



**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 **Miércoles 10 de Marzo de 2021 de 18:00 a 20:00 horas**, en forma virtual por la plataforma Zoom.

<https://us02web.zoom.us/j/89841186078?pwd=QkdTRkxEcitGSIJkdmpGRC9PNmd6Zz09>

ID de reunión: **898 4118 6078** Código de acceso: **pplea**

Se discutirán los avances de los siguientes trabajos:

<b>MIÉRCOLES 10/03</b>	
<b>Hora</b>	<b>Título del Trabajo</b>
18:00	<b>“DISEÑO DE UN PLAN DE MEJORA PARA EL ÁREA PRODUCTIVA DE LA PANADERÍA “LA MADRILEÑA””</b> Alumna: Sangenis Blazquez, Valentina. Tutor: Gor, Natalia.
18:30	<b>“ELABORACION DE PLAN DE NEGOCIOS PARA EMPRENDIMIENTO”</b> Alumna: Carrasco, María Paula Tutor: Pérez Vides, Luis
19:00	<b>“APLICACIONES DE DISEÑO ORGANIZACIONAL Y ANALÍTICA DE NEGOCIOS PARA EL ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR EN EMPRESA INDUSTRIAL”</b> Alumna: Murua, Ivanna Beatriz Tutor: Medina Galván, Marcelo.
19:30	<b>“RENOVACIÓN DE PROPUESTA DE VALOR UTILIZANDO DISEÑO DE SERVICIOS”</b> Alumno: Mochon, Gonzalo Tutor: Esteban David, Mulki

Se adjuntan los Resúmenes de los Trabajos.

Esperamos contar con su presencia.

Mg. Jorge Rospide

Lic. Marcelo Medina

Lic. Florencia Domínguez

**Instituto de Administración.**



**Nombre del trabajo: DISEÑO DE UN PLAN DE MEJORA PARA EL ÁREA PRODUCTIVA DE LA PANADERÍA “LA MADRILEÑA”.**

**Alumno:** Valentina Sangenis Blazquez - DNI: 39.360.283

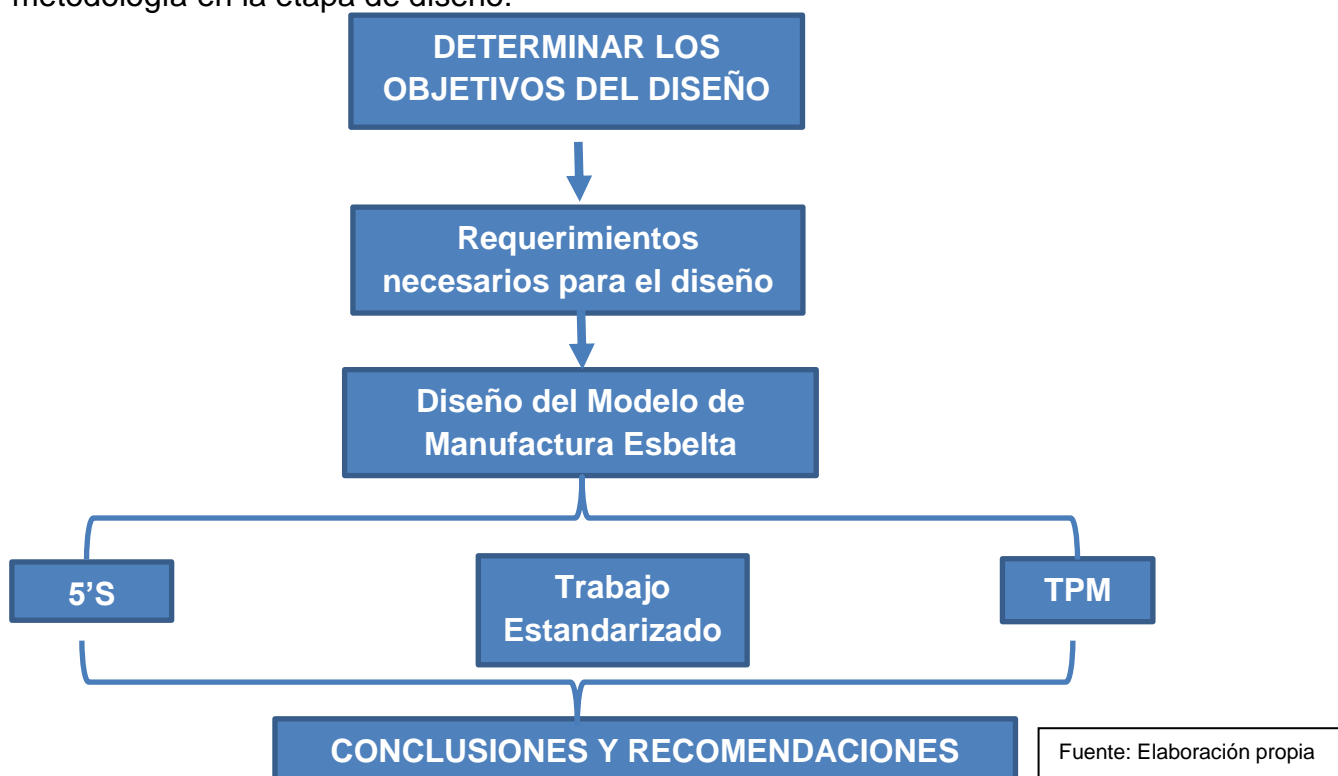
**Tutor:** Natalia Gor

**RESUMEN**

En el presente trabajo se expone la conceptualización del diseño de mejora para el área productiva de la panadería “La Madrileña”, se busca dar un orden lógico en la aplicación de las técnicas, además de establecer los factores importantes a tomar en cuenta, para que el diseño sea aplicado y evaluado. Es necesario establecer un plan estratégico para tener claro los objetivos, misión y visión de lo que realmente se busca lograr, haciendo uso de las fortalezas y recursos que la panadería posee.

En la siguiente etapa se presentará el orden de las técnicas a aplicar, la cuales se harán paulatinamente por medio de pequeños cambios para que los trabajadores se adapten al nuevo proceso.

A partir de los resultados obtenidos en la primera etapa de exploración, diagnóstico y lectura de bibliografía “*Two Seconds Lean* - Paul Akers”, se plantea la siguiente metodología en la etapa de diseño:





A modo de conclusión, se plantean los siguientes tópicos de discusión:

- ✓ Educación y capacitación al personal sobre metodologías
- ✓ Construcción de una cultura Lean
- ✓ Brecha entra la situación actual y propuesta

**Palabras Claves:**

Diseño, mejora, Lean manufacturing, metodología, técnicas.



## “ELABORACION DE PLAN DE NEGOCIOS PARA EMPRENDIMIENTO”

Alumno: Carrasco, María Paula

Tutor: Pérez Vides, Luis

El plan de negocios es un documento que describe, de manera general, un negocio y el conjunto de estrategias que se implementarán para su éxito. En este sentido, presenta un análisis del mercado y establece el plan de acción que seguirá para alcanzar el conjunto de objetivos que se ha propuesto. Sirve de brújula para el emprendedor.

**PAUPI - Ropita Unisex** pretende traer a Tucumán un concepto innovador en vestimenta de niños/as pero para sacar provecho de la propuesta de valor será necesario la definición del modelo de negocio y su plan estratégico, la determinación de la viabilidad económico-financiera y definir la imagen del emprendimiento ante terceras personas, a través de la elaboración de un Plan de Negocios.

La moda unisex, a-sex, gender neutral o multisex es el término con el que se conoce a la ropa que diluye la diferencia entre géneros. A la ropa que pueden usar mujeres y hombres sin distinción.

En este contexto, existe un desconocimiento de las preferencias del mercado de Tucumán en lo referido a moda unisex para niños de 0 a 3 años.

El objetivo general de este trabajo será la elaboración de un Plan de Negocios para analizar la viabilidad y rentabilidad del proyecto de emprendimiento.

Será necesario tener en cuenta determinados objetivos específicos como ser:

- Definir el modelo de negocio de PAUPI
- Llevar a cabo un estudio de mercado
- Formular la Misión, visión y valores del emprendimiento
- Formular objetivos tanto a corto como a largo plazo para el mismo
- Formalizar un plan estratégico para el logro de los objetivos
- Llevar a cabo un análisis financiero de inversión, costos y gastos

El trabajo de investigación se abordará desde un enfoque mixto. Será necesario un enfoque cualitativo para llevar a cabo el análisis del mercado, del producto y del modelo de negocio a través de técnicas como la observación, encuestas y entrevistas para conocer una realidad, construirla e interpretarla.

Un enfoque cuantitativo permitirá interpretar de forma estructurada y objetiva las proyecciones financieras y de inversión y costos para conocer otra realidad, única y objetiva que permitirá analizar la viabilidad del negocio.

La investigación, será descriptiva y correlacional ya que se estudiarán las características de un mercado específico para conocer variables y determinar patrones de comportamiento del mercado objetivo.



---

Hasta el momento se ha llevado a cabo un estudio del mercado a través de una encuesta, una entrevista y la adaptación de diferentes modelos para conocer la realidad del mercado y del emprendimiento en sí, como ser modelo FODA, CANVAS y se ha analizado distintos aspectos como ser la demanda, la empresa, el producto a ofrecer, la competencia. Por último, se llevó a cabo el plan de comercialización y financiero.

**Palabras Claves: Plan – Mercado – Estrategia – Propuesta de Valor**

**Tópico de discusión:**

- Pronóstico de ventas (tasa de crecimiento de un año a otro)



## **“Aplicaciones de diseño organizacional y analítica de negocios para el área de comercio exterior en empresa industrial”**

Alumna: Murua, Ivanna Beatriz

Tutor: Medina Galván, Marcelo.

### **Resumen**

Indicar Introducción, problema, objetivos, metodología y resultados.

(No más de 500 palabras)

El comercio internacional, siendo actualmente, una de las áreas más prometedoras para el crecimiento de las empresas y, en consecuencia, para los países, se ha potenciado en los últimos años debido al creciente aumento de los flujos de información existentes dados por la globalización y apertura de mercados internacionales diversos. Siendo la empresa bajo estudio, una de las pocas industrias multinacionales exportadoras e importadoras en nuestra región del NOA, debe enfrentarse, como todas las empresas de su tipo, con frecuentes cambios derivados de políticas comerciales y económicas que Argentina ha venido implementando durante todos sus gobiernos. Por ello se hace necesaria una continua adaptación en su estructura organizacional y procesos, siendo fundamental entonces el diseño organizacional como principal herramienta para el continuo mejoramiento de la gestión. Asimismo, resulta preciso contar con herramientas flexibles y dinámicas que den cuenta de los profundos cambios que se suceden en el entorno macro y micro en el que se desempeña la organización por lo que la utilización del Big Data y analítica de negocios permiten la obtención y transformación de datos e información en forma oportuna facilitando la toma de decisiones y permitiendo tomar las acciones correctivas necesarias para optimizar diversos procesos organizacionales.

En el caso de la empresa bajo estudio el problema se vincula actualmente a la escasa formalización de procesos, tareas y funciones en la empresa. Además del no aprovechamiento de las fuentes de datos debido a la falta de aplicación de herramientas de analítica de negocios. El objetivo general es aportar herramientas para mejorar la gestión del sector de Comercio Exterior, específicamente en el área de importaciones, proponiendo una reorganización y formalización en sus procesos y procedimientos y la aplicación de analítica de negocios. Como objetivos específicos se plantea: examinar los procesos existentes y los distintos procedimientos llevados a cabo en el sector de comercio exterior, formalizar las funciones y procedimientos del sector por medio de herramientas administrativas, definir objetivos y políticas para el sector, establecer actividades de control interno para el adecuado seguimiento de las operaciones de comercio exterior y analizar los sistemas de gestión actuales e identificar aspectos a mejorar haciendo uso de herramientas de Big Data y Analítica de negocios. El trabajo sigue un proceso mixto del tipo CUAL-cuan, es decir con un enfoque predominantemente cualitativo, siendo el diseño adoptado del tipo “exploratorio secuencial” (DEXPLOS). A su vez, este diseño sigue la modalidad de tipo “comparativa” ya que en una primera fase se recolectan y analizan datos cualitativos para explorar un fenómeno y luego, en una segunda etapa se recolectan y analizan datos del tipo cuantitativo generándose otra base de datos diferenciada de la



cualitativa. Como resultados del trabajo de campo se obtuvieron: manuales de procedimientos, matrices de control, matrices administrativas, manual de políticas, manual de funciones, base de datos de seguimiento de operaciones de importación y tablero o dashboard con indicadores

**Palabras Claves:** Comercio exterior- Diseño organizacional -Procesos- Funciones- Gestión- Información- Big Data- Analítica de negocios.



“Renovación de propuesta de valor utilizando Diseño de servicios”

Alumno: Mochon, Gonzalo

Tutor: Esteban David, Mulki

Resumen

### Introducción:

Remoar es una empresa Tucumana fundada en 1983 que se dedica a la venta de muebles, artículos decorativos, regalería y artículos para el hogar. La empresa es en su mayor parte una empresa comercial, aunque también tiene un pequeño sector industrial que fabrica muebles y tapicería, y también presta servicio de decoración y asesoramiento a sus clientes como un valor agregado a la venta.

### Problema:

Las empresas comerciales poco a poco pierden competitividad frente a los productores que venden sus propios productos a los consumidores directamente y también frente a los grandes distribuidores (como MercadoLibre y grandes cadenas de supermercados). Las empresas comerciales deben modificar sus estrategias tradicionales para adaptarse, sobrevivir y crecer en este nuevo ecosistema económico. En este trabajo se considera que una de las opciones que tienen las empresas para renovarse es fortalecer el paquete de servicios periféricos a los productos que brindan, y brindar así un valor agregado que las haga competitivas.

### Objetivos:

El presente trabajo se plantea como objetivo general renovar la propuesta de valor de la empresa, fortaleciendo los servicios periféricos al producto y al sector que brinda servicio de asesoramiento en diseño y decoración. Esto se realizará con la ayuda de métodos y herramientas del diseño de servicio y de la economía de la experiencia.

Los objetivos específicos de este trabajo son:

- Comprender y conocer las herramientas del diseño de servicios.
- Relevar la empresa y sus recursos en distintas etapas para comprender detalladamente sus procesos.
- Realizar aportes significativos a la planeación estratégica de la empresa, para ayudarla a abandonar su constante estrategia emergente, buscando obtener una planificación a corto y largo plazo con objetivos claros y alcanzables.
- Brindar a la empresa información útil para la toma de decisiones y para el sistema de marketing.
- Obtener pequeños resultados previos antes de la presentación de una propuesta final y definitiva de herramientas y recomendaciones.
- Finalmente otorgar a la empresa las herramientas del diseño de servicios pertinentes para que la misma pueda implementarlas.





### Metodología:

Este trabajo se aborda desde un enfoque cualitativo con un diseño Investigación-Acción.

El trabajo utiliza las siguientes herramientas:

- Entrevistas y encuestas a trabajadores y directivos de la empresa.
- Entrevistas a clientes de todo tipo de la empresa. (Utilizando conceptos de Jobs to be done).
- User Personas.
- Customer Journey Maps.
- Expectation Maps.
- Service Blueprints.

Las últimas cuatro herramientas mencionadas son propias del diseño de servicios y serán combinadas para crear un entregable útil para la empresa.

### Resultados:

A partir de las entrevistas realizadas al personal de la empresa del área de ventas, de las encuestas realizadas a todo el personal de la empresa, de las entrevistas en profundidad realizadas a clientes de la empresa y de la observación que se realizó al estar desempeñando las funciones de vendedor y al acompañar a decoradores en el cumplimiento de sus tareas, se relevó completamente y en profundidad los procesos de la empresa y se elaboró un reporte con una breve descripción de los distintos procesos para cada tipo de venta y sus puntos de conflictos.

A partir del criterio del investigador y de las sugerencias y aportes de los trabajadores, clientes y directivos de la empresa, se elaboró un informe en el cual se proponen soluciones para los puntos de conflictos de los procesos. Queda pendiente únicamente para la finalización del proyecto la elaboración de los entregables para la empresa con la ayuda de las herramientas del diseño de servicios.

**Palabras Claves: Propuesta de valor, Valor agregado, Diseño de servicios, Experiencia de clientes.**