

Universidad Nacional de Tucumán

"100 años iluminando el pasado, 100 años proyectando el futuro"



Facultad de Ciencias Económicas

Instituto de Administración

Práctica Profesional



Plan de Negocio



Materia: Práctica Profesional

Autor: Leccese Patricio

DNI: 38.248.672

Año: 2018

Contacto: patolec25@gmail.com



INDICE

Datos generales.....	3
Informe final trabajo de Práctica Profesional	4
Cumplimiento del plan de trabajo	5
Plan de trabajo	6
Resumen.....	7
Introducción	7
Problemas.....	8
Objetivos	8
Marco teórico.....	9
Metodología.....	10
Cronograma.....	11
Bibliografía	12
Primer Informe Mensual de Práctica Profesional	13
Segundo Informe Mensual de Práctica Profesional	14
Plan de Negocio.....	15
Contrato	16
Resumen Ejecutivo.....	16
El Mercado	17
Producto y Servicio.....	20
La Compañía.....	23
El Plan	24
La Competencia.....	27
Proyecciones Financieras	27
Conclusión	33
Bibliografía	34
Apéndice.....	34
Imágenes	40
Participación en Muestra Académica.....	42
Balance de mi experiencia en la Práctica Profesional.....	43
Comentario del director sobre el desempeño del estudiante	44



Datos generales

Apellido y Nombres : Leccese, Patricio	Apellido y Nombres del Director: Pérez Vides, Luis Fernando
DNI: 38248672	DNI: 32853123
Tema: Plan de negocio "Quore- Regalos y Sorpresas"	
Opción de Práctica Profesional: Plan de negocio	
Lugar de Trabajo: Emprendimiento: Quore- Regalos y Sorpresas	



Informe final trabajo de Práctica Profesional

Para el trabajo de práctica profesional elegí realizar un plan de negocio sobre un emprendimiento propio que junto con mi hermana lo empezamos hace más de 2 años. La idea surgió por la falta de formalidad en todos sus aspectos y esto no permitía avanzar eficientemente. Antes de esto no se llevaba un control de los costos de los productos, de los costos fijos, de los márgenes de ganancias, de los tiempos de producción, de los costos de producción, de la opinión de los clientes, entre otras cosas.

Para esto se utilizaron distintas herramientas para poder llevar un control mucho más exhaustivo.

En una planilla de Excel se detallaron todos los costos variables de los productos, los costos fijos y la inversión pensando en cambiar el lugar de producción; se realizó un flujo de fondo para conocer su viabilidad económica, mientras que para determinar las unidades a vender en el año 2019 se realizó un pronóstico de ventas teniendo en cuenta la información de la base de datos con la que cuenta el emprendimiento. También, para tener un diagnóstico de lo que era Quore antes, se determinaron Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas y así poder concluir con algunas estrategias para mejorar.

Definé la misión, visión y valores del emprendimiento. Finalmente se realizó una encuesta de satisfacción para los clientes donde se obtuvo información muy importante para seguir creciendo a partir de los gustos de los clientes y sus preferencias.

Para desarrollar todo el trabajo tuve el acompañamiento de mi tutor con el que nos reunimos en diferentes oportunidades para ir avanzando en el trabajo correctamente.



Cumplimiento del plan de trabajo

100%	75%	50%	25%	menos del 25%
X				

El plan de trabajo fue cubierto en su totalidad

Universidad Nacional de Tucumán

"100 años iluminando el pasado, 100 años proyectando el futuro"



Facultad de Ciencias Económicas

Instituto de Administración

Práctica Profesional



Plan de trabajo



Materia: Práctica Profesional

Autor: Leccese Patricio

DNI: 38.248.672

Año: 2018

Contacto: patolec25@gmail.com



Resumen

El propósito de este trabajo es la realización de un plan de negocios para poder profesionalizar el emprendimiento y determinar la posibilidad de cambiar el lugar de producción. Mediante este plan se podrá conocer de manera clara hacia dónde va el proyecto, como está formado estructuralmente, conocer la estrategia que persigue, formalizar sus procesos, conocer su viabilidad económica y de esta forma saber si conviene o no seguir con este emprendimiento y de qué forma hacerlo.

Para este plan se determinara los objetivos que se buscan junto a la metodología con la que se va a trabajar en el plan de negocios. Previamente a esto se formulara el problema del proyecto, el cual será la base de todo el trabajo a llevar a cabo. También es muy importante mostrar el origen de los conocimientos teóricos que se utilizaran en este trabajo. El cronograma será fundamental para mostrar la consecución de los hechos.

Palabras claves: Plan – Emprendimiento- Objetivos

Introducción

En la actualidad, las personas cambian de manera volátil sus gustos y preferencias a la hora de realizar un presente u obsequio a una persona en alguna fecha especial o tan solo el hecho de mostrar interés por ella. Es por eso que los consumidores buscan alternativas de regalos atractivos y diferentes para sorprender a la persona agasajada según sus preferencias.

El cliente busca regalar algo distinto, rápido y fácil de adquirir, por esa razón nació este emprendimiento.

Para dicho proyecto es muy importante poder otorgar un producto de alta calidad y brindar un servicio distintivo que los competidores no puedan igualar de manera de ser la primera opción de los clientes a los que el emprendimiento se dirige.



Con el plan de trabajo se busca evaluar la realización de un Plan de Negocios sobre "Quore: Regalos y Sorpresas", un emprendimiento dedicado a la producción y venta de desayunos, picadas y cajas dulces personalizadas.

Problemas

El proyecto comenzó a principios del año 2016 formando, en primera medida, la idea de lo que se quería emprender. Fueron varios meses los que se necesitó para llevar a cabo este emprendimiento. Mucho tiempo de investigación y prueba hasta llegar a concretar y comenzar con la venta de estos productos. En junio de ese mismo año, con el día del padre, se hizo realidad lo que un tiempo atrás eran solo ideas.

Al principio, este emprendimiento, solo ofrecía dos productos (desayuno y picada) con pocas opciones para incrementar sus ventas. Poco a poco y por las exigencias que el mercado impone fue creciendo su catálogo de productos y variando los diseños para presentarlos.

Este crecimiento basado en la cantidad de productos ofrecidos y vendidos al pasar los meses no mostraba un crecimiento en las ganancias del proyecto. Este problema fue advertido por los socios y se buscó las causas del mismo.

Este emprendimiento no contaba con ningún tipo de estructura formal en sus procesos y es este el gran causal del problema antes mencionado.

Además, ante el crecimiento remarcado anteriormente, no se contaba con el espacio suficiente para producir grandes volúmenes y comprar grandes cantidades de mercadería para bajar los costos de los productos.

Objetivos

Para poder corregir y solucionar estos problemas se planteó la posibilidad de crear un plan de negocio que permita estructurar los distintos procesos del proyecto y profesionalizarlo para que el crecimiento del mismo se pueda reflejar en sus ganancias. También determinar la posibilidad de cambiar el lugar de producción.

El objetivo de este plan de trabajo es el diseño y desarrollo de un plan de negocios para Quore-Regalos y Sorpresa que le permita conocer de manera



clara la situación actual y poder planear una situación futura teniendo en cuenta toda la información relevante de este emprendimiento.

Para poder cumplir con este objetivo, es necesario plantearse algunos objetivos específicos.

- Formular el problema del proyecto
- Buscar objetivos a corto y largo plazo
- Establecer un marco teórico
- Determinar la metodología y herramientas a utilizar en el plan de negocios
- Remarcar la bibliografía que se utilizara en el trabajo
- Realizar un cronograma con actividades específicas

Marco teórico

"Un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad y crea una organización (o la adquiere o es parte de un grupo que lo hace) para encararla" Andy Freire.

"Un plan de negocios es un documento de ventas que tiene por objeto transmitir a un posible accionista el entusiasmo y el potencial de concreción de un equipo emprendedor en una actividad específica" Andy Freire

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

Como tal, el plan de negocios tiene un uso interno, desde el punto de vista de gestión y planificación, y otro externo, como herramienta de promoción y comunicación de la idea del negocio, bien sea para venderla, bien para obtener financiamiento.

El plan de negocios, en este sentido, sirve de brújula para el emprendedor, pues de permite tener un mejor entendimiento del negocio, al mismo tiempo que lo obliga a investigar, reflexionar y visualizar todos los factores, tanto internos como externos, que incidirán en la marcha de su negocio. Del mismo modo, los planes de negocio son documentos que se encuentran sujetos a constantes actualizaciones y replanteamientos, conforme con las dinámicas



propias de la gestión empresarial con herramientas como el *benchmarking* y el análisis FODA.

¿Para qué sirve?

- Para lograr alianzas estratégicas
- Para lograr clientes
- Para atraer empleados claves
- Para motivar el equipo gerencial y mantener el foco
- Para conseguir financiamiento
- Para auto vendernos el proyecto

Metodología

Para realizar el trabajo de investigación se tendrá en cuenta un enfoque mixto, es decir, datos tanto cuantitativos como cualitativos.

En el método cuantitativo se realizarán pronóstico de ventas y flujo de fondo para conocer la viabilidad del proyecto.

Una herramienta a utilizar en el desarrollo del plan de negocio es la realización de encuestas. Las mismas se realizarán a través de formulario de google para conocer de mejor forma la segmentación del mercado a cual se dirige el emprendimiento. También se debe utilizar cuestionarios para que sea más fácil para los dueños del negocio evaluar los mercados. Ofrecer productos de calidad no garantiza que el mercado objetivo comprará los productos. A través de las encuestas, el mercado objetivo puede obtener información sobre los productos que ofrece. Es necesario preguntar dónde suele comprar un producto específico, por qué prefieren esos productos y cuánto pueden permitirse el lujo de gastar para el producto.

Por otra parte, otro método de planificación empresarial es a través de análisis FODA en el que los dueños del emprendimiento están obligados a hacer una lista de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Al emplear este método los socios serán conscientes de los problemas potenciales y eventualmente desarrollar planes para contrarrestar los problemas.

También un método utilizado en la planificación empresarial es el análisis competitivo. Es una parte del análisis del mercado. En este método se deben enumerar otros negocios que ofrecen productos similares. También ayuda a determinar las fortalezas y debilidades de la empresa y el producto. La clave para obtener un análisis competitivo es realizar encuestas entre varios competidores.



También se realizara la investigación de campo a través de la observación indirecta para medir el comportamiento del cliente en el momento de compra, también por medio de encuestas en redes sociales, con entrevistas a distintos emprendedores para aprender de sus experiencias.

El método documental será de mucha importancia para obtener información real y la base de datos del emprendimiento.

Cronograma

Trabajo de campo: 200 hs

- ❖ Investigación de mercado
- ❖ Estudios de costos e inversiones; técnico; administrativo; legal; económico-financiero
- ❖ Asistencia al cierre del Proyecto.
- ❖ Invitar a los posibles beneficiarios a reuniones
- ❖ Acompañamiento y colaboración en los talleres
- ❖ Reuniones con beneficiarios
- ❖ Acompañamiento en la formulación de Planes de Negocios
- ❖ Apoyo en las capacitaciones a los beneficiarios
- ❖ Estudios de costos e inversiones; técnico; administrativo; legal; económico-financiero

Trabajo administrativo: 120 hs

- ❖ Reuniones de debate con el equipo
- ❖ Armado del material de trabajo
- ❖ Diseño de instrumentos de difusión
- ❖ Elaboración de documentos de registración
- ❖ Procesamiento de la información relevada
- ❖ Colaboración en sistematización de conocimientos
- ❖ Inscripción de los beneficiarios

Trabajo académico:80hs

- ❖ Elaboración del plan de trabajo
- ❖ Informe parciales
- ❖ Informe final

Total: 400h



Bibliografía

- Pasión por emprender (de la idea a la cruda realidad) – Andy Freire (2004)
- Bibliografía utilizada en Taller Metodología de Investigación en Administración
- Proyecto de inversión. Formulación y evaluación - Nassir Sapag Chain, 2da edición (2011)
- Evaluación de proyecto- Gabriel Baca Urbina, 4ta edición (2001)
- Investigación de mercados- Mc Daniel y Gates, 10ª edición, (2015)



Primer Informe Mensual de Práctica Profesional

Alumno: Patricio Leccese

Profesor Tutor: Lic. Luis Fernando Pérez Vides (director), Mg. Liliana Fagre (Co-directora)

Proyecto de Extensión: Plan de negocios, Quore- Regalos y sorpresas

Período Informado: Agosto-Septiembre 2018

Actividades Desarrolladas:

1. Participación en reunión:
 - a. Reunión informativa sobre las modalidades de Práctica Profesional, la que se realizó el 14 de Marzo. Asistieron los profesores: Liliana Fagre, Marcelo Medina Galván, Jorge Rospide; de la Licenciatura en Administración. En la misma además de las modalidades de práctica, se informó a los alumnos sobre los requisitos para la entrega del trabajo, la carga horaria y alternativas para cubrir las 400 horas.
 - b. Reunión donde se definió la modalidad de Práctica Profesional elegida por cada alumno, la misma se realizó el día 24 de Agosto guiada por el profesor Jorge Rospide.
 - c. Reunión con director de tesis de manera personal y virtual, vía mail.
2. Presentación del plan de trabajo el día 28 de Agosto.
3. Desarrollo de actividades
 - a. Recabar información sobre la elaboración de un plan de negocio; correcciones en el plan de trabajo presentado.
 - b. Preparación de planilla Word.
4. Trabajo de campo: Recopilación de datos del emprendimiento; análisis de datos; lectura y análisis de bibliografía.

Tutor: Lic. Luis Fernando Pérez Vides

Alumno: Patricio Leccese

Fecha

Fecha

Firma

Firma



Segundo Informe Mensual de Práctica Profesional

Alumno: Patricio Leccese

Profesor Tutor: Lic. Luis Fernando Pérez Vides (Director), Mg. Liliana Irene Fagre (Co-directora)

Proyecto: Plan de negocios, Quore- Regalos y Sorpresas

Período Informado: Octubre 2018

Actividades Desarrolladas:

1. Participación en reunión:
 - a. Reunión con director de la práctica profesional para evaluar y corregir los avances del plan de negocio. La misma se llevó a cabo el día jueves 11 de Octubre del corriente año en las instalaciones de la Facultad de Ciencias Económicas.
 - b. Avances y correcciones vía mail.
2. Desarrollo de actividades:
 - a. Recabar información cuantitativa y cualitativa del emprendimiento
 - b. Preparación de planilla de Excel
3. Trabajo de campo:
 - a. Recopilación de datos para la elaboración del flujo de fondo
 - b. Realización del flujo de fondo
 - c. Diseño de una encuesta para los clientes
 - d. Lectura y análisis de bibliografía.

Tutor: Lic. Luis Fernando Pérez Vides

Alumno: Patricio Leccese

Fecha

Fecha

Firma

Firma

Universidad Nacional de Tucumán

"100 años iluminando el pasado, 100 años proyectando el futuro"



Facultad de Ciencias Económicas

Instituto de Administración

Práctica Profesional



Plan de Negocio



Materia: Práctica Profesional

Autor: Leccese Patricio

DNI: 38.248.672

Año: 2018

Contacto: patolec25@gmail.com



Contrato

Como propietarios del negocio bajo análisis, estamos inscriptos como monotributistas, para cumplir con la reglamentación nacional.

Los datos expuestos en este plan de negocio son propiedad intelectual del emprendimiento, siendo así información confidencial de Quore- Regalos y Sorpresas.

Resumen Ejecutivo

En la actualidad, las personas cambian de manera volátil sus gustos y preferencias a la hora de realizar un presente u obsequio a una persona en alguna fecha especial o tan solo el hecho de mostrar interés por ella. Es por eso que los consumidores buscan alternativas de regalos atractivos y diferentes para sorprender a la persona agasajada según sus preferencias.

El cliente busca regalar algo distinto, rápido y fácil de adquirir, por esa razón nació este emprendimiento.

Con el presente trabajo se busca realizar un Plan de Negocios sobre el emprendimiento "Quore: Regalos y Sorpresas", un emprendimiento dedicado a la producción y venta de desayunos, picadas y cajas dulces personalizadas.

Para dicho emprendimiento es muy importante poder otorgar un producto de alta calidad y brindar un servicio distintivo que los competidores no puedan igualar de manera de ser la primera opción de los clientes a los que el emprendimiento se dirige.

El proyecto inició hace dos años aproximadamente, a mediados del año 2016. Se caracteriza por estar conformado por dos emprendedores creativos e innovadores que se encuentran muy abocados al mismo, con el deseo de seguir creciendo al ritmo extraordinario al que lo hace actualmente.

Los productos que otorgan son de gran calidad y el servicio que brinda se identifica por la gran disposición de los emprendedores para adecuarse a las necesidades, requerimientos y tiempos de sus clientes.

Como objetivo principal se plantea poder otorgar productos y servicios de calidad destacada, pudiendo recibir a cambio un beneficio que sea redituable para continuar con el emprendimiento de manera creciente y del mismo modo



recibir la gratificación de clientes satisfechos y de esta manera obtener la lealtad de los mismos y un mejor posicionamiento en el mercado al cual se dirige este emprendimiento.

El Mercado

El mercado en que se encuentra inserto este emprendimiento es el de producción y comercialización de desayunos, picadas y regalos personalizados.

Este mercado, es mucho más amplio y grande de lo que se pensaba cuando el proyecto se inició. A medida que pasaba el tiempo, se descubrían nuevos competidores y nuevos grupos de clientes potenciales, que no eran tenidos en cuenta, al comenzar el proyecto.

Debido a los tipos de productos que se comercializan, este mercado suele tener un aumento masivo de competidores y clientes en fechas especiales, como ser: día de la madre, día del padre, día de los enamorados, etc.

Los productos ofrecidos (desayunos, picadas y cajas dulces), son una constante elección del público en general a la hora de elegir una alternativa de obsequios y además, el estilo personalizado va ganando terreno en los productos de la actualidad.

El emprendimiento se comercializa a través de redes sociales (Instagram, Facebook y Whatsapp), es por eso que se tiene en cuenta el mercado de E-Commerce. Dicho mercado tiene un crecimiento constante en la actualidad y se prevé que sea aún mayor en los próximos años, ya que solo en 2017 el comercio electrónico creció un 52% en Argentina.

El mercado meta de Quore, son personas de todos los géneros, mayormente de clase media-alta, ubicados en las ciudades de San Miguel de Tucumán y Yerba Buena, con un rango de edad de entre 20 a 50 años, esto es así, debido a la llegada del producto a través de las redes sociales. Se espera que en un futuro cercano este rango de edad comprenda a personas mayores, buscando una forma más accesible de llegar a ellos.

La actitud de compra de los compradores es conductual ya que depende de ocasiones y fechas específicas como cumpleaños, Día de la Madre, Día del Padre, la frecuencia de compra en esas fechas es mayor que en el resto del año.

Se buscó en varios lugares tratar de satisfacer la necesidad de un producto más completo y personalizado, pero no fue fácil encontrarlo. Debido a esto se vio una oportunidad de desarrollar un producto con esas características, y basados en ideas encontradas en productos de otros países (a través de internet) se desarrolló este emprendimiento.



El potencial de este producto es muy alto, ya que hoy en día hay más personas que les gusta obsequiar presentes y que estos sean diferentes al resto, que no se puedan encontrar en cualquier lugar, y sobre todo, es un producto destacado ya que las personas pagan por ello y pueden observar el valor que contrae el mismo.

La industria en la cual está inserto este emprendimiento es la de venta de regalos online, ya que los productos personalizados son pedidos a través de redes sociales y enviados a domicilio en horarios acordados entre el emprendedor y el cliente, lo que provoca que el valor del producto sea mucho más alto y de esta manera el cliente quede satisfecho con su compra.

El emprendimiento se basa en una relación B2C donde se negocia directamente con el cliente-consumidor final. En el futuro se espera que con el crecimiento del emprendimiento se pueda obtener una relación B2B y llegar a una mayor cantidad de segmentos.

Para conocer como es el emprendimiento se realizó un análisis FODA y se determinaron distintas fortalezas oportunidades debilidades y amenazas.

Fortalezas:

- Diseños personalizados
- Conocimientos en el área administrativa y de diseño
- Recursos con los que cuenta la empresa (auto, impresora, computadora)

Oportunidades:

- Posibilidad de crecimiento
- Poca competencia respecto a lo personalizado
- Nuevos canales de ventas

Debilidades:

- Falta de financiación
- Cosos unitarios elevados
- Cartera de productos limitadas

Amenazas:

- Entrada de nuevos competidores
- Mucha competencia respecto al producto
- Inflación y problemas económicos

También se determinaron distintas estrategias para aprovechar fortalezas y oportunidades y contrarrestar las debilidades y amenazas:



ESTRATEGIA F-O

Lanzamiento de nuevo productos más personalizados y originales

Crear un sitio Web

Formato de productos hechos por el cliente

ESTRATEGIA D-O

A través de la posibilidad de crecimiento, aumentar la cartera de productos ofrecidos

Utilizar los nuevos canales para aumentar las ventas, comprar por mayor los elementos y así disminuir los costos unitarios

ESTRATEGIA F-A

Ofrecer distintos tipos de envíos en las fechas especiales

Agregar productos novedosos para diferenciarse aún más

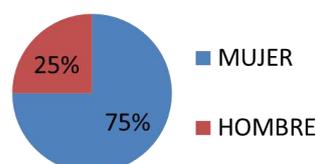
ESTRATEGIA D-A

Bajar los costos unitarios para ser más competitivos

Aumentar la cartera de productos para contrarrestar la gran competencia en épocas puntuales

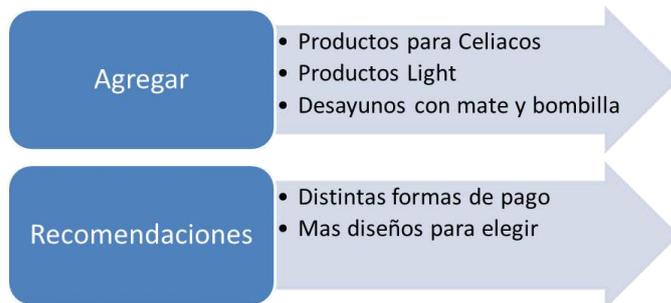
Se realizó una encuesta de satisfacción de los clientes aprovechando el día de la madre y teniendo una base de datos de clientes donde se preguntó, entre otras cosas, si estaban conformes, si agregarían algo, sumarían otros productos, sugerencias, y espacio para la opinión de los clientes. Algunos de los resultados fueron estos con los que se pueden tomar muchas decisiones de aquí al futuro para seguir creciendo.

SEXO





Con el sexo de las personas encuestadas se pudo ver claramente que la mayor parte de sus clientes son mujeres y esto ayuda a saber dónde hacer más énfasis en la publicidad y buscar la forma de atraer más hombres ofreciendo productos que puedan interesarles más.



Algunas sugerencias para sumar a los productos de Quore son las de desayunos light, para celiacos y alguna opción con mate y bombilla. Estas respuestas se repitieron muchas veces y es algo que el mercado no ofrece y sería importante hacerlo para aumentar sus ventas y sus opciones para los clientes. También recomendaron que haya distintas formas de pago y más diseños para elegir. En este punto vimos que la falla no es esa específicamente ya que Quore ofrece muchos diseños y muchos medios de pago, el problema se encuentra en la comunicación a los clientes y que tengan conocimiento de todo ello.

Producto y Servicio

Los productos que se comercializan son obsequios personalizados (desayunos, picadas y cajas dulces) que se producen en base a especificaciones de los clientes. Sin embargo existen distintas variedades de presentación de los mismos entre las que los clientes pueden optar.

Los productos de este emprendimiento se diferencian de la competencia por ofrecer los mismos enfocados a los gustos y preferencias del cliente. Esto incluye los colores y formas de presentación con nombres, fotos, frases a elección. También contienen elementos de alta calidad que permite seguir utilizando luego de consumidos los mismos (tazas de cerámica, botellas y frascos de vidrios, servilletas de tela, utensilios de madera, etc.).

Y por último, el servicio de entrega, ya que se ofrece en cualquier momento del día, a domicilio, adaptándose a los requerimientos del cliente.

Los elementos utilizados en cada producto se detallan a continuación:



Desayunos:

- Tazas de cerámica.
- Cucharas y untador de madera.
- Servilletas de tela.
- Infusiones.
- Productos de panadería.
- Alfajores.
- Sándwiches.
- Jugos de estación.
- Mermeladas y queso crema.
- Cajas de madera personalizadas.

Picadas:

- Fiambres.
- Snacks.
- Pan.
- Aceitunas.
- Cervezas.
- Gaseosas.
- Chopp.
- Servilletas de tela.
- Cajas de madera personalizadas.

Cajas Dulces:

- Chocolate con maní
- Caramelos de leche
- Chupetines
- Caramelos frutales
- Caja de carton



DESAYUNO PERSONALIZADO:



PICADA PERSONALIZADA:





CAJA DULCE PERSONALIZADA:



Para realizar los distintos productos se siguen una serie de pasos que se detallarán en el Plan de Producción.

La Compañía

El emprendimiento comenzó a mediados del año 2016 con un tiempo previo de 6 meses de preparación e investigación antes de entrar en el mercado.

Se optó por el nombre "Quore" debido a que cuore significa corazón en italiano (se le agregó una Q para realizar una distinción) y el lema del emprendimiento es "De corazón a corazón", regalar presentes que signifiquen más que un simple desayuno o picada a las personas.

El emprendimiento está conformado por dos hermanos, Victoria y Patricio Leccese, de 28 y 24 años, respectivamente.

Victoria Leccese es Licenciada en Administración de Empresas y también realizó diversos cursos de diseño. Hasta el año 2017 trabajó en relación de dependencia y este año decidió abocarse completamente a este proyecto.

Patricio Leccese es estudiante avanzado de la carrera de Licenciatura en Administración. Al igual que su hermana, no trabaja en relación de dependencia con el objetivo de enfocarse plenamente en este proyecto.

Debido a las competencias que cada uno posee, las tareas pueden ser distribuidas en forma eficiente. Ambos socios cumplen condiciones determinantes para ser un buen emprendedor, entre las que se destacan la emancipación: buscan la libertad e independencia de emprender su propio



proyecto; moderación en la ambición: las ganancias no son el fin único sino también la satisfacción de poder percibir un crecimiento profesional; pasión: los socios se dedican plenamente a este proyecto con la intención de que el mismo tenga una sustentabilidad a largo plazo; resultados: planificación concreta de los mismos; espiritualidad: combinación del trabajo profesional con gustos y ambiciones personales; novicio: ambos poseen una voluntad constante de aprendizaje; disfrutar del camino: se atraviesan grandes obstáculos pero de igual modo se disfruta el trabajo realizado; éxitos compartidos: ambos socios se sienten satisfechos con el éxito del emprendimiento; determinación: los socios se toman el tiempo necesario para tomar las decisiones correctas que provocan gran seguridad en sus planes de acción; optimismo y sueños: existe una visión a largo plazo del emprendimiento y de los posibles cursos de acción del mismo; responsabilidad: a pesar de los riesgos que se pueden presentar, los socios siempre son responsables de las acciones que contraen.

Victoria, por sus conocimientos, se encarga de los diseños y presentación de los productos. Patricio, por su parte, se encarga de la negociación con proveedores y de la entrega de los productos. En lo que refiere a costos y manejo de redes sociales se realiza en conjunto.

Durante la vida del proyecto se pudo visualizar un gran crecimiento en la participación del mercado y se espera que siga aumentando.

El Plan

Plan Comercial:

En este mismo se definen las 4P del marketing mix de todo emprendimiento.

- **Productos:** Los mismos constan de desayunos, picadas y cajas dulces producidos con requerimientos personalizados brindados por los clientes. Cada producto cuenta con una variedad de elementos que lo componen, esto agrega valor, ya que son elementos de calidad y que los clientes pueden conservar.
- **Publicidad:** La misma se realiza a través de Facebook, y también a través de un proveedor (artículos de panadería). En las redes sociales se realizan publicaciones (con anuncio), que ayudan a un mayor alcance de potenciales clientes, a través del pago de un suma de dinero dependiendo de la cantidad de gente a la que se quiera llegar. En estas publicaciones se puede filtrar los lugares en los que se comercializan los



productos con mayor frecuencia. También se puede filtrar edad, sexo y demás características según el segmento de clientes al que se dirige.

- Plaza: Los productos son distribuidos a sus clientes por los mismos emprendedores en el tiempo acordado entre el cliente y ellos en San Miguel de Tucumán y Yerba Buena. La forma de distribución de los productos es de manera directa y es realizado por los socios en el domicilio acordado con el cliente. Los envíos se realizan de forma gratuita dentro de las cuatro avenidas y con un recargo para los domicilios fuera de la zona antes mencionada.
- Precio: el mismo actualmente es de \$760, ya que posee muchos artículos de altos costo y reutilizables. Los métodos utilizados para la fijación de precios son el Método de Costos y el Método de Mercado. Con el primero se busca obtener un 100% de rentabilidad sobre el costo de los productos, debido al gran trabajo de mano de obra. No siempre se puede obtener esa rentabilidad pero es un patrón que se intenta seguir. En el método de mercado se tiene en cuenta la competencia y el valor que los clientes otorgan al producto.

Con respecto a los ingresos, se puede mencionar que no sólo las ventas son consideradas ingresos, sino también los descuentos que se obtienen por compras por volumen a los proveedores, por envíos fuera de las cuatro avenidas y fotos requeridas por el cliente ya que éstas tienen un precio adicional.

En cuanto a los costos se pueden mencionar los gastos realizados al iniciar el emprendimiento, los elementos necesarios para elaborar los productos, nafta utilizada en los envíos y mano de obra utilizada en fechas especiales ya que si bien los emprendedores son Victoria y Patricio, en ciertas fechas con mucha demanda deben contratar a otras personas para poder cubrir con la misma.

Plan de Producción:

Los insumos utilizados son variados. A continuación se detallan los distintos elementos que componen sus productos.

Desayunos:

- Tazas de cerámica.
- Cucharas y untador de madera.
- Servilletas de tela.
- Infusiones.
- Productos de panadería.
- Alfajores.



- Sándwiches.
- Jugos de estación.
- Mermeladas y queso crema.
- Cajas de madera personalizadas.

Picadas:

- Fiambres.
- Snacks.
- Pan.
- Aceitunas.
- Cervezas.
- Gaseosas.
- Chopp.
- Servilletas de tela.
- Cajas de madera personalizadas.

Cajas Dulces:

- Chocolate con maní
- Caramelos de leche
- Chupetines
- Caramelos frutales
- Caja de cartón

Proceso Productivo:

Para realizar los productos se sigue una serie de pasos. En primer lugar, el cliente se contacta con los emprendedores y luego de ofrecer las distintas variedades de productos y con la elección del cliente ya definida se pide una serie de datos (nombre, tipo de diseño, color de diseño, mensaje personal) para realizar el diseño. Una vez obtenida esta información se realiza el diseño requerido en la computadora y se imprimen los mismos. Paso siguiente, se cortan los diseños para luego ser aplicados en la caja, taza y comida. Luego, se arman bolsas con comida que es la forma en que se presentan los alimentos, abrochados junto a carteles anteriormente diseñados y cortados en papeles especiales. A continuación se acomodan todos los elementos en la caja, finalizando así el proceso productivo. De esta manera se entrega el producto terminado al cliente.



Escalamiento

El objetivo general es maximizar las utilidades del proyecto siempre basándose en brindar productos y servicios de calidad que satisfagan a los clientes y se pueda obtener a cambio un beneficio que sea redituable.

Para poder cumplir con dicho objetivo se propone realizar los mejores productos de la zona y brindar el mejor servicio posible a los clientes de Quore. Se piensa que en un horizonte de 2 o 3 años, el emprendimiento va a crecer debido distintos factores entre los que se encuentran: la creciente demanda del sector para este tipo de productos, los cambiantes hábitos de consumo de la gente (Quore brinda buenos productos de alta calidad), los tiempos de las personas (hoy en día cada vez se tiene menos tiempo para poder dedicar a buscar presentes y regalos) y finalmente a que tanto un desayuno una picada o una caja dulce son opciones simples, rápidas y completas para agasajar.

La Competencia

La cantidad de competidores es muy grande para fechas especiales y durante el año sólo algunos siguen ofreciendo sus productos. Entre los competidores directos y actuales del emprendimiento se encuentran: Regalar Dulzura y Desayunos Tucumán, quienes brindan productos y servicios similares, los cuales ofrecen una sola línea de productos (desayunos). La ventaja de esta competencia es que comercializan productos de pastelería, como ser tortas, tartas, muffins, etc, que Quore por el momento no ofrece a sus clientes.

Los competidores antes mencionados, poseen idénticos canales de distribución y promoción que este proyecto, es aquí, donde el emprendimiento debe buscar una innovación para destacarse de su competencia.

La diferenciación con estos emprendimientos se puede ver en las presentaciones y materiales de calidad que componen los productos de Quore, los distintos diseños establecidos en los mismos, fotografías especiales, frases personalizadas, que hacen de los productos un regalo especial.

Asimismo, la constante innovación de ideas permite a este proyecto destacarse entre sus competidores y siempre lograr una distinción que lleve a los clientes a elegir esta alternativa ante otras.

Proyecciones Financieras

Para determinar la cantidad de ventas en el siguiente periodo se utilizó la herramienta pronóstico de ventas donde a través de una base de datos con la



que el emprendimiento cuenta se obtuvo información desde el año 2016 de sus ventas. Esos datos fueron divididos en dos periodos de un año cada uno y segmentado por mes. Para calcular el índice estacional se calculó la demanda mensual y la demanda promedio.

VENTAS ESTACIONALIZADAS PETIT					
MES	AÑO 16/17	AÑO 17/18	DEMANDA PROMEDIO	DEMANDA MENSUAL	INDICE ESTACIONA
SEPTIEMBRE	5	5	5	9,04166667	0,55299539
OCTUBRE	18	27	22,5	9,04166667	2,48847926
NOVIEMBRE	2	2	2	9,04166667	0,22119816
DICIEMBRE	5	4	4,5	9,04166667	0,49769585
ENERO	3	6	4,5	9,04166667	0,49769585
FEBRERO	17	22	19,5	9,04166667	2,15668203
MARZO	5	7	6	9,04166667	0,66359447
ABRIL	3	4	3,5	9,04166667	0,38709677
MAYO	8	10	9	9,04166667	0,99539171
JUNIO	20	24	22	9,04166667	2,43317972
JULIO	4	5	4,5	9,04166667	0,49769585
AGOSTO	5	6	5,5	9,04166667	0,60829493
			108,5		

Tabla 1: Ventas Estacionalizadas Desayuno Petit
Fuente: Elaboración Propia

En la siguiente imagen se puede ver como se calculó con uno de los productos, en este caso el desayuno Petit.

VENTAS SIN ESTACIONALIDAD PETIT		
MES	AÑO 16/17	AÑO 17/18
SEPTIEMBRE	9	9
OCTUBRE	7	11
NOVIEMBRE	9	9
DICIEMBRE	10	8
ENERO	6	12
FEBRERO	8	10
MARZO	8	11
ABRIL	8	10
MAYO	8	10
JUNIO	8	10
JULIO	8	10
AGOSTO	8	10

Tabla 2: Ventas Sin Estacionalidad Desayuno Petit
Fuente: Elaboración Propia



Así se obtuvo las ventas sin estacionalidad como se puede ver en el gráfico.



Grafica 1: Ventas desestacionalizadas Quore
Fuente: Elaboración Propia

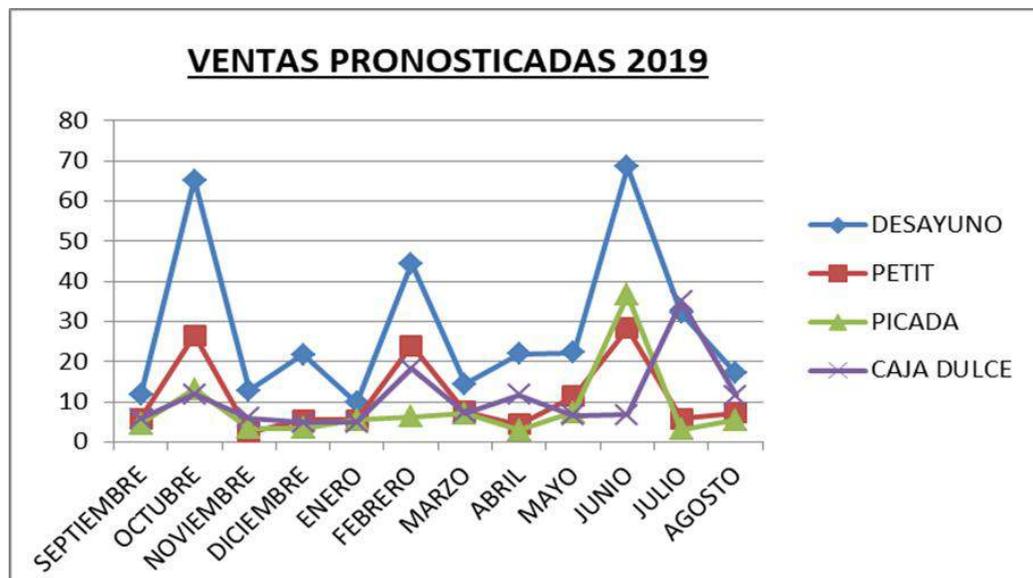
Con esos datos y el índice estacional se calculó las ventas pronosticadas para el año 2019 donde se puede ver claramente la preferencia por uno de los productos y también los picos que aparecen en distintos meses como ser junio y octubre que coinciden con el día del padre y día de la madre. Esta cantidad de ventas se utilizó para armar el flujo de fondo



	VENTAS PRONOSTICADAS 2019			
	DESAYUNO	PETIT	PICADA	CAJA DULCE
SEPTIEMBRE	12	6	5	6
OCTUBRE	65	27	13	12
NOVIEMBRE	13	2	3	6
DICIEMBRE	22	5	3	5
ENERO	10	5	6	5
FEBRERO	44	24	6	18
MARZO	14	7	7	7
ABRIL	22	4	3	12
MAYO	22	11	7	7
JUNIO	68	28	37	7
JULIO	32	6	3	35
AGOSTO	17	7	5	12
	342	134	99	130

Tabla3: Ventas Pronosticadas 2019

Fuente: Elaboración Propia



Grafica 2: Ventas pronosticadas 2019

Fuente: Elaboración Propia

Aquí se puede ver los costos variables de uno de los productos, y así se calcularon el de todos los restantes. En la lista se puede ver todos los elementos con los que cuenta este producto y detallado el precio de cada uno hasta obtener el costo total del producto.



QUORE PETIT			
	Cantidad	Costo por ud.	Costo subtotal
<i>Caja de cartón</i>	1	\$ 38,00	\$ 40,00
<i>Taza de cerámica</i>	1	\$68,39	\$ 65,00
<i>Cuchara de madera</i>	1	\$ 11,93	\$ 15,00
<i>Servilleta de tela</i>	1	\$ 6,67	\$ 10,00
<i>Saquito de Café</i>	1	\$ 2,43	\$ 2,43
<i>Saquito de Té</i>	1	\$ 0,53	\$ 0,53
<i>Leche en polvo</i>	1	\$ 3,18	\$ 3,18
<i>Edulcorante</i>	3	\$ 0,70	\$ 2,10
<i>Terroncitos</i>	3	\$0,33	\$ 1,00
<i>Brownie</i>	1	\$ 8,00	\$ 15,00
<i>Pan</i>	2	\$3,00	\$6,00
<i>Jamón</i>	1	\$4,20	\$8,00
<i>Queso</i>	1	\$5,40	\$8,00
<i>Caramelos Misky Toffees</i>	5	\$ 0,86	\$ 4,30
<i>Hoja 150</i>	1	\$ 5,48	\$ 5,48
<i>Hoja 200</i>	1	\$ 5,35	\$ 5,35
			\$191,37

Tabla4: Costos Variables Desayuno Petit
Fuente: Elaboración Propia

En los costos fijos se tuvo en cuenta todo lo que se deberá pagar teniendo en cuenta un alquiler de un lugar donde se pueda aumentar la producción con internet, electricidad, agua y otros como artículos de librería y nafta (costos que en este momento ya se cuenta)



Costos Fijos	Año 1	Año 2	Año 3
Alquiler departamento	115000	149500	194350
Electricidad	25000	32500	42250
Agua	6000	7800	10140
Internet	12000	15600	20280
Articulos de librería	3000	3900	5070
Nafta	25000	32500	42250
Total	\$ 186.000,00	\$ 241.800,00	\$ 314.340,00

Tabla 5: Costos fijos anuales Quore
Fuente: Elaboración Propia

Con todos estos datos más la inversión se realizó el flujo de fondo teniendo en cuenta el mono tributo con el que se encuentra inscripto y también una tasa de costo de oportunidad del 48%. Los años dos y tres fueron calculados con una inflación del 30% y un aumento en las cantidades del 30% también.

Se obtuvo los flujos de cada año y con dichos flujos se calculó el valor actual neto y la tasa interna de retorno del proyecto, donde se puede ver un VAN positivo y una tasa TIR del 85% superior a la tasa de costo de oportunidad del 48%.



	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos totales		\$ 423.047,88	\$ 714.950,91	\$ 1.208.267,04
- Costos variables		\$ -214.622,92	\$ -362.712,73	\$ -612.984,52
Margen de contribución		\$ 208.424,96	\$ 352.238,18	\$ 595.282,52
- Costos fijos totales		\$ -186.000,00	\$ -241.800,00	\$ -314.340,00
- Mano de obra		\$ -25.000,00	\$ -32.500,00	\$ -42.250,00
- Amortizaciones		\$ -9.050,00	\$ -9.050,00	\$ -9.050,00
Utilidad Bruta		\$ -2.575,04	\$ 77.938,18	\$ 238.692,52
- Impuesto (monotributo)		-13517,64	-13517,64	-13517,64
Utilidad Neta		\$ -16.092,68	\$ 64.420,54	\$ 225.174,88
+ Amortizaciones		\$ 9.050,00	\$ 9.050,00	\$ 9.050,00
+ Valor residual de inversion				\$ 32.350,00
Inversion inicial	\$ -59.500,00			
Flujo de fondos	\$ -59.500,00	\$ -7.042,68	\$ 73.470,54	\$ 266.574,88
	VAN	\$ 51.514,21		
	TIR	85%		
Tasa de costo de oportunidad	48%			

Conclusión

Luego de la realización del Plan de Negocios y del análisis de todos los aspectos importantes del emprendimiento, se pudo identificar que tiene una viabilidad económica para cambiar el lugar de producción. También formalizar y mejorar el proceso de producción, buscar otros proveedores como mejores opciones.

Además, a través de la encuesta realizada, se pudo conocer la opinión de los clientes la cual es positiva ya que estos están muy satisfechos con los productos y con el servicio de Quore. Esto permite seguir avanzando con el proyecto.

Otro aspecto importante a considerar, es la competencia, ya que la misma influye mucho en la demanda y oferta de los productos. Hay que tener presente los atributos y ventajas de los competidores y sumarlos a la ventaja competitiva del propio emprendimiento para seguir diferenciándose.



Bibliografía

- Pasión por emprender (de la idea a la cruda realidad) – Andy Freire (2004)
- Bibliografía utilizada en Taller Metodología de Investigación en Administración
- Proyecto de inversión. Formulación y evaluación - Nassir Sapag Chain, 2da edición (2011)
- Evaluación de proyecto- Gabriel Baca Urbina, 4ta edición (2001)
- Investigación de mercados- Mc Daniel y Gates, 10ª edición, (2015)

Apéndice

INGRESOS ANUALES									
Producto	año 1			año 2			año 3		
	unidades	precio	total	unidades	precio	total	unidades	precio	total
Desayuno Quore	342	760	\$ 259.717,48	444	988	\$ 438.922,54	578	1284	\$ 741.779,09
Quore Petit	134	450	\$ 60.392,94	174	585	\$ 102.064,07	227	760,5	\$ 172.488,27
Picada Quore	99	740	\$ 72.998,07	128	962	\$ 123.366,73	167	1251	\$ 208.489,78
Caja Dulce	130	230	\$ 29.939,39	169	299	\$ 50.597,58	220	388,7	\$ 85.509,90
	705		\$ 423.047,88	916		\$ 714.950,91	1191		\$ 1.208.267,04

COSTOS VARIABLES ANUALES									
Producto	año 1			año 2			año 3		
	unidades	costo	total	unidades	costo	total	unidades	precio	total
Desayuno Quore	342	\$416,52	\$ 142.338,85	444	541,48	\$ 240.552,65	578	703,92	\$ 406.533,98
Quore Petit	134	\$191,37	\$ 25.683,10	174	248,78	\$ 43.404,44	227	323,42	\$ 73.353,51
Picada Quore	99	\$363,61	\$ 35.868,93	128	472,70	\$ 60.618,49	167	614,51	\$ 102.445,25
Caja Dulce	130	\$82,45	\$ 10.732,04	169	107,18	\$ 18.137,14	220	139,33	\$ 30.651,77
	705		\$ 214.622,92			\$ 362.712,73			\$ 612.984,52

Universidad Nacional de Tucumán

"100 años iluminando el pasado, 100 años proyectando el futuro"



Facultad de Ciencias Económicas

Instituto de Administración

Práctica Profesional



DESAYUNO QUORE septiembre 2018

	Cant.		Costo por ud.	Costo subtotal	Detalles
<i>Caja de madera</i>	1		\$90,00	\$90,00	
<i>Taza de cerámica</i>	1		\$68,39	\$65,00	
<i>Cuchara de madera</i>	1		\$11,93	\$15,00	
<i>Cuchillo de madera</i>	1		\$12,33	\$15,00	
<i>Servilleta de tela</i>	1		\$6,67	\$10,00	
<i>Saquito de Café</i>	1		\$2,43	\$2,43	
<i>Saquito de Mate</i>	1		\$0,62	\$1,00	
<i>Saquito de Té</i>	1		\$0,53	\$1,00	
<i>Leche en polvo</i>	1		\$3,18	\$3,18	
<i>Edulcorante</i>	3		\$0,11	\$1,00	
<i>Terroncitos</i>	3		\$0,14	\$1,00	
<i>Alfajorcitos de maicena Flc</i>	5		\$5,00	\$20,00	
<i>Scons FlorLec</i>	2		\$6,00	\$15,00	
<i>Palmeritas</i>	1	100gr.	\$25,00	\$20,00	
<i>Pan</i>	2		\$2,62	\$6,00	
<i>Jamón</i>	1	2 fetas	\$4,20	\$4,20	
<i>Queso</i>	1	2 fetas	\$5,40	\$5,40	
<i>Semoladas</i>	1	8 (60gr.)	\$12,50	\$15,00	
<i>Bizcochitos</i>	1		\$12,50	\$15,00	
<i>Brownie</i>	1		\$8,00	\$8,00	
<i>Mermelada</i>	1	40gr.	\$2,50	\$8,00	
<i>Queso crema</i>	1		\$5,50	\$8,00	
<i>Frasco 40cc</i>	2		\$7,50	\$15,00	
<i>Jugo Citric</i>	1		\$10,00	\$15,00	
<i>Botellita</i>	1		\$10,00	\$18,00	
<i>Caramelos Misky Toffees</i>	5		\$0,86	\$8,00	
<i>Hoja Autodhesivo</i>	1		\$9,75	\$15,00	
<i>Hoja 150</i>	2		\$5,48	\$10,96	
<i>Hoja 200</i>	1		\$5,35	\$5,35	

\$416,52



PICADA

	Cant.	Costo por ud.	Costo subtotal
<i>Caja de madera</i>	1	\$ 90,00	\$ 90,00
<i>Chopp</i>	1	\$ 22,20	\$ 25,00
<i>Cuchillo de madera</i>	1	\$ 12,33	\$ 12,33
<i>Pinches</i>	3	\$ 0,20	\$ 0,60
<i>Servilleta de tela</i>	1	\$ 6,67	\$ 6,67
<i>Pan</i>	2	\$ 2,62	\$ 4,00
<i>Aceitunas</i>	1	\$ 10,00	\$ 8,00
<i>Frasco 100cc</i>	1	\$ 9,50	\$ 9,50
<i>Caramelos Misky Toffees</i>	5	\$ 0,86	\$ 4,30
<i>Hoja Autodhesivo</i>	1	\$9,75	\$ 9,75
<i>Hoja 150</i>	1	\$5,48	\$ 10,00
<i>Hoja 200</i>	1	\$5,35	\$ 10,00
<i>Cerveza Quilmes</i>	1	\$ 30,00	\$ 25,00
<i>Coca Cola</i>	1	\$ 13,00	\$ 15,00
<i>Papas fritas</i>	1	\$ 19,65	\$ 15,00
<i>Maní salado</i>	1	\$ 12,50	\$ 12,50
<i>Maní saborizado</i>	0,5	\$ 25,50	\$ 12,75
<i>Palitos salados</i>	1	\$ 12,50	\$ 12,50
<i>Galletitas Rex</i>	0,25	\$ 34,45	\$ 8,61
<i>Queso Addler</i>	2	\$ 7,69	\$ 10,00
<i>Jamón</i>	1	\$ 20,00	\$ 18,00
<i>Queso</i>	1	\$ 20,00	\$ 18,00
<i>Salame</i>	1	\$ 20,00	\$ 18,00
<i>Frascos fiambre</i>	3	\$ 2,70	\$ 8,10
			\$ 363,61



● **Cajita Dulces** ●

<i>Insumo</i>	<i>Detalles</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Costo</i>	<i>Subtotal</i>
Caja cartón		1	\$ 15,00	\$ 15,00
Block	38gr.	2	\$ 12,00	\$ 24,00
Misky Toffees		8	\$ 0,86	\$ 6,88
Sugus caramelos		15	\$ 0,42	\$ 6,30
Pico dulce		3	\$ 3,79	\$ 11,37
Hojas Autoadhesivo		1	\$ 9,75	\$ 9,75
Hojas 150		1	\$ 5,48	\$ 5,48
Hojas 180		0,33	\$ 5,35	\$ 1,77
Bolsas ancho 8		2	\$ 0,10	\$ 0,20
Cinta		1	\$ 1,70	\$ 1,70
			TOTAL	\$ 82,45

Concepto	Cant	Precio	Precio Total	Vida util	amortizacion anual	amortiz acum	valor residual
Computadora	1	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00	5	\$ 5.000,00	\$ 15.000,00	\$ 10.000,00
Impresora	1	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	5	\$ 1.200,00	\$ 3.600,00	\$ 2.400,00
Guillotina	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	10	\$ 500,00	\$ 1.500,00	\$ 3.500,00
Muebles	2	\$ 1.500,00	\$ 3.000,00	10	\$ 300,00	\$ 900,00	\$ 2.100,00
Heladera	1	\$ 17.000,00	\$ 17.000,00	10	\$ 1.700,00	\$ 5.100,00	\$ 11.900,00
Mesa y sillas	1	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	10	\$ 350,00	\$ 1.050,00	\$ 2.450,00
TOTAL			\$ 59.500,00		\$ 9.050,00		\$ 32.350,00



Encuesta de Satisfacción de Cliente

Edad	Sexo	¿Cuántas veces compras	Nivel de satisfacción del p	¿Que mejorarías del prod	¿Que mejorarías del servi
	28 Mujer		2	5 Las cajas pintadas en colores	
57 años	Mujer		1	5 Nada	Nada
	28 Mujer		2	5 Variedad de diseños	Puntualidad
	28 Hombre	3 o mas		5 Lo haría más grande	-
	27 Mujer		1	5	
	35 Hombre		1	5 Nada en particular	Nada
	35 Mujer		1	5 Creo q tiene una buena ca	La vez que lo use fue muy
	28 Hombre	3 o mas		4 Más fiambre en la picada	Sin comentarios
	32 Hombre		1	5 Excelente variedad	Todo perfecto mi experien
	23 Mujer	3 o mas		5	
	50 Mujer	3 o mas		5 Más variedad de desayuno	Nada
	26 Mujer	3 o mas		5 Diseño de la caja: probar	Satisfecha con estos punt
	39 Mujer	3 o mas		5 Diseño; más colorido y/O	Nada
	23 Mujer	3 o mas		5 Estaría bueno que entre e	Nada! Excelente!
	20 Hombre	3 o mas		5 Nada	Nada
	25 Hombre		2	5 Cantidad	
	24 Hombre		1	5 Cantidad	-
	23 Hombre		1	5 Nada, me gusta como est	No tuve problemas, fue bu
	23 Mujer	3 o mas		5 Cantidad	
	30 Hombre		1	5 Más cantidad	
26 años	Mujer	3 o mas		5 Cantidad	Tiempo de respuesta
	29 Hombre		1	5 Cantidad	Nada
	53 Mujer	3 o mas		5 Es perfecto	Nada
	23 Mujer		2	5 Podría ofrecer distintas opciones de comida para arr	
	22 Hombre		1	5 Desayuno fit	Nada
	31 Hombre	3 o mas		5 Me parece medido y justic	Nada que reclamar.
	19 Mujer	3 o mas		5 Nada , todo de diez .	Nada!
	23 Mujer	3 o mas		4 Cantidad de fiambre en la	Nada. Me parece perfecto
	39 Hombre		2	5 Si, cantidad	No
	23 Mujer		1	5	

Universidad Nacional de Tucumán

"100 años iluminando el pasado, 100 años proyectando el futuro"



Facultad de Ciencias Económicas

Instituto de Administración

Práctica Profesional



¿Te parece correcto el pre	¿Que es lo que mas te gu	¿Te gustaría que sumerc	¿Donde conociste a Quo	¿Cual es tu opinión sobre	Sugerencias o comentario
Sí	Los diseños personalizados	Si, desayuno light	Recomendacion	Me encanta ♥	
Sí	El diseño muy bien pensado	Me parecen buenas las opciones	Me hicieron un regalo	Qu	Excelente. Muy buena calidad y sobretodo el buen
Sí	Muy original la presentación	Opción de desayuno con	Recomendacion	Me encanta ♥□	
Sí	Originalidad en presentación	-	Otro	Altamente recomendable	-
Sí	La calidez humana y la atención brindada		Recomendacion	Excelente atención y relación calidad precio	
Sí	El factor sorpresa y la presentación	No	Me hicieron un regalo	Qu	Es muy bueno el servicio y la idea.
Sí	La calidez del diseño y la atención	Siempre es bueno ir sumerc	Me hicieron un regalo	Qu	Me encanta.. una empresa familiar comprometida con
Sí	La caja, las tazas, y los diseños	Desayunos fit	Me hicieron un regalo	Qu	Es un buen producto con emprendedores sumerc
Sí	La variedad		Instagram		Muy buena oportunidad para sorprender
Sí	La calidad de las cosas y su buena presentación		Me hicieron un regalo	Qu	Me encantan sus desayunos, y lo bueno es que tienen
Sí	La calidad de los productos	Otro tipo de desayunos	Otro	Excelente	
Sí	Fotos, diseño de los paquetes	No se me ocurren otras	Otro	Cálidos y ricos desayunos	Sigan así!
Sí	La calidad; atención y responsabilidad	Tal vez un poco mas de gusto	Facebook	Me gusta la presentación	Sólo agregaría que me gust
Sí	La personalización que le da a cada uno de los clientes		Instagram	Me encanta!!!	
Sí	Si	No, ninguna	Facebook	Muy bueno!! Excelente calidad	No
Sí	La personalización del producto	Si, segmento de pedidos	Me hicieron un regalo	Qu	Excelente calidad y servicio
Sí	Muy rico todo!	-	Instagram		Muy buena iniciativa y de Aguante quore papa!!
Sí	La presentación y la personalización que es el producto		Instagram		Muy buena atención, rápido y seguro que el regalo se
Sí	Presentacion! Y comida	Si!!! Tortas	Recomendacion		Me encanta! Les volveria a encargar siempre
Sí	Lo personalizado	Si Picadas grandes	Instagram		Muy buena propuesta para regalos
Sí	El servicio y la calidad de	Desayunos sin tacc	Instagram		Es muy bueno y muy con Agregaría la opción sin tacc
No	Atencion personalizada puntualidad		Otro		
Sí	La calidad de los productos	Una novedad para el cliente	Me hicieron un regalo	Qu	Excelente atención y calidad
Sí	Packaging	Incorporar tartas o tortas	Otro		Gran opción para hacer un regalo. Calidad y presentación
Sí	El nivel de los detalles	Opción fit	Instagram		Quien lo recibe y quién lo regala queda conforme y es
Sí	Que son únicos y muy personalizados	Les recomiendo hacer un	Otro		Creo que la palabra EXCE Sigan persiguiendo sus sueños
Sí	La calidad !	Si , estaría bueno !!!	Otro		Muy buena , todo muy rico . Bastante original y las present
Sí	Su calidad y diseño	Desayuno light	Otro		Me parece un excelente producto
Sí	La presentación	Chocolates , ensalada de	Me hicieron un regalo	Qu	Buenisima
Sí	La decoración de la caja		Recomendacion		Permitir otros medios de pago
					Muy bueno todo me gusta



Imágenes





Universidad Nacional de Tucumán

"100 años iluminando el pasado, 100 años proyectando el futuro"



Facultad de Ciencias Económicas

Instituto de Administración

Práctica Profesional



Participación en Muestra Académica





Balance de mi experiencia en la Práctica Profesional

A partir del trabajo de esta materia se pudo observar distintas fallas en el emprendimiento y cosas por mejorar como la formalización de los procesos para trabajar más eficientemente.

El trabajo permitió darle otro enfoque mucho más profesional y que el emprendimiento pueda avanzar de forma más clara y ordenada

El trabajo de la materia me permitió integrar distintas herramientas aprendidas a lo largo de la carrera y fue una experiencia muy buena ya que pude trabajar con el mercado real y aplicar los conocimientos a un emprendimiento que ya hace más de dos años está en el mercado.

Fue una experiencia muy buena poder realizar un trabajo de esta magnitud. Siento que a partir de esto crecí mucho en lo profesional y también en lo personal. Me permitió desenvolverme solo con todo el trabajo y también en las exposiciones donde aprendí mucho y lo importante de saber hablar y comunicar a muchas personas.

Siento que esta materia da una gran confianza para salir al mundo profesional y hacerlo de la mejor manera, sabiendo que cuento con muchos conocimientos y herramientas para ponerlas en práctica.

Agradezco a los profesores de esta materia por esta posibilidad y que sepan lo importante que significa para nosotros y para la sociedad la gran tarea de formar futuros profesionales.

Muchas Gracias.



Comentario del director sobre el desempeño del estudiante

El Sr. Patricio Leccese realizó un muy buen trabajo, donde claramente pude observar el conocimiento que tiene de su emprendimiento y noté sus ganas de profesionalizar el mismo aplicando sus conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera.

Con respecto a las tareas que tuvo que realizar, se preocupó por el relevamiento y sistematización de datos, como así también de evacuar las dudas que le fueron surgiendo. Siempre fue claro a la hora de transmitir su inquietud y sus propuestas, lo cual valoro ampliamente.

Desde que iniciamos este camino, noté como Patricio fue evolucionando sobre la aplicación de las herramientas y la interpretación de los datos. Dicha evolución le permitió concluir con el plan de negocios de una manera satisfactoria.

Firma del
Director_____

Aclaración_____

Fecha