



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

En el marco de la Práctica Profesional, se desarrolla la Tercera Reunión de Discusión del Instituto de Administración

La misma se llevará a cabo este Lunes 13 de Junio, de 19:00 a 20:00hs en el aula 15 y por la plataforma Zoom

ID de reunión: 829 2294 2827

Código de acceso: pplea

Link: <https://us06web.zoom.us/j/82922942827?pwd=OGtSenRxSWJKQ0tGRm12WkFXR2VQUT09>

Invitamos a docentes, alumnos, y todas las personas interesadas a sumarse a este encuentro

Se discutirán los avances de los siguientes trabajos:

Lunes 13/06/2022 Tercera Reunión de Discusión	
19:00hs	Alumno: Sofía Sacur Nombre del Trabajo: "Plan Estratégico para Retsé accesorios" Modalidad: Trabajo de Aplicación de Conceptos y Técnicas de Administración en situación laboral o ambiente real Tutor: Virginia Abbas
19:20hs	Alumno: Leandro Campos Nombre del Trabajo: Diseño de Plan estratégico para emprendimiento de servicios educativos, Estudio Bases Modalidad: Trabajo de Aplicación de Conceptos y Técnicas de Administración en situación laboral o ambiente real Tutor: Virginia Abbas
19:40hs	Alumno: María Ivana Molina Nombre del Trabajo: "Análisis y Diseño de Sistemas aplicado a empresa cítrica de Tucumán" Modalidad: Trabajo de Aplicación de Conceptos y Técnicas de Administración en situación laboral o ambiente real Tutor: María Fernanda Rodríguez

Se adjuntan los Resúmenes de los Trabajos:

Los esperamos

Prof. Marcelo Medina

Prof. Ingrid Serón



“Plan Estratégico para Retsé accesorios”

Alumna: Sacur, Sofía Sol

Tutora: Abbas, Virginia

Resumen

La elaboración de este plan estratégico se basa en un emprendimiento de accesorios, que nació a principios del año 2020 en la ciudad de San Isidro Lules. El mismo se dedica a la comercialización de accesorios armados a mano. Su canal de venta es únicamente on-line con modalidad de entrega en la ciudad de Lules y posibilidad de retiro del domicilio de la dueña. Entre los accesorios que ofrece, cuenta con aros, pinzas para el pelo, pulseras, collares y tobilleras, entre otros.

El emprendimiento es relativamente nuevo y al contar con escaso capital es manejado únicamente por su dueña que se encarga de realizar todas las actividades desde la selección y compra de la materia prima, armado de los accesorios y el packaging, creación de contenido para redes sociales, atención a los clientes, hasta las entregas y envíos. Estas actividades no se encuentran planificadas, tampoco existe un sistema control de ni un rumbo definido, lo que hace que no exista eficiencia ni eficacia en las mismas.

Con la llegada de la pandemia, nacieron muchos nuevos emprendimientos de carácter similar, de manera que surgió mucha competencia. Entonces es necesario poder fortalecer la posición del mismo en el mercado, mejorar su desempeño y ser competitivo. Para lograr esto, se plantea como objetivo general elaborar un plan estratégico que colabore con el crecimiento del emprendimiento. Además, el trabajo tendrá como objetivos específicos: Conocer la situación actual del emprendimiento; formalizar los procesos del emprendimiento (compra, venta y producción) y; establecer un control de inventario, tanto de materia prima como de producto terminado.

El trabajo se va a encuadrar dentro de un método de investigación cualitativa. Se hará uso de un diseño de “investigación-acción” con enfoque “práctico”. Las herramientas que se van a emplear para la recolección de datos serán la observación y el trabajo de campo, como fuentes primarias; entrevistas semi-estructuradas a profesionales del rubro, cuestionarios auto administrados con preguntas abiertas y cerradas, dirigidas a los actuales clientes del emprendimiento y a posibles clientes potenciales para conocer sus gustos, necesidades y preferencias como así también recabar información sobre posibles mejoras y/o productos a ofrecer y también conocer la situación actual de “Retsé” e información extraída de internet, como fuente secundaria. Se trabajará con una muestra “no probabilística” o “dirigida” de participantes voluntarios, ya que se busca comprender la situación actual de emprendimiento y sus posibilidades de crecimiento.

Hasta el momento se cumplió con la primera fase de la investigación: en base a una entrevista con la dueña se definieron la misión, visión y valores esenciales del emprendimiento. También se realizó un análisis estratégico utilizando las siguientes herramientas: Matriz FODA y el modelo de las cinco fuerzas de Porter para evaluar los recursos y capacidades del negocio, como así también los efectos de las fuerzas competitivas del entorno.

Tópicos de discusión: Para formalizar los procesos ¿Desarrollar manual de funciones?

Palabras Claves: Emprendedor – Plan estratégico – estrategia – accesorios de moda



Diseño de Plan estratégico para emprendimiento de servicios educativos, Estudio Bases

Alumno: Claudio Leandro Campos

Tutora: Virginia Abbas.

Resumen

Usar herramientas de planeación estratégica contribuye a disminuir la incertidumbre y avizorar un horizonte que delimite: la realidad de la fantasía. En este trabajo se abordará la realización de un plan estratégico, se aplicarán técnicas administrativo financieras y de investigación para encausar la actividad comercial de Estudio Bases a través de planes de acción específicos.

Estudio Bases se encuentra ubicado en San Miguel de Tucumán en un inmueble aledaño a la quinta agronómica, está dedicado a la formación de estudiantes de grado, brinda asistencia en matemática, contabilidad, física y Química. Sus clientes son estudiantes de las UNT Y UTN. Tiene como objetivo a mediano plazo la incorporación de talleres de inserción laboral y actividades artísticas.

No está definido el número de estudiantes mínimos ni máximos para cumplir objetivos de ventas, en este sentido tampoco está claro a qué segmentos se enfocará. No existen propuestas específicas para captar nuevos clientes a través de publicidad, ni a través de qué medios, ó en qué momento se considera más oportuno.

Para el caso de profesores particulares de las áreas Física y Química, no hay una política de contratación, ni un sistema de incentivos.

Se carece de información sobre qué tan viable es la implementación de cursos de inserción laboral y talleres artísticos.

El encuadramiento fiscal del Estudio se encuentra bajo un monotributo, se requiere mayor información sobre el tema, teniendo en cuenta que se espera aumentar el nivel de actividad y crecer.

Se debe además definir si se adecuará solamente aulas en un inmueble aledaño a la quinta agronómica o también se optará por alquilar en zona centro de San Miguel De Tucumán.

Este trabajo de investigación y análisis se propone entender y puntualizar el número mínimo y máximo de alumnos necesarios que se puede atender dada la capacidad; obtener información sobre los cursos y talleres de inserción laboral a dictar, evaluar la factibilidad de su implementación apoyada en datos; decidir alquilar en el centro de San Miguel o no, en función a las posibilidades operativas y las expectativas de crecimiento.

La metodología llevada a cabo será el análisis estadístico de datos históricos y observación de campo.

Para la reunión de discusión se abordará: los aspectos principales para encausar las tareas estratégicas y las operativas; se expondrá la necesidad de “formación de un equipo de trabajo”, perfiles de puesto, estructura organizacional, estructura para gestionar la calidad(políticas);” estrategia comercial”, planes de acción viables, políticas, responsables, plazos. Se identificó cual será el rumbo del negocio, misión, visión y valores

En función al análisis de los clientes actuales se hizo una proyección de ventas para el corto plazo, tal material se usó como punto de partida para idear un horizonte de crecimiento y establecer una estructura que haga factible tales proyecciones, se comenzó a esbozar los objetivos organizacionales. Se decidió incorporar un socio para atender nuevos segmentos. Se definió el encuadramiento fiscal.

Palabras Claves: estrategia, segmentos, viabilidad.



“Análisis y Diseño de Sistemas aplicado a empresa citrícola de Tucumán”

Alumno/a: Molina, María Ivana

Tutor/a: Rodríguez, María Fernanda

Resumen

Un buen software de gestión es un activo empresarial clave que nos permite analizar, recoger información y contribuye a simplificar los procesos organizacionales, a gestionar y tomar decisiones de forma rápida y precisa, aumentando la competitividad de nuestra empresa.

El siguiente trabajo busca reunir información para poder resolver el problema por el que atraviesa la empresa citrícola bajo estudio, la cual se inició con empaque de fruta fresca para la exportación. Tiempo después sumó la actividad industrial a su unidad de negocio. Esto llevó a que la empresa creciera a pasos agigantados por ende la estructura de capital humano como de sistemas informáticos se fue gestionando a medida que se necesitaba, sin una mirada global del negocio desde un comienzo. Esto generó que cada sector de la empresa se considere de forma aislada, provocando que se tomen decisiones sin pensar en la empresa como un todo. Hoy en día al ser una empresa más consolidada y con vasta experiencia surgen problemas de integración de información valiosa entre los sectores que deben considerarse y tratar de subsanarse. Particularmente estudiaremos el caso de dos sectores muy importantes de la organización, Contabilidad y Finca, en los cuales no existe interfaz entre el software utilizado por el Área contable y el sector Finca.

La finalidad de esta investigación consistirá en evaluar el funcionamiento de las áreas Contabilidad y Finca de la empresa en cuanto a generación de la información a través del software de gestión y proponer las soluciones necesarias que permitan mejorar la eficiencia y eficacia en sus operaciones y en la toma de decisiones. El trabajo tendrá como objetivos específicos: conocer la estructura y procesos de las áreas mencionadas para identificar las falencias de las mismas y como impactan en la generación de información valiosa y oportuna para la organización; proponer alternativas de solución viables para el problema a través de estudios de factibilidad técnica, operativa y económica; diseñar y plantear a la empresa un plan de acción de implementación.

Para ello se utilizará un enfoque cualitativo con un diseño de investigación-acción y se utilizarán las siguientes técnicas de recolección de datos: observación, revisión de documentación de los procesos y expedida por los software; entrevistas abiertas a los gerentes de cada área; encargados y usuarios de los software de gestión. Una vez definidos los requerimientos de sistema se procederá a un análisis de factibilidad técnica, económica y operativa y selección de la alternativa. Ya seleccionada la alternativa, se realizará el plan de acción pertinente para su implementación. Por último, se determinarán los nuevos procesos y responsabilidades asociados a la alternativa de solución.

Tópicos de discusión: ¿cómo incorporo en la propuesta de implementación del trabajo otros problemas de fondo detectados? informalidad en los procesos del área finca, alta rotación del personal y falta de capacitación.

Palabras Claves: Sistemas – Información – Integración - Competitividad – Toma de decisiones - Oportunidad. -