

COMERCIALIZACIÓN- 2026.

Marco Conceptual y Guía de Desarrollo del Modelo de Negocio

Ingeniería Industrial – 5° Año- UNCuyo.

INTRODUCCIÓN

La Comercialización no es promoción ni ventas.

Es el proceso mediante el cual una organización transforma una necesidad real en una propuesta de valor viable, competitiva y sostenible.

Para un ingeniero, esto implica diseñar sistemas donde:

- La demanda,
- La propuesta técnica,
- La estructura operativa,
- Y la viabilidad económica

funcionen de manera coherente.

Este documento establece el marco conceptual y la metodología de trabajo que guiará el desarrollo del modelo de negocio durante el cursado.

Esta guía de trabajo permite revisar los aprendizajes conceptuales y actitudinales, que se evaluarán en cada etapa de trabajo de las siguientes.

CONCEPTO CENTRAL

Un negocio es una hipótesis estructurada de creación de valor.

Esa hipótesis debe responder cinco preguntas fundamentales:

1. ¿Qué problema real existe?
2. ¿Para quién es relevante?
3. ¿Qué solución proponemos?
4. ¿Cómo se sostiene económicamente?
5. ¿Por qué será competitivo?
6. ¿Cómo se organiza el equipo de trabajo para lograrlo?

El trabajo en Comercialización consiste en diseñar, analizar y validar esa hipótesis. Esta parte del trabajo se resuelve en el proceso del proyecto hasta el momento de su cierre y presentación.

Competencia evaluable: de integración regional, al definir el problema real sobre las necesidades sociales regionales y los cambios macroeconómicos del entorno para que el proyecto sea motor de economía local.

ETAPA 1 – DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

1.1 Ficha Inicial del Proyecto

La primera instancia exige sintetizar el modelo en una estructura clara.

Debe contener:

- **Nombre del proyecto**

Viviendas modulares

- **Problema o necesidad (desde el cliente)**

Existe una necesidad creciente en el mercado de acceder a un hogar que sea fácil y rápido de construir. Los clientes buscan evitar los largos tiempos de espera, los sobrecostos imprevistos y las complicaciones logísticas que suelen estar asociados a la construcción tradicional. Nuestro producto le permitirá al cliente construir una vivienda en dos días a un precio accesible.

- **Visión y propósito**

- Propósito: otorgar un hogar a las personas.
- Visión: Ser el principal fabricante de viviendas modulares en la provincia y lograr facilitar el acceso a la vivienda a todos los mendocinos.
Posibilitar la adquisición de casas económicas, de calidad y con un diseño modular que permita futuras ampliaciones según las necesidades de cada familia.

- **Objetivos estratégicos**

Buscamos aprovechar la actual ventana de oportunidad, donde la demanda por métodos constructivos ágiles está en alza, para captar y consolidar una porción significativa de este segmento.

- **Supuestos clave: Auge de la construcción en seco.**

Posibilidad de construcción en terrenos de difícil acceso. Por ejemplo: montaña, dique Potrerillos, etc.

Necesidad y urgencia de acceder a una vivienda.

Creciente demanda de viviendas más sostenibles.

- **Características personales y profesionales del equipo de trabajo**

Estudiantes de 5to año de Ingeniería Industrial.

Dedicación, innovación, sostenibilidad, emprendedurismo, compromiso social.

Esta síntesis obliga a una precisión conceptual.

Si no puede explicarse con claridad, el modelo no está suficientemente comprendido.

Entregable 1: Ficha conceptual del proyecto. Cada entrega es escrita y oral.

Competencia evaluable: de responsabilidad ética y social, en el compromiso e impacto de sus propuestas. No sólo el criterio económico o financiero

ETAPA 2 – DIAGNÓSTICO DEL CONTEXTO

Todo modelo opera dentro de un entorno.

Debe analizarse:

- Factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales.
- Competidores directos e indirectos.
- Sustitutos.
- Barreras de entrada.
- Tendencias relevantes.
- Organización del equipo de trabajo para relevar y analizar la información.

El objetivo no es describir el entorno, sino evaluar cómo impacta sobre la viabilidad del modelo.

Entregable 2: Informe diagnóstico del ecosistema.

Competencia evaluable: de manejo de la información, para el análisis externo e interno, demostrando capacidad para ubicar, seleccionar y evaluar datos de fuentes primarias y técnicas, para la toma de decisiones en equipo.

ETAPA 3 – DISEÑO DEL MODELO DE NEGOCIO

3.1 Propuesta de Valor

Debe definirse:

- ¿Qué beneficio principal ofrece?
- ¿Qué problema resuelve?
- ¿Qué la hace diferente?
- ¿Qué nivel de innovación incorpora?

- ¿Qué impacto genera (económico, cultural, social, ambiental)?
 - ¿Cuál fue el proceso creativo que realizó el equipo de trabajo para estructurar lo que expone?
-

3.2 Arquitectura del Modelo (Canvas ampliado)

El modelo deberá representarse integrando:

- Segmentos de clientes
- Propuesta de valor
- Canales
- Relación
- Recursos clave
- Actividades clave
- Socios estratégicos
- Estructura de costos
- Fuentes de ingresos
- Restricciones y condicionantes

La coherencia entre estos elementos es central.

Entregable 3: Canvas ampliado y fundamentado.

Competencia evaluable: de pensamiento sistémico y creativo, buscando que el diseño de la propuesta técnica y la estructura operativa se aborde con un enfoque integrador, considerando simultáneamente factores humanos, materiales y tecnológicos para optimizar los resultados del sistema, aplicando creatividad y el espíritu crítico que el plan de estudio de la carrera demanda ante situaciones no repetitivas.

ETAPA 4 – VIABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD

Se evaluará:

- Consistencia estratégica.
- Lógica económica.
- Principales riesgos.
- Supuestos críticos.
- Sensibilidad del modelo.
- ¿Cuáles técnicas emplea el equipo para la formulación comercial estratégica?

El objetivo es determinar si la hipótesis de valor es defendible en el tiempo.

Entregable 4: Informe preliminar de factibilidad.

Competencia evaluable: de gestión sustentable, revisando el tratamiento legal del medio ambiente y el concepto de producción más limpia en el manejo de los recursos naturales.

ETAPA 5 – VALIDACIÓN CON IA

Se utilizarán herramientas de inteligencia artificial para:

- Identificar inconsistencias.
- Simular escenarios alternativos.
- Detectar debilidades argumentales.
- Revisar claridad conceptual.

La IA funciona como amplificador analítico, no como sustituto del juicio profesional.

Recuerde primero usar propia inteligencia, esto es conversar y acordar sus opiniones y organización con los compañeros de equipo sobre la consigna a responder y el diseño del prompt o preguntas a realizar a la IA. Luego, validen en distintas fuentes de IA, revisen el emergente y analicen con criterio y sentido común.

Entregable 5: Informe de validación y ajustes realizados. Indique sus fuentes de información y prompt utilizado.

Competencia evaluable: adaptabilidad y solvencia técnica, para simular escenarios con juicio profesional para validar las respuestas de la herramienta, demostrando solvencia técnica y capacidad de aprendizaje permanente ante las transformaciones aceleradas.

6. PROYECTO INTEGRADOR FINAL

El curso culmina con la presentación integral del modelo desarrollado, que deberá incluir:

- Definición estratégica.
- Diagnóstico.
- Modelo estructurado.
- Evaluación preliminar.
- Ajustes derivados de validación.

La evaluación considerará coherencia sistémica, profundidad analítica y claridad en la comunicación. Edite los entregables de las etapas anteriores. Expondrá en la última clase del miércoles 10/06 una síntesis de su proceso de trabajo ante un jurado evaluador.

Competencia evaluable: comunicación y negociación, exposición ordenada, que invita a ser escuchada porque es interesante para sus interlocutores y destinatarios.

Requisitos de las entregas parciales y final (lista de cotejo): si no cumple con los Sí, el trabajo se devuelve para corrección antes de ser calificado.

Item	Criterio formal.	Cumple: sí o no.	Observaciones
1	Puntualidad: ¿Se entregó en la fecha propuesta? ¿La exposición oral dura el tiempo estipulado?		

2	Ortografía y gramática: ¿El texto está libre de errores?		
3	Formato y prolijidad: ¿Respetar la estructura solicitada, uso de plantillas, bibliografía citada y prolijidad visual?		
4	Vocabulario técnico: ¿Utiliza términos específicos de la materia (ej. Propuesta de valor, Segmentación, Normativa, Indicadores)?		
5	Identificación: ¿Contiene carátula, integrantes, nombre del proyecto claramente?		

Rúbrica integral de evaluación de los proyectos grupales: sobre contenidos y expresividad a calificar.

Dimensión de evaluación.	Inicial (1-4)	En desarrollo (5-7)	Competente/Destacado (8-10)
Comunicación escrita y prolijidad.	Errores frecuentes de ortografía. Formato descuidado. Difícil de leer.	Ortografía correcta, pero redacción incomprensible. Formato estándar e informal.	Excelencia profesional y ejecutiva. Redacción impecable, uso de gráficos profesionales y estética que facilita la toma de decisiones.
Vocabulario técnico y solvencia.	Uso de lenguaje coloquial. Confunde conceptos básicos de marketing e ingeniería.	Utiliza términos técnicos, pero de forma aislada o forzada.	Lenguaje profesional, dominio fluido de la terminología de Comercialización e Ingeniería Industrial (Ord. 110/04).

Presentación oral y defensa.	Lectura de diapositivas, inseguridad. No responde preguntas técnicas.	Exposición clara pero lineal. Responde preguntas con ayuda del docente.	Perfil de liderazgo: oratoria persuasiva, manejo del tiempo y defensa sólida basada en datos y criterios técnicos.
Creatividad e impacto (social/ambiental)	Propuesta sin innovación. Ignora el contexto regional provincial y el impacto ambiental.	Aplica Design Thinking, menciona impactos, pero no los integra al modelo de negocio.	Innovación comercial: propuesta sustentable con impacto positivo medible en lo ambiental y económico ambiental.
Trabajo en equipo e IA.	Entrega fragmentada, uso de IA sin espíritu crítico (copy-paste).	Equipo coordinado, uso de IA para completar tareas, con revisión básica.	Sinergia y criterio: trabajo integrado, uso de IA como herramienta de apoyo, validada por juicio crítico del equipo.
Puntualidad y compromiso.	Entregas fuera de término o incompletas.	Entregas a término pero con ajustes a último momento.	Responsabilidad profesional: cumplimiento estricto de cronogramas y mejora continua entre entregas.

SQUARE HOUSING