



Código	FPI-009
Objeto	Guía de elaboración de Informe de avance y final de proyecto
Usuario	Director de proyecto de investigación
Autor	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
Versión	2.1
Vigencia	13/10/2015

Unidad Ejecutora:

Departamento de Ciencias Económicas

Título del proyecto de investigación:

Prácticas Profesionales Supervisadas en Comercio Internacional". Programa de Desarrollo de Exportaciones para PYMES de la Provincia de Buenos Aires. - Departamento de Ciencias Económicas

Programa de acreditación:

CYTMA 2

Director del proyecto:

Mag. Dario Pereyra

Co-Director del proyecto:

Integrantes del equipo:

Cruz Adriana, Gestald Roxana, Muzzupappa Fernando,
Mochetti Mario.

Fecha de inicio:

2015/01/01

Fecha de finalización:

2016/12/31

Informe de avance/final

Contenido

1.	Resumen y palabras clave	2
	Palabras Clave:.....	2
	Resumen:	3
2.	Memoria descriptiva	4
	Primer encuesta y resultados:.....	6
	Selección de empresas:.....	11
	Aspectos Pedagógicos:.....	12
	Actividades comunes iniciales a cargo de los alumnos.....	14
	Aspectos Generales:.....	14
	Actividades de los Grupos	15
	Aspectos Operativos.....	15
	Cuestionario base para obtención de datos.	18
	Protocolo Base de Trabajo:.....	21
	Instrucciones para el buen comportamiento de los alumnos:.....	23
	Alumnos que participaron:	29
	Resultados Finales:	30
	Presentación del caso Jornada Académica:	38
	Repercusiones y difusión.....	41
	CONCLUSIONES FINALES.....	44
	Documentación de alta/baja de integrantes del equipo de investigación.....	46

1. Resumen y palabras clave

Prácticas Profesionales Supervisadas en Comercio Internacional". Programa de Desarrollo de Exportaciones para PYMES de la Provincia de Buenos Aires. – Departamento de Ciencias Económicas.

Palabras Clave:

Exportación, práctica profesional supervisada, mercados internacionales, exploración de mercados, capacidad exportadora.

Resumen:

Básicamente se trata de atender el desarrollo de actitudes profesionales y de formas de pensar y proceder. Se realiza en el marco del Convenio de Cooperación firmado entre la Provincia de Buenos Aires y la Universidad Nacional de La Matanza (UNLaM) siendo uno de sus objetivos, brindar asistencia técnica profesional en Comercio Internacional a las empresas de la Provincia y del Partido de La Matanza propiciando la oportunidad de desempeño profesional a nuestros alumnos avanzados.

Dentro de este contexto, se ha detectado la necesidad de colaborar con las empresas para mejorar su performance exportadora, mediante la técnica de búsquedas de mercados, así como también proveer de medios para la capacitación de los empresarios en los procedimientos de exportación, desarrollo de mecanismos para acceder a los mercados externos, procedimientos operativos y costeo de las importaciones derivadas de la compra de insumos para la producción, entre otros.

A su vez, del dialogo con empresas y autoridades provinciales se pudo observar la falta de conocimiento e información que tienen los empresarios en relación a la realidad de mercado, todo esto, provocado por la precariedad con la que manejan los datos. Es así que las mismas empresas ni siquiera conocen su propia capacidad exportadora y menos aún el grado de competitividad a nivel internacional, es decir tanto compitiendo en los mercados externos como internos.

Las necesidades detectadas nos permitieron pensar en desarrollar un método de enseñanza que conectara a las empresas con los alumnos avanzados, donde cada uno obtuviera ganancias, lo que implica aumentar el interés en participar. Desde el punto de vista de los alumnos la experiencia concreta en el campo profesional, permite en principio, mejorar las condiciones de aprendizaje y las de inserción en el mercado laboral. Desde la visión de la empresa se consigue un trabajo cuasi profesional sin costos y se le abren puertas para conectarse con la Universidad, algo que suele ser bastante difícil para una Pyme, debido a los prejuicios y aspectos burocráticos.

En pocas palabras, el proyecto apunta a buscar el desarrollo integral de nuestros futuros graduados para ampliar las posibilidades de realización de sus funciones en el campo profesional, colaborando con la comunidad.

2. Memoria descriptiva

El Primer trabajo que se realizó fue el análisis de variables que permitieran tomar la decisión de las asignaturas que podrían participar del proyecto. Para ello, se pusieron en observación las siguientes variables:

a) Nivel de los alumnos en la carrera: Se seleccionaron las materias del último año de carrera para asegurar el nivel de conocimientos técnicos y garantizar cierta edad promedio de los educandos.

b) Tipo de Asignatura: La asignatura a elegir debía tener una metodología que permitiera la realización de trabajos prácticos como forma habitual de evaluación, no solo para no cambiar drásticamente todas las reglas, sino porque los docentes involucrados deberían estar acostumbrados a esta forma de enseñanza y evaluación.

A su vez, la asignatura elegida debía estar relacionada con los aspectos profesionales troncales y abordar temas de actualidad para ofrecer a las empresas un trabajo cuasi profesional.

Luego de la observación pormenorizada del plan de estudios, se resolvió junto con los miembros del equipo, que tres asignaturas eran las adecuadas para ello, la primera "Taller de Gestión en Comercio Internacional", Investigación de Mercados, Práctica Profesional.

El desafío que se presentaba era el siguiente: La materia Práctica Profesional cuenta con un porcentaje superior al 90% de alumnos que la cursan como última asignatura de la carrera, es decir, su aprobación les permite recibir el título de grado. En ese contexto

y siendo una prueba, piloto consideramos que se corría el riesgo de someter al alumno a un importante nivel de presión y stress.

La materia Investigación de Mercados, si bien por sus contenidos parecía ser la más adecuada para el trabajo, la cursan alumnos menos avanzados, por lo tanto, carecen de ciertos conocimientos técnicos. Se resolvió entonces que de las tres mencionadas, la asignatura principal sería “Taller de Gestión Operativa del Cio Internacional” que la cursan alumnos avanzados y a su vez los contenidos que se abordan integran conocimientos de todas las materias técnicas, por lo tanto tienen un interesante grado de complejidad acorde a las necesidades del proyecto. También cabe destacar que la edad promedio del alumnado es similar a los grupos de la asignatura Practica Profesional.

No obstante la decisión tomada, durante la reunión con los docentes se consensuó hacer extensiva la experiencia a aquellos educandos del resto de las asignaturas mencionadas, siempre que voluntariamente quisieran participar, motivo por el cual, se verá en el proceso la participación de alumnos de la cátedra de Investigación de Mercados.

Respecto a la asignatura Práctica Profesional, cuando se ofreció la participación voluntaria, solo dos alumnos de un total de 60 (sesenta) mostraron interés. Este último aspecto generó dudas y se acordó realizar una encuesta a todo el curso para identificar los intereses o miedos que provocaron ese resultado en el alumnado. Antes de la encuesta y como primer paso, se hizo una charla generalizada en el curso al inicio del cuatrimestre, para que compartieran opiniones entre los alumnos y se los invitó a completar la encuesta.

De la charla surgieron las siguientes inquietudes: ¿Que pasa si la empresa no colabora, como serán evaluados los alumnos? ¿Se califica a las empresas para conocer su compromiso con el proyecto? ¿La empresa informa el comportamiento del alumno a los profesores, tanto si trabaja y la empresa no colabora como si no trabaja y usa como excusa a la empresa? ¿Cómo se resuelve el trabajo práctico fuera del horario de clase? Las consultas confirmaron ciertas ideas del equipo y se lanzó la encuesta con datos que nos permitieran confirmar lo que se estaba presentando verbalmente, de ahí el diseño de las preguntas.

La encuesta fue virtual, a través del sitio web e-encuestas.com y muy breve. Se hizo en forma nominativa para controlar la cantidad de alumnos encuestados en relación a los inscriptos en la asignatura. A continuación se presenta la encuesta con las respuestas obtenidas.

Primer encuesta y resultados:

Encuestados: universo de alumnos de la cátedra “Practica Profesional” del último año, ultimo cuatrimestre de la carrera.

Total de alumnos según lista de asistencia: 47

Cantidad de alumnos que respondieron: 47 (el alumno que no respondió no se presentó a realizar la cursada.

1. ¿Estaría dispuesto a realizar un trabajo profesional para empresas pymes de la zona como parte del trabajo de cátedra?
SI / NO / No sabe-No contesta.

Respuestas:

SI: 50,2 % - NO: 2% - NS/NC: 47,8%

El alto porcentaje de NS/NC frente al bajo porcentaje de respuestas negativas estaba confirmando la necesidad de obtener más información para comprometerse. Esto puede revelar falta de claridad al convocarlos.

2. ¿Cuáles son sus inquietudes respecto al cambio temporal de trabajo en la cátedra?

Marque todas las opciones en orden de importancia según la escala 1 a 10, siendo 1 el mayor grado de importancia y 10 el menor.

Inquietud	Resultado		
	Importancia Asignada	Cantidad Alumnos	% Promedio
a) La forma en que seré evaluado.	1	31	67%
b) ¿Que tipo de empresas participará?	8	43	92%
c) ¿Que influencia tendrá la opinión de las empresas en la evaluación?	5	30	63%
d) ¿Tendré que trasladarme a las empresas en horario fuera de clase?	6	39	82%
e) ¿Tiempo a utilizar en días hábiles fuera del horario de clase?	2	37	78%
f) Que herramientas me aporta la universidad	10	34	73%
g) ¿Como manejo los gastos de traslado y otros como teléfono y medios de comunicación?	9	20	42%
h) ¿Como y quien realizará la tutoría?	3	45	95%
i) ¿Si la empresa no colabora con que trabajo práctico me calificarán?	4	56	93%
j) ¿Se completará el trabajo en un cuatrimestre?	7	42	70%

Se agregó al final la siguiente pregunta abierta:

- ¿Participaría de la experiencia en forma voluntaria sabiendo que la misma no tendrá ningún tipo de influencia en la evaluación y/o aprobación de la asignatura? Si responde negativamente por favor coloque algún motivo.

Respuestas: SI: 30 % - NO: 70 %

Las respuestas nos sorprendieron en algún aspecto, ya que muestran todo lo contrario de lo que habitualmente predicen los alumnos, es decir, en general reclaman prácticas reales con empresas, pero los resultados muestran que su principal interés está en sortear la asignatura. En conclusión, parecen no estar dispuestos a realizar cambios que les generen inseguridades.

Como autocrítica se planteó que el resultado podría estar relacionado con la forma en que se comunicó la experiencia en los aspectos metodológicos y pedagógicos y esto implicaría tener especial cuidado a la hora de diseñar el proceso completo para tranquilizar a los alumnos, ya que el objetivo era mejorar la enseñanza y no poner en riesgo al alumno.

El primer aprendizaje para los docentes ha sido comprender que no se trata de un trabajo práctico más, son muchos los involucrados que no pertenecen al ámbito áulico y ese aspecto obliga a definir claramente los roles y responsabilidades. Por lo tanto, que se comunica y cómo, pasó a ser un aspecto de especial cuidado.

Iniciado el cuatrimestre se siguió explicando a los alumnos la forma de trabajo que se utilizaría y se conformaron los equipos de acuerdo a la cantidad de empresas que participarían según se nos había informado. En esta oportunidad la coordinadora de la carrera “Lic. Adriana Cruz” convocó a los docentes responsables de las cátedras elegidas para el desarrollo de la experiencia “Profesor Fernando Muzzupappa, Profesora Roxana Gestald, Prof. Mario Mochetti, Profesor Jorge Diaz. Se acordaron algunos lineamientos pedagógicos y se resolvió el momento de inicio de las actividades con los alumnos regulares que cursaran las asignaturas “Taller de Gestión Operativa del Comercio Internacional “e “Investigación de Mercados”. Se analizó la cantidad de alumnos por curso para definir la composición de los grupos y equipos de trabajo. Se acordaron los métodos para informar a los alumnos el proyecto del cual iban a participar y se les comunicó la realización de un evento en el cual se pondría en marcha la nueva experiencia pedagógica. A su vez, se resolvió que no sería obligatoria la participación por parte de los alumnos, aquellos que no formaran parte se manejarían como habitualmente se venía haciendo en las cátedras durante los cuatrimestres anteriores.

En la segundo mes de clase, se firmó el convenio entre la Dirección Provincial de Promoción a las exportaciones, dependiente del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires. La firma se realizó en un evento organizado en la Universidad junto con la

Secretaría de Extensión, que se llevó a cabo en el Salón Auditorio Grande (se adjunta como anexo la convocatoria realizada).

Participaron del evento:

Alumnos: el 100% de los inscriptos en la asignatura “Taller de Gestión para el Comercio Internacional”, además de los voluntarios de las asignaturas “Práctica Profesional” e “Investigación de Mercados”.

Docentes: De las cátedras involucradas: Lic. Marcelo Franco, Lic. Roxana Gestald, Lic. Mario Mochetti, Lic. Fernando Muzzupappa, Lic. Jorge Diaz y otros docentes de cátedras avanzadas.

Autoridades del Departamento de Ciencias Económicas: Sr Decano, Dr. Alberto Longo, Sra Secretaria Académica, Dra Liliana Mallo, Sra. Secretaria de Ciencia y Tecnología, Lic. Silvia Rampello, Sra Coordinadora de Carrera Lic. en Comercio Internacional, Lic. Adriana Cruz, Sr. Coordinador de Carrera Lic. en Economía, Mag. Dario Pereyra, Sr. Coordinador de Carrera Contador Público, Dr. Norberto Bruno.

Autoridades Provinciales: Jefe de Gabinete de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales, Sr. Martín Dukart, Ministro de la Producción, Ciencia y Tecnología de la Provincia de Buenos Aires, Dr. Cristian Breitenstein (firmante del convenio), Subsecretario de Relaciones Económicas Internacionales, Sr. Carlos Peralta , Director Provincial de Promoción de Exportaciones, Sr. Carlos Méndez, Directora de Asistencia al Exportador Lic. Zaida Obeid, Asistente de la Dirección de Promoción, Lic Tomas Quevedo.

Empresas: Es importante destacar que las siguientes empresas fueron todas seleccionadas y convocadas por la Dirección Provincial de Promoción de Exportaciones, siendo ellos el nexo con el sector privado.

Empresa	Localidad	Contacto	Sector Productivo
ART PLASTIC S.R.L	Ramos Mejia	Patricio Alvarez (Socio Gerente)	Artículos Plásticos
CIVEMAQ CISCA	Ramos Mejia	Fabiana Cieri	Metalúrgica

EK ROBOTER S.S	Villa Luzuriaga	Vanina Marisa Carlos (Administrativa)	ingeniería/ construcción/ montaje/ puesta en marcha/ capacitación
GEA DE GUIRADO JUAN	Lomas del Mirador	Guirado Juan (Titular)	Autopartes
HUAGRO S.A	Huanguelen	Mariano Aguerre (Presidente)	Agroquímicos
OZONA	Ciudad Madero	Jorge Castro (Gerente)	Metalúrgico
ROCIO DE MIEL	San Justo	Lic. Valeria Santella (titular)	Salud, belleza, trismo y hotelería, eventos, diseño y decoración, gourmet.
SISELCO S.R.L	San Justo	Rafael Caputo (Socio Gerente)	Automotriz
STRIPSIL S.A	Ramos Mejia	Luis R. Censi (Gerente)	Asesoramiento sobre seguridad e higiene y control de efluentes
GENROD S.A.	Parque Industrial de Almirante Brown		Eléctrico, metalúrgica y plástica
LULEMUU	Lomas del Mirador		Alimentos

El evento fue muy útil porque mostró la importancia institucional que se otorgaba a la experiencia piloto y fue muy bien recibido por todos. Duró aproximadamente 2 horas en las cuales se explicó con detalle cual era el objetivo del proyecto y en ese mismo acto se sortearon las empresas que le tocarían a cada grupo de alumnos, los cuales habían quedado conformados en la primera semana de clase. Es importante destacar que el 100% de los alumnos de la asignatura “Taller de Gestión Operativa del Comercio Internacional” decidieron participar y unos pocos de la asignatura Investigación de Mercados. Los grupos se componían por no más de 5 alumnos.

Durante la jornada se presentaron formalmente los alumnos a su contraparte del sector privado, para establecer un lazo que permitiera mejorar la comunicación.

También se presentaron los profesores ante los responsables designados de las empresas.

Por otro lado, se intercambiaron los datos de contacto entre docentes y empresarios.

Selección de empresas:

La Dirección Provincial se encargó de realizar la convocatoria y selección de las empresas tomando una serie de criterios, tales como: área de industria, localización de la empresa, voluntad de participar, antecedentes exportadores, entre otros. Para ello se diseñó el siguiente formulario mediante el cual debían inscribirse las firmas que decidieran participar:



SUBSECRETARÍA DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES
MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA



FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

INFORMACION RELATIVA A LA EMPRESA	
NOMBRE DE LA EMPRESA:	
AÑO DE CONSTITUCIÓN:	
PAGINA WEB:	E-MAIL CONTACTO:
DOMICILIO:	NRO:
LOCALIDAD:	MUNICIPIO:
TELÉFONO:	FAX:
PERSONA DE CONTACTO:	CARGO:
CELULAR DE LA PERSONA DE CONTACTO:	E-MAIL:
CUIT/CUIL:	
ACTIVIDAD DE LA EMPRESA / BREVE DESCRIPCIÓN DE TRAYECTORIA:	
SECTOR PRODUCTIVO DE SU EMPRESA:	
LA EMPRESA SE ENCUENTRA INSCRIPTA EN ALGUNA CÁMARA DE COMERCIO ACTUALMENTE:	
SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
NOMBRE:	
SI HA TENIDO EN EL ÚLTIMO AÑO CAPACIDAD OCIOSA, INDIQUE EL VOLÚMEN APROXIMADO TENIENDO EN CUENTA LA UNIDAD DE VENTA DEL PRODUCTO (KG, UNIDADES, METROS, ETC)	
PORCENTAJE DE LA PRODUCCIÓN ESTÁ DISPUESTO A DESTINAR PARA LA EXPORTACIÓN.....POR FAVOR EXPRESELO TAMBIÉN EN UNIDADES DE PRODUCTO POR PERÍODO DE TIEMPO (MES U AÑO).	
INFORMACION RELATIVA A LOS PRODUCTOS QUE COMERCIALIZA	
SUS PRODUCTOS CUENTAN CON CERTIFICADOS DE CALIDAD? ESPECIFIQUE:	
PRODUCTOS QUE OFRECE:	
NCM: *	DESCRIPCIÓN COMERCIAL:
NCM:	DESCRIPCIÓN COMERCIAL:
NCM:	DESCRIPCIÓN COMERCIAL:
*INDIQUE LA NCM CON LA MAYOR CANTIDAD DE DÍGITOS POSIBLES	
EN CASO DE CONTAR CON FOLLETOS O CATÁLOGOS SE SOLICITA ADJUNTARLOS	

Se hizo una primera selección de empresas. Luego, la elección final contempló la posibilidad de participación de diferentes sectores de la industria y además, según criterio de las autoridades provinciales, las empresas que pudieran necesitar y por lo tanto aprovechar mejor la experiencia. Al cerrar el listado las autoridades provinciales nos facilitaron el listado completo en una planilla Excel con los siguientes datos de las firmas:

- Nombre completo de la empresa
- Domicilio
- Nombre del Contacto en la empresa
- Dirección de correo electrónico de contacto para el proyecto
- Teléfono
- Sector Productivo
- Datos de los productos involucrados.
- Observaciones

Además a pedido de los docentes, nos facilitaron copia de los formularios de inscripción para hacer observaciones en caso de considerarlo necesario.

Aspectos Pedagógicos:

A partir del primer aprendizaje que se había experimentado en este proyecto, se resolvió hacer documentos que permitieran establecer las principales reglas por escrito, con el objetivo de mejorar la comunicación y generar certidumbre en los alumnos respecto a la forma en que se los evaluaría y la responsabilidad que ellos asumirían.

En orden a esto se realizaron los siguientes trabajos:

- a) Se le asignó un número a cada grupo de alumnos, el mismo sería el que los identificaría durante todo el proceso y en toda la documentación a presentar.
- b) Con esa información precedente, los docentes prepararon una base de datos en formato Excel, con un formato de libro con una hoja por grupos y en cada una de ellas se registraron las siguientes referencias:

	PROYECTO BA EXPLORA		
	Grupo 2	HUAGRO S.A	
Apellido y Nombre	Datos Personales	Antecedentes Académicos	Antecedentes laborales
FOTO	DNI:	Lic. en Comercio: 29 Materias	Cio Exterior
	Localidad		-
	Tel:	Inglés: Intermedio	-
	Correo	Office: Avanzado	-

Esta base de datos se utilizó como un mini curriculum de los alumnos y además para informar a las empresas los nombres y antecedentes académicos de los alumnos. Esto se consideró necesario para que las empresas conocieran quienes podían contactarlos. Solo se informaron datos académicos, los personales fueron de uso exclusivo para los docentes, se entendió que había que proteger a los alumnos y no proveer datos personales como teléfono, domicilio, etc.

- c) Con el objetivo de clarificar las actividades principales que serían el disparador para la evaluación académica, se diseñaron guías y protocolos de trabajo, que fueron consensuados con el equipo de trabajo de la Dirección de Promoción de Exportaciones de la Subsecretaría, Lic. Zaida Obeid y su asistente Lic. Tomas Quevedo. De allí surge los siguientes documentos:



SUBSECRETARÍA DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES
MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA



Asignatura: Taller de Gestión Operativa del Comercio Internacional.

Profesor Titular: Mag. Fernando Muzzupappa.

Profesor Ayudante: Lic. Jorge Diaz

Supervisión Académica: Lic. Adriana Cruz

Proyecto BA Explora – Prueba Piloto.

El presente es el documento de trabajo mediante el cual se manejará la cátedra en el marco del Convenio de Cooperación para el Proyecto BA Explora. En el mismo se describen los aspectos principales para el buen desempeño académico de los alumnos y el cumplimiento de las metas propuestas.

GUÍA DE TRABAJO PARA EXPORTACIÓN.

Actividades comunes iniciales a cargo de los alumnos.

Aspectos Generales:

1. Diagnosticar la capacidad exportadora de la empresa.

Tomar conocimiento de su estructura actual, capacidad de producción, capacidad ociosa, performance en el mercado local, posible adaptación del producto antes requerimientos externos, certificaciones nacionales e internacionales obrantes. Presentación de productos, folletería, página web, etc. Se implementará a través del cuestionario adjunto como Anexo I que tiene como objeto brindar herramientas de gestión a los alumnos.

2. Conocer los productos que puede ofrecer en el mercado de exportación y consensuar con la empresa la selección de productos y mercados objetivos.

Se planificará una reunión con la empresa para definir estos objetivos. Será importante que el grupo tome conocimiento de manera anticipada de la empresa a través de información pública disponible. Datos de sus productos, exportaciones, publicaciones, etc., para abordar correctamente la investigación. Los grupos deberán elegir un interlocutor válido para evitar obstaculizar e interrumpir las actividades normales de la empresa.

3. Clasificar arancelariamente el o los productos y analizar su marco normativo, tanto en origen como en destino.

Los alumnos deberán obtener las posiciones arancelarias de las mercaderías. En caso de que la empresa cuente con esta información deberán recabarla y revisar la correcta clasificación, en caso de encontrar diferencias, deberán hacerlas notar a los docentes para revisar técnicamente su correspondencia. Los alumnos deben fundamentar las diferencias.

Contrario a la importación, en muchas oportunidades se hace imprescindible conocer la legislación de destino, existencia de restricciones, o acuerdos comerciales, independientemente de los términos de salida/venta por ejemplo FOB, dado que uno de los objetivos es comprender los obstáculos de los potenciales clientes para ayudar a sortearlos.

Los datos de destino se tomarán teniendo en cuenta los países considerados potencialmente aptos para los productos elegidos y consensuados con la empresa de acuerdo al punto 2.

Actividades de los Grupos

Aspectos Operativos.

Las actividades que se describen a continuación deberán ser repartidas entre los miembros del grupo y además, cada grupo tendrá una actividad para brindar servicio a los demás. Es decir, en cada grupo habrá alumnos que se especializarán en alguna temática cuya función será proveer de datos al resto de los grupos, buscando de esta forma la optimización de las tareas y la interacción.

- Analizar las importaciones de Argentina y del país de destino

La información detallada sobre operaciones en Argentina, permite determinar la competencia extranjera en el mercado local y al mismo tiempo determinar si la empresa ya compite con productos externos. Se deberá obtener la información en la forma más detallada posible, para ello los alumnos se proveerán de las herramientas disponibles en la UNLAM, como la base de datos NOSIS, que se encuentra a disposición en forma gratuita.

Respecto al país de destino todos los países tienen información con mayor y menor nivel de desagregación: lotes de compra, orígenes, precios, frecuencia, etc. Deberán considerarse de manera especial los sitios web e información local de fuentes confiables y/o bases de datos oficiales.

Los alumnos deberán tener un guía de las fuentes utilizadas, indicando claramente la forma de obtención y datos para ser corroboradas en cualquier momento. Las fuentes dan validez a los datos.

Por otro lado, en conjunto con todos los grupos se armará un archivo que permita crear una base de datos de recursos para la consulta.

- ***Analizar macroeconómicamente el país de destino.***

Se pedirá que conozcan las principales variables macroeconómicas del mercado elegido, para observar el comportamiento general del país al cual van a dirigir sus esfuerzos de investigación. Esta información formará parte del informe que hagan los alumnos.

- ***Identificar la competencia del producto a exportar en el país/mercado de destino (precios, calidad, envase, gustos, diseños, etc.) y el canal de distribución usual para el producto.***

A través de los datos de importación y de los que surjan de la producción local del país de destino se podrá determinar la competencia. Se recomienda determinar los aspectos culturales del consumo en el país meta y el país origen de la competencia. También deberán identificar debilidades y/o fortalezas de tipo logístico (tiempo, costo, etc).

Los alumnos podrían planificar la solicitud al exterior de muestras de la competencia, para su observación.

- ***Listar y describir las herramientas de financiación y promoción a las exportaciones disponibles tanto a nivel municipal, provincial y nacional.***

- ***Realizar el análisis estadístico de exportación del producto objetivo en general y al país de destino en particular utilizando la base de datos de la AFIP y/o NOSIS.***

- *Costos y precios del producto:*

Calcular el valor FOB del producto en caso de ser posible según los datos que provea la empresa y en tal caso verificar si es factible mejorarlo.

Calcular el precio final de la mercadería puesta en el mercado de destino. Para que los productos sean comparables en precio, debería hacerse en un punto donde las condiciones estén igualadas. Muchas veces se logra este punto en el precio de venta al público, en caso de no ser posible obtener otra información.

- ***Analizar aspectos logísticos:***

Formas de embalaje, relación peso volumen, disposición y estiba de los productos, necesidades de condiciones particulares (refrigerado).

Deberán obtener cotizaciones promedio para establecer costos de traslado por los distintos medios que permita el tipo de producto.

Determinar lotes óptimos y distintas opciones de envío según los mercados de destino.

Graficar las opciones para los distintos medios en relación a las variables costos y tiempos de travesía.

Solicitar cotización de seguro de mercaderías

- ***Actividades de promoción – Muestras/Folletos***

Deberá determinarse la posibilidad de envíos de muestras y en caso de no ser viable por la naturaleza de los productos, analizar la forma de envío de catálogos,

folletos y/o visitas al potencial cliente. En todos los casos se debe indagar las vías y costos para los envíos.

- ***Investigar la existencia de misiones comerciales, ferias, exposiciones, rondas de negocios u otro tipo de evento para la promoción de los productos, especialmente en el mercado meta o en otro que se haya determinado potencialmente apto.***

Presupuestar un viaje de negocios aprovechando las herramientas de promoción oficiales.

GUIA/AYUDA PARA OBTENCIÓN DE DATOS

Cuestionario base para obtención de datos.

Este cuestionario es solo una guía/ayuda para que el alumno pueda obtener la información requerida, cumplir los objetivos y realizar el informe final.

Respecto a la empresa:

1) Motivación:

¿Cuáles son los motivos que movilizan a la empresa para desear exportar (económicos- producción de escala – crecimiento- madurez de la empresa)

¿Han viajado alguna vez al exterior por cuestiones de trabajo?

¿Han participado en ferias, rondas de negocios, exposiciones? O las han visitado sin participación activa.

2) Situación económica y financiera:

¿Cómo cree la empresa que se encuentra en relación a este tema?

3) Recursos humanos:

¿Cuántos empleados tiene la empresa? Separarlos por administrativos, operarios o tipo de sector según el rubro

¿Hay organigrama? Tratar de obtenerlo si no tienen consultar la causa de su inexistencia.

¿Tienen profesionalizadas las áreas? ¿Cuáles?

¿Existe personal que hable diferentes idiomas? ¿Cuáles?

¿Quiénes toman las decisiones finales? (el dueño, un director, se consulta en reunión de directorio)

4) La actividad, producto y cliente tipo:

¿Cuál es el sector industrial al que pertenecen?

¿Son miembros de alguna cámara sectorial? ¿Cuál? ¿Desde cuándo?

¿Quiénes son sus clientes? (se refiere al tipo) mayoristas, minoristas, empresas industriales, pequeños, grandes, etc.

5) Capacidad de producción:

¿Tienen capacidad ociosa?

¿En cuál de los productos?

¿Pueden aumentar la capacidad? ¿De qué forma? Por ejemplo con más turnos de trabajo o previa inversión, o tercer tareas.

¿Si aumenta las ventas reduce de manera importante los costos y mejora los precios?

6) Mercado

¿Cuál es su posicionamiento en el mercado interno?

¿Cómo han obtenido esa información o de donde surge?

¿Han elaborado o conocen la curva de comportamiento del mercado interno?

¿Tienen períodos estacionales? en tal caso, derivados de que situación.

¿En mercado interno abarcan todo el país o solo algunas ciudades y/o provincias.

¿Están las áreas de venta zonificadas?

¿Venden en forma directa o a través de representantes?

¿Venden por internet?

¿Sus competidores han salido o están saliendo a los mercados externos?

¿La competencia extranjera está afectando a sus clientes tradicionales?

Respecto de los productos:

¿Cuáles son los productos que fabrica la empresa? ¿Se dividen en líneas?
¿Cuenta con productos sustitutos y/o complementarios y/o accesorios?, si la empresa tiene la

¿Cuáles son los productos que la empresa considera o cree que debe exportar y porque?

¿Ya exportó algunos productos? ¿Cuáles?

¿Cómo generaron la primera exportación y como ha sido su evolución?,

¿Siguen exportando? en caso de que hayan discontinuado averiguar las razones (mala experiencia, no dan los costos, falta de conocimiento, falta de recursos humanos, etc.).

¿Tienen certificaciones de calidad? ¿Cuáles? Sino las tienen porque qué motivo. ¿Han pensado en gestionarlas, en tal caso cuales?

¿Conocen en qué condiciones está la competencia respecto a certificaciones de calidad?

¿Utilizan insumos importados? ¿Qué origen? ¿Tienen más de un proveedor para esos insumos? ¿Son reemplazables por nacionales en condiciones iguales?

¿La tecnología que utilizan es adquirida o propia, es decir la diseñaron e hicieron ellos? ¿Es nacional o extranjera? ¿Puede ser reparada localmente?

¿Dependen de partes y piezas importadas?

¿La política comercial en que se basa? ¿Calidad, precio, forma de distribución, plazo de entrega, financiación, cantidad, diseño, garantía, etc.?

¿Cuáles son las formas de presentación y embalaje? ¿Cuál es la relación peso volumen? ¿Tiene condiciones de estiba particulares? ¿Han definido lotes óptimos?

¿Existen productos sustitutos o complementarios?

¿Los productos tienen una vida útil determinada?

¿En este momento el producto se encuentra en aumento de consumo, es novedoso, está afectado por desplazamientos de la demanda por otros de nueva tecnología que han aparecido?

¿Cuál es el plazo de entrega habitual? ¿De qué depende ese plazo? (del pago, de la programación de producción, de la época del año, del tiempo de producción, etc.?)

¿Tienen formas de financiación? ¿Escala de descuentos?

¿Los productos tienen garantía? ¿Cuál?

¿Son necesarios los servicios post-venta? ¿Los presta la empresa?

¿Necesitan mantenimiento? ¿Quién lo puede hacer? ¿el mismo cliente, especialistas, la empresa solamente con sus técnicos?

¿Requiere manuales de instrucciones, recambios de partes?

¿Tiene restricciones sanitarias, requiere homologaciones, cumplimiento de normas de seguridad, etc.?

¿Tienen marca registrada de los productos o de la tecnología?

Imagen

¿La empresa tiene página web?

¿Figura en buscadores de internet de manera específica?

¿Se encuentra inscrita en sitios web sectoriales o de promoción de exportaciones?

¿Tiene folletos, catálogos, u otros medios de promoción?

¿Los materiales de promoción se encuentran en más de un idioma?

¿Que canales de comunicación utilizan y/o conocen? : Correo electrónico, skype, twitter, facebook, otras redes sociales?

¿Tienen atención al consumidor?

¿Alguien administra los canales de comunicación?

¿Tienen formas de comunicación pre-establecidas en los aspectos formales?

NORMAS DE COMPORTAMIENTO Y PROTOCOLO DE TRABAJO.

Protocolo Base de Trabajo:

1. Identificación de la Empresa:

Los alumnos deberán contar con los datos mínimos correspondientes a las empresas con las que realizarán el trabajo, siendo estos los siguientes:

Denominación:

CUIT:

Domicilio:

Persona/s de Contacto para el Proyecto y datos de contacto (Cargo, Dirección de correo, teléfonos, horarios).

Tamaño de la empresa:

Sector al que corresponde:

Experiencia exportadora:

Productos que comercializa o produce:

Motivación para participar del proyecto según el empresario.

2. Al inicio del trabajo la empresa deberá proveer al alumno información comercial básica:

La información que a continuación se detalla se considera básica ya que sin estos datos no podrá iniciarse el trabajo de investigación, asesoramiento o recomendaciones. El alumno deberá compilar la información y dar a conocer a la empresa como forma de dar conformidad y revisar los datos que se recabaron.

2.1. Capacidad de Producción:

2.2. Volumen disponible para la exportación sea por diferencia de demanda con el mercado interno o por excedente de producción.

2.3. Características del Producto:

NCM

Descripción:

Forma de presentación:

Precio de Venta en el mercado interno y en el externo:

Marcas:

Certificaciones de calidad:

Patentes:

Tipo de clientes (target del comprador)

Servicio de Posventa y garantías ofrecidas.

2.4 Formas de publicidad y promoción que utiliza:

2.5 Elementos de promoción: Folletos, sitio web, catálogos, redes sociales, etc.

2.6 Participación en Ferias o exposiciones.

3. El alumno junto con la empresa coordinará las visitas a fin de organizar el trabajo, previa comunicación vía correo electrónico indicando las tareas que se realizarán en la visita y la duración de la misma para prever la disponibilidad de tiempos.
4. El o los alumnos serán supervisados por el docente a cargo de la cátedra quien además, los orientará respecto de sus tareas y observará la falta de cumplimiento de cualquiera de las partes, lo que deberá dejar asentado en la carpeta de trabajo del equipo.
5. El alumno deberá informar cualquier situación que le impidiere continuar con el trabajo, ya sea por razones personales o por motivos derivados de situaciones que se generen en la empresa.
6. Las empresas tendrán contacto directo con el docente, por los medios que considere adecuados, incluyendo el contacto personal, dirigiéndose en los horarios que el docente y/o sus adjuntos y/o colaboradores, se encuentran en la Universidad o los que previamente se acuerden.
7. Una vez por mes se realizará un informe de avance a modo de síntesis que será evaluado e informado a la empresa.
8. La falta de cumplimiento de cualquiera de las tareas por parte del alumno, que pueda atribuirse a su responsabilidad significarán la reprobación de trabajo en el aspecto académico.
9. Al finalizar el cuatrimestre la empresa deberá a su vez, realizar una síntesis de su grado de satisfacción respecto al proceso y prueba piloto del emprendimiento "BA Explora", respondiendo a una encuesta de satisfacción otorgada por las partes organizadoras.
10. Los alumnos de la carrera Lic. en Economía, Contador Público y Lic en Administración podrán participar interactuando y asesorando a los equipos de trabajo, en el marco de las asignaturas que las autoridades del Departamento consideren adecuadas. A su vez, podrán participar alumnos de otras carreras en tanto se considere necesario para la buena prosecución de las tareas.

Instrucciones para el buen comportamiento de los alumnos:

- El Rol de las partes

La función del alumno es didáctica y la de la empresa es de cooperación para llegar al objetivo de avanzar en el diagnóstico y gestión para la exportación. El rol del docente consiste en tutorear el avance del trabajo e intervenir en los casos que requieran mayor atención, tratando de optimizar las acciones, evitar los desvíos y asistir las inquietudes de carácter técnico por parte de los alumnos y las empresas.

En todos los casos será relevante que el alumno se adapte a la velocidad de absorción de la empresa, y en el caso de que esto implique un retraso importante conversarlo con el profesor tutor para determinar las causas probables y las alternativas de trabajo.

Ni los alumnos, ni los profesores deben entrar en competencia con otras personas de la organización, pues su misión es externa, constructiva, desapasionada y profesional.

El equipo de trabajo de la Subsecretaría de Relaciones Internacionales del Ministerio de la Producción, Ciencia y Tecnología, deberá estar informado periódicamente para observar el avance de las tareas y, especialmente cuando las situaciones derivadas de la gestión ameriten su intervención, ya sea para aportar su colaboración o para la toma de decisiones estratégicas.

- Formas de comunicación con las empresas y/o sectores de servicios:

Cada grupo tendrá una dirección de correo electrónico con el siguiente formato: ProyectoBAgrupo1@gmail.com. Todos los miembros de los grupos, incluyendo los docentes, compartirán la clave y usuario para comunicarse en todo momento. NO se debe usar la dirección de correo personal.

Todas las comunicaciones escritas deberán estar firmadas por las personas responsables con el siguiente formato:

Filomena Robertina Aranguren
Miembro alumno -Grupo de Trabajo Nro 1 UNLAM
Programa BA Explora
Desarrollo Exportador de Pymes Bonaerenses -

- Compromiso ético:

Los miembros de los equipos no podrán realizar trabajos para las empresas que eventualmente presente incompatibilidad con las funciones, por ejemplo si coincidiera que el alumno trabaja en una empresa competidora, no podrá seguir en ese grupo.

Los alumnos presentarán sus CV actualizados y los mismos serán enviados a modo de resumen a las empresas para que los responsables realicen las observaciones que consideren pertinentes respecto a la incompatibilidad de funciones.

Todos los miembros comprenden que la información recabada en cada empresa se considerará confidencial. No podrán compartir dicha información con fines o personas distintas de las responsables del Programa BA Explora, ni tampoco publicar a título personal o en nombre de la UNLAM la investigación realizada. El derecho de publicación quedará reservado para las entidades firmantes del Convenio.

El alumno comprende que está utilizando tiempo y medios limitados, destinados a un objetivo concreto, por lo tanto evitará el mal uso o la malversación de los mencionados medios e informará a la Coordinación del Programa si la empresa no cumple con los requisitos de actuación responsable que se exigen.

La recomendación de apoyos complementarios y/o de asistencia a otros programas le será dada desde su posición técnica independiente y profesional, luego de analizar su pertinencia.

Actividad Docente con las empresas.

Los docentes resolvieron establecer un primer contacto con las empresas de manera formal que permitiera el inicio de actividades dentro un marco académico. Para ello se envió la siguiente carta o comunicación, individual por cada empresa, firmada por la Coordinadora de la Carrera Lic. en Comercio Internacional, Lic. Adriana Cruz.

Estimados:

Me complace ponerme en contacto con Uds. y aprovecho para agradecer la colaboración y buena voluntad que han demostrado en participar de este interesante Proyecto.

Deseo informarles que durante la semana pasada hemos iniciado los trabajos de investigación con los grupos y estamos en condiciones de ponernos en contacto directo.

A fin de que tengan la posibilidad de conocer como será el trabajo y qué se les exigirá a los alumnos, adjunto un protocolo de trabajo donde podrán observar los detalles de la gestión.

Al mismo tiempo, adjuntaré en forma individual a cada empresa, un currículum abreviado de los alumnos con datos de interés, a través de los cuales conocerán quienes tienen a cargo la responsabilidad con cada empresa.



En todos los casos los grupos se comunicarán con una dirección de correo especial cuyo formato es el siguiente: proyectoBAgrupol@gmail.com, esto permitirá seleccionar la información e identificar rápidamente la comunicación entre las partes. Los únicos que pueden utilizar sus direcciones personales son los docentes y autoridades de las partes firmantes.

En otro correo también les enviaré un CV del Profesor titular de la asignatura “Taller de Gestión Operativa del Cio Internacional” que está a cargo del control de los equipos, a través del cual podrán disponer de la dirección de correo electrónico y teléfono celular del docente. De la misma forma, recibirán mi propio Curriculum para que puedan contactarse de manera personal.

Quedo a disposición para cualquier consulta, inquietud o planteo que deseen hacer y espero podamos compartir una grata experiencia de aprendizaje para todas las partes.

Reciban mis cordiales saludos.
Lic. Adriana Cruz

Se solicitó a los alumnos que para mantener prolijo y permitir la tutoría adecuada debería unificar la forma de presentación de trabajos, para ello se diseño una carátula y formulario de resumen de informes, con los cuales los docentes tendrían información rápida para las consultas en las clases semanales de la asignatura.

CARATULA PROYECTO "BA Explora"	
<small>SUBSECRETARÍA DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA</small>   <small>UNLAM Universidad Nacional de La Matanza</small>	
NOMBRE EMPRESA PARTICIPANTE	
Nombre Alumnos	
Profesor A cargo	
Profesores Colaboradores	
Lugar y Fecha	

SUBSECRETARÍA DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA		BA FORMULARIO DE TRABAJO PROYECTO "BA Explora"		LINEAM Universidad Nacional de La Plata	
INFORMACIÓN BÁSICA - EMPRESA					
<i>Denominación Empresa</i>					
<i>CUIT</i>	<i>Sitio web</i>				
<i>Domicilio</i>					
<i>Persona de contacto</i>			<i>mail</i>		
	<i>Cargo</i>		<i>Teléfono</i>		
	<i>Horario</i>				
<i>Tamaño Empresa</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediana</i>		<i>Chica</i>	<i>Emprendedor</i>
<i>Sector Empresa</i>					
<i>Experiencia Exportadora</i>	<i>SI/NO</i>	<i>Países</i>		<i>Años</i>	
<i>Motivación</i>					
INFORMACION BÁSICA - PRODUCTO					
<i>Descripción Producto</i>	[proceso de ver más de sus ar para ajustar información como marcas y su valor campo se colocará "Ver marcas" calidad de productos XXX]				
<i>NCM</i>	<i>Nota Noticia</i>				
<i>Forma de presentación</i>	<i>Envase</i>	<i>Nota Noticia</i>			
	<i>Embalaje</i>	<i>Nota Noticia</i>			
<i>Precio de venta</i>	<i>Mercado Interno</i>			<i>Mercado Externo</i>	
<i>Marcas Utilizadas</i>					
<i>Certificaciones</i>					
<i>Patentes</i>					
<i>Servicio Post Venta</i>					
<i>Garantía Producto</i>					
INFORMACIÓN BÁSICA - COMERCIAL					
<i>Elementos de Promoción</i>	<i>Folleto</i>				
	<i>Catálogos</i>				
	<i>Sitio web</i>				
	<i>Redes soci</i>				
<i>Participación en Ferias y Exp</i>					
<i>Observaciones</i>					

A su vez, se estableció el seguimiento de las comunicaciones de los alumnos con las empresas para detectar desvíos o falta de respuesta por ambas partes y en caso de ser necesario actuar en consecuencia. Para ello, cada docente debía estar copiado en las comunicaciones de correo electrónico y revisar diariamente la misma.

Los alumnos debían realizar cada 30 días un informe general con un formato prediseñado que garantizara comparar las acciones, el mismo debía tener documentación de respaldo que sería solicitada por el docente para constatar la veracidad de los datos informados. La presentación de este informe debía anticiparse al coloquio que el docente haría con los alumnos, previa programación del mismo, mediante un sorteo de fechas y horarios para hacerlo en el aula asignada a la cátedra. En esa oportunidad no se permitiría la ausencia por parte de ningún miembro del grupo, salvo caso de fuerza mayor debidamente documentada. El coloquio tenía como objetivo identificar la completa participación de los miembros y los problemas de comportamiento en el grupo, con el objetivo de asentar los resultados y permitir la evaluación individual de la manera más justa posible, además sería la oportunidad

para recomendar acciones por parte de los docentes, fuera de las que ya se hubiesen hecho durante el transcurso del trabajo.

El formato del informe mencionado es el siguiente:

Proyecto BA Explora
Desarrollo de Mercados Externos
Informe Nro. 1

Empresa:

Grupo de Trabajo Nro.

Alumnos miembros:

- *Nombre y Apellido*
- *Nombre y Apellido*
- *Nombre y Apellido*
- *Nombre y Apellido*
- *Nombre y Apellido*
- *Nombre y Apellido*

Mes y Año

1. Resumen ejecutivo

El Convenio de Cooperación para el Proyecto BA Explora entre la Provincia de Buenos Aires y la Universidad Nacional de La Matanza (UNLaM) tiene como objetivo brindar asistencia técnica profesional en Comercio Internacional a las empresas de la Provincia.

Dentro de este contexto, se ha detectado la necesidad de colaborar con las empresas para mejorar su performance exportadora mediante la técnica de búsquedas de mercados así como también proveer de medios para la capacitación de los empresarios en los procedimientos de exportación e importación de los insumos de producción.

Atendiendo a estas necesidades, se ha formulado un esquema de trabajo orientado a satisfacer las necesidades del sector empresario.

Este primer informe contiene datos de la empresa y sus productos, no solo desde la óptica de la misma empresa sino también desde la visión de clientes y profesionales independientes. Brinda información de la normativa a cumplimentar al momento de la exportación y las exigencias aduaneras en el país de destino. Detalla datos estadísticos de operaciones de comercio exterior, datos de competidores, posibles clientes y canales de distribución.

En la etapa final del presente documento, se encuentran las primeras apreciaciones respecto del estado de la investigación y los puntos a resolver en conjunto para acordar los pasos a seguir.

1. **Apreciación sobre la empresa y los productos de exportación.**

Denominación comercial del/ los productos.

NCM

Forma de presentación

Certificaciones disponibles

Características favorables

Características desfavorables

Productos de la competencia

Productos sustitutos

Productos Complementarios.

2. **Mercado elegido y motivos de la elección.**

País

Motivos.

3. **Información macroeconómica del mercado elegido.**

No más de una carilla indicando las variables actuales y las previsiones para los próximos años o temporadas.

4. **Normativa en destino y origen.**

Exigencias técnicas para el ingreso al mercado meta.

Otros aspectos para el ingreso al mercado (costumbres, gustos, factores climáticos, contratemporada, etc)

5. **Información estadística de exportación e importación**

Exportadores/importadores.

Volúmenes exportados/importados en unidad de venta o unidad estadística

Valores

6. **Canal de distribución habitual para el mercado elegido y producto elegido.**

7. **Potenciales clientes**

Indicar brevemente las características buscadas de los potenciales clientes para determinar el criterio de búsqueda.

Indicar métodos de búsqueda de potenciales clientes.

Listado de potenciales clientes.

8. **Primeras apreciaciones**

9. **Temas a resolver**

Alumnos que participaron:

Apellido	Nombre	DNI
Alfaro Lopez	Temis	36170969
Avalos	Yamila	34493873
Menzi	Micaela	35793527
Luque	Brenda	34922696
Penucci	Belén	36896698
Rodriguez	Florencia	34987840
Crudele	Mara	35721826
Macellari	Facundo	35853971
Wendland	Yamila	35350646
Ferraro	Enzo	32420732
Morici	Lucas	34575682
Rusca	Emiliano	31272194
Durán	Marianela	31088787
Hasperué	Eduardo	22858930
Monsalvo	Anahí	92675047
Pasztetnik	Lorena	36696612
Rinaudo	Florencia	36528956
Rivero	Gimena	31791141
Biondi	Lelia	34319433
Centeno	Ludmila	35071545
Prado	Carolina	27458735
Gangitano	Eliana	33196229
Ocaranza	Daiana	34095073
Viviani	Belén	33259808
Logwiniuk	Marcelo	34454275
Ortiz	Martin	35384017
Di Giovanni	Alejandra	33605328
Geist	Yohana	35764024
Muñoz Pauli	Natalia	32891696
Carballo	Martín	32651165
Chimeno Zoth	Enrique	30861680
Pepa	Romina	32031878
Cadeiras	Paula	35375381
Carbonetti	Luciana	33905553
Peroni	Bárbara	35947087
Calvimonti	Eliana	34682465
Córdoba	Rocío	35534461
Boveri	Sebastian	36081555
Piñan	Maria Victoria	35726439
Sosa	Ayelén	35958346

Bárcena	Mariano	36846803
Harguinteguy	Juan	36287471
Zupanc	Matías	36798922
Gentile	Ezequiel	32987976
Morera Guida	Guadalupe	35532461
Paolillo	Leandro	35364246

Resultados Finales:

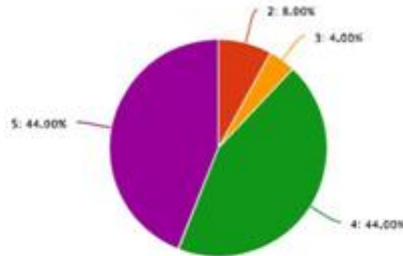
Finalizado el curso, hemos realizado una encuesta general a los alumnos para tener elementos objetivos que permitieran identificar el grado de satisfacción con la experiencia y al mismo tiempo las opiniones críticas y/o propuestas de los alumnos para mejorar la experiencia.

Las preguntas y los resultados son los siguientes:



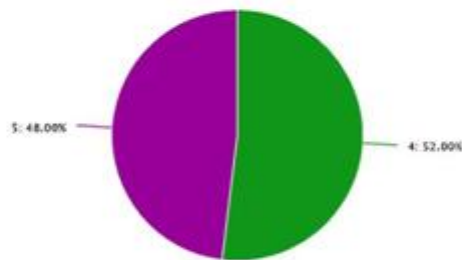
2 VALORACIÓN DE LA ASIGNATURA Por favor, valora del 1 al 5 (donde 5 es "Totalmente de acuerdo" y 1 es "Totalmente en desacuerdo") las siguientes cuestiones:

Grado de utilidad del curso para su futura profesión.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
1	0.00%	0	Total de participantes 25
2	8.00%	2	Suma 106.00
3	4.00%	1	Promedio 4.24
4	44.00%	11	Desviación estándar 0.86
5	44.00%	11	Mínimo 2.00
Total de respuestas		25	Máximo 5.00

Vigencia de los temas tratados (si los temas están actualizados)



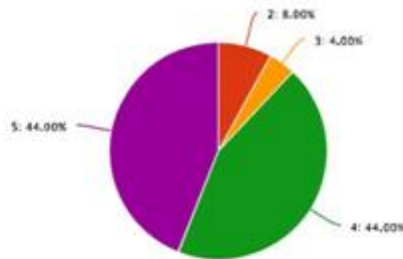
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
1	0.00%	0	Total de participantes 25
2	0.00%	0	Suma 112.00
3	0.00%	0	Promedio 4.48
4	52.00%	13	Desviación estándar 0.50
5	48.00%	12	Mínimo 4.00
Total de respuestas		25	Máximo 5.00

Disponibilidad de los profesores fuera del horario de clase.



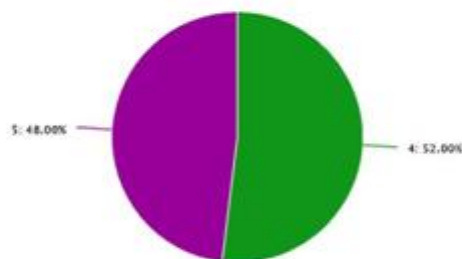
2 VALORACIÓN DE LA ASIGNATURA Por favor, valora del 1 al 5 (donde 5 es "Totalmente de acuerdo" y 1 es "Totalmente en desacuerdo") las siguientes cuestiones:

Grado de utilidad del curso para su futura profesión.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
1	0.00%	0	Total de participantes 25
2	8.00%	2	Suma 106.00
3	4.00%	1	Promedio 4.24
4	44.00%	11	Desviación estándar 0.86
5	44.00%	11	Mínimo 2.00
Total de respuestas		25	Máximo 5.00

Vigencia de los temas tratados (si los temas están actualizados)



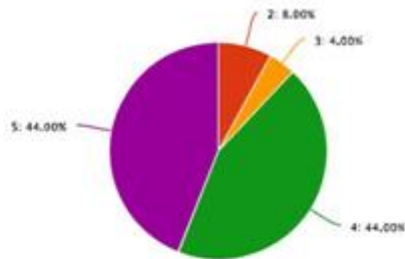
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
1	0.00%	0	Total de participantes 25
2	0.00%	0	Suma 112.00
3	0.00%	0	Promedio 4.48
4	52.00%	13	Desviación estándar 0.50
5	48.00%	12	Mínimo 4.00
Total de respuestas		25	Máximo 5.00

Disponibilidad de los profesores fuera del horario de clase.



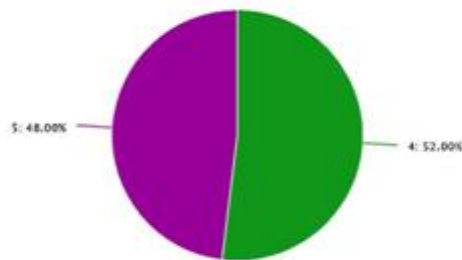
2 VALORACIÓN DE LA ASIGNATURA Por favor, valora del 1 al 5 (donde 5 es "Totalmente de acuerdo" y 1 es "Totalmente en desacuerdo") las siguientes cuestiones:

Grado de utilidad del curso para su futura profesión.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
1	0.00%	0	Total de participantes 25
2	8.00%	2	Suma 106.00
3	4.00%	1	Promedio 4.24
4	44.00%	11	Desviación estándar 0.86
5	44.00%	11	Mínimo 2.00
Total de respuestas			Máximo 5.00

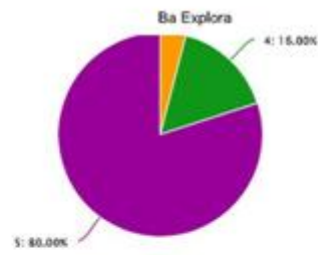
Vigencia de los temas tratados (si los temas están actualizados)



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
1	0.00%	0	Total de participantes 25
2	0.00%	0	Suma 112.00
3	0.00%	0	Promedio 4.48
4	52.00%	13	Desviación estándar 0.50
5	48.00%	12	Mínimo 4.00
Total de respuestas			Máximo 5.00

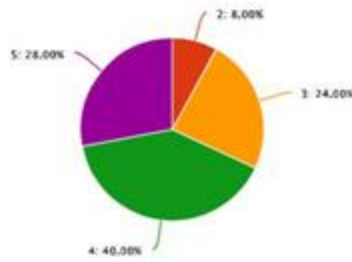
Disponibilidad de los profesores fuera del horario de clase.





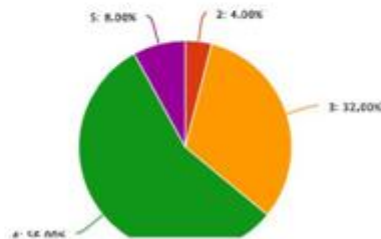
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
1	0.00%	0	Total de participantes 25
2	0.00%	0	Suma 119.00
3	4.00%	1	Promedio 4.76
4	16.00%	4	Desviación estándar 0.51
5	80.00%	20	Mínimo 3.00
Total de respuestas 25			Máximo 5.00

Organización de clases y horarios.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
1	0.00%	0	Total de participantes 25
2	8.00%	2	Suma 97.00
3	24.00%	6	Promedio 3.88
4	40.00%	10	Desviación estándar 0.91
5	28.00%	7	Mínimo 2.00
Total de respuestas 25			Máximo 5.00

Apreciación global del curso.



<https://manager.e-encuesta.com/v2/report/275489/print?auto=true>

3/14

6 Utilice este espacio para responder las siguientes preguntas: a) ¿Qué es lo que más valora del curso? b) ¿Qué es lo que mejoraría del curso? c) ¿Qué opinión tiene sobre el Proyecto BA Explora? d) ¿Qué mejoraría del Proyecto BA Explora? e) Cualquier otro coment

Cantidad	Respuesta
1	a) Fue una materia dinámica, en la que se pudieron aplicar conocimientos vistos en materias anteriores. b) Si bien este curso fue atípico porque era la primera vez que se implementaba el programa y, por ende, era una situación nueva para todos, por momentos me pareció que no estuvieran del todo claras las consignas y las tareas a realizar. c) Creo que el Programa BA Explora es una muy buena experiencia en donde se podría aprender mucho y tener una idea un poco más real de lo que es comercio exterior. Lamentablemente al ser el primer curso no llegamos a ver gran parte del proceso. De todas formas, personalmente me gusto participar del proyecto. d) Como crítica al Proyecto BA Explora, debo decir que no tuvimos mucha respuesta por parte de la Fundación Exportar. De todas las veces que nos contactamos y les hicimos consultas, si bien nos dijeron que lo estaban viendo, no nos dieron una respuesta concreta. De modo que los datos que les pedíamos, los obtuvimos contactando a embajadas y organismos nosotros mismos.
1	a- La posibilidad de trabajar en grupo b- Los tiempos de espera entre las consultas de un grupo a otro. Los horarios asignados por lo general no se cumplen. c- Es un Proyecto interesante que a futuro se podrá ver mayores logros d- Realizar una evaluación previa con las empresas para medir el grado de interés por el proyecto para que no haya inconvenientes entre relación empresa-alumnos. Que al menos las primer reunión con la empresa pueda realizarse dentro de la Universidad ya que, por más que se tenga predisposición o voluntad para pactar una entrevista que, no es en el horario de cursada, pueden surgir inconvenientes a los alumnos para asistir o responder a tiempo y eso podría interpretarse como "falta de profesionalismo" cuando quizá hayas tenido un problema personal. e- es una experiencia muy interesante para desarrollarse como personal y tener la oportunidad de aplicar conocimientos en el ámbito real.
1	Lo que mas valoro son los conocimientos aportados en la clase y los ejemplos actualizados que se brinda. En particular mejoraria las clases practicas, que si bien esta cursada no se dio como corresponde, tampoco fue muy fructifero cuando se dieron las dichas clases. El proyecto BA lo encuentro muy interesante pero se deberia tomar mas responsabilidad por parte de las empresas para brindar informacion util a fin de realizar la investigacion con datos mas precisos. Lo que mejoria del proyecto es la falta de informacion de las empresas y organismos para mejorar las investigaciones y obetener un mejor trabajo practico.
1	A) Que los profesores demuestran tener amplios conocimientos de la profesión, y nos pueden transmitir mucho aprendizaje. B) Las clases de práctica en caso de que se retome el modelo standard los proximos cuatrimestres. c)Me parece un proyecto interesante, ya que podemos tener contacto con casos reales. D) Analisis de las empresas a participar y el grado de cooperación de las mismas.
1	A)valoro la experiencia de haber tenido que trabajar en equipo ya que es un requisito para todos lo trabajos en la actualidad. B)me parece que está bien como está dictado no encuentro algo para mejorar. C) el proyecto es una muy buena experiencia que contribuye al desarrollo profesional del alumno. D) en nuestro grupo en particular no nos han ayudado con la información que necesitabamos por lo cual eso demuestra falta de responsabilidad para con nosotros que hemos trabajado para el proyecto.
1	a)El apoyo de los profesionales. b)la organización de la informacion, no de la materia. c)en particular, no nos ayudó en nada. d)La atencion hacia para con los alumnos. Mas dedicacion. e)hada.
1	a) La predisposición tanto de los profesores como de ciertos compañeros para ayudar y aconsejar si tenían alguna idea extra que pudiera sernos útil. b) Prácticamente nada. Quizás el único desazón se produce cuando los grupos/personas con quienes te juntas o te asignan terminan teniendo opiniones, maneras y modos completamente opuestos a los propios que hace difícil llevar a buen puerto el trabajo práctico. c) Si bien en esta cursada fue muy experimental me parece una muy buena idea, ofrece una experiencia interesante para quienes no han tenido trabajos de comercio o relaciones con directamente servir a una empresa. d) Lo único a mejorar sería asegurarse 100% la predisposición de las empresas para asegurar que todos los grupos pueden obtener la información necesaria para hacer frente a lo que se debe hacer para el trabajo práctico/informe.
1	A. La posibilidad de integrar y reforzar conocimientos de otras materias. B. La organización de los grupos. Al ser al azar, puede que te asignen un grupo cuyas personas no hacen nada. C. Es una excelente iniciativa, pero quizás aplicada de otra manera. D. Creo que una buena forma sería, organizar el trabajo con otras materias en conjunto. Casi para todas las materias hay que hacer TP, por jemplo, que el TP de logistica, el de investigación de mercados y demas, puedan ser sobre la empresa, asi se pude profundizar corretamente cada tema.
1	a)La integración de temas, hacer el proceso completo de impo/expo b)Aprovechar las clases de los jueves para explicar temas c)Excelente idea, nos da una oportunidad única que sería interesante seguir en otras materias. d)Que participen únicamente los que estén interesados, sino retrasan el progreso del grupo de trabajo.
1	A)La posibilidad de poder llevar a cabo tareas que luego se puedan plasmar en el dia a dia en el ambito laboral. B)Los tiempos para poder desarrollar un poco mas los temas. C)El proyecto es muy buena, aunque a medida que se vaya llevando a cabo mejorara en los procesos y se vera el resulta del mismo. D)La idea de poder establecer un vinculo mas directo con la empresa y poder continuar con el trabajo.

Cantidad	Respuesta
1	A. Lo que mas valoro del curso es la posibilidad de aprender no solo desde la teoria sino mediante la aplicacion de la misma en casos reales. B. Mejoraria la asignacion de horarios para las presentaciones. C. Me parece una posibilidad muy interesante que se nos da a los alumnos de estar en contacto con empresas, haciendoles analisis de nivel profesional. Sobre todo creo q es importante para aquellos que aun no han tenido la oportunidad de insertarse en el mercado laboral del comercio internacional. D. No es el caso de mi equipo, pero creo que seria importante un analisis mas exhaustivo de las empresas postulantes.
1	a)El aporte de contenidos aplicados a la practica/trabajo diario b)reduciría el numero de integrantes por grupo c)Muy útil e interesantes, en especial para los alumnos que aun no trabajan en comercio internacional. d)Incorporaría mas clases o pequeñas reuniones grupo por grupo, para compartir información y guiar o re-direccionar en caso de ser necesario. e) Concientizar a los alumnos - no es un TP.
1	a) Además de la información y experiencia transmitida, el hecho de que nos brinden herramientas/lineamientos para encarar un proyecto de investigación tanto para Importación como Exportación. b)Pese a que no tuvimos parcial escrito, creo que la parte práctica de la materia a veces no era clara a la forma de desarrollarla en clase. c)En mi opinión es una excelente oportunidad para aquellos que no trabajamos en el área de COMEX para obtener nuestra primera experiencia no empírica. d)Excluyendo nuestro caso y por lo que se escuchó de los demás grupos, creemos que los contactos de la gente del proyecto deberían desarrollar un canal más expeditivos para responder consultas, implementar métodos más selectivos al momento de incluir una empresa en el proyecto y brindar más herramientas a los alumnos para poder tener un abanico más amplio al momento de encarar un proyecto en cuestión.
1	a) La disponibilidad de los profesores, la comunicación que tienen con los alumnos y la materia en general. b) Los grupos, me toco trabajar en un grupo de gente que trabaja en Comercio Internacional pero no sabe trabajar en grupo, gente que tiene una arrogancia que no tiene ninguno de los profesionales con los que trabajo (trabajo con Contadores, Abogados, Licenciados en Economía y Administración), me muevo en un ambiente rodeada de profesionales, y ninguno tiene la arrogancia de las personas con las que me toco trabajar. Con respecto a qué esto se hace para "simular" la realidad, no estoy de acuerdo, trabajo desde los 19 años y para nada comparto esta idea. En la vida real las situaciones que se plantearon en el grupo se resuelven de otra manera. c)Me pareció muy interesante interactuar con los dueños de la empresa, tener un contacto directo con ellos, fue una experiencia muy grata. d)Me parece que esta bien planteado. e)Vuelvo a hacer foco sobre el tema de los grupos, en mis años en la Universidad, nunca me toco trabajar con gente que se cree "autosuficiente", que no comparte información con el grupo, que tienen una actitud de "corregir" lo que hace el compañero, que no confían en la información que brinda el compañero, gente con aires de superioridad. Es o único que cambiaría. Por el resto la materia me pareció muy dinámica e interesante.
1	a) lo que mas valoro del curso es que los profesores siempre estan predispuestos a colaborar y sacar dudas de los alumnos. b)nada c) me parece muy interesante, y muy bueno. d) que las personas que organizaron este proyecto respondan las consulta de los alumnos con un poco mas de rapidez. ya que en la reunion que se tuvo les comentamos nuestros inconvenientes o dudas y no hubo mas respuestas.
1	a) Lo que más valoro del curso es la posibilidad de escuchar experiencias reales acerca de distintos rubros que operan en comercio exterior, creo que aporta mucho a la carrera profesional. Además, es muy útil para fijar conceptos tratados a lo largo de la carrera b) Pienso que un cuatrimestre queda corto para hacer dos trabajos prácticos completos a consciencia. Quizás uno cae en la trampa de querer hacer todo en poco tiempo, y los resultados no son los mismos si hubiera más tiempo para dedicarle a cada tema. Con la incorporación del Proyecto BA Explora desconozco cómo se va a dictar la materia de acá en adelante, pero la realidad es que el cuatrimestre no alcanza para hacer bien los trabajos completos. c) Creo que el Proyecto fue muy enriquecedor para la materia. Me parece muy positivo a esta altura de la carrera tener la posibilidad de realizar una experiencia real en la materia, sobre todo para aquellos que no trabajamos actualmente en el área de Comercio Internacional. Mi grupo tuvo la suerte de encontrarse con una empresa que se mostró muy motivada con el proyecto y colaboró muchísimo, por lo cuál en poco tiempo pudimos avanzar mucho. Es, más allá de la materia, un logro a nivel profesional en el caso de que la empresa logre exportar, por lo tanto el nivel de compromiso y el entusiasmo es distinto al poder hacerlo de esta forma. d) Me parece que debería hacerse una evaluación previa a las empresas, ya que en muchos casos, no demostraron demasiado interés por el proyecto y esto afectó a quienes estaban involucrados cursando la materia. Creo que tendría que haber una forma de filtrar a aquellas empresas que no estén realmente interesados en participar del mismo para que todos podamos trabajar en igualdad de condiciones. e) En lo personal, en esta segunda etapa de la materia (Proyecto BA Explora) se sintió mucho el apoyo del profesor que nos tocó de tutor. Es excelente poder evacuar las dudas de forma constante, obteniendo respuestas casi al instante, sobre todo teniendo en cuenta de que se trata de una prueba piloto. Creo que es fundamental para el correcto funcionamiento del mismo que los profesores sigan manejandose de esta forma, de modo de que el alumno pueda trabajar en forma más segura.
1	A. La posibilidad de poder ver y aprender el proceso de importación y de exportación no sólo el propio sino que el de los otros grupos también. B. El tema de los grupos es algo que a veces dificulta el buen desarrollo de la materia, creo que es algo para modificar. C. Creo que es una muy buena oportunidad para tener mínimamente una idea de lo que es la realidad de nuestra carrera. No creo que todos se tomen con la misma seriedad y le den la misma importancia dentro de un curso en el que, a algunos, sólo les interesa aprobar. D. Mejoraría las consignas a seguir por los alumnos, aunque sé que se dio en este caso puntualmente por ser la primera vez que se aplica. Me parece que junto al informe se debería entregar un trabajo donde este el complemento del informe entregado.

Cantidad Respuesta

-
- 1 a) - El aprendizaje y los contactos que uno establece a nivel profesional con disintos organismos y actores involucrados. b) - La organizacion de los temas a desarrollar e investigar y la manera de presentar los mismos. c) - Opino que el proyecto deberia ser optativo para aquellos que les interese participar de dicha experiencia real. Dado que la misma requiere de muchisimo mas compromiso y disponibilidad horaria que una materia corriente de la cursada por lo cual implica al alumno actuar cuasi profesionalmente y esto a veces perjudica a nivel laboral o personal a diferencia de un trabajo de investigacion normal y corriente que se realiza en cualquier materia y que el alumno puede manejarlo de una forma diferente adecuando sus tiempos a la investigacion. d) - Creo que este punto fue respondido en el punto anterior.
-
- 1 si bien la materia no fue encausada de la forma tradicional, considero que es interesante tener un contacto de este estilo con el mundo real. probablemente en algunos casos no se haya logrado el objetivo estimado, pero creo que es el comienzo de un camino, en el cual se van a ir corrigiendo algunas cuestiones, sobre todo con la eleccion del agente externo (la empresa). pero sin dudas el cambio que sufrio la materia es una oportunidad. en la cual algunos alumnos se podran esconder detras de los que realmente trabajan, pero para quienes la aprovechen es un punto de partida muy interesante, que de otra manera quizas nunca tendrian la posibilidad de estar ante un desafio como este. transitando la carrera veo que es muy alto el porcentaje de quienes apuntan a entrar en alguna empresa a trabajar, lo cual no esta para nada mal. pero tambien existe la posibilidad de hacer el propio camino, y esta materia puede aportar para que mas alumnos se animen a dar ese paso.
-
- 1 e) Desde la primera clase el profesor fernando dijo que lo que uno se llevaria de la materia dependeria del trabajo y esfuerzo de uno mismo. Lamentablemente, no encuentro relacion entre la cantidad de tiempo invertido, el compromiso puesto ni el profesionalismo con lo que aprendi. Tampoco veo que se haya valorado el esfuerzo y el entusiasmo puesto por (algunos, no todos) los alumnos en este nuevo proyecto; de todas formas, y salvo algunas excepciones, a lo largo de la carrera no vi que se haya valorado mucho el esfuerzo por lo que no es un tema que me preocupe. La idea de aplicar la materia a casos reales me parece Genial, aunque todavia hay cosas que arreglar, pero espero que con el tiempo puedan hacerlo y pueda ser realmente util para todas las partes. Por ultimo, una de las cosas que aprendi/confirmé este cuatrimestre es el rol que debo ocupar al hacer un trabajo en equipo para que las cosas se hagan lo mejor posible. Desde ya, les agradezco que se hayan tomado el tiempo de preparar esta encuesta y de leer las devoluciones. Saludos cordiales.
-
- 1 a) La posibilidad de integrar conocimientos y adquirir experiencia en temas mas reales. b) quizas por la incorporacion del proyecto BA EXPLORA hay cosas para mejorar en cuanto a los contenidos pero son cosas que con mas tiempo se van a entender mas. volver a incorporar nosis para la busqueda de info estadistica c)El proyecto me resulto sumamente interesante,de hecho seguiria el proximo cuatrimestre aunque no me correspondiera. d) Mejoraria determinar los puntos con mas tiempo, y tener mas tiempo para corregir los errores, Aunque entiendo que siendo la primera implementacion pase esto-
-
- 1 El proyecto BA explora es un proyecto que para el alumno es util pero en esta primera instancia no estaban las actividades ni los objetivos muy claros. Ademas del poco tiempo que tuvimos para realizar el primer informe. Entiendo que es un proceso en etapas y que en las proximas se mejoraran estos puntos. En cuanto al curso, es apropiado y con contenidos acordes para el nivel de la carrera en que estamos.
-
- 1 La posibilidad de trabajar con empresas reales Quizás la manera de formar los grupos ya que es gente que no conocemos- Es util para ganar experiencia Le agregaria algun tipo de estimulo alguna beca, algo de interes para los alumnos
-

1	<p>a) Lo que mas valor le doy a este curso es la posibilidad de haber formado parte de un proyecto veridico. Si bien la primera parte de la materia se simulaba una operacion de importacion, lo que me parecio muy util para conocer como se opera, creo que no se compara con la nueva modalidad que tuvo la materia. b) Creo que se podria mejorar el seguimiento en cuanto al avance de las investigaciones. Me parece que hubieron muchas clases para las dudas (casi todos los jueves) donde iba quien tenia alguna duda y el resto no. Seria conveniente que pudieran establecer fechas especificas donde se deba presentar algun avance y que esto este volcado de forma fisica en algun documento y que se les deba presentar a los profesores. Particularmente creo que habernos dejado trabajar administrando nuestro propio tiempo nos perjudico ya que algunos integrantes del grupo dejaban para resolver los temas a ultimo momento e incluso no lo resolvian y eso nos atraso bastante y produjo conflictos entre nosotros. c) El Proyecto BA Explora me parece una excelente forma de poder poner en practica los conocimientos que vinimos adquiriendo a lo largo de la carrera. Particularmente lo hice con muchisimo compromiso y haciendo mayores esfuerzos que si se tratase de un trabajo practico habitual de la carrera. Estoy sumamente agradecida de haber participado en la experiencia. d) Con respecto al proyecto, mejoraria el criterio utilizado para seleccionar las empresas ya que este cuatrimestre una empresa renuncio a la posibilidad de participar y mis compañeros que les toco trabajar con ésta, se perdieron la experiencia de desarrollar un trabajo de investigacion real, al igual que alguna otra empresa que no fue seleccionada en lugar de la que termino renunciando una vez que habia comenzado. e) En este punto me gustaria exponer mi opinion en cuanto a algunos aspectos que viví a lo largo de la cursada. Me pareceria conveniente que los profesores tengan alguna libreta, anotador, etc. donde puedan apuntar los avances de las investigaciones para que en cada reunion, donde nosotros les presentemos alguna duda o modificacion, no tengamos que explicarles todo desde el principio. Hubieron muchas clases donde el profesor nos preguntaba el por qué de cosas que el mismo nos habia dicho que hagamos. Si nosotros todas las clases teniamos que ir informados sobre el proyecto (que es esencial porque estuvimos trabajando en él) me pareceria que ellos deberian informarse al menos en que punto de la investigacion habiamos quedado. No pretendo que se estudien detalladamente cada empresa, si no que aunque sea se tome nota para que no esten tan desorientados en el momento en que nosotros les exponemos nuestras dudas. Muzzupappa hablaba de falta de respeto en una clase donde muchos de mis compañeros habian faltado. A mi este tipo de gestos, me parecen una falta de respeto a los alumnos. Me parece que a los jueves de dudas tendria que ser de presencia obligatoria para todos los integrantes del grupo. En mi caso, siempre que hubieron dudas, propias o general del grupo, me presente. Mis compañeros quiza preferian no ir y lo que pasaba era que, cuando les comentaba sobre la solucion que me habia dado el profesor, no lo tomaban como valida, me preguntaban de donde habia yo sacado eso, que a partir de sus experiencias en sus trabajos veian que lo que yo proponia como solucion (que era la solucion que me habia dado el profesor) no servia y llevaba a que entre en conflicto con ellos y se terminaba haciendo lo que la mayoría decia y resulta que la mayoría no habia ido a la clase de consulta. Y precisamente esos fueron los errores que los profesores marcaban en los siguientes encuentros o mismo en la presentacion del informe final.</p>
---	---

Analizando las encuestas podemos afirmar que en general, la experiencia les resultó una oportunidad para ponerse en contacto con el trabajo profesional.

Como todos los casos de trabajo en equipo encontramos situaciones diversas. Un caso de alumnos que no aprobó la asignatura hicieron un trabajo muy mediocre, sin datos actualizados, faltó compromiso. En otro equipo se generaron rivalidades por el liderazgo, esto nos resultó un poco extraño ya que los equipos se formaron a elección de los alumnos y ellos también decidieron quien sería la persona que organizaría y ordenaría las acciones.

No obstante estas observaciones consideramos que ha sido un aporte importante a la formación académica.

Presentación del caso Jornada Académica:

Con el lanzamiento del Consejo Académico de la Fundación Exportar al que fuimos invitados, se aprovechó la oportunidad para presentar el caso, dado que era una experiencia interesante que considerábamos que podía replicarse en otras Universidades. **Invitación**

Recibida:

Nota DE N° 12 /2015

Buenos Aires, 26 de marzo de 2015

Señora Coordinadora

Tengo el agrado de dirigirme a usted en el marco de la tarea que desarrolla la Fundación ExportAr, en su condición de agencia de promoción de exportaciones de la Cancillería argentina, en materia de vinculación con organismos y entidades académicas relacionadas con el comercio internacional.

En ese sentido, preciso que, teniendo en cuenta lo establecido entre sus competencias, esta Fundación ha considerado oportuno durante el presente año, impulsar la tarea propia del "Consejo Académico", definido dentro de su organización y gestión.

El mismo persigue el propósito de brindar un espacio de beneficio mutuo entre la comunidad académica, aportando líneas de investigación que apunten al desarrollo del comercio exterior, y la Fundación ExportAr, incorporando tales conocimientos en la planificación de sus programas y servicios habituales.

A tales efectos, se proyecta compartir un desayuno de trabajo el día martes 07 de abril próximo, que tendrá lugar en el Américas Tower Hotel, de la calle Libertad 1070, C.A.B.A., a partir de las 9.30 hs., con la presencia de distintos interesados en la propuesta en cuestión.

Atento lo manifestado, le solicito precisar su interés en asistir a la reunión de trabajo. Para ello, el contacto es la Lic. Virginia Dalijo, correo electrónico: vdalijo@exportar.org.ar

Sin otro particular, saludo a usted muy atentamente.

Lic. LEONARDO BOTO
Director Ejecutivo
Fundación Exportar

Señora Coordinadora de carrera
de la Universidad Nacional de La Matanza
Lic. Adriana Cruz
S / / D

Durante la jornada en la cual estuvieron presentes las Universidades Nacionales, la Lic. Adriana Cruz, coordinadora de la Lic. en Comercio Internacional de la Unlam, hizo una breve exposición de la experiencia piloto y puso a disposición de los presentes el material pedagógico y la colaboración en caso de ser requerida.

La presentación fue la siguiente como resumen del trabajo efectuado por docentes y alumnos:



De la reunión surgió la inquietud por parte de la Universidad de Lujan, con quienes a fines del año 2015, logramos la firma de un convenio con la Fundación Banco Credicoop para realizar actividades similares con Diverpymex, asistencia a exportadores que se lleva a cabo en el banco para las empresas que quieren ampliar sus mercados. A la fecha se está a la espera de reuniones que permitan articular las actividades durante el año 2016.

También se aprovechó el convenio para realizar una presentación en el Programa Manuel Belgrano del Ministerio de Educación, fue presentado pero debido a que el año 2016 fue un

año de cambios de autoridades por el cambio de gobierno, no se aprobaron los proyectos para continuar con la labor como parte de un proyecto.



Repercusiones y difusión.

En octubre de 2015 la Provincia de Buenos Aires editó la revista “Informe de Gestión de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales”, publicando en su página 14 y 15 un resumen de la experiencia, que se exponen a continuación.

BAEXPLORA 2015

Programa de asistencia permanente y vinculación de los sectores universitario, empresarial y gubernamental, por el cual las pymes de la provincia de Buenos Aires obtienen estudios de mercados a medida y la universidad obtiene un nuevo esquema de práctica empresarial para sus alumnos.

RESULTADO: Análisis técnicos de comercio internacional sin costo, realizados por estudiantes universitarios a medida de pequeñas y medianas empresas para promover su inserción internacional

METODOLOGÍA: Los futuros profesionales elaboran y entregan un diagnóstico interno y un diagnóstico externo de la empresa con respaldo de la universidad donde cursan sus estudios. El informe presentado contiene precios de venta, canales de distribución, cuota de mercado de los competidores locales en destino, prácticas de consumo y otros aspectos de la comercialización del bien o servicio en el mercado analizado (formatos de *packaging* y etiquetado, formas habituales de publicidad y promoción, etc.), así como ferias y exposiciones internacionales sugeridas, procedimientos para instalar una oficina de representación propia, entre otros aspectos de utilidad para el empresario.

SOCIOS ESTRATÉGICOS: Universidad de La Matanza, Universidad de Tres de Febrero y Universidad del Salvador

IMPLEMENTACIÓN: 10 empresas participaron del programa en 2014 junto con alumnos de la Universidad de La Matanza y 17 empresas en 2015 junto con alumnos de la Universidad del Salvador y de la Universidad de Tres de Febrero.

LOS DOS PASANTES ASIGNADOS POR LA UNIVERSIDAD DE LA MATANZA A HUAGRO FUERON INCORPORADOS AL PERSONAL DE LA EMPRESA EN EL ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR.

LA CÁMARA DEL COMERCIO Y LA INDUSTRIA DE TRES DE FEBRERO CONTRIBUYÓ AL DESARROLLO DEL PROGRAMA PONIENDO A DISPOSICIÓN UN PREMIO EN EFECTIVO DE ARS 5000 PARA EL EQUIPO DE ALUMNOS CON LA MEJOR CALIFICACIÓN POR PARTE DE LA UNIVERSIDAD DE TRES DE FEBRERO Y DE LA EMPRESA PARA LA CUAL DESARROLLARON SU TRABAJO EN EL MARCO DEL PROGRAMA «BA EXPLORA».

Licenciatura en Comercio Exterior (UNLAM)

El objetivo principal fue brindar asistencia técnica profesional en Comercio Internacional a las empresas de la Provincia y del Partido de La Matanza, colaborando con las pymes para mejorar su actuación exportadora mediante la técnica de búsquedas de mercados, propiciando también la oportunidad de desempeño profesional de alumnos avanzados en las carreras del Departamento de Ciencias Económicas.

Los docentes a cargo de la experiencia diseñaron protocolos para que se cumplieran las metas previstas, sin dejar de lado los aspectos académicos, el seguimiento y evaluación del desarrollo de las acciones. Participaron 50 alumnos en equipos de hasta 5 personas y fueron guiados por 5 docentes de amplia experiencia profesional.

El proyecto fue una experiencia enriquecedora que permitió replantear los aspectos pedagógicos aplicados en las asignaturas que se definen como talleres, desde el material por utilizar, la dirección de grupos, la aplicación de técnicas de liderazgo y la forma de evaluación para la aprobación de la materia. Además, se pudo transmitir el principio de colaboración y solidaridad entre los miembros de los equipos y fomentar la empatía entre ellos. En encuestas posteriores, tanto las empresas como los alumnos y docentes coincidieron en lo valioso de la experiencia y la importancia de mantener este tipo de acciones.

Relaciones Comerciales Internacionales (UNTREF)

La convocatoria a participar de «BA Explora» no sólo nos tomó por sorpresa, ya que fuimos la segunda universidad convocada por el programa, sino que al mismo tiempo nos generó una gran satisfacción y una gran responsabilidad.

La responsabilidad de asumir este desafío fue muy importante, ya que el compromiso no solo debe ser desde la institución académica o de sus autoridades, sino principalmente de los docentes y los alumnos asignados al programa «BA Explora». Sin el compromiso y el esfuerzo de estos últimos, nada de lo acordado se hubiera concretado. Al mismo tiempo, las empresas participantes valoraron y reconocieron el gran esfuerzo hecho por los estudiantes y los avances logrados.

La academia debe acercarse a las necesidades de los sectores productivos y al mismo tiempo los sectores productivos deben acercar sus necesidades a la universidad nacional, a fin de buscar posibles soluciones.

CAROLINA VEGA



15

Durante el año 2016 se mantuvieron reuniones con las nuevas autoridades de la Provincia de Buenos Aires para reflatar el proyecto y replicar la experiencia. La reunión se llevó a cabo en el mes de noviembre con el Lic Gonzalo Lopez, Director de Apoyo al Exportador, se programa para el próximo año actividades con la modalidad Taller para todos los alumnos y el inicio de gestiones para realizar la experiencia de asistencia a las empresas.

En ese mismo sentido, hemos sido contactados por el Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, para participar de la convocatoria al programa PIC (Programa de Incorporación de Capacidades) para realizar apoyo a los exportadores mediante un sistema que permite al mismo tiempo capacitar a los alumnos y docentes en temas específicos, tal como la exportación de servicios. La convocatoria se realizará en el año 2017 motivo por el cual no se encuentra el desarrollo y los datos en este trabajo.

CONCLUSIONES FINALES

Finalizado el cuatrimestre solo un grupo no aprobó la asignatura. Durante el cuatrimestre se les fue marcando las debilidades de sus presentaciones, se les ofreció ayuda pero no asumieron con compromiso la actividad, sus presentaciones y contactos con la empresa fueron de baja calidad y sin resultados de ningún tipo.

Una empresa fue desafectada en común acuerdo con los representantes del Gobierno de la Pcia y los docentes de la asignatura. Los motivos fueron la falta de respuesta a las consultas de los alumnos, la empresa se disculpó y asumió su responsabilidad. En este caso los alumnos hicieron un esfuerzo muy importante ya que continuaron con la investigación para. Esto mostró realmente mucha determinación por parte del grupo y compromiso.

Los alumnos que atendieron a la empresa Huagro fueron ingresados como pasantes al personal de la empresa.

Una empresa consiguió realizar contactos con Paraguay y finalizó el proyecto haciendo una visita a ese país.

De acuerdo a las encuestas virtuales y anónimas, más la entrevista personal que hemos tenido con los alumnos logramos identificar algunos puntos a mejorar para la próxima experiencia.

- Los alumnos han mostrado deficiencias a la hora de realizar comunicaciones escritas, necesitan apoyo para realizar cartas y solicitudes.
- Las comunicaciones telefónicas también son un aspecto a mejorar, les cuesta solicitar información en forma verbal y su escasa experiencia los hace bastante sumisos.
- Se requiere un equipo de docentes más amplio ya que el seguimiento semanal de los equipos requiere mucha dedicación. Los docentes han trabajado durante todo el día controlando las comunicaciones y el cumplimiento tanto de alumnos como de las empresas al responder las consultas.
- Es necesario aumentar el entrenamiento en el manejo de equipos para que los alumnos se puedan organizar y no se recarguen tareas sobre unos pocos.
- Es muy importante el compromiso que asumen las empresas, si bien se les explicó que su falta de colaboración perjudica el proceso académico de los alumnos, es necesario hacer hincapié en ese aspecto para no poner en peligro los trabajos y evitar la frustración de los alumnos.
- En relación a los manuales y protocolos consideramos que funcionaron correctamente no hemos encontrado nada que merezca cambiarse, al menos para este nivel de actividades.
- Como pendiente quedaría analizar y profundizar las opciones para continuar con las investigaciones de las mismas empresas con los grupos nuevos cada cuatrimestre hasta por lo menos llegar a ofrecer un servicio de por lo menos un año. Lograr el ensamblado sin perjudicar al alumno en la asignatura y evaluándolo de manera justa, es el desafío que nos queda pendiente.
- Para el próximo año tenemos previstas entrevistas con las nuevas autoridades del Gobierno de la Pcia de Buenos Aires y ya estamos trabajando para postularnos en el Proyecto PIC (Proyecto de Incorporación de Capacidades) de la Ciudad de Buenos Aires, que tiene similares características pero tiene la ventaja que los alumnos reciben un pago financiado por el gobierno de la ciudad.

Documentación de alta/baja de integrantes del equipo de investigación.



Universidad Nacional de La Matanza
Departamento de Ciencias Económicas

San Justo, 03 de marzo 2015

Señora:
Secretaría de Ciencia y Tecnología
Departamento de Ciencias Económicas
Lic. Silvia Rampello
S _____ / _____ D

Ref: Proyecto CyTMA 2 - PDTS ECO 025

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a Ud. a fin de comunicarle que a partir del 2 de marzo del corriente año, se ha incorporado a la nómina de integrantes del proyecto de referencia al Lic. Mario Ignacio Mochetti, a tal fin se adjunta el correspondiente Curriculum Vitae.

Sin otro particular aprovecho la oportunidad para saludarla con mi mayor cordialidad.