



**REUNION DE DISCUSION  
AVANCES DE LA PRACTICA PROFESIONAL DE LA  
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

En el marco de la **Práctica Profesional de la Licenciatura en Administración**, se invita a docentes, estudiantes y personas interesadas a la **Reunión de Discusión del Instituto de Administración** que se realizará el día **Viernes 12 de Octubre de 2018 de 15:00 a 18:00 horas en la Sala de Usos Múltiples (SUM)** de la Facultad de Ciencias Económicas.

Se discutirán los avances de los siguientes trabajos:

<b>Hora</b>	<b>Título del Trabajo</b>
15:00	<b>“Plan de Negocio Reina Lucía accessories &amp; home”</b> Alumna: Paulina Balduino Tutor: Luis Pérez Vides
15:30	<b>“Control a priori y a posteriori del consumo de combustible”</b> Alumno: Ignacio Schuttemberger Tutor: Javier Antonio García
16:00	<b>“Implementación del Plan Estratégico del Ministerio de Desarrollo Social”</b> Alumno: Alías, Luana Evangelina Tutor: Medina Galván, Marcelo Enrique
16:30	<b>Técnicas cuantitativas como herramienta para ventas y post venta en la empresa Conforam</b> Alumna: Hebe Mamaní Tutor: Marcelo Enrique Medina Galván
17:00	<b>“Big Data y Analítica de Negocios para la Gestión de una Unidad Académica: estudio de caso en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán”</b> Alumna: Pilar Fernández Fiorenza Tutor: Marcelo Enrique Medina Galván

Se adjuntan los resúmenes de los trabajos.

Esperamos contar con su presencia.

Mg. Jorge Rospide  
Lic. Marcelo Medina

Instituto de Administración



### **“Plan de Negocio Reina Lucía accessories & home”**

Alumna: Paulina Balduino

Tutor: Luis Pérez Vides

#### **Resumen**

“Reina Lucía” es un emprendimiento dedicado al diseño, producción y venta de accesorios para la mujer actual y artículos para la decoración del hogar. En el presente plan de negocio, se explican las razones por las cuales “Reina Lucía” posee todo lo necesario para ser un negocio exitoso. Se evaluará el potencial de este emprendimiento para abrir un local comercial (cambiando su modalidad de atención al cliente en Showroom con cita previa).

En base al análisis tanto de mercado como financiero, se llegó al resultado de que la apertura del local es conveniente. A lo largo del cuerpo del trabajo se justificará el porqué de esta afirmación.

**Palabras claves:** Plan, Negocio, Análisis Financiero

### **“Control a priori y a posteriori del consumo de combustible”**

Alumno: Ignacio Schuttemberger

Tutor: Javier Antonio García

#### **Resumen**

El presente trabajo está dirigido a realizar mejoras en el proceso de control de combustible de una empresa constructora.

Se analiza la situación de la firma “Saikó S.A.” ubicada en ciudad de San Miguel de Tucumán, la misma posee una importante flota de vehículos, máquinas y equipos. Es por ello que el combustible es un factor presente en cada uno de sus presupuestos, convirtiéndose en un peso importante en la estructura de costos, como así también en un insumo indispensable para que la empresa pueda realizar sus actividades.

De allí deriva el motivo de desarrollo de este trabajo, ya que es fundamental crear mecanismos de control que lleven a lograr la mayor coherencia entre el consumo estándar y el real y entre estos con la información del sistema de la empresa. El uso de la tecnología es clave para este análisis.

La implementación de un manual de procedimientos para cada una de las etapas que interviene el combustible ayudaría a diligenciar a las personas hacia los objetivos pretendidos y con ello se lograría obtener mayor información en tiempo y forma, a detectar fallas y posibles robos del mismo. Sin embargo, el control a priori (como ser la implementación de un manual de procedimientos), debe ser seguido de un control a posteriori (control presupuestario o análisis por ratios) o contraste entre lo real y lo previsto para que el autocontrol no pierda fuerza y efectividad cuando el compromiso e integración del personal con la empresa sea débil.

Es fundamental mostrar la importancia de un buen sistema de control, que, al aplicarlo, permitiría generar resultados valiosos que se verán reflejados en disminuciones de costos y por ende en un incremento de utilidades

**Palabras clave:** Control de combustible, Procesos, Tecnología, Manual de procedimientos



## “Implementación del Plan Estratégico del Ministerio de Desarrollo Social”

Alumno: Alías, Luana Evangelina

Tutor: Medina Galván, Marcelo Enrique

### Resumen

En el sector público, el proceso estratégico suele estar afectado por los ciclos políticos, por este motivo es de suma importancia trabajar con responsables y personas claves de cada área, para que esta metodología sea parte de su cultura y sean capaces de lograr mejoras con el uso de procesos de avance. El contar con información relevante y oportuna, permite un uso más eficiente de los recursos, ya que los mismos son limitados, y su correcto uso permite brindar ayuda a una mayor cantidad de personas en la provincia.

El propósito de este trabajo, es lograr una correcta ejecución del Plan Estratégico del MDS, el cual tiene dos ejes: Cuidado y Empleabilidad, para los cuales se plantearon Objetivos Generales (OG), Objetivos Específicos (OE), Acciones Específicas (AE) e Indicadores de cumplimiento para estas últimas. El fin es poder determinar los problemas de la implementación de las AE, brindando una retroalimentación a las áreas, mediante el uso de indicadores compuestos.

Como metodología se plantea el uso de un enfoque mixto, para obtener información mediante entrevistas con los encargados de cada área y el uso de métodos estadísticos para tener una mejor visión de los aspectos cuantitativos.

Existe una gran cantidad de datos pero los mismos no brindan información relevante para los encargados de cada área. Por tal motivo, se propone el uso de números índices, con el objetivo de determinar la importancia que posee cada indicador en el OE del departamento, y de esta manera poder evaluar aquellas acciones en las cuales deben enfocarse, y brindarles información precisa.

**Palabras claves:** Plan Estratégico, Sector Público, Indicadores de Cumplimiento, Recursos Limitados, Información Relevante.

## Técnicas cuantitativas como herramienta para ventas y post venta en la empresa Conforam

Alumna: Hebe Mamaní

Tutor: Marcelo Enrique Medina Galván

### Resumen

El presente trabajo pretende ahondar técnicas cuantitativas para poder entender los comportamientos de compras tanto de clientes minoristas como mayoristas de la empresa Conforam, con el objetivo de poder detectar a tiempos los clientes prontos a convertirse en “perdidos” y poder tomar las acciones correspondientes de ventas y post ventas.

Se observa gran cantidad de datos que no están siendo aprovechados para generar acciones de ventas y post venta eficientes.

El objetivo general del presente trabajo es proponer un modelo de aprendizaje automatizado para análisis de datos de venta minorista y mayorista. Como objetivos específicos se plantean explorar técnicas de análisis de negocios (Business Intelligence) y diseñar un sistema de post venta para poder recuperar y fidelizar a los clientes frecuentes.



Se recurrirá a un enfoque cuantitativo, donde se pretende realizar cluster de clientes, regresión logística sobre análisis de fidelización y retención de clientes, y se intentará establecer modelos predictivos de comportamientos de clientes.

**Palabras claves:** Cluster de clientes , Modelos predictivos de compra, Bussines Intelligence.

### **“Big Data y Analítica de Negocios para la Gestión de una Unidad Académica: estudio de caso en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán”**

Alumna: Pilar Fernández Fiorenza

Tutor: Marcelo Enrique Medina Galván

#### **Resumen**

Medio siglo después de que los ordenadores llegaron a la mayoría de la población los datos empezaron a acumularse hasta el punto que todos estamos sumergidos en más información que nunca. Esta realidad dio origen al Big Data, especialmente en las organizaciones donde la captura de datos se convirtió en una herramienta clave para la toma de decisiones.

En conjunto con el Big Data, las organizaciones deben implementar la Gestión del Conocimiento y la Analítica de Negocios dentro de su estrategia organizacional, para tener un rendimiento superior y agregar valor.

Actualmente cada vez más universidades están utilizando el poder de la información para mejorar el rendimiento académico de sus estudiantes, incrementar su motivación, aumentar la retención, entre otras.

La Facultad de Ciencias Económicas cuenta con una gran cantidad de datos referidos a los estudiantes, los docentes y las cátedras, pero no son gestionados en forma integral.

Asimismo se inició este año el proceso de acreditación de la carrera de Contador Público Nacional, por lo que se requiere un exhaustivo estudio y análisis de los datos disponibles.

El objetivo de este trabajo es generar conocimiento estratégico a partir de la explotación de los datos disponibles de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán, que permitan guiar la toma de decisiones hacia la gestión académica.

Asi mismo se trabajará dividiendo el análisis en los alumnos que ya egresaron de la casa de estudios, y por otro lado en aquellos que ingresaron en el cohorte del año 2017.

El enfoque de la investigación es de tipo cuali-cuantitativo y se utilizarán herramientas de análisis como entrevistas, observación y análisis de datos mediante técnicas de análisis multivariado.

**Palabras claves:** Big Data, Gestión Académica, Métodos Multivariados.