



**Universidad Abierta
Interamericana**

*DESARROLLO DE COMPETENCIAS DIGITALES UTILIZANDO
SOFTWARES EN LA NUBE PARA LA CREACIÓN DE UN PLAN DE
COMERCIALIZACIÓN DIGITAL*

Beltrán Enrique, Malavé González

Noviembre 2021

Tabla de contenido

<i>Delimitación y fundamentación</i>	2
<i>Objetivos</i>	3
<i>Alcance</i>	3
<i>Marco teórico</i>	4
<i>Metodología</i>	5
<i>Instrumento de recolección de datos</i>	5
<i>Análisis de los datos</i>	6
<i>Conclusiones</i>	15
<i>Referencias bibliográficas</i>	17
<i>Anexo</i>	18

Delimitación y fundamentación

La implementación de la presente investigación encuentra su fundamentación en los cambios que en los últimos años han experimentado los modelos de negocio de las organizaciones, mediante la incorporación del uso de herramientas digitales para mejorar su eficiencia y eficacia y poder responder a las demandas competitivas globales.

En este sentido, la demanda de profesionales formados en competencias digitales aplicadas a la gestión empresarial se ha hecho cada vez más apremiante. En el informe de escasez de talento Manpowergroup (2021) se expresa que la digitalización de muchos procesos organizacionales ha provocado que las empresas demanden una combinación perfecta entre talentos técnicos y competencias sociales, destacando dentro de los cinco puestos más demandados la gestión IT/Datos, ventas/marketing y administración/apoyo en oficina, entre otros.

De esta manera, el presente trabajo se pretendió desarrollar las destrezas digitales de los estudiantes de la Tecnicatura en Ventas a Distancia, en el manejo de programas en la nube de gestión organizacional y marketing digital, aplicando así, de manera práctica las competencias demandadas en el mundo empresarial actual, particularmente se enmarcó dentro del resultado de aprendizaje que se refiere a proponer acciones comerciales creativas e innovadoras para la solución de problemas que mejoren la relación entre la organización y el consumidor.

La estrategia pedagógica tributa al Plan Estratégico de la Universidad Abierta Interamericana, en lo que se refiere a la incorporación de las tecnologías como potenciadoras de la transformación de la sociedad, la demanda del sector productivo en cuanto a personas formadas en competencias digitales y a la transferencia del conocimiento.

La tecnología utilizada constó de un software en la nube que gestiona de forma integral a las organizaciones, desde la comunicación, la estructura, el manejo de clientes, la conformación de los objetivos y el manejo de los canales de venta; así como, la utilización de un software para la creación de páginas web y marketing digital. Dichos softwares son de uso gratuito con lo cual pueden ser implementados dentro de pequeñas empresas o por emprendedores para mejorar la conducción de su negocio sin riesgo de inversiones de capital.

La propuesta buscó medir el impacto que la innovación tiene en los alumnos, aplicando componentes tecnológicos escalables que pueden adquirirse de manera sencilla y dentro de un ambiente seguro en el cual simulaban una organización y colocaron sus productos en venta; acciones estas que fueron tutoriadas por el profesor. Se destaca que para el trabajo con los softwares el alumno solo necesito una notebook y conexión a Internet.

Objetivos

Objetivo general:

Proponer acciones comerciales creativas e innovadoras para la solución de problemas que mejoren la relación entre la organización y el consumidor, desarrollando competencias digitales para la gestión comercial.

Objetivos específicos:

- Diseñar una organización dentro del ambiente de un software en la nube.
- Simular procesos y tareas de gestión comercial dentro del ambiente del software.
- Crear una página web que funcione de vitrina de los productos a comercializar.

Alcance

Para realizar la presente investigación se utilizó el software en la nube Britix que facilita la administración empresarial y comercial de una pequeña organización, mediante el diseño de flujos de trabajo para gestión de clientes, proveedores, liderar personal y desarrollar proyectos de comunicación y negociación, mediante una herramienta interactiva integrada que funciona en la nube. También se utilizó el software Weebly que permite la creación de páginas web profesionales y tiendas digitales.

En este sentido, los estudiantes de la tecnicatura universitaria en ventas en modalidad a distancia de la Universidad Abierta Interamericana, trabajaron con los mencionados softwares en el marco de la asignatura seminario de integración y práctica gerencial, en un período de cuatro meses, poniendo en práctica el resultado de aprendizaje referido a proponer acciones comerciales creativas e innovadoras para la solución de problemas que mejoren la relación entre la organización y el consumidor.

En una primera etapa, los estudiantes conformaron grupos de trabajo, realizaron una evaluación de sus competencias comerciales y delegaron la responsabilidad de la dirección de la gestión organizacional en un líder de proyecto, quien actuó como director general de una organización ficticia que crearon dentro del ambiente del software, donde definieron cargos, tareas, responsables y afinidades. En una segunda etapa los equipos organizacionales planificaron proyectos enmarcados en la gestión comercial, tales como la investigación de proveedores y mercado, así como la investigación de la competencia.

Las organizaciones creadas por los estudiantes fueron denominadas: “Don Carlos Wines y Technology Innovation: Abrasisvos Industriales”, la primera dedicada a la venta y

comercialización de vinos y la segunda a la venta y comercialización de productos para el sector de la construcción. Para finalizar los objetivos propuestos, en una tercera etapa, de crear una página web que sirviera de vitrina para comercializar los productos o servicios.

Culminada la experiencia con las herramientas interactivas, se procedió a aplicar un cuestionario a los integrantes de los equipos para determinar si se cumplieron los objetivos del proyecto. El cuestionario se detalla en la sección de metodología.

Marco teórico

Las organizaciones demandan cada vez más colaboradores que dominen competencias digitales para la gestión empresarial y comercial, esto debido a la incorporación social de las tecnologías de información y comunicación (TIC) que ha generado todo un cambio que repercute en la economía global, demandando que las universidades formen cada vez más profesionales que puedan desempeñarse en su uso (Arias *et al*, 2014).

De esta manera, el mencionado autor cita a Coetzze y Eksteen, recalcando que la inclusión de las tecnologías y el aprovechamiento de sus beneficios debe ser considerado como parte de una conversión estratégica de las instituciones.

Guzmán (2019) por su parte menciona que los negocios digitales se han convertido en la nueva estrategia empresarial que desarrolla grandes y pequeñas organizaciones y alinea a las organizaciones con los consumidores; de allí que se utilice el término industria 4.0 para incluir a las tecnologías que impulsan la nueva manera de hacer negocios.

Sigue explicando que se hace necesario que los trabajadores cuenten con habilidades en el manejo de las nuevas tecnologías, para que puedan gestionar de manera positiva a las organizaciones.

Dentro del contexto de la formación universitaria, Canto *et al* (2020) explican que las características demandadas por los empleadores requieren de estudiantes formados en el manejo de las TIC, antes de su egreso, de manera que cuenten con habilidades que puedan ser potenciadas en el mercado laboral. Estos autores profundizan la idea mencionada cuando dicen que los nativos digitales no nacen digitales, sino que se hacen y que en ese trayecto hace falta un apoyo que ayude a discriminar y seleccionar lo que validó y lo que no.

En este sentido, la formación en competencias requiere de procesos de aprendizaje que utilicen entornos digitales que enseñen el cómo saber/hacer, qué saber/hacer y dónde saber/hacer; por lo que la adquisición de competencias digitales por los estudiantes definirán su futuro laboral (Canto *et al*, 2020).

Por esto, la formación en competencia digital se presenta como un reto para las universidades, ya que incluyen la adquisición de habilidades en el uso de las TIC y la capacidad de saber hacer (Arias *et al*, 2014).

Guzmán (2019), concluye mencionando que los líderes organizacionales del futuro tendrán que contar con competencias que logren la transformación digital de la organización y fomenten estrategias de innovación y trabajo colaborativo.

Metodología

La presente investigación fue exploratoria y empleó el método cuantitativo, ya que se desplegaron actividades de ejecución que luego fueron medidas y analizadas mediante la aplicación de un cuestionario.

Se tomaron como fuentes para fundamentar el marco teórico del proyecto, artículos teóricos y empíricos publicados en revistas especializadas y que mostraban la importancia del desarrollo de competencias digitales en los estudiantes, así como en la gestión comercial. Se utilizó el buscador Google Scholar, en lo que se refiere a la búsqueda de los artículos señalados.

Los artículos teóricos y empíricos consultados sobre estos temas se circunscribieron sólo a aquellos que examinaron la importancia del desarrollo de las competencias digitales en los últimos cinco años, contemplando algunas excepciones en cuanto a este período de tiempo cuando la información contenida en dichos artículos se consideró fundamental para el desarrollo del presente trabajo.

Como palabras claves para la búsqueda de información bibliográfica se tomaron las siguientes: competencias digitales, transformación digital, habilidades tecnológicas.

Instrumento de recolección de datos

El instrumento que se utilizó para la recolección de los datos analizados e interpretados está conformado por la aplicación de un cuestionario de 15 preguntas a cada uno de los miembros de los equipos organizacionales.

Las primeras 5 preguntas recabaron datos demográficos para la segmentación de la muestra (El nombre de los participantes permanecerá anónimo, se utiliza únicamente para control del profesor) y las 10 restantes preguntas recabaron información acerca del desarrollo de las competencias mediadas por la utilización de herramientas digitales. Estas 10 preguntas se estructuraron en una escala de Likert, donde 1 representa nunca, 2 casi nunca, 3 ocasionalmente, 4 casi siempre y 5 siempre. Se les pidió a los estudiantes que respondieran marcando la respuesta que más se asemejara a la experiencia obtenida con la utilización de las herramientas digitales.

El cuestionario fue aplicado de manera Online utilizando Google Forms. La muestra estuvo conformada por 15 alumnos del seminario de integración y práctica gerencial de la

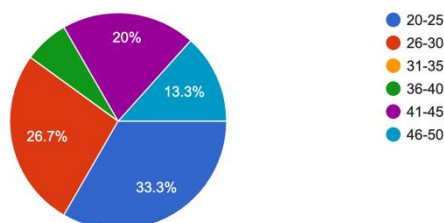
tecnicatura en vetas en modalidad Online de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Abierta Interamericana.

Análisis de los datos

Con el análisis de los datos recolectados en los cuestionarios se pretendió demostrar el logro del resultado de aprendizaje referido a proponer acciones comerciales creativas e innovadoras para la solución de problemas que mejoren la relación entre la organización y el consumidor, desarrollando competencias digitales para la gestión comercial; así como el logro de los objetivos específicos referidos al diseño de una organización dentro del ambiente de un software en la nube, la simulación de procesos de gestión comercial y a la creación de una tienda Online determinando los productos a comercializar.

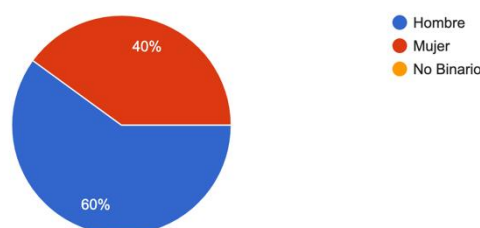
La población encuestada estuvo compuesta por los 15 estudiantes del seminario de integración y práctica gerencial de la tecnicatura en ventas a distancia que participaron en el proyecto. Como se puede apreciar el 60% de los estudiantes tiene entre 20 a 30 años y el 40% restante más de 30 años.

Edad
15 respuestas



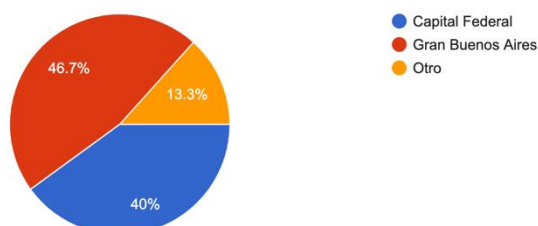
De un total de 15 estudiantes, el 60% son hombres y el 40% son mujeres.

Genero
15 respuestas



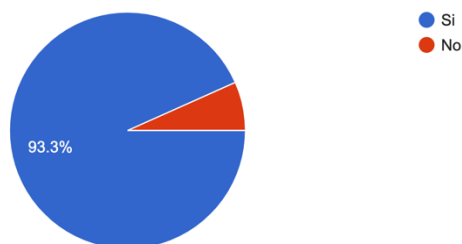
Del total de estudiantes encuestados, el 47% vive en el gran Buenos Aires, el 40% en Capital Federal y el 13% en otro lugar.

Lugar de residencia
15 respuestas



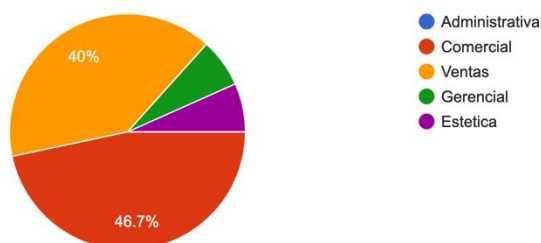
De los 15 estudiantes que constituyen la muestra, el 93% trabaja actualmente.

Trabaja actualmente
15 respuestas



De los 15 estudiantes que constituyen la muestra, el 87% trabaja en el área de ventas o comercial.

Área en la cual trabaja
15 respuestas

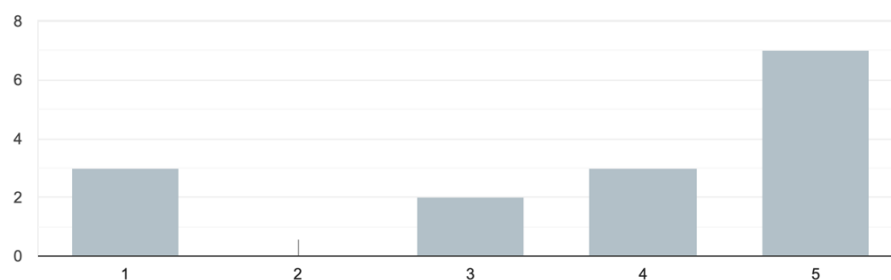


Así, la composición demográfica de la muestra nos ofrece que la mayoría de los participantes en el proyecto de innovación son hombres de entre 20 a 30 años que viven en el gran Buenos Aires y que trabajan en el área comercial o de las ventas, con lo cual las actividades llevadas a cabo durante la ejecución del proyecto se adecuaban a los perfiles de los mismos.

Respecto al análisis de las competencias desarrolladas en la ejecución del proyecto, se observó lo siguiente:

Del total de los estudiantes encuestados, 7 consideraron que el uso de los softwares Britix y de Weebly contribuyó siempre a su formación profesional, 3 opinaron que casi siempre contribuyó a su formación profesional, 2 que ocasionalmente contribuyó a su formación profesional y 3 que nunca contribuyó a su formación profesional.

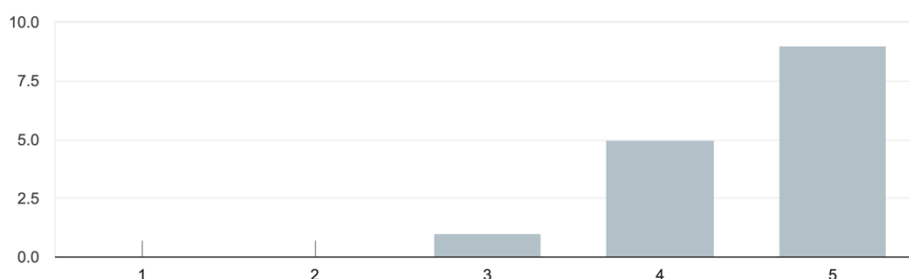
¿Considera que el uso del software Britix y de Weebly contribuyeron a su formación profesional?
15 respuestas



Del total de los estudiantes encuestados, 9 estudiantes consideraron que siempre desarrollaron nuevas competencias para su formación profesional, 5 opinaron que casi siempre desarrollaron competencias para su formación profesional y 1 que ocasionalmente desarrolló competencias para su formación profesional.

¿Considera que desarrolló nuevas competencias para su formación profesional?

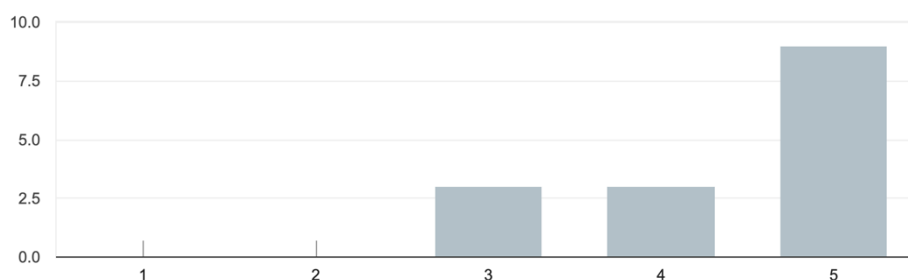
15 respuestas



Del total de los estudiantes encuestados, 9 estudiantes consideraron que siempre desarrollaron competencias digitales para la gestión comercial, 3 opinaron que casi siempre desarrollaron competencias digitales para la gestión comercial y 3 que ocasionalmente desarrollaron competencias digitales para la gestión comercial.

¿Considera que desarrolló competencias digitales para la gestión comercial?

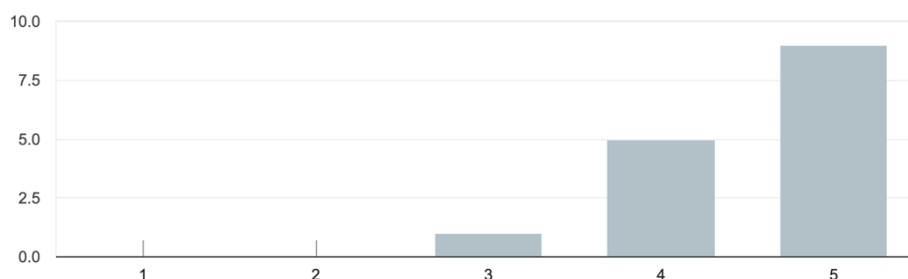
15 respuestas



Del total de los estudiantes encuestados, 9 estudiantes consideraron que siempre pudieron aplicar competencias referidas a la creatividad, 5 opinaron que casi siempre pudieron aplicar competencias referidas a la creatividad y 1 que ocasionalmente pudo aplicar competencias referidas a la creatividad.

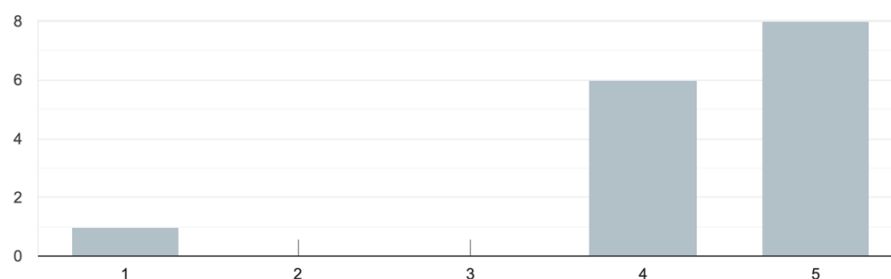
¿Considera que pudo aplicar competencias referidas a la creatividad?

15 respuestas



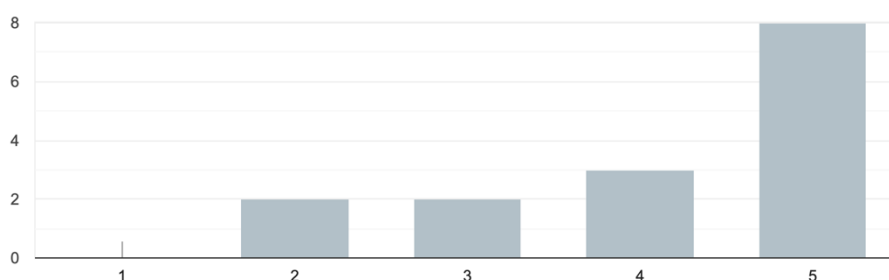
Del total de los estudiantes encuestados, 8 estudiantes consideraron que siempre pudieron aplicar competencias referidas a la innovación, 6 opinaron que casi siempre pudieron aplicar competencias referidas a la innovación y 1 que nunca pudo aplicar competencias referidas a la innovación.

¿Considera que pudo aplicar competencias referidas a la innovación?
15 respuestas



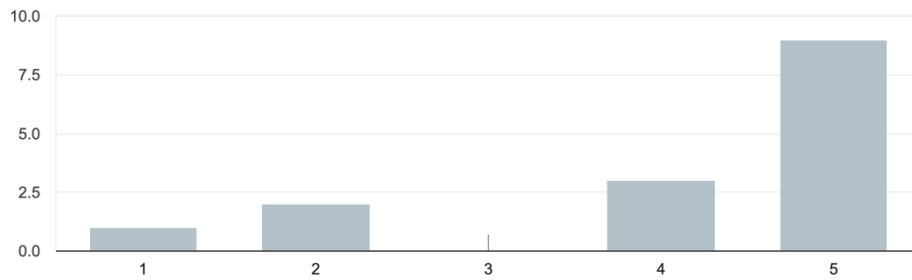
Del total de los estudiantes encuestados, 8 estudiantes consideraron que siempre el software contribuyó a proporcionar herramientas para mejorar las relaciones entre las organizaciones y los proveedores, 3 opinaron que casi siempre el software contribuyó a proporcionar herramientas para mejorar las relaciones entre las organizaciones y los proveedores, 3 que ocasionalmente el software contribuyó a proporcionar herramientas para mejorar las relaciones entre las organizaciones y los proveedores y 3 que casi nunca el software contribuyó a proporcionar herramientas para mejorar las relaciones entre las organizaciones y los proveedores.

¿Considera que los softwares le proporcionaron herramientas para mejorar las relaciones entre las organizaciones y los consumidores?
15 respuestas



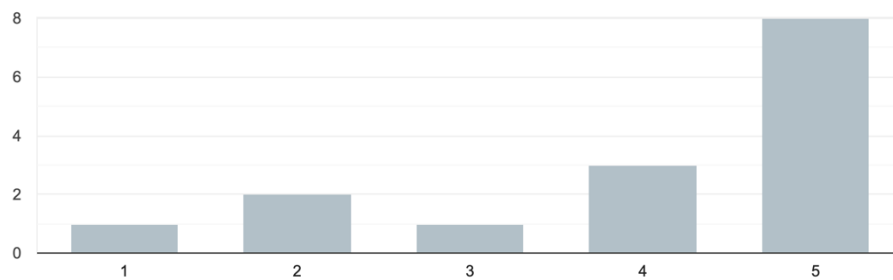
Del total de los estudiantes encuestados, 8 estudiantes consideraron que siempre pudieron desenvolverse en un ambiente organizacional simulado, 3 opinaron que casi siempre pudieron desenvolverse en un ambiente organizacional simulado, 2 que casi nunca pudieron desenvolverse en un ambiente organizacional simulado y 1 que casi nunca pudieron desenvolverse en un ambiente organizacional simulado.

¿Considera que pudo desenvolverse dentro de un ambiente organizacional simulado?
15 respuestas



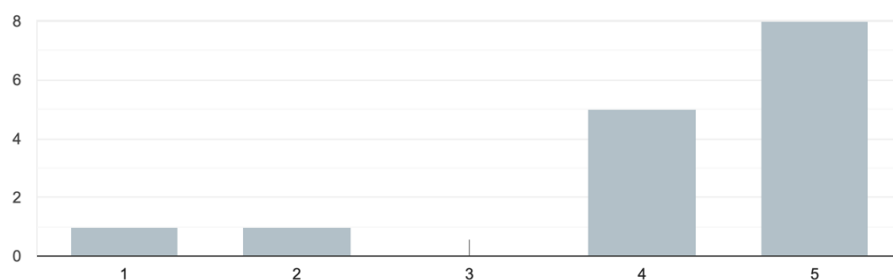
Del total de los estudiantes encuestados, 8 estudiantes consideraron que siempre el software contribuyó a simular un ambiente organizacional, 3 opinaron que casi siempre el software contribuyó a simular un ambiente organizacional, 1 que ocasionalmente el software contribuyó a simular un ambiente organizacional, 2 que casi nunca el software contribuyó a simular un ambiente organizacional y 1 que nunca el software contribuyó a simular un ambiente organizacional.

¿Contribuyó el uso del software Britix en simular un ambiente organizacional?
15 respuestas



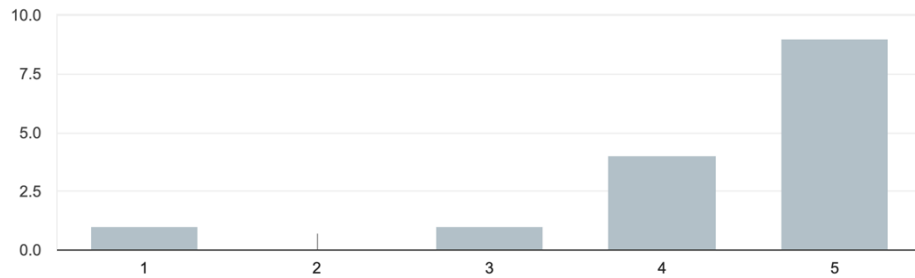
Del total de los estudiantes encuestados, 8 estudiantes consideraron que siempre los softwares contribuyeron a planificar las tareas de gestión comercial, 5 que casi siempre los softwares contribuyeron a planificar las tareas de gestión comercial, 1 que casi nunca los softwares contribuyeron a planificar las tareas de gestión comercial y 1 que nunca los softwares contribuyeron a planificar las tareas de gestión comercial.

¿Contribuyeron los softwares a planificar las tareas de gestión comercial?
15 respuestas



Del total de los estudiantes encuestados, 9 estudiantes consideraron que siempre pudieron crear una página web que sirviera de imagen y vidriera de la organización, 4 que casi siempre pudieron crear una página web que sirviera de imagen y vidriera de la organización, 1 que ocasionalmente pudieron crear una página web que sirviera de imagen y vidriera de la organización y 1 que nunca pudieron crear una página web que sirviera de imagen y vidriera de la organización.

¿Pudo crea una página web que sirviera de imagen y vidriera de la organización?
15 respuestas



Como se observa en la siguiente tabla de estadísticos descriptivos, todas las 15 preguntas obtuvieron respuestas referidas a siempre (5) y solo 6 preguntas obtuvieron una valoración de nunca (1) y la media ponderada se sitúa en casi siempre (4).

Estadísticos descriptivos					
	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media
	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico	Estadístico
¿Considera que el uso del software Britix y de Weebly contribuyeron a su formación profesional?	15	4	1	5	3,73
¿Considera que desarrolló nuevas competencias para su formación profesional?	15	2	3	5	4,53
¿Considera que desarrolló competencias digitales para la gestión comercial?	15	2	3	5	4,40
¿Considera que pudo aplicar competencias referidas a la creatividad?	15	2	3	5	4,53
¿Considera que pudo aplicar competencias referidas a la innovación?	15	4	1	5	4,33
¿Considera que los softwares le proporcionaron herramientas para mejorar las relaciones entre las organizaciones y los consumidores?	15	3	2	5	4,13
¿Considera que pudo desenvolverse dentro de un ambiente organizacional simulado?	15	4	1	5	4,13
¿Contribuyó el uso del software Britix en simular un ambiente organizacional?	15	4	1	5	4,00
¿Contribuyeron los softwares a planificar las tareas de gestión comercial?	15	4	1	5	4,20
¿Pudo crea una página web que sirviera de imagen y vidriera de la organización?	15	4	1	5	4,33
N válido (según lista)	15				

		Estadísticos				Estadísticos				Estadísticos	
		¿Considera que el uso del software Britix y de Weebly contribuyeron a su formación profesional?	¿Considera que desarrolló nuevas competencias para su formación profesional?	¿Considera que desarrolló competencias digitales para la gestión comercial?	¿Considera que pudo aplicar competencias referidas a la creatividad?	¿Considera que pudo aplicar competencias referidas a la innovación?	¿Considera que los softwares le proporcionaron herramientas para mejorar las relaciones entre las organizaciones y los consumidores?	¿Considera que pudo desenvolverse dentro de un ambiente organizacional simulado?	¿Contribuyó el uso del software Britix en simular un ambiente organizacional?	¿Contribuyeron los softwares a planificar las tareas de gestión comercial?	¿Pudo crear una página web que sirviera de imagen y vidriera de la organización?
N	Válidos	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Media		3,73	4,53	4,40	4,53	4,33	4,13	4,13	4,00	4,20	4,33
Mediana		4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Desv. típ.		1,580	,640	,828	,640	1,047	1,125	1,356	1,363	1,207	1,113
Mínimo		1	3	3	3	1	2	1	1	1	1
Máximo		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Percentiles	25	3,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	3,00	4,00	4,00
	50	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
	75	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00

Del análisis de los resultados expuestos en el cuestionario aplicado a los 15 estudiantes de la Tecnicatura en Ventas que participaron en el proyecto de innovación referido al desarrollo de competencias digitales utilizando softwares en la nube para la creación de un plan de comercialización digital, se evidencia que el 46,7% de los estudiantes consideró que el software siempre contribuyó a su formación profesional. El 60% consideró que desarrolló competencias para su formación profesional. El 60% consideró que desarrolló competencias digitales para la gestión comercial. El 60% consideró que desarrolló competencias referidas a la creatividad. El 53,3% consideró que desarrolló competencias referidas a la innovación. El 53,3% consideró que el software le proporcionó herramientas para mejorar las relaciones entre las organizaciones y los consumidores. El 60% consideró que pudo desenvolverse dentro de un ambiente organizacional simulado. El 53,3% consideró que el uso del software Britix contribuyó en simular un ambiente organizacional. El 53,3% consideró que los softwares colaboraron en planificar las tareas de gestión comercial. El 60% logró crear una página web que sirviera de imagen y vidriera de la organización. Tal y como se evidencia en la siguiente tabla:

¿Considera que el uso del software Britix y de Weebly contribuyeron a su formación profesional?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	3	20,0	20,0	20,0
	Ocasionalmente	2	13,3	13,3	33,3
	Casi siempre	3	20,0	20,0	53,3
	Siempre	7	46,7	46,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

¿Considera que desarrolló nuevas competencias para su formación profesional?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ocasionalmente	1	6,7	6,7	6,7
	Casi siempre	5	33,3	33,3	40,0
	Siempre	9	60,0	60,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

¿Considera que desarrolló competencias digitales para la gestión comercial?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ocasionalmente	3	20,0	20,0	20,0
	Casi siempre	3	20,0	20,0	40,0
	Siempre	9	60,0	60,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

¿Considera que pudo aplicar competencias referidas a la creatividad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ocasionalmente	1	6,7	6,7	6,7
	Casi siempre	5	33,3	33,3	40,0
	Siempre	9	60,0	60,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

¿Considera que pudo aplicar competencias referidas a la innovación?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	1	6,7	6,7	6,7
	Casi siempre	6	40,0	40,0	46,7
	Siempre	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

¿Considera que los softwares le proporcionaron herramientas para mejorar las relaciones entre las organizaciones y los consumidores?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Casi nunca	2	13,3	13,3	13,3
	Ocasionalmente	2	13,3	13,3	26,7
	Casi siempre	3	20,0	20,0	46,7
	Siempre	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

¿Considera que pudo desenvolverse dentro de un ambiente organizacional simulado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	1	6,7	6,7	6,7
	Casi nunca	2	13,3	13,3	20,0
	Casi siempre	3	20,0	20,0	40,0
	Siempre	9	60,0	60,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

¿Contribuyó el uso del software Britix en simular un ambiente organizacional?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	1	6,7	6,7	6,7
	Casi nunca	2	13,3	13,3	20,0
	Ocasionalmente	1	6,7	6,7	26,7
	Casi siempre	3	20,0	20,0	46,7
	Siempre	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

¿Contribuyeron los softwares a planificar las tareas de gestión comercial?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	1	6,7	6,7	6,7
	Casi nunca	1	6,7	6,7	13,3
	Casi siempre	5	33,3	33,3	46,7
	Siempre	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

¿Pudo crea una página web que sirviera de imagen y vidriera de la organización?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	1	6,7	6,7	6,7
	Ocasionalmente	1	6,7	6,7	13,3

¿Pudo crea una página web que sirviera de imagen y vidriera de la organización?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Casi siempre	4	26,7	26,7	40,0
	Siempre	9	60,0	60,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Conclusiones

Hecho el análisis anterior se puede apreciar que un poco más de la mitad de los estudiantes entre el 53,3 % al 60% opinaron que siempre se cumplieron los objetivos planteados, mientras que solo el 46% consideró que el software siempre contribuía a su formación profesional. Únicamente 1 alumno el 6% de la muestra consideró que nunca se desarrolló en un ambiente simulado y que los softwares no colaboraron en generar competencias de innovación, ni ayudaba a la gestión comercial o pudo crear una página web; y 3 alumnos el 20% consideró que nunca los softwares contribuyeron a su formación profesional. Se destaca que estos alumnos trabajan con softwares de gestión en su organizaciones.

Desde esta perspectiva se puede concluir que se cumplieron con los objetivos planteados al inicio de la presente investigación:

Objetivos Específicos	Resultados alcanzados (Siempre)
Diseñar una organización dentro del ambiente de un software en la nube.	53,3%
Simular procesos y tareas de gestión comercial dentro del ambiente del software.	53,3%
Crear una página web que funcione de vidriera de los productos a comercializar.	60%

También con el objetivo general basado el en resultado de aprendizaje: “Proponer acciones comerciales creativas e innovadoras para la solución de problemas que mejoren la relación entre la organización y el consumidor”, desarrollando competencias digitales para la gestión comercial.

Objetivo General (Resultado de Aprendizaje)	Resultados alcanzados (Siempre)
Proponer acciones comerciales creativas e innovadoras para la solución de problemas que mejoren la relación entre la organización y el consumidor.	Desarrollo de competencias referidas a la creatividad 53,3% Desarrollo de competencias referidas a la innovación 60% Mejora de la relación entre la organización y el consumidor 60%

Cabe destacar que antes de la implementación de las actividades utilizando el software, los objetivos del seminario de integración y práctica gerencial se cumplían mediante la investigación por parte de los estudiantes en Internet de temas referidos a la innovación, creatividad y automatización de los procesos organizacionales, para luego confeccionar informes grupales donde analizaban las ventajas de las TIC para la gestión comercial y de las ventas, para luego confeccionar trabajos prácticos en los cuales se detallarán planes de gestión comercial utilizando las TIC.

Cumplimiento de los objetivos del seminario antes de la aplicación del proyecto de innovación	Cumplimiento de los objetivos del seminario después de la aplicación del proyecto de innovación
Investigación en la Internet de organizaciones que aplican automatización e innovación en sus procesos.	Simulación personal en el ambiente organizacional proporcionado por un software.
Redacción de informes grupales en los cuales los integrantes trabajaban de manera colaborativa en la confección de los temas requeridos.	Comunicación instantánea e interactiva con los equipos de trabajo, asignación de tareas y proyectos, seguimiento del cumplimiento de objetivos, dentro del ambiente organizacional simulado.
Confección de trabajos prácticos contentivos de planes de gestión comercial utilizando las TIC.	Publicación en Internet de una página web donde se expone públicamente de manera interactiva una estrategia de gestión comercial mediante hipertextos.

Por otra parte, se destaca que los alumnos por iniciativa propia escalaron la actividad llevándola a otra asignatura de la carrera, a saber Ética y Deontología Profesional, en la cual propusieron al profesor elaborar el código de ética de las organizaciones que crearon y publicarlo en las páginas web organizacionales que hicieron al efecto en una sección de responsabilidad social.

Por todo lo anterior, se recomienda ampliar el uso de softwares de simulación a otras asignaturas en las cuales tenga cabida según los contenidos programáticos.

Referencias bibliográficas

- Arias, M. *et al* (2014). *El desarrollo de competencias digitales en la educación superior*. Revista de Historia y Comunicación Social. Vol. 19. N° Esp. Enero. Recuperado de: https://doi.org/10.5209/rev_HICS.2014.v19.44963
- Canto, J. *el al* (2020). *Importancia de las competencias digitales directivas en los estudiantes de licenciatura para la industria 4.0*. *Lúmina* (21). Recuperado de: <https://doi.org/10.30554/lumina.21.3495.2020>
- Guzmán, F. (2019). *El digital business, transformación digital de las empresas: evolución de las competencias digitales del talento humano*. Universidad Cooperativa de Colombia. Trabajo de grado. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/20.500.12494/17915>
- Manpowergroup (2021). *Escasez de talento 2021*. España. Recuperado de: https://www.manpowergroup.es/data/files/Notas%20de%20prensa/escasez-talento-2021/MPG_ES_%20Escasez%20de%20Talento_637617029145194798.pdf
- Molina, J. y Otros. (2012). *Métodos híbridos de investigación y dirección de empresas: ventajas e implicaciones*. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*. Vol. 15, N° 2. Pp. 55-62. <https://doi.org/10.1016/j.cede.2012.01.001>

Anexo

Cuestionario aplicado.

Nombre y Apellido

Edad

20-25/26-30/31-35/36-40/41-45/46-50

Genero

Hombre/Mujer/No Binario

Lugar de residencia

Capital Federal/Gran Buenos Aires/Otro

Trabaja actualmente

Si/No

Área en la cual trabaja

Administrativa/Comercial/Ventas/Gerencial/Otros

¿Considera que el uso del software Britix y Weebly contribuyeron a su formación profesional?

1 Nunca 2 Casi nunca 3 Ocasionalmente 4 Casi siempre 5 Siempre

¿Considera que desarrolló nuevas competencias para su formación profesional?

1 Nunca 2 Casi nunca 3 Ocasionalmente 4 Casi siempre 5 Siempre

¿Considera que desarrolló competencias digitales para la gestión comercial?

1 Nunca 2 Casi nunca 3 Ocasionalmente 4 Casi siempre 5 Siempre

¿Considera que pudo aplicar competencias referidas a la creatividad?

1 Nunca 2 Casi nunca 3 Ocasionalmente 4 Casi siempre 5 Siempre

¿Considera que pudo aplicar competencias referidas a la innovación?

1 Nunca 2 Casi nunca 3 Ocasionalmente 4 Casi siempre 5 Siempre

¿Considera que los softwares le proporcionaron herramientas para mejorar las relaciones entre las organizaciones y los consumidores?

1 Nunca 2 Casi nunca 3 Ocasionalmente 4 Casi siempre 5 Siempre

¿Considera que pudo desenvolverse dentro de un ambiente organizacional simulado?

1 Nunca 2 Casi nunca 3 Ocasionalmente 4 Casi siempre 5 Siempre

¿Contribuyó el uso del software Britix en simular un ambiente organizacional?

1 Nunca 2 Casi nunca 3 Ocasionalmente 4 Casi siempre 5 Siempre

¿Contribuyeron los softwares a planificar las tareas de gestión comercial?

1 Nunca 2 Casi nunca 3 Ocasionalmente 4 Casi siempre 5 Siempre

¿Pudo crea una página web que sirviera de imagen y vidriera de la organización?

1 Nunca 2 Casi nunca 3 Ocasionalmente 4 Casi siempre 5 Siempre