



**REUNION DE DISCUSIÓN
AVANCES DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL DE LA
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN**

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 20 de noviembre de 2020 de 14:00 a 16:00 horas**, en forma virtual por la plataforma Zoom.

(<https://us02web.zoom.us/j/81795899127?pwd=enU0QXFRem4xVG5oSkE4VUVWZVZadz09>)

ID de reunión: **817 9589 9127** Contraseña: **pplea**

Se discutirán los avances de los siguientes trabajos:

VIERNES 20/11	
Hora	Título del Trabajo
14:00	“Gestión y Costeo de Inventarios aplicados a un Hospital Público” Alumna: Espejo, María Virginia Tutor: García, Javier Antonio
14:20	”Apertura de una Casa de Té en Yerba Buena” Alumna: Frias Silva, Trinidad María Tutora: Abbas, Virginia
14:40	“Validación de modelo de negocio con el método Lean Startup” Alumno: Garzón, Bautista Tutor: Mulki, Esteban
15:00	Propuesta de Aplicación de Herramientas de Control de Gestión en una PyME Agrícola” Alumna: Altea, Felicitas Tutor: García, Javier Antonio



15:20	“Evaluación y medición del grado de enseñanza de habilidades blandas en la Licenciatura en Administración” Alumno: Medina de la Fuente, Alejandro Tutor: Medina Galván, Marcelo Enrique
15:40	“Modelización del proceso de Desarrollo y mantenimiento de formularios digitales en empresa desarrolladora de paquetes de software de cumplimiento tributario para empresas” Alumno: Crimi, Marco Tutor: Medina Galván, Marcelo

Se adjuntan los Resúmenes de los Trabajos.

Esperamos contar con su presencia.

Mg. Jorge Rospide

Lic. Marcelo Medina

Instituto de Administración.



“Gestión y Costeo de Inventarios aplicados a un Hospital Público”

Alumno: Espejo, María Virginia

Tutor: García, Javier Antonio

Resumen

Este trabajo se llevará a cabo en un Hospital Público ubicado en San Miguel de Tucumán con acceso gratuito y universal. Representa un centro de atención de alta complejidad referente de Covid19 en la provincia y en el NOA en diversas áreas.

La iniciativa de este trabajo surge por la ineficiencia vista en los procesos de las áreas de compras y depósito. Resulta relevante poder excluir las actividades que no agregan valor y generan costos innecesarios.

En resumen, el problema se define como la ausencia de herramientas que permitan la optimización de los procesos para la reducción de costos.

El objetivo principal consiste en fortalecer el desempeño de los procesos de gestión de compras y stock que se llevan a cabo en la cadena de suministro del Hospital.

Para esto es necesario cumplir una serie de objetivos específicos; como realizar un diagnóstico de la gestión de inventarios actual, identificar los subprocesos que integran el proceso de Compras y Depósito, diseñar e implementar herramientas de gestión, gestionar aquellas actividades y costos que no agregan valor, y formalizar pautas para la elaboración de un adecuado plan de compras.

Como metodología se abordará la investigación desde un enfoque mixto, tanto cualitativo como cuantitativo. Se planteará un enfoque cuantitativo no experimental con diseño predictivo de corte longitudinal ya que es necesario tener información numérica acerca de presupuestos, costos, demanda estimada, costos de pedir y de mantener inventarios para su posterior análisis e implementación de herramientas pertinentes.

La resolución del problema de Investigación se llevará a cabo bajo además con un enfoque cualitativo, basándose en la observación, la recolección de documentación y datos a través de reuniones e indagación de datos secundarios para su posterior análisis.

Se seguirá un diseño de Investigación Acción ya que la finalidad es comprender y resolver problemáticas específicas del hospital, para esto será necesario tener en cuenta una serie de fases: problematización, diagnóstico, diseño de propuesta de cambio, implementación de la propuesta, evaluación e informe final.

En la etapa de relevamiento se reunieron los datos necesarios por medio de la observación de los procesos y las entrevistas a los jefes de las áreas. Con el análisis de esta información se llevó a cabo la etapa de diagnóstico, en la cual se definieron los procesos, mencionando las debilidades y mejoras necesarias. Para esto se utilizaron herramientas tales como diagramas de flujos y diagramas de pescado. Se continuó con la implementación de nuevas metodologías para mejorar la gestión de los inventarios como la aplicación de un pronóstico de los insumos más representativos y la ejecución de un análisis ABC.



Tópicos de discusión:

- Cursograma o diagrama de flujo
- Debilidades o propuestas de mejoras
- Análisis de las entrevistas
- Posibilidad de realizar una simulación
- Herramienta a implementar para el control
- Posibilidad de implementar LEC sin costo de mantener

Palabras Claves: Inventarios – reducción de costos – optimización de procesos



Tema: Apertura de una Casa de Té en Yerba Buena

Alumno: Frias Silva, Trinidad María

Tutor: Abbas, Virginia

INTRODUCCION

Popa cakes es un emprendimiento que nació hace 5 años, comenzó como un hobby pero terminó siendo la vocación y carrera de Sofía, quien es la dueña de esta marca patentada actualmente. Este negocio, tuvo mucho éxito en este último tiempo, debido a las tecnologías que ayudaron a promocionar los productos elaborados, vender y atraer nuevos clientes. Debido al gran crecimiento que tuvo, surge la idea de abrir un local de “Casa de Té” en la Ciudad de Yerba Buena.

OPORTUNIDAD

Debido al crecimiento que tuvo este emprendimiento de popa cakes gracias a las redes sociales, actualmente tiene una demanda creciente de gran diversidad de postres y aperitivos dulces, cada vez es mayor el número de seguidores en su página de Instagram y la creciente fidelidad de sus clientes, se ve la oportunidad de abrir un local comercial de gastronomía especializado en pastelería en la Ciudad de Yerba Buena, Tucumán.

OBJETIVOS.

- **Principal:** Proponer un plan de negocios para determinar si conviene o no abrir una “Casa de Té” en la ciudad de Yerba Buena
- **Objetivos específicos;**
 1. Identificar las oportunidades del mercado
 2. Análisis estratégico: FODA, PORTER, VRIO.
 3. Estimar los distintos costos que implicaría abrir el local. Principalmente costos fijos, y costo de oportunidad.
 4. Determinar la viabilidad Económica – Financiera del proyecto.

METODOLOGIA.

Enfoque mixto:

- **Cualitativo:**
 - Paradigma positivista e interpretativo.
 - Diseño fenomenológico.
- **Cuantitativo:**
 - Diseño no experimental exploratorio.



RESULTADOS.

En primer lugar, se realizó el análisis estratégico del negocio, utilizando las herramientas e instrumentos FODA, VRIO Y PORTER. De estos instrumentos, se puede concluir que popa cakes es un emprendimiento de mucho potencial, que existe la oportunidad de abrir una casa de té en yerba buena, y que cuenta con recursos que le permiten generar una ventaja competitiva frente a sus competidores en el mercado, la mayor parte de estos son explotados actualmente, lo que incrementa el valor otorgado al cliente y le permite a popa cakes aprovechar todas las ventajas competitivas para posicionarse mejor en el mercado.

En segundo lugar, se definió la misión, visión y valores que identifican al negocio. Y se elaboró el lienzo canvas, para definir el modelo de negocio que tiene actualmente el emprendimiento, y algunas consideraciones futuras que se deberán tener cuenta para la apertura de a sucursal.

En última instancia, se comenzó a desarrollar el plan de negocios de este emprendimiento desarrollando el plan comercial y plan operativo.

A partir de los resultados del mismo se elaboró un plan de acción enlistando todas las actividades que se deberán tener en cuenta y desarrollar para la apertura de la casa de té en yerba buena. Una vez definido el mismo, se elaborará el plan financiero, proyectando así la inversión que se deberá destinar a la realización de este nuevo proyecto.



“Validación de modelo de negocio con el método Lean Startup”

Alumno: Garzón, Bautista

Tutor: Mulki, Esteban

Una startup es una institución diseñada para crear un nuevo producto/servicio bajo condiciones de incertidumbre extrema. Es una organización cuyo objetivo es diseñar un modelo de negocio que sea replicable y escalable. Distinto de una empresa ya consolidada, una StartUp todavía no tiene validado su modelo de negocio.

Circclo busca ponerle fin a todos los plásticos de un solo uso que se consumen en un hogar, presentando una forma completamente nueva de comprar de manera sostenible y online. Es un sistema de plataforma que permite comprar productos de primera necesidad como ser productos de limpieza de un hogar, con cero desperdicios, a precios menores, pagando el producto y no el packaging.

Al estar este proyecto de negocio basado en intuiciones del equipo y al tratarse de una startup, es decir se presenta el problema de necesidad de validación del modelo de negocio, ya que el principal motivo de fracaso de este tipo de empresas es su falta de mercado. Es necesario saber ¿Existe mercado para esta propuesta?

Se busca obtener aprendizaje validado y validar el modelo de negocio planteado. Para ello: Determinar las hipótesis de valor; Determinar un Producto mínimo viable que tenga las funcionalidades básicas para poder validar el modelo de negocio; Experimentar; Recibir feedback del cliente, medir cómo reaccionan ante las hipótesis.; Medir feedback; Analizar si Pivotar o perseverar.

Debido a la necesidad de recolección y análisis de datos tanto cuantitativos como cualitativos, y su interpretación conjunta, este trabajo se realizó a través de un enfoque de investigación Mixto concurrente, a fin de obtener una perspectiva más amplia, datos más ricos y variados, para así lograr un profundo entendimiento del fenómeno. La triangulación y el incremento de evidencia mediante la utilización de los diferentes métodos proporcionara más seguridad y certeza a la hora de realizar conclusiones científicas con respecto al nuevo modelo de negocio.



En cuanto al enfoque cualitativo le permitirá al investigador, estudiar el contexto de las nuevas y crecientes tendencias por el cuidado del medio ambiente y el crecimiento tanto de empresas de economía circular y/o de tipo B como del consumo online, y Por su parte, con el enfoque cuantitativo podrá determinar frecuencias e iteraciones con la finalidad de validar las hipótesis planteadas para poder determinar la validación del modelo de negocio planteado.

Pasos del trabajo de campo:

Fase conceptual: donde se establecieron asunciones sobre las cuales se fundamenta el modelo de negocio, es decir las hipótesis de valor.

Fase empírica: para validar dichas hipótesis se realizó experimento con un producto mínimo viable.

Fase empírica analítica: se analizan los datos obtenidos tanto cualitativos como cuantitativos. Allí, por un lado, se buscó establecer los porcentajes de interés sobre el servicio, el uso del mismo, y el re uso del mismo. Por el otro, el objetivo fue conocer el porqué de estos porcentajes, a fin de lograr una mejor comprensión de los datos recolectados.

Se pretende discutir el relevamiento de información de los usuarios del servicio.

Palabras clave: Hipótesis; Startup; experimento.



“Propuesta de Aplicación de Herramientas de Control de Gestión en una PyME Agrícola”

Alumno: Altea, Felicitas

Tutor: García, Javier Antonio

Resumen

Las empresas agropecuarias, comúnmente, no presentan gran estructuración ni estandarización. Los controles que se llevan a cabo no son exhaustivos y en gran medida son muy difíciles de realizar cuando el área productiva y el área administrativa no se encuentran en el mismo lugar físico.

La organización sobre la que se realizará este estudio, cuenta con muchos años de trayectoria en el rubro. Pero con la particularidad de haber pertenecido a un grupo mayor de socios y de rubros, que, al dividirse, hicieron necesaria una reestructuración de la misma. Es por esto, que hace tan solo un año, la empresa opera en las condiciones que lo hace actualmente, siendo sumamente necesaria la aplicación de herramientas de Control de Gestión con el fin de establecer una Estrategia comercial, objetivos claros y de esta manera, guiar la toma de decisiones gerencial hacia el crecimiento y orden que se buscan.

El problema u oportunidad es que debido al reciente nacimiento de la empresa y a la poca estructuración que presenta una PyME de producción y comercialización agrícola, existe la necesidad de presentar a los directores una propuesta de aplicación de herramientas de Control de Gestión para, de esta forma, guiar la toma de decisiones gerencial a la estrategia comercial de la organización.

El Objetivo General fue el de formular e implementar mecanismos de control de gestión en la empresa; los objetivos específicos fueron:

- Diagnosticar los sistemas de control de gestión, mediante el análisis de las palancas de control.
- Elaborar un Mapa Estratégico.
- Formular un modelo de Cuadro de Mando Integral.

En cuanto a la Metodología utilizada, este estudio tiene un enfoque cualitativo, se realiza un Estudio de Caso con diseño Investigación-Acción.

Los Instrumentos de recolección de datos fueron y son:

- Entrevistas individuales.
- Entrevistas grupales.
- Revisión Bibliográfica.
- Revisión de Base de Datos.
- Observación Directa.



Con un Muestreo de tipo no probabilístico, o dirigido.

Se pudo llegar, hasta el día de la fecha, a los siguientes resultados:

- Palancas de Control desarrolladas.
- Organigrama.
- Matriz FODA.

En cuanto a los Tópicos de Discusión, me gustaría conocer su opinión sobre las Estrategias FODA desarrolladas; cómo desarrollar Palancas de Control en una PyME, y qué considerar suficiente en la misma de acuerdo a sus necesidades, (por ejemplo, no se tienen Manuales de Procedimientos pero realmente no se consideran necesarios).

Palabras Claves:

Agrícola- Control de Gestión- PyME.

EVALUACIÓN Y MEDICIÓN DEL GRADO DE ENSEÑANZA DE HABILIDADES BLANDAS EN LA LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Alumno: Medina de la Fuente, Alejandro

Tutor: Medina Galván, Marcelo Enrique

Introducción:

La tecnología, con su rápido desarrollo y la innegable transformación que genera en la manera en que funciona el mundo, impacta también en nuestra vida cotidiana y, por ende, en el trabajo, configurando así nuevos mercados laborales y con un impacto en primera medida en la empleabilidad.

Se sabe que las personas poseen una ventaja competitiva dominante sobre la tecnología: la capacidad de entender y de relacionarse con otras personas. Lo que no ha cambiado en varios miles de años son las habilidades básicas que yacen en el centro de las relaciones humanas efectivas, satisfactorias y generadoras de crecimiento, que permiten a una persona relacionarse y establecer vínculos con otros: estas habilidades se conocen con el nombre de “Habilidades Blandas” o “Soft Skills”. (Whetten y Cameron, 2005).

Estas habilidades, “diferenciador número uno” para quienes aspiran a un puesto de trabajo sin importar el tipo de industria o profesión (Sutton, 2012), han sido consideradas como extremadamente importantes en la actualidad, puesto que son claves para desempeñarse exitosamente en los ámbitos académico, personal y profesional.

Problema: La adquisición y el desarrollo de las habilidades blandas representan un activo intangible para cualquier organización. Especialmente en las universidades, se requieren analíticas que permitan medir este activo intangible para dirigir la atención en este factor clave de éxito. Actualmente existen escasos instrumentos de medición para determinar el grado en el cual se enseñan habilidades blandas a los estudiantes universitarios.

Objetivos: El objetivo general de este trabajo evaluar y medir el grado de enseñanza de habilidades blandas en la Licenciatura de Administración para una mejor gestión académica en la formación de los futuros profesionales.

Como objetivos específicos se proponen:

- Seleccionar las principales habilidades blandas que contribuyen al perfil profesional de un Licenciado en Administración;

- Diseñar un instrumento de medición del grado de enseñanza de habilidades blandas;
- Cuantificar el grado de enseñanza de las habilidades blandas;
- Conocer la percepción de los estudiantes con respecto a la enseñanza de las habilidades blandas.

Metodología: El enfoque de investigación es cuantitativo, con un diseño descriptivo, utilizando como técnicas la revisión documental, el buceo bibliográfico, los cuestionarios y las escalas de Likert.

En esta investigación la población objetivo del estudio está integrada por los docentes de las asignaturas pertenecientes al Instituto de Administración de la Licenciatura en Administración en la Facultad de Ciencias Económicas de la UNT y por aquellos estudiantes de dichas asignaturas, durante el cursado del año 2020. Se recurre a un muestreo no probabilístico de bola de nieve para la recopilación de datos.

Resultados:

Se obtuvieron resultados de la medición de las diferentes habilidades blandas presentadas en el siguiente cuadro, con previa selección de las más importantes según el perfil profesional de un licenciado en administración.

Habilidades Blandas	Docentes	Estudiantes
Comunicación	7,03	6,77
Trabajo en Equipo	6,87	6,69
Creatividad	6,39	5,99
Sociabilidad	6,29	6,12
Adaptabilidad	6,94	7,15
Pensamiento crítico	7,27	7,11
Inteligencia Emocional	5,37	5,15

Palabras claves: Habilidades Blandas



“Modelización del proceso de Desarrollo y mantenimiento de formularios digitales en empresa desarrolladora de paquetes de software de cumplimiento tributario para empresas”

Alumno: Crimi, Marco

Tutor: Medina Galván, Marcelo

Resumen

La empresa en donde se llevará a cabo la investigación se dedica al desarrollo y mantenimiento de paquetes de software de gestión impositiva para empresas. Esta investigación recae específicamente sobre el equipo de mantenimiento y actualización de uno de los varios productos que la empresa ofrece, siendo este un facilitador de gestión y reportes de formularios digitalizados para declaraciones de impuestos.

A fines del año 2019, la responsabilidad sobre el mantenimiento y actualización del producto bajo estudio fue trasladado de una de las oficinas ubicadas en Estados Unidos a la oficina ubicada en Tucumán. Este resulta ser uno de los múltiples procesos que atraviesa hasta llegar al cliente, por lo que resulta sumamente importante cumplir con los tiempos de entrega. Hasta el día de hoy el equipo nunca ha llegado a poder cumplir con todas las tareas que les competen en tiempo y forma, lo cual da a origen a nuestro problema, la existencia de reiterados incumplimientos en los tiempos de entrega, sumado a un desconocimiento de las variables que afectan al mismo.

El objetivo general de este trabajo es modelizar el rendimiento del equipo de mantenimiento y actualización del producto bajo estudio a través de la herramienta conocida como dinámica de sistemas, con el fin de conocer las principales variables involucradas y la manera en que se relacionan entre ellas.

Este estudio tiene un enfoque mayormente cuantitativo. De este enfoque es necesaria la obtención y análisis de datos cuantitativos extraídos a partir de la base de datos de la empresa, con su respectiva interpretación, y su utilización en análisis de escenarios.

Hasta la fecha actual se llevó a cabo la lectura de contenido bibliográfico y en línea sobre la dinámica de sistemas, diagramas de influencias, diagramas de Forrester y sobre el uso del programa Vensim. Se realizó una descripción del contexto del equipo bajo estudio, posicionando al equipo en la cadena de procesos y especificando las tareas realizadas. Se identificaron aquellas variables que resultan tener mayor influencia en el rendimiento del equipo. A partir de estas se elaboró en Vensim un diagrama de influencias que representa las relaciones de estas variables y su proporcionalidad. Posteriormente se elaboró en Vensim un diagrama de Forrester, el cual representa la relación de las mismas variables, esta vez diferenciándolas entre variables de estado, flujo y auxiliares. A partir del modelo elaborado se procedió a recolectar datos históricos del flujo de trabajo del equipo a través del tiempo, siendo estos categorizados por miembros del equipo, sus roles y por variables de estado y de flujo. Luego de procesar estos datos, se calculó la capacidad productiva de desarrollo y testeó a nivel individual y



equipo, con el fin de obtener ciertos parámetros del modelo que serán utilizados para análisis de escenarios en Vensim.

Como tópicos de discusión se presenta: ¿Corresponde proponer soluciones de carácter permanente durante el proceso de diagnóstico? ¿Qué tipo de herramientas de análisis cualitativo resultarían complementarias a este diagnóstico?

Palabras Claves:

Modelo representativo - Dinámica de sistemas – Diagrama causal – Diagrama de Forrester – Rendimiento – Plazos de entrega.