<p>Se busca evaluar la capacidad de adaptación cultural mediante actividades prácticas que reflejan los valores fundamentales de ORIEN.AI, como desafíos de resolución de problemas, ejercicios de colaboración y situaciones simuladas del entorno laboral.</p>
<p>La interacción directa con los equipos brinda a los candidatos una comprensión más profunda de la cultura única de la empresa.</p>	<p>Además, permite evaluar la habilidad de los candidatos para trabajar de manera efectiva en un entorno laboral colaborativo y orientado a resultados. Este enfoque inmersivo beneficia tanto a los candidatos al proporcionar una visión auténtica de la vida en ORIEN.AI como a la empresa al tomar decisiones de contratación más informadas.</p>

10.3.6. Evaluación de Valores:

- Durante esta fase, se invita a los candidatos a participar en una serie de actividades y cuestionamientos que les permitan explorar sus propias convicciones éticas, su comprensión de la responsabilidad social y su visión sobre la innovación y la colaboración.

- Se alienta a los candidatos a reflexionar sobre cómo incorporarían los valores de ORIEN.AI en su trabajo diario y cómo contribuirían a mantener y fortalecer nuestra cultura única. Esta autoevaluación proporciona una visión más rica de la autenticidad y compromiso del candidato con los principios que consideramos fundamentales.
- Además, se fomenta un diálogo abierto donde los candidatos tienen la oportunidad de expresar sus propias perspectivas sobre la importancia de estos valores en el entorno laboral y cómo contribuirían a la construcción de un equipo sólido y orientado a objetivos.

10.3.7. Toma de Decisiones en Equipo:

La fase de Toma de Decisiones en Equipo es un ejercicio integral que involucra a todo el equipo de ORIEN.AI en el proceso de selección. En esta etapa, se fomenta la participación activa de los miembros del equipo para conocer a los candidatos y contribuir con sus perspectivas únicas.

10.3.8. Integración Empática:

- Facilitamos la adaptación de nuevos empleados con un enfoque centrado en su bienestar y conexión con la cultura de la empresa.
- Asignamos mentores y actividades interactivas desde el primer día para una introducción completa.
- Cada empleado nuevo tiene un "compañero de bienvenida" para consultas y orientación personalizada.
- Valoramos la retroalimentación y ajustamos el proceso según las experiencias individuales.

- En ORIEN.AI, la Integración Empática es clave para nuestro ambiente centrado en las personas.

10.4 Compensaciones.

Las compensaciones presentadas a continuación fueron determinadas tras evaluar el salario mínimo sectorial de 2024 en Ecuador, considerando el cargo o actividad desempeñada por el responsable. Dada la alta competencia en el mercado, se ha buscado ofrecer una remuneración atractiva con el objetivo de motivar a los profesionales a unirse a nuestra organización. Asimismo, se pretende que este incentivo salarial sirva de estímulo para que los responsables de cada área desempeñen sus funciones de manera eficiente y óptima.

En relación con los contratos externos, la compensación detallada a continuación se estableció tras un análisis de los costos asociados a sus servicios. Este valor dependerá del trabajador independiente, quien suele facturar según horas trabajadas, complejidad de la tarea o tipo de actividad a realizar.

10.4.1 Descripción de las compensaciones del personal del negocio.

En la siguiente tabla de compensaciones del personal de ORIEN.AI se proporciona los detalles de los valores subtotales, que comprenden los sueldos netos, seguidos por el total mensual que incluye beneficios como el décimo tercero (equivalente a un sueldo), décimo cuarto (un sueldo básico), aporte patronal (12,15%), fondo de reserva (8,33%) y vacaciones. Estos valores se dividen en categorías específicas:

- Sueldo Personal Mano de Obra Directa (\$48,914.92): Engloba al Jefe de Asesores Vocacionales (KAM) y Asesores Vocacionales.

- Mano de Obra Indirecta Costo Fijo (\$81.628,00) que incluye a Analistas/Científicos de Datos, Psicólogos Vocacionales, Jefe de Programación y Programadores.
- Sueldo Personal Administrativo (\$46,737.04): Incluye al Gerente General y al Asistente del Gerente General.
- Sueldo Personal Ventas (\$39,218.24): Comprende al Gerente de Marketing, Asistente de Marketing, Analista/Científico de Datos y Psicólogo Vocacional.

Estos valores reflejan los costos mensuales asociados a cada categoría de personal, brindando una visión detallada de la estructura salarial en ORIEN.AI.

Tabla 13. Compensación del personal

Gerencia	Cargo	Compensación Subtotal	Total Mensual	Total Anual	Categoría (Gerencia Financiera)
Gerencia General	Gerente General	\$2.250,00 + Beneficios de Ley	\$3.030,38	\$36.364,60	Sueldo Personal Administrativo
Gerencia General	Asistente de Gerente General	\$650,00 + Beneficios de Ley	\$864,37	\$10.372,44	Sueldo Personal Administrativo
Gerencia de programación vocacional	Psicólogo Vocacional	\$1.500,00 + Beneficios de Ley	\$2.033,03	\$24.396,40	Mano de Obra Indirecta (Costo Fijo)
Gerencia de programación vocacional	Jefe de Programación	\$1.400,00 + Beneficios de Ley	\$1.900,05	\$22.800,64	Mano de Obra Indirecta (Costo Fijo)
Gerencia de programación vocacional	Programador	\$800,00 + Beneficios de Ley	\$1.102,17	\$13.226,08	Mano de Obra Indirecta (Costo Fijo)

Gerencia de Marketing	Gerente de Marketing	\$1.800,00 + Beneficios de Ley	\$2.431,97	\$29.183,68	Sueldo Personal Ventas
Gerencia de Marketing	Asistente de Marketing	\$600,00 + Beneficios de Ley	\$836,21	10034,56	Sueldo Personal Ventas
Gerencia de Marketing	Analista/Científico de Datos	\$1.300,00 + Beneficios de Ley	\$1.767,07	\$21204,88	Mano de Obra Indirecta (Costo Fijo)
Gerencia de Ventas	KAM/jefe de asesores vocacionales	\$850,00 + Beneficios de Ley	\$1.168,66	\$14.023,96	Sueldo Personal Ventas
Gerencia de Ventas	asesor vocacional 1	\$700,00 + Beneficios de Ley	\$969,19	\$11.630,32	Mano de Obra Directa (Costo Fijo)
Gerencia de Ventas	asesor vocacional 2	\$700,00 + Beneficios de Ley	\$969,19	\$11.630,32	Mano de Obra Directa (Costo Fijo)
Gerencia de Ventas	asesor vocacional 3	\$700,00 + Beneficios de Ley	\$969,19	\$11.630,32	Mano de Obra Directa (Costo Fijo)
Total Mano de Obra Directa				\$48.914,92	
Total Mano de Obra Indirecta				\$81.628,00	
Total Costo Fijo				\$130.542,92	
Total Sueldos Personal Administrativo				\$46.737,04	
Total					

Sueldos Personal Ventas	\$39.218,24
-------------------------	-------------

Fuente: Elaboración propia.

10.5 Indicadores Claves de Gestión (KPI's)

10.5.1 KPI's Gerencia General

Los KPIs del departamento de Gerencia General se han seleccionado para proporcionar una visión integral del rendimiento y la salud general de la empresa. El crecimiento de ventas y el cumplimiento de objetivos estratégicos indican el éxito comercial y la alineación con la visión a largo plazo. La satisfacción del cliente refleja la calidad de los productos y servicios, mientras que la eficiencia operativa y la retención de talento son indicadores de una gestión interna sólida.

Tabla 14. *KPI's Gerencia General*

KPI	Detalle
Crecimiento de ventas anual.	Indica la salud financiera y el rendimiento comercial de la empresa. Un crecimiento constante sugiere una gestión efectiva y una posición sólida en el mercado.
Cumplimiento de objetivos estratégicos.	Mide el éxito de metas estratégicas clave, alineando las acciones con la visión y misión de la empresa.
Evaluación de la satisfacción del cliente.	Refleja la percepción y la experiencia del cliente, fundamental para la retención y lealtad. Se obtiene a través de encuestas y retroalimentación.

Eficiencia operativa.	Evalúa la eficacia de los procesos internos y la utilización de recursos. Una alta eficiencia sugiere una gestión operativa sólida.
Retención de talento en el equipo.	Indica la capacidad de la empresa para retener y motivar a su personal clave. La retención de talento es crucial para la estabilidad y el crecimiento.

Fuente: Elaboración propia.

10.5.2. KPI's Gerencia de Programación Vocacional

Se garantiza el desarrollo óptimo de ORIEN.AI, mediante los indicadores seleccionados que se centran en aspectos clave, desde la agilidad en actualizaciones hasta la eficiencia técnica y la experiencia del usuario. No solo miden el rendimiento, sino que también impulsan mejoras continuas, asegurando que ORIEN.AI evolucione constantemente para ofrecer una experiencia excepcional a sus usuarios.

Tabla 15. *KPI's Gerencia de Programación Vocacional*

KPI	Detalle
Número de actualizaciones y mejoras en la plataforma ORIEN.AI	Mide la capacidad del equipo para mantener la plataforma actualizada y mejorada, asegurando una experiencia de usuario actual y eficiente.

Tiempo promedio de respuesta a problemas técnicos	Evalúa la eficiencia en la resolución de problemas técnicos, crucial para garantizar un servicio ininterrumpido y satisfactorio.
Evaluación de la experiencia del usuario	Refleja la satisfacción general del usuario con la plataforma, teniendo en cuenta la usabilidad y la eficacia de las funciones.
Porcentaje de eficiencia en desarrollo de software	Mide la eficiencia en el desarrollo de software, evaluando la rapidez y precisión en la entrega de nuevas funcionalidades.
Nivel de cumplimiento de cronogramas de desarrollo	Evalúa la capacidad del equipo para cumplir con los plazos establecidos en el desarrollo de nuevas funciones y actualizaciones.

Fuente: Elaboración propia.

10.5.3 KPI's Gerencia de Marketing:

Estos KPIs fueron seleccionados para proporcionar una visión integral del rendimiento del departamento de marketing, abarcando desde la eficiencia financiera hasta la efectividad en la construcción de marca y la interacción en redes sociales. Cada indicador se alinea con los objetivos estratégicos de ORIEN.AI para maximizar la efectividad de las campañas y fortalecer su presencia en el mercado.

Tabla 16. KPI's Gerencia de Marketing

KPI	Detalle
-----	---------

Retorno de inversión (ROI)	Evalúa la eficiencia financiera de las campañas de marketing, midiendo el rendimiento en relación con la inversión.
Crecimiento de la visibilidad de la marca	Mide el aumento en la conciencia y reconocimiento de la marca en el mercado.
Número de leads generados	Cuantifica la cantidad de clientes potenciales generados a través de las estrategias de marketing.
Evaluación de la efectividad de estrategias de contenido	Evalúa la eficacia de las estrategias de contenido en la atracción y retención de audiencia.
Participación en redes sociales	Mide la interacción y participación de la audiencia en las plataformas de redes sociales de la empresa

Fuente: Elaboración propia.

10.5.4 KPI's Gerencia de Ventas - Jefe de Asesores / KAM

Los Indicadores Clave de Desempeño para el Jefe de Asesores están específicamente diseñados para evaluar con precisión la efectividad y el éxito en la gestión de cuentas estratégicas, como el cumplimiento de cuotas de ventas, la retención de clientes clave, la consecución de nuevos acuerdos comerciales. Al analizar estos indicadores, se obtiene una visión detallada del rendimiento del cargo en el logro de objetivos y en la gestión eficaz de relaciones comerciales clave.

Tabla 17. *KPI's Gerencia De Ventas*

KPI	Detalle
Cumplimiento de cuotas de ventas	Evalúa la capacidad del Key Account Manager para alcanzar y superar las metas establecidas de ventas.
Retención de clientes clave	Mide la retención de clientes estratégicos y su satisfacción con los servicios de la empresa.
Nuevos acuerdos comerciales	Cuantifica la cantidad de nuevos contratos y acuerdos comerciales cerrados por el KAM
Evaluación de la satisfacción del cliente	Mide el grado de satisfacción de los clientes clave con el servicio proporcionado.
Eficiencia en el proceso de negociación	Evalúa la eficacia y rapidez en la gestión de negociaciones comerciales por parte del Key Account Manager.

Fuente: Elaboración propia.

10.5.5 KPI's Gerencia de Ventas - Asesores Vocacionales

Por medio de los siguientes KPI's se proporciona una visión detallada del desempeño de Asesores Vocacionales, abarcando desde la amplitud del servicio hasta la calidad y eficiencia del asesoramiento ofrecido. Cada indicador se alinea con los objetivos estratégicos de ORIEN.AI para asegurar la entrega efectiva y satisfactoria de servicios de asesoramiento a los estudiantes.

Tabla 18. *KPI's Gerencia General*

KPI	Detalle
Número de estudiantes asesorados	Evalúa la cantidad de estudiantes que reciben asesoramiento, proporcionando información sobre la amplitud de la cobertura del servicio
Evaluación de la satisfacción del usuario	Mide la satisfacción de los usuarios con el servicio de asesoramiento, reflejando la calidad y eficacia del asesoramiento proporcionado. Una alta puntuación indica un servicio satisfactorio, mientras que una baja puntuación puede señalar áreas de mejora.
Retención de usuarios en la plataforma	Evalúa la capacidad del servicio de asesoramiento para retener a los usuarios en la plataforma, indicando la utilidad y efectividad percibida del asesoramiento ofrecido. Una retención sólida sugiere la valoración continua del servicio por parte de los usuarios.
Cumplimiento de objetivos de asesoramiento	Mide la capacidad de los asesores vocacionales para alcanzar los objetivos establecidos para el servicio de asesoramiento, asegurando que se cumplan las metas específicas relacionadas con la

orientación y apoyo proporcionados a los estudiantes.

Eficiencia en el proceso de asesoramiento

Evalúa la eficiencia operativa del servicio de asesoramiento, midiendo la rapidez y efectividad con la que se proporciona orientación a los estudiantes. Una alta eficiencia indica una gestión efectiva de los recursos y una respuesta oportuna a las necesidades de los usuarios.

Fuente: Elaboración propia.

11. Conclusiones Y Recomendaciones.

11.1 Conclusiones:

ORIEN.AI responde a una necesidad crítica en el ámbito educativo y profesional al ofrecer una solución innovadora respaldada por inteligencia artificial para la orientación vocacional y la toma de decisiones en el contexto de la educación superior. La validación empírica proviene de los resultados de encuestas a estudiantes, que evidencian niveles significativos de estrés y dudas en la elección de carreras universitarias, subrayando así la relevancia de ORIEN.AI en la mitigación de estas preocupaciones.

En la región, los desafíos persistentes de deserción universitaria y la falta de orientación efectiva se destacan en países como Colombia, Ecuador y Perú. Este contexto resalta la importancia de abordar integralmente estas cuestiones mediante la aplicación de herramientas innovadoras como ORIEN.AI. Además, la implementación de la inteligencia artificial en la orientación vocacional, respaldada por fundamentos teóricos y la experiencia de expertos como Sotomayor-Llamas, subraya la importancia de considerar factores personales, sociales y familiares en el proceso de toma de decisiones.

El desarrollo del producto es evidente en el MVP basado en Chat-GPT, que ha demostrado resultados positivos en la interacción con estudiantes. Esto indica una adaptación positiva y una percepción intuitiva por parte de los usuarios, consolidando así el impacto positivo de ORIEN.AI en el ámbito de la orientación vocacional.

11.2 Recomendaciones:

En ORIEN.AI, se mantiene un enfoque continuo en innovación, buscando oportunidades para mejorar y expandir nuestros servicios al estar al tanto de las últimas

tendencias en tecnología y educación. Se considera esencial establecer alianzas estratégicas con instituciones educativas y organizaciones afines para fortalecer nuestra posición y mejorar nuestro alcance tanto a nivel regional como internacional.

Dada la diversidad cultural y educativa en la región, se recomienda personalizar la plataforma para satisfacer las necesidades específicas de cada país, considerando las diferencias en sistemas educativos y preferencias de los usuarios. Además, se propone la implementación de un sistema de evaluación continua para medir la eficacia y la satisfacción de los usuarios, ajustando la plataforma según las retroalimentaciones y cambios en el entorno educativo.

En cuanto al desarrollo del talento, se fomentan programas de desarrollo profesional y capacitación para el equipo de ORIEN.AI, asegurando que estén actualizados con las últimas tendencias y tecnologías. Además, dada la naturaleza cambiante del entorno empresarial, se sugiere un monitoreo financiero constante y ajustes estratégicos según sea necesario para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento continuo de ORIEN.AI.

11.3. Reflexión

A lo largo de mi proyecto, me di cuenta de lo importante que es cada etapa, desde pensar la idea hasta hacerla realidad. Empezar con una visión clara y prototipos fue clave para transformar UniEnlace un proyecto de recopilación de información universitaria a ORIEN.AI un modelo de negocio innovador. Este cambio no sólo revolucionará la elección de carreras y búsqueda de universidad, sino que también aliviará el estrés de búsqueda de información desafortunada, aprendí que la primera idea no siempre es la mejor.

Estar en la gerencia de administración me mostró lo esencial que es tener roles claros en cada cargo. La conexión entre los equipos es clave para obtener buenos resultados. Esto no solo ayuda a la empresa, sino que también me deja con habilidades que aplicaré en mi vida profesional. Ahora sé cómo enfrentar problemas en la gestión administrativa de una manera más fuerte. Este proyecto fue un claro ejemplo de cómo trabajar en equipo, ser creativos y tener una buena organización son puntos claves para tener éxito en el mundo de los negocios.

12. Referencias Bibliográficas

- Ecuador fija el valor del salario digno de 2022 en \$465,39 (2023) - NMS Law.* (2023, March 26). NMS LAW. Retrieved January 20, 2024, from <https://nmslaw.com.ec/salario-digno-2022>
- FLÓREZ, T. (2022, February 10). *Así se mueven los estudiantes colombianos por el mundo.* El Universal. Retrieved January 20, 2024, from <https://www.eluniversal.com.co/especial/postgrados/asi-se-mueven-los-estudiantes-colombianos-por-el-mundo-YK6095375>
- Más de 8.000 estudiantes peruanos salen a estudiar al extranjero - La Cámara.* (2023, January 4). Revista La Cámara. Retrieved January 20, 2024, from <https://lacamara.pe/mas-de-8-000-estudiantes-peruanos-salen-a-estudiar-al-extranjero/>
- Moreno, J. (2021, December 9). *¿Qué es la selección de personal? Técnicas, tipos y proceso.* Blog de HubSpot. Retrieved January 20, 2024, from <https://blog.hubspot.es/service/seleccion-de-personal>
- Narvaez, M. (n.d.). *Estructura organizacional: Definición, beneficios y tipos.* QuestionPro. Retrieved January 20, 2024, from <https://www.questionpro.com/blog/es/estructura-organizacional/>
- Robelly, N. (2023, August 26). *Cada vez más jóvenes viajan a estudiar en el exterior.* Diario La Hora. Retrieved January 20, 2024, from <https://www.lahora.com.ec/esmeraldas/cada-vez-mas-jovenes-viajan-a-estudiar-en-el-exterior/>
- Tañà, A. (2022, March 14). *Las cualidades más valoradas en las entrevistas de trabajo.* etalentum.com:Noticias sobre selección de personal. Retrieved January 20, 2024, from

<https://blog.etalentum.com/es/las-cualidades-mas-valoradas-en-las-entrevistas-de-trabajo/>

Anif. (2023, 18 julio). Las clases sociales en Colombia. *Diario La República*.

<https://www.larepublica.co/analisis/anif-3478852/las-clases-sociales-en-colombia-un-analisis-a-partir-del-ingreso-per-capita-3660555>

Arana, J. (2023, 3 de junio). Boom de la inteligencia artificial. *El Debate*.

https://www.eldebate.com/cultura/20230603/boom-inteligencia-artificial_118905.html

Carrasco, A. (2023, 8 febrero). *Más de 8.000 estudiantes peruanos salen a estudiar al extranjero*. La Cámara.

<https://lacamara.pe/mas-de-8-000-estudiantes-peruanos-salen-a-estudiar-al-extranjero/#:~:text=Seg%C3%BAn%20el%20sondeo%20realizado%20por,carrera%20en%20universidades%20del%20extranjero.>

Coscolluela, F. (2023). Innovación Educativa. Cómo la inteligencia artificial mejora el rendimiento académico. LinkedIn.

<https://www.linkedin.com/pulse/innovaci%C3%B3n-educativa-c%C3%B3mo-la-inteligencia-artificial-mejora-lnw4e/?originalSubdomain=es>

Ríos, M. (2022, 26 agosto). Cuáles son las regiones con mayor y menor número de bachilleres. *Gestión*.

<https://gestion.pe/economia/management-empleo/las-regiones-con-mayor-y-menor-numero-de-bachilleres-segun-sunedu-fedu-carreras-profesionales-estudiantes-universitarios-profesionales-peruanos-educacion-noticia/?ref=gesr>