

INFORME FINAL DE PRÁCTICA
PROFESIONAL:
“Práctica profesional en Extensión
orientada a emprendedores”

Alumna: Marina Madozzo Romay
E mail: marinamadozzor@gmail.com
Tutoras: Mg. Liliana Fagre
CPN Raquel Giannini

INDICE

Año: 2018

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION
--

Datos Generales.....	Pág. 03
Del Alumno	
Del Director	
Del Trabajo	
Informe Final del Trabajo.....	Pág. 03
Descripción de las actividades desarrolladas	
Cumplimiento del Plan de Trabajo Original.....	Pág. 04
Justificación de horas	
Plan de Trabajo.....	Pág. 05
Informes Mensuales.....	Pág. 15
Meses: Junio – Agosto	
Meses: Septiembre – Octubre	
Meses: Octubre – Noviembre	
Divulgación.....	Pág. 25
Exposición de resultados	
Balance de la Experiencia.....	Pág. 26
Opinión Personal	
Documentación Probatoria.....	Pág. 27
Capacitaciones tomadas	
Propuesta de Capacitación a emprendedores	
Asistencia a emprendedores	
Apéndice.....	Pág. 36
Cuestionario	
Planes de Negocio	
Comentario del Director.....	Pág. 70

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

1. DATOS GENERALES:

Apellido y Nombres: Madozzo Romay Marina	Apellido y Nombres del Director: Mg. Fagre, Liliana Irene
DNI: 35.548.159	CPN Gianni, Raquel
Tema: Proyecto de Extensión orientado a Microemprendedores	
Opción de Práctica Profesional: Proyectos de Extensión	
Lugar de Trabajo: Facultad de Ciencias Económicas. Dirección de Economía Social	

2. INFORME FINAL DE SU TRABAJO DE PRACTICA PROFESIONAL

En el marco del desarrollo de la materia “Práctica Profesional”, se eligió participar en un Proyecto de Extensión, en este caso orientado a Cocinas Comunitarias, asistidas por Desarrollo Social y Asistencia a emprendedores dentro del Programa Alumbra tu ganas de emprender.

Este proyecto de extensión tiene el objetivo de brindar apoyo y asesoría tanto a miembros de las cocinas comunitarias emprendedoras dependientes del Ministerio de Desarrollo Social, como al equipo de asistentes técnicos del mismo y asistencia en la formulación de planes de negocios de emprendedores del Programa Alumbra.

Para cumplir con los objetivos, se desarrollaron distintas actividades, trabajo de campo teniendo como base tres pilares: participación en capacitaciones, propuesta de capacitación para miembros de las Cocinas Comunitarias y asistencia a emprendedores del “Programa Alumbra, tu ganas de emprender”.

En cuanto a las capacitaciones recibidas, con la capacitación en Extensión Universitaria se adquirió conciencia social, mientras que con la participación en Eventos vinculados a la temática “emprendedorismo”, se pudo actualizar, acrecentar los conocimientos necesarios para una mejor guía y asistencia a emprendedores, obteniendo también mayor experiencia en el tema.

Para llegar a la propuesta de capacitación destinada a miembros de las Cocinas Comunitarias, se utilizó un cuestionario de relevamiento de información, el cual fue realizado a los técnicos, miembros del equipo de proyectos productivos de Desarrollo Social, efectuando relevamiento de bibliografía para el diseño del instrumento.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Para complementar lo realizado, poniendo en práctica todo lo aprendido durante la carrera, se brindó asistencia y guía a emprendedores del “Programa Alumbra tus ganas de emprender”, para la formulación y presentación de sus Planes de negocios.

Para concluir, la experiencia en la participación en actividades orientadas a acercar la universidad a la comunidad, a partir del trabajo de campo con emprendedores, conociendo sus realidades, fue muy positiva para una formación profesional con sensibilidad social.

3. CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE TRABAJO ORIGINAL

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

Tal como se mencionó anteriormente, el desarrollo del presente trabajo tuvo como base tres pilares dentro de los cuáles se desarrollaron distintas actividades, cumpliendo de esta manera con las 400 horas exigidas por el reglamento de la Práctica Profesional. Considero que en este proyecto de extensión universitaria se cumplió un 75% de lo establecido en el plan de trabajo original, el cual se encuentra desarrollado a continuación. Ello se debe a que los objetivos establecidos en el mismo pudieron cumplirse en parte, destacándose en este sentido el cumplimiento de los objetivos específicos, mediante la realización de actividades no contempladas en el plan original, por razones ajenas al desarrollo de la Práctica Profesional. Sin embargo, las actividades desarrolladas como complemento fueron igualmente valiosas, e incluso aún más que las actividades definidas en un principio, por lo que la realización del proyecto superó mis expectativas y fueron una fuente de crecimiento personal y profesional, en el cuál pude aplicar todos los conocimientos adquiridos y desarrollar además ciertas habilidades (trabajar en equipo, planificar, buscar y evaluar información, comunicación oral y escrita entre otras).

PLAN DE TRABAJO

Proyecto de Extensión:

“Asistencia y capacitación en la gestión de cocinas comunitarias emprendedoras en vinculación al Ministerio de Desarrollo Social”

Marina Madozzo Romay
DNI 35548159
Tutoras:
Mag. Liliana Fagre

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

CPN Raquel Giannini

Resumen

El surgimiento de cocinas comunitarias en diferentes puntos de la provincia es en gran parte consecuencia de la situación social y económica que atraviesa el país durante los últimos tiempos. Las mismas surgieron como iniciativa del Ministerio de Desarrollo Social para intentar que los sectores menos favorecidos de la sociedad puedan lograr una mejor alimentación y una buena calidad de vida.

Mediante el desarrollo de la Práctica Profesional, en el marco de proyectos de extensión universitaria, se brindará apoyo y capacitación al equipo técnico encargado de asistir a las cocinas comunitarias buscando de esta manera que tanto los técnicos como los integrantes de las cocinas logren por medio de los conocimientos y herramientas de gestión mejorar tanto la administración de las cocinas, y en algunos casos, que la misma pueda generar un emprendimiento que permita el auto-sustento y por el otro lado que integrantes de las cocinas puedan lograr desarrollar microemprendimientos sustentables. Para ello se utilizará como metodología la investigación acción participativa, empleando el uso de entrevistas, cuestionarios, observación y encuestas como metodología específica, para de esta manera obtener toda la información que sea necesaria para la realización del presente trabajo.

De esta manera, la Universidad se vincula con las problemáticas de la comunidad aportando sus saberes y nutriéndose con la experiencia sus profesionales.

Palabras claves: proyecto de extensión universitaria, emprendedores, economía social.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Introducción

Durante los últimos años, y debido a la situación socioeconómica que atraviesa el país, caracterizada por el desempleo, la pobreza, sectores cada vez más grandes que se encuentran en condiciones de vulnerabilidad, el Estado en sus tres dimensiones (Nacional, Provincial y Municipal) lleva a cabo diversas y variadas políticas tendientes a contrarrestar dicha situación, para de esta manera intentar que los sectores menos favorecidos de la sociedad argentina mejoren su calidad de vida.

En este sentido, puede mencionarse el rol que desempeña el Ministerio de Desarrollo Social perteneciente a la Administración Pública Provincial, el cual implementó diversos programas que buscan el fortalecimiento de la “economía social”, entre los cuales puede destacarse la temática a abordar durante el presente trabajo: las cocinas comunitarias.

Existen muchas estrategias tendientes a solucionar dificultades alimentarias, entre ellas se puede destacar la creación y el fortalecimiento de las cocinas comunitarias, las cuales existen en diferentes puntos de la provincia y tienen como objetivo principal garantizar una alimentación sana, promover el almuerzo en familia y la participación social para mejorar el entorno comunitario.

Elaboran un menú semanal, hacen un aporte diario y perciben subsidios para la compra de mercadería. Cada familia tiene un representante en el grupo de cocina, el cual prepara el almuerzo para las familias que integran la cocina comunitaria, y después reparten los alimentos para comer en sus casas junto con los integrantes del hogar. Poseen asesoramiento nutricional y acompañamiento para poder organizarse.

Tales cocinas son administradas por sus propios integrantes, que si bien cuentan con cierto apoyo para tal actividad, llevan a cabo la gestión de las mismas por su propia cuenta, debiendo entre las familias que la integran compartir los gastos para efectuar ya sea las compras de los alimentos necesarios para poder cocinar o bien para el consumo de materiales de limpieza, de gas (en el caso de que se cuente con gas natural), o para la compra de garrafas.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Estas acciones logran visualizar el deseo de progreso de estos sectores, y cómo a partir de organizarse tras un objetivo claro y se trabaja mancomunadamente para su propio bienestar, se puede transformar la realidad.

En este ámbito surgieron emprendedores, viéndose un predominio de mujeres, con la iniciativa de desarrollar nuevas actividades dentro de las cocinas. Ello se debe a la necesidad de lograr que el proyecto de cocinas comunitarias sea sustentable en el tiempo, que pueda perdurar al generar los ingresos necesarios para su mantenimiento, así como para el crecimiento de las mismas. Ganas de crecer económicamente en la provincia, no sólo de colaborar en el desarrollo de las cocinas, sino también de emprender pequeños negocios que les permitan obtener ingresos que logren cubrir sus necesidades básicas y con los cuales mejorar su calidad de vida y la de sus familias. Estas personas no se encuentran solas, se encuentran acompañadas, guiadas, asesoradas por un equipo de asistentes técnicos del Ministerio de Desarrollo Social, que brindan capacitaciones en distintos rubros que les permiten obtener conocimientos básicos sobre los negocios que llevan a cabo, ya que se trata de personas que en su mayoría poseen niveles mínimos de estudio.

Cabe destacar que no sólo el Estado en sus distintos niveles y a través de sus diferentes acciones busca la mejora de la calidad de vida de los sectores menos favorecidos, sino que pueden observarse como distintos organismos ya sea públicos o privados intervienen buscando la transformación de la sociedad, el bien común. En este sentido, es importante destacar el trabajo realizado por las diferentes universidades del país en el ámbito de la extensión universitaria, buscando el vínculo de la universidad con la comunidad, desde una perspectiva interdisciplinaria, participativa y solidaria, con el propósito de generar iniciativas hacia el desarrollo y la inclusión de la población en situación de riesgo social. El ejercicio de la misma tiene el objetivo de enriquecer la formación académica y, al mismo tiempo, conforma un ejercicio de permanente intercambio y reciprocidad en la relación entre la Universidad y su contexto, para la atención de sus interrogantes, sus necesidades, sus prioridades y sus demandas, con el fin de mejorar la calidad de vida de la población a escala local, regional y nacional, priorizando a los grupos sociales excluidos.

En miras de lograr tal vínculo con la sociedad, entre los diferentes proyectos que se llevan a cabo y en relación al tema a abordar durante el presente trabajo de extensión se destacan aquellos que pueden enmarcarse dentro de la “economía social”, trabajando por y para la comunidad logrando de esta manera, mediante iniciativas socioeconómicas, transmitir los conocimientos y experiencia de la Universidad a aquellas personas que no cuentan con los mismos, pero que sin embargo poseen la suficiente motivación para progresar y se encuentran en la búsqueda permanente de alternativas que permitan mejorar su calidad de vida.

Presentación del problema

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Problemática planteada: La situación socioeconómica que se vivencia no solo en la provincia sino también en el resto del país, donde no hay trabajo genuino, existe un número mayor de personas en situaciones de vulnerabilidad, en donde los jefes de familia deben encontrar la forma de brindar mejores condiciones de vida a su familia, es que en esta búsqueda muchas veces obtienen como única solución dedicarse al desarrollo de emprendimientos, considerados en estos casos de subsistencia, ya que mediante los mismos obtienen el dinero suficiente para subsistir e intentan obtener mejores condiciones de vida. En este caso, y como se mencionó anteriormente se trata de personas que si bien poseen saberes y experiencia en la realización de determinados oficios, no tienen los conocimientos técnicos necesarios para llevar a cabo una correcta y adecuada gestión de un negocio, ya que sólo cuentan con estudios básicos pero con la suficiente motivación e ímpetu para llevar adelante el negocio, que el mismo sea rentable y subsista en el tiempo, y por sobre todo que les permita mejorar su calidad de vida.

Considerando lo antes mencionado, el primer problema el cual a través del presente trabajo se intenta dar solución es el desconocimiento por parte de los miembros de las cocinas comunitarias de cómo llevar a cabo una adecuada administración de las mismas, así como también la falta de conocimientos técnicos necesarios para la correcta gestión de emprendimientos con los cuales se busca que las cocinas comunitarias sean sustentables a lo largo del tiempo.

Por otro lado, los asistentes técnicos de la Dirección de Economía Social, perteneciente al Ministerio de Desarrollo Social, buscan dar apoyo, asesoramiento, acompañamiento a los integrantes de las cocinas comunitarias para una mejor gestión tanto de las mismas como de sus negocios. Cabe destacar que tales miembros pertenecen a otras ramas del saber, destacándose principalmente asistentes sociales. Por lo tanto, al no contar con los conocimientos necesarios relacionados con la gestión de las cocinas, la colaboración a los mismos por medio de charlas y capacitaciones para que de esta manera puedan lograr mejores intervenciones en su asesoramiento a emprendedores se trata de otro problema a darle solución mediante la realización del presente trabajo.

Objetivos

La Práctica Profesional presenta los siguientes objetivos:

- **Objetivos generales:** Integrar los conocimientos adquiridos en la carrera a partir de la vinculación con los asistentes técnicos del ministerio como así también con los integrantes de las cocinas comunitarias, adquiriendo

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

experiencia en la problemática de la gestión de organizaciones y emprendimientos.

- **Objetivos específicos:**

- Lograr la integración y aplicación de todos los conocimientos adquiridos durante la carrera y ganar experiencia en el ámbito laboral.
- Capacitar y colaborar en las intervenciones del equipo técnico de la Dirección de Economía Social en la gestión de las cocinas comunitarias.
- Aportar a los microemprendedores los conocimientos sobre gestión de emprendimientos en aspectos comerciales y financieros, para que sean sustentables.

Marco Teórico

La extensión universitaria es el pilar ideológico y conceptual de la Universidad, junto con la docencia y la investigación. Tiene como objetivo la promoción y el desarrollo de los modelos de formación y de calidad académica que debe otorgar la universidad para contribuir entre otros, en los procesos tecnológicos, científicos, sociales, económicos, productivos y en definitiva culturales de la sociedad en un marco de sustentabilidad. Su propósito es la formación continua de la propia comunidad universitaria en su conjunto, por ello su misión es el ejercicio de permanente intercambio y reciprocidad en la relación entre la universidad y su contexto regional, nacional e internacional.

Los proyectos de extensión tienen el objeto de promover la extensión universitaria, cuya finalidad es fomentar el desarrollo cultural, la transferencia de conocimiento y la cultura entre los distintos sectores de la comunidad. Con este tipo de proyectos se espera que los miembros de los distintos claustros de la universidad puedan trabajar de modo cooperativo e intervenir en las problemáticas sociales de manera conjunta con los diferentes sectores de la sociedad, especialmente con los más desfavorecidos. Tales proyectos buscan fomentar el diálogo, la reflexión, intervención y producción de saberes en forma conjunta con la sociedad, atendiendo a la demanda, necesidades e intereses de la misma, con el propósito de contribuir al tratamiento de diversas problemáticas sociales así como generar sensibilización en aquellos actores que tienen injerencia en la toma de decisiones.

Representan un tipo particular de proyecto, destacándose las siguientes particularidades: voluntad de contribuir a una transformación social, y su

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

concepción y desarrollo en torno a la idea de integralidad en sus tres componentes: de funciones universitarias (articulación entre extensión, investigación y docencia), de disciplinas (interdisciplinaria) y de saberes (actores universitarios y actores no universitarios).

Entre las diversas actividades que se llevan a cabo en los proyectos de extensión universitaria pueden destacarse aquellas vinculadas a la economía social, buscando por sobre todo mejorar la calidad de vida de los sectores menos favorecidos de la sociedad.

La economía social (o economía social y solidaria) es un sector de la economía que estaría a medio camino entre el sector privado y el sector público. Pugna por la economía plural, actuando tanto en el ámbito del mercado como en el no mercado en pro de un desarrollo social y económico colectivo no excluyente. Designa a aquel conjunto de organizaciones microeconómicas caracterizadas por unos rasgos comunes marcados por una “ética social”.

Es el conjunto de iniciativas socioeconómicas, formales o informales, individuales o colectivas, que priorizan la satisfacción de las necesidades de las personas por encima del lucro. Actúan orientadas a valores como la equidad, la solidaridad, la sostenibilidad, la participación, la inclusión y el compromiso con la comunidad y, también, son promotoras del cambio social.

Trata de recuperar la función originaria de la economía, poniéndola al servicio de las personas para gestionar los recursos equitativamente y explotarlos de forma sostenible, así como crear un modelo de producción que convierta el trabajo en un instrumento de satisfacción de las necesidades humanas. Por lo tanto, se destaca que la economía social contribuye (entre otros actores) al crecimiento y desarrollo de los microemprendedores, a aquellas personas que si bien carecen de saberes y experiencia pero que cuentan con el suficiente entusiasmo para emprender un negocio.

La palabra emprendedor deriva de la voz francesa “entrepeneur” que aparece a fines del siglo XVI para designar a los hombres relacionados a las expediciones militares. A principios del siglo XVIII los franceses extendieron la aplicación del término a otros aventureros como los constructores de puentes, caminos y los arquitectos.

Joseph Shumpeter (1883-1950) da lugar en la economía al emprendedor. Para este autor, el emprendedor es quien crea innovaciones técnicas y financieras en un medio competitivo en el que deben asumir continuos riesgos y recibir beneficios que no siempre se mantienen en el tiempo.

Según Andy Freire, el emprendedor es aquella persona que detecta una oportunidad y crea una organización para encararla. De acuerdo a este autor, un emprendedor decide emprender motivado por diferentes motivaciones y actitudes, las cuáles se pueden separar en tres grandes grupos:

- los luchadores: son aquellos que por diferentes circunstancias o situaciones que atraviesa durante su vida, encuentran como única alternativa emprender para de esta manera poder contrarrestar la situación en la que se encuentra.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- los cazadores: quienes deciden montar sobre grandes ondas de moda, de acuerdo al boom del momento. Encuentran negocios que en el presente son rentables y de gran éxito, deciden tomar este camino y emprender uno similar. Son quienes mayores probabilidades de fracaso tienen.
- los gladiadores: sienten el proceso emprendedor en la sangre y lo serán sin importar el contexto. teniendo otras opciones, eligen y se comprometen con lo que realizan: EMPRENDEDORES.

Marco Metodológico

El desarrollo del presente trabajo puede encuadrarse dentro del enfoque cualitativo, ya que se utiliza la investigación-acción participativa. La misma es un método de estudio y acción que busca obtener resultados fiables y útiles para mejorar situaciones colectivas, basando la investigación en la participación de los propios colectivos a investigar. Así, se trata de que los mismos pasen de “objeto” de estudio a “sujeto” protagonista de la investigación, controlando e interactuando a lo largo del proceso investigador, y necesitando una implicación y convivencia del personal técnico investigador en la comunidad a estudiar. Esto se debe a que durante la etapa inicial del mismo será necesario conocer, comprender la forma en que se trabaja y cómo el programa se desarrolla, así como las charlas, capacitaciones y toda aquella asesoría que se brinda a los miembros de las cocinas comunitarias. También es necesario llevar a cabo un trabajo en el terreno para de esta manera poder tomar contacto con tales personas, conocer como se administran actualmente las cocinas, cuáles son los emprendimientos, cómo llevan a cabo la gestión de sus actividades, las fallas que puedan existir, las necesidades de formación y capacitación, lo que tendrá como fin último una correcta y exitosa capacitación y asistencia al equipo técnico – y a los integrantes de las cocinas- para que de esta manera con el desarrollo de las capacitaciones se logre una mejor gestión de las cocinas y de los emprendimientos en cuestión.

Metodología específica:

Por lo antes mencionado, la metodología específica a utilizar son: la observación, entrevistas en profundidad, cuestionarios, encuestas, todos ellos aplicados tanto al equipo de asistentes técnicos como así también a los microemprendedores con la finalidad de recabar toda la información que sea necesaria para la realización de la Práctica Profesional.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Cronograma

Para el desarrollo del presente trabajo se llevarán a cabo las siguientes actividades:

- Trabajo Académico Personal
 - Elaboración del Plan de Trabajo
 - Capacitación en Extensión Universitaria, brindada por la Universidad Nacional de Tucumán.
 - Presentación de Informes Parciales.
 - Elaboración del Informe Final.
 - Defensa del Informe Final.

Proyecto de Extensión: Capacitación y colaboración al equipo técnico. Apoyo y capacitación a integrantes de las cocinas comunitarias y microemprendedores. En el marco de tal proyecto, se pueden destacar las siguientes actividades a realizar:

- Trabajo Interno Administrativo
 - Diseño de encuestas para efectuar a los microemprendedores.
 - Reuniones para acordar el contenido de las charlas y capacitaciones.
 - Investigación bibliográfica para el preparado de las mismas.
 - Preparación de presentaciones y el material a entregar en las charlas y capacitaciones.
- Trabajo de Campo:
 - Reuniones para determinar las necesidades de las cocinas y del área técnica.
 - Dictado de las charlas y capacitaciones.
 - Reuniones para evaluar la actuación realizada.
 - Actividades de divulgación (congresos, jornadas, reuniones de discusión).

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION
--

ACTIVIDADES	HORAS									
Capacitación EU	40									
Elaboración Plan de Trabajo		20								
Trabajo Interno Administrativo			100							
Trabajo de Campo				180						
Presentación Informes Parciales							20			
Elaboración Informe Final								20		
Defensa Informe Final										20

Bibliografía

- Material bibliográfico correspondiente a la materia “Desarrollo de Competencias Emprendedoras”. Año 2018.
- Material bibliográfico correspondiente a la capacitación en Extensión Universitaria: “Herramientas para mejorar las prácticas sociales”. Año 2018.
- Pasión por emprender. De la idea a la cruda realidad. Freire, Andy. Editorial Aguilar, Buenos Aires. Año 2004.
- Palancas. Modelo de creación de empresas perdurables. Manuel Sbdar.
- <http://www.tucuman.gov.ar/organismooficina/17/38>
- <http://ajuntament.barcelona.cat/economia-social-solidaria/es/que-es-la-economia-social-y-solidaria>
- <https://www.lagaceta.com.ar/nota/279852/opinion/importancia-cocinas-comunitarias.html>
- <https://www.lagaceta.com.ar/nota/278423/informacion-general/comedores-son-ahora-cocinas-comunitarias.html>
- <https://www.unsada.edu.ar/index.php/extension/que-es-la-extension-universitaria>
- <http://www.fahce.unlp.edu.ar/extension/proyectos/proyectos-de-extension>

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Primer Informe Mensual de Práctica Profesional

Para el cumplimiento de las 400 horas establecidas en el reglamento de la materia “Práctica Profesional”, se llevaron a cabo una serie de actividades en el marco del proyecto de extensión en cuestión, las cuales se declaran en el desarrollo del presente informe de avance.

Alumno: Marina Madozzo Romay

Profesores Tutores: Raquel Giannini – Liliana Fagre.

Proyecto de Extensión: “Práctica profesional en Extensión orientada a emprendedores”

Período informado: Junio- Agosto. Año 2018.

Actividades desarrolladas:

1. Participaciones en reuniones

- a. Reunión informativa sobre la materia Práctica Profesional, llevada a cabo el día 24 de Agosto. Asistieron a la misma los docentes: Jorge Rospide, Marcelo Medina Galván y Liliana Fagre. En la misma se informaron aspectos referentes al reglamento de la materia: las modalidades de práctica, requisitos para la entrega del trabajo (plan de trabajo, informes parciales, informe final), carga horaria, respondiéndose además todas las preguntas efectuadas por los alumnos que asistieron.
- b. Reunión con las docentes tutoras Mag.Liliana Fagre y CPN Raquel Giannini En la misma se obtuvo información, a través de la cual pudo adquirirse una noción de cuáles son las actividades que llevan a cabo las cocinas comunitarias, cómo se gestionan, los emprendimientos relacionados con las mismas, el papel que cumple el Ministerio de Desarrollo Social en este sentido, acordando las tareas a realizar que contribuyan a la mejora en la gestión de las cocinas y emprendimientos en cuestión, logrando de esta manera su sustentabilidad.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

2. Asistencia al Curso de Capacitación de Extensión Universitaria



IV Ciclo de Capacitación para Estudiantes en Extensión Universitaria

**“Herramientas para mejorar
las prácticas sociales”.**

04 de Junio al 2 de Julio de 2018

Sala A - Centro Cultural Virla
25 de Mayo 265 - S. M de Tucumán

Inscripciones lunes a viernes de 9 a 16 hs.
Usina del Centenario - Av. Sarmiento 1125 - Tel. 0381-4527554
E-mail: puedesunt@gmail.com

Aspiciar:



Organizan:



Asistencia al IV Ciclo de Capacitación para Estudiantes en Extensión Universitaria: “Herramientas para mejorar las prácticas sociales”, organizado por PUEDES (Programa Universitario de Extensión y Desarrollo Social), integrante del Área de Extensión Social de la Secretaría de Extensión Universitaria de la UNT. Dicha concurrencia fue la primera actividad dentro del presente proyecto de extensión, permitiendo adquirir los conocimientos y herramientas necesarias para llevar a cabo el mismo, además de comprender la importancia no sólo de estas actividades llevadas a cabo por las distintas universidades, sino también de la necesidad actual de adquirir conciencia social y brindar apoyo y cooperación a aquellos sectores de la sociedad que lo requieran, sobre todo en materia de emprendedorismo. Esta capacitación se llevó a cabo entre los días 4 de Junio y 5 de Julio, conteniendo los siguientes módulos:

- Módulo 1: Apertura del curso y “Fundamentos de la Extensión Universitaria “. Lunes 4 de Junio. Lic. Marta Palavecino - Arq. Susana Montenegro.
- Módulo 2: Metodologías de Intervención Social. Jueves 7 de Junio. Prof. María Elena del Río.
- Módulo 3: Participación Comunitaria. Lunes 11 de Junio. Lic. Solana Ávila.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Módulo 4: Comunicación y Educación Popular. Jueves 14 de Junio. Lic. Eva Fontdevilla.
- Módulo 5: Diagnóstico Participativo. Lunes 18 de Junio. Lic. Norma Romero.
- Módulo 6: Abordaje Socio-Comunitario. Jueves 21 de Junio. Lic. Fátima Cevila.
- Módulo 7: Formulación de Proyectos. Jueves 28 de Junio. Arq. Susana Montenegro.
- Módulo 8: La Evaluación como Herramienta en las Prácticas de EU. Lunes 2 de Julio. Prof. María Elena del Río.
- Módulo 9: Módulo de Integración Conceptual. Jueves 5 de Julio. Lic. Psic. Marta Palavecino - Arq. Susana Montenegro.

3. Elaboración del Plan de Trabajo

Por medio de la elaboración del mismo se estableció la guía, el plan general de desarrollo del presente proyecto de extensión, en el cual se presentó una breve introducción sobre el tema a tratar, es decir, sobre el desarrollo y gestión de las cocinas comunitarias y los emprendimientos surgidos a raíz de la necesidad de lograr un desarrollo sostenible de los mismos en el tiempo, y el rol de asistencia y capacitación que posee el Ministerio de Desarrollo Social, dejando establecidos además los objetivos generales y específicos del proyecto, la metodología utilizada para desarrollar el mismo, el cronograma que se llevará a cabo que permitirá el cumplimiento de tales objetivos, junto con la duración de las actividades, así como el material bibliográfico necesario para poder realizar de manera adecuada cada una de estas actividades.

4. Relevamiento del material bibliográfico

Relevamiento de toda la bibliografía necesaria para de esta manera llevar a cabo las capacitaciones y asistencia a emprendedores en cuestiones relacionadas al emprendedorismo.

5. Reunión con integrantes de las cocinas comunitarias

En la misma se brindó asistencia a los mismos en cuestiones referentes al desarrollo de un plan de negocio, siendo en este caso desarrollado el Modelo Canvas. Cabe aclarar que la confección de dicho documento se debe a la finalización de la primera etapa consistente en la capacitación y apoyo a emprendedores que participan en el Programa "Alumbra tus ganas de emprender", de la Fundación Macro, destinado al financiamiento de microemprendimientos de la región, con el objetivo de favorecer el crecimiento y desarrollo de los mismos.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

6. Reunión con alumnas del último año del Colegio Santa Catalina

En la cual se brindó una charla a las mismas sobre el tema “emprendimientos”: qué significa, origen de dicho concepto, condiciones determinantes de todo emprendedor, competencias emprendedoras, modelos de negocio, plan de negocio. En cuanto a este último se brindó asistencia con respecto a la elaboración de un Modelo Canvas, aplicado a los emprendimientos que desarrollan en tal establecimiento, como parte de una de las materias pertenecientes al plan de estudio. Cabe destacar que está charla fue organizada por el Programa “Económicas Emprende. Usina de emprendedores” de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNT.

7. Elaboración del Primer Informe de Avance de la materia Práctica Profesional

En el mismo se mencionan las actividades llevadas a cabo hasta el momento, con motivo del desarrollo del proyecto de extensión universitaria, dando de esta manera cumplimiento a los requisitos establecidos en el reglamento de tal materia. Dicho informe fue presentado a las tutoras de la Práctica Profesional, Mag. Liliana Fagre y CPN Raquel Giannini y validado por las mismas.

Datos del Profesor Tutor: Mag. Liliana Fagre

Firma del prof. Tutor:

Datos del Profesor Tutor: CPN Raquel Giannini

Firma del prof Tutor:

Datos del alumno: Madozzo Romay Marina

Firma del alumno:

Fecha: 23 de Agosto de 2018

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Segundo Informe Mensual de Práctica Profesional

Para el cumplimiento de las 400 horas establecidas en el reglamento de la materia “Práctica Profesional”, se llevaron a cabo una serie de actividades en el marco del proyecto de extensión en cuestión, las cuales se declaran en el desarrollo del presente informe de avance.

Alumno: Marina Madozzo Romay

Profesores Tutores: Mag. Liliana Fagre y CPN Raquel Giannini –

Proyecto de Extensión: “Práctica profesional en Extensión orientada a emprendedores”

Período informado: Septiembre – Octubre Año 2018.

Actividades desarrolladas:

1. Preparación de la exposición oral y diseño de las diapositivas a ser presentadas en la Reunión de Discusión de la materia Práctica Profesional

Las mismas consistieron en una breve introducción, detallando el problema, los objetivos tanto general como específicos, el marco teórico correspondiente, la metodología a ser utilizada, así como la bibliografía empleada. El eje de la presentación y de las diapositivas fue mostrar el avance de las actividades desarrolladas hasta el momento en el proyecto de extensión que se realiza en el marco de la materia “Práctica Profesional”.

2. Reunión de Discusión de la materia Práctica Profesional

Llevada a cabo el día 13 de Septiembre. Asistieron a la misma los docentes: Marcelo Medina Galván y Liliana Fagre. En la misma se expuso el avance de los trabajos de Práctica Profesional llevados a cabo por los alumnos Cynthia Noelia García, Marina Madozzo Romay, Lourdes Robles Terán, Santiago Vega y Marcos Triviño. Una vez finalizada la presentación de cada uno de los alumnos se procedió a realizar una devolución por parte de los profesores sobre el trabajo realizado, el contenido presentado en las diapositivas y la exposición oral, brindando además sugerencias y las respectivas recomendaciones al mismo, respondiendo también las dudas y preguntas efectuadas por los alumnos que asistieron.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

3. Obtención de información para el desarrollo de un cuestionario

La misma fue obtenida por medio del relevamiento de la información correspondiente a las cocinas comunitarias por medio de las docentes tutoras Liliana Fagre y Raquel Giannini, así como también se realizó el relevamiento en diversos portales de Internet para la confección del cuestionario a realizar a los miembros del equipo de asistentes técnicos del Ministerio en aspectos relativos a: estructura y organización del mencionado Ministerio, funcionamiento de las cocinas comunitarias, desarrollo de emprendimientos dentro de las mismas e indagar sobre las problemáticas observadas en las cocinas comunitarias y sus microemprendimientos con respecto a las necesidades de capacitaciones. Con la información obtenida se trabajaría en las propuestas de contenidos para capacitaciones, acordes a las necesidades observadas.

4. Desarrollo del cuestionario

Material de apoyo a través del cual se llevó a cabo la entrevista a los asistentes técnicos del Ministerio. El mismo contiene una serie de preguntas abiertas, desarrolladas con el objetivo de obtener información diversa sobre el rol desempeñado por el Ministerio, el equipo de profesionales que forman parte del mismo y trabajan en forma continua y coordinada con las cocinas, los emprendimientos que llevan a cabo y cuáles son las áreas a mejorar en las cocinas comunitarias que cuentan con emprendimientos, en relación a los conocimientos necesarios para una correcta administración de estos.

Dicho cuestionario fue elaborado de manera conjunta con la alumna Cynthia Noelia García, compañera de la "Práctica Profesional", con quien se desarrolla este trabajo de extensión.

5. Desarrollo de la entrevista a miembros del equipo de asistentes técnicos del Ministerio de Desarrollo Social

La misma se realizó con el objetivo de relevar información y detectar necesidades tanto de los miembros de este equipo como de las personas que forman parte de las cocinas comunitarias. A la reunión asistieron además las docentes Liliana Fagre y Raquel Giannini, la alumna Cynthia Noelia García.

En la misma se pudo obtener información con respecto a los siguientes aspectos: composición y organización del Ministerio, sub-equipos que integran el equipo de asistentes técnicos, experiencia profesional de los entrevistados en el área de cocinas comunitarias, información relativa a las cocinas comunitarias.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

En cuanto a la entrevista, la misma se realizó por medio de un cuestionario semi estructurado, con preguntas abiertas, para de esta manera hacerla enriquecedora al aportar mayor información no prevista en el mismo.

Cabe destacar que sólo se buscó obtener información proveniente de una de las partes en cuestión, como los son los miembros integrantes de tal Ministerio, quienes brindaron sus percepciones sobre problemáticas que afectan actualmente a las cocinas, opiniones que se consideran adecuadas y valiosas debido a su experiencia en el campo y a la continua participación que tienen los mismos en las cocinas comunitarias.

6. Análisis de la información obtenida y relevamiento de bibliografía

Información obtenida por medio de la entrevista realizada, así como el relevamiento de la bibliografía correspondiente para llevar a cabo la elaboración de las propuestas de contenidos de capacitaciones.

7. Elaboración de la propuesta de contenidos

La propuesta tiene como ejes centrales la capacitación en aspectos relativos a costos y comercialización.

En la misma se detallan: justificación, objetivo general así como objetivos específicos, propuesta de contenidos teóricos, metodologías, material a ser utilizado en las mismas, así como también la bibliografía correspondiente para poder elaborar tales capacitaciones. Además se detalla la carga horaria y los distintos módulos a llevarse a cabo.

El documento correspondiente a la propuesta de capacitación se encuentra en la “documentación probatoria” del presente trabajo.

8. Elaboración del Segundo Informe de Avance de la materia Práctica Profesional

En el cuál se detallan las actividades desarrolladas hasta el momento en el marco del desarrollo del presente proyecto de extensión. Una vez elaborado el mismo, fue presentado ante las tutoras Liliana Fagre y Raquel Giannini.

Datos del Profesor Tutor: Mag. Liliana Fagre

Firma del prof. Tutor:

Datos del Profesor Tutor: CPN Raquel Giannini

Firma del prof Tutor:

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Datos del alumno: Madozzo Romay Marina

Firma del alumno:

Fecha: 18 de Octubre de 2018

Tercer Informe Mensual de Práctica Profesional

Para el cumplimiento de las 400 horas establecidas en el reglamento de la materia "Práctica Profesional", se llevaron a cabo una serie de actividades en el marco del proyecto de extensión en cuestión, las cuales se declaran en el desarrollo del presente informe de avance.

Alumno: Marina Madozzo Romay

Profesores Tutores: Raquel Giannini – Liliana Fagre.

Proyecto de Extensión: "Práctica profesional en Extensión orientada a emprendedores"

Período informado: Octubre – Noviembre Año 2018.

Actividades desarrolladas:

1. Asistencia a eventos multitudinarios vinculados a la temática "emprendimientos"

En el proceso de capacitación continua, y afianzando temas relacionados a la Práctica Profesional, principalmente para lograr una mejor asistencia a los emprendedores, se asistió a diferentes eventos:

- Emprender Regional: llevado a cabo el día 19 de Octubre del corriente año, en la sede central de la Federación Económica de Tucumán. En tal evento se presenciaron las siguientes disertaciones: "10 claves para convertirse en un emprendedor exitoso" y "Marketing Digital. Manejo eficiente de las redes sociales".
- Experiencia Endeavor NOA 2018: el mismo se realizó el día 25 de Octubre del presente año, en el Centro Cultural San Martín, ubicado en la localidad de Termas de Río Hondo, Santiago del Estero. Dicho evento contó con diversas disertaciones, tanto de emprendedores que comunicaron sus vivencias, así como también de speakers que brindaron charlas sobre aspectos de interés a ser aplicados en los emprendimientos, para de esta manera lograr una mejor gestión de los mismos y por sobre todo incrementar las ventas. En este último sentido pueden destacarse dos disertaciones: una brindada por un miembro de la empresa Google, la cual enseñó a llevar a cabo una

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

mejor utilización de las herramientas que brinda la empresa tales como Google Mi Negocio y Google Adds. La segunda disertación fue brindada por un miembro de la empresa Facebook, la misma estuvo focalizada a dar consejos prácticos para aumentar las ventas mediante una mejor utilización de dicha red social, así como también de la red social Instagram.

2. Relevamiento del material bibliográfico correspondiente

Se realizó relevamiento de bibliografía, lectura de diferentes artículos para llevar a cabo asistencia a emprendedores, los cuáles se encontraban en la segunda etapa del Programa Alumbra tus ganas de emprender, de la Fundación Macro.

3. Reunión previa a las mentorías

La misma fue llevada a cabo con Liliana Vega y Adrián Villagra, emprendedores asignados por la tutora Liliana Fagre. En dicha reunión se pudo conocer de qué se tratan los emprendimientos en cuestión, y adquirir la información necesaria para comenzar con el proceso de mentorías.

4. Encuentros llevados a cabo con los emprendedores

Estos encuentros tuvieron el objetivo de dar asistencia en la formulación de los Planes de Negocios de los emprendedores, utilizando para ello una serie de documentos que debían ser completados según lo solicitado por Fundación Macro. Dicha asistencia consistió en las siguientes actividades:

- Colaboración en plasmar el proyecto en documento Word. Se aportó una mejor redacción y la aplicación de contenidos técnicos, en los diversos temas que se mencionan a continuación:
 - i. Análisis del mercado y la demanda, así como el comportamiento de esta última.
 - ii. Asistencia en la estimación de la proyección de ventas para los próximos años, con base en información proveniente de datos históricos de ventas, expertos en el tema, encuestas realizadas a potenciales clientes y a información obtenida por medio de Internet.
 - iii. Análisis de la competencia, tanto directa como indirecta, como de productos sustitutos.
 - iv. Análisis estratégico: definición de la misión, visión y valores.
 - v. Diseño del FODA y de las estrategias y acciones relacionados con este.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- vi. Desarrollo de estrategias de marketing: promoción y publicidad, actividades de fidelización de clientes y servicios post venta.
 - vii. Análisis de la localización, aspectos positivos y negativos, factores a considerar a la hora de determinar la localización.
 - viii. Asistencia secundaria en el análisis técnico.
- Colaboración y asistencia en la confección de la planilla de cálculo, en formato Excel, a ser presentada a la Fundación Macro. Se realizaron aportes en los siguientes temas:
 - ix. Determinación del capital de trabajo necesario.
 - x. Asistencia en la determinación de costos variables.
 - xi. Transferencia de conocimientos en lo que se refiere a conceptos desconocidos por los emprendedores como lo son el VAN, la TIR y el punto de equilibrio.
 - xii. Elaboración del flujo de fondos.

Cabe aclarar que se llevaron a cabo tres encuentros con dichos emprendedores, los días 19, 23 y 31 de Octubre. Además se llevó a cabo comunicaciones vía Whats App y envío y recepción de documentos por medio del correo electrónico para pulir el contenido de los mismos, analizar y corregir en caso de ser necesario.

5. Relevamiento de información

Se llevó a cabo el relevamiento en Internet vinculado a los emprendimientos en cuestión, para de esta manera obtener información veraz de fuentes confiables sobre el comportamiento de la demanda en torno a los productos ofertados, estimaciones acerca de la demanda futura, o datos que permitan el cálculo de la misma.

6. Participación en la IV Muestra de Trabajos de Investigación de la Licenciatura en Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNT

Para la participación en el mismo fue necesaria la presentación previa de un documento Word resumen del trabajo, las diapositivas correspondientes y el diseño de un póster a través del cual pudo divulgarse el trabajo desarrollado durante el proyecto de extensión universitaria.

7. Elaboración del Tercer Informe de Avance de la materia Práctica Profesional

En el mismo se mencionan las actividades desarrolladas en el marco de la última fase del presente proyecto de extensión universitaria. El mismo fue

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

desarrollado y posteriormente presentado a las tutoras Liliana Fagre y Raquel Giannini.

8. Elaboración del Informe Final de Práctica Profesional

En el mismo se cumplió con el esquema de contenidos propuesto desde la cátedra para su elaboración. Fue elevado a las tutoras para su evaluación y corrección, para el posterior envío del mismo a los docentes a cargo de la Práctica Profesional: Jorge Rospide y Marcelo Medina Galván.

Datos del Profesor Tutor: Mag. Liliana Fagre

Firma del prof. Tutor:

Datos del Profesor Tutor: CPN Raquel Giannini

Firma del prof Tutor:

Datos del alumno: Madozzo Romay Marina

Firma del alumno:

Fecha: 12 de Noviembre de 2018

4. DIVULGACIÓN

El trabajo de extensión universitaria realizado en el marco del desarrollo de la materia “Práctica Profesional” se expuso en la IV Muestra Académica de Trabajos de Investigación de la Licenciatura en Administración que se llevó a cabo el día 15 de Noviembre del año 2018 en la Facultad de Ciencias Económicas, organizada por el Instituto de Administración.

En la misma se dio a conocer todo lo desarrollado en el trabajo por medio de una exposición oral a los asistentes de dicha muestra, acompañada de un poster ilustrativo y de diapositivas orientativas.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



5. REALICE UN BALANCE DE SU EXPERIENCIA EN LA PRACTICA PROFESIONAL

La experiencia que tuve en el desarrollo de la Práctica profesional fue muy positiva. Desde un primer momento sabía que mi elección sería la de realizar un trabajo de extensión, por lo que cuando existió la posibilidad, no dudé en postularme para ello. El hecho de llevar a cabo un proyecto de extensión universitaria me permitió reconocer la importancia que tienen los mismos al colaborar en la solución de los problemas que presenta la sociedad, que desde nuestros lugares se puede aportar para encontrar o apoyar a acciones que contribuyan a menguar esas problemáticas, y en esta experiencia aportar desde una perspectiva económico-financiera.

En el país pueden observarse cada vez más personas que deciden emprender, las cuales en la mayoría de los casos son personas que no poseen conocimientos técnicos necesarios para hacerlo con éxito. Gracias al trabajo desarrollado reconocí la importancia que tiene nuestra asistencia, colaboración para con emprendedores, en muchos casos, vulnerables, que con nuestros conocimientos

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

se puede llegar a mejorar la calidad de vida de ellos. Sin dudas la realización de estas acciones nos permitirán crecer enormemente no solo como personas sino como sociedad, tanto en lo económico como en lo personal.

En cuanto al trabajo desarrollado en el proyecto, me permitió hacer uso de todos los conocimientos adquiridos durante el transcurso de la carrera y ponerlos en práctica, descubriendo de esta manera cuán relacionados están los mismos, dándole aún más valor. En particular destaco la participación en el desarrollo de los documentos necesarios a ser presentados por los emprendedores a Fundación Macro, en el marco del programa “Alumbra tus ganas de emprender”. En la misma no solo tuve que aplicar todo lo aprendido, sino que ante dudas, inquietudes o consultas de estas personas, tuve que darle asistencia respondiéndoles, siendo esto no solo un aprendizaje sino también un desafío. Resulta importante destacar que en ambos casos no se trataba de profesionales, sino de personas que ya sea por necesidad o por fervor entusiasta decidieron embarcarse en el camino del emprendedorismo, lo cual tuvo su plus al tener que utilizar conceptos y transmitirlos de manera tal que los emprendedores pudieran comprenderlos.

Considero que los alumnos que realizan la materia Práctica Profesional, en sus distintas modalidades, cuentan con un valor agregado, ya que se puede tomar contacto con la realidad, plasmando todos los conocimientos teóricos adquiridos a lo largo de los años de estudio a la práctica, tomando noción de los desafíos del día a día que enfrentan las empresas ya sean pequeñas, medianas o grandes.

Todas y cada una de las actividades, de las tareas realizadas aportaron su granito de arena para mi desarrollo como futura profesional, lo que me generó una gran satisfacción y una sensación de realización tanto personal como profesional, sintiéndome segura no solo de mis conocimientos sino de la decisión que tomé al elegir cursar esta carrera.

6. DOCUMENTACIÓN PROBATORIA

La primera actividad desarrollada consistió en la asistencia al Curso de Capacitación en Extensión Universitaria: “Herramientas para mejorar las prácticas sociales”, organizando por el Puedes, dependiente de la Secretaria de Extensión Universitaria de la UNT. La misma se llevó a cabo en nueve módulos, con diferentes temáticas y disertantes mencionados anteriormente. Cada una de ellas tenía dos bloques: uno teórico y el segundo práctico, en el cuál cada uno de los grupos interdisciplinarios formados, que se mantuvieron a lo largo de todo el curso, realizaba un ejercicio vinculado a la temática desarrollada en el bloque teórico. A modo de ejemplo pueden detallarse los siguientes trabajos desarrollados con el equipo del cuál formaba parte:

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- En función a una temática dada por el disertante, se procedió a realizar un “árbol de problemas”, definiéndose de esta manera el problema, causas y sub causas, así como sus posteriores consecuencias y sub consecuencias. Dicho trabajo fue realizado en el módulo 5: Diagnóstico Participativo.

- En el módulo 7: Formulación de Proyectos, se pudo obtener conocimientos con respecto a las actividades que implica la formulación de proyectos, pero esta vez desde el punto de vista social, cómo desarrollar proyectos sociales. En el bloque práctico el grupo seleccionó para poner en práctica lo aprendido un proyecto que lleva a cabo uno de los miembros del mismo, que tiene como objetivo insertar a niños y adolescentes del Barrio Juan XXIII en el mundo del rugby.

Una vez finalizado el tiempo para la discusión, planeamiento y desarrollo del correspondiente afiche que resuma la idea final, se procedía a la muestra de los trabajos realizados por cada uno de los grupos, donde podía además discutirse sobre lo desarrollado, aportando miembros de otros grupos opiniones o sugerencias.



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Esta no fue la única capacitación realizada, también se asistió a importantes eventos vinculados con la temática “emprendimientos”, para de esta manera aprender aún más y poder realizar asistencia y apoyo a emprendedores adecuadamente, no solo transmitiéndoles conocimientos, sino también sirviendo al desarrollo y crecimiento como estudiante y futura profesional. Los eventos a los que se concurrió fueron:

- Emprender Regional, organizado por la FET, y desarrollado en la sede central de la misma. En dicho evento se asistió a dos conferencias: “Marketing Digital. Manejo eficiente en las redes sociales”, cuyas disertantes fueron Verónica Astorga Ladetto y Jessica Petrino. La segunda charla fue “10 consejos prácticos para lograr un emprendimiento exitoso”, brindada por Alberto Emilio Nuñez.



- Experiencia Endeavor NOA 2018, organizada por dicha ONG y llevada a cabo en la ciudad de Termas de Río Hondo, Santiago del Estero.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

El evento contó con numerosas disertaciones, cada una de ellas sobre una temática diferente, sumamente valiosas y con datos o tips importantes a tener en cuenta a la hora de gestionar de manera adecuada un negocio. En especial se destacaron aquellas en donde emprendedores contaron sus experiencias, lo vivido en el desarrollo de sus emprendimientos, sus desafíos, logros, dificultades en el camino y cómo lograron superarlas. Algunas de estas exposiciones hicieron emocionar a más de uno como ser el caso de Daniel Simons, un joven humilde de la villa 1-11-14 (Ciudad Autónoma de Buenos Aires), quien tuvo una experiencia de vida sumamente difícil y como consecuencia de la misma se dedica actualmente al desarrollo de video juegos.



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



Tal como se mencionó en el plan de trabajo y en el informe de avance correspondiente, uno de los pilares del presente trabajo radica en el desarrollo de un programa de contenidos de capacitación para miembros de las cocinas comunitarias, para de esta manera poder solucionar los problemas vinculados a la falta de conocimientos básicos necesarios para poder llevar a cabo una adecuada gestión de los emprendimientos que desarrollan, haciendo que los mismos comiencen a generar los ingresos necesarios para satisfacer las necesidades básicas y además lograr el crecimiento económico de estos negocios, haciéndolos auto sustentables. El camino recorrido hasta llegar a la confección del documento final de la propuesta de capacitación se inició con el desarrollo de un cuestionario (previo relevamiento de la información correspondiente y diseño de un cuestionario piloto) realizado a los miembros del equipo de proyectos productivos del Ministerio de Desarrollo Social, el cual se encuentra incluido en el apéndice del presente trabajo.

Mediante el desarrollo de la entrevista, utilizando como herramienta de recolección de datos el mencionado documento, se pudieron obtener los siguientes datos:

- Composición y organización del Ministerio, en la parte que interesa al desarrollo del presente trabajo: Dentro del Ministerio de Desarrollo Social se encuentra la Secretaría de Coordinación Social, la cual se divide en dos secciones: Microcréditos y Dirección de Economía Social.
- Sub-equipos que integran el equipo de asistentes técnicos: Dentro de la Dirección de Economía Social pueden encontrarse los asistentes técnicos, los cuáles se dividen en: equipo de técnicos sociales, y equipo de técnicos de proyectos productivos. En la reunión se tuvo la oportunidad de dialogar con estos últimos.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Experiencia profesional de los entrevistados en el área de cocinas comunitarias: el equipo de proyectos productivos cuenta actualmente con cinco profesionales, siendo dos Licenciadas en Trabajo Social, una Licenciada en Nutrición, y dos contadoras. En cuanto a la trayectoria dentro del Ministerio se destaca que dos de ellas ingresaron en Abril, una en Agosto y dos cuentan con una antigüedad de alrededor de cuatro años.
- Información relativa a las cocinas comunitarias: El número de cocinas que existen en la provincia, distribuidas en todo el territorio es de ciento cinco en total, de las cuales alrededor de setenta desarrollan microemprendimientos. Se recibió información sobre el mecanismo de trabajo dentro de las mismas: contribuciones de alimentos secos por parte del Ministerio de Desarrollo Social, mientras que el resto de los aportes son de los miembros de las cocinas para la compra de verduras, carnes, harina, entre otros. Tales cocinas cuentan con una clasificación desarrollada por el Ministerio para distinguir el grado de avance de los emprendimientos con los que cuentan (en superación, en inicio y estables), para de esta manera poder distinguir las a la hora de brindarles asistencia y apoyo. Se recibieron además las percepciones de los asistentes técnicos acerca de cuáles son las problemáticas que más aquejan a los miembros de las cocinas, las áreas a mejorar, siendo las más relevantes las mencionadas a continuación: adecuada registración de ingresos y egresos, problema en la determinación de los costos y en el precio de venta de los productos, problema en la comercialización de estos últimos y en el adecuado cálculo del resultado obtenido. El mencionado cuestionario para llevar a cabo dicha entrevista se encuentra desarrollado en el apéndice del presente trabajo.

Una vez realizado el proceso de análisis de la información obtenida en la entrevista y el relevamiento de la bibliografía necesaria, se procedió a la realización de la propuesta de capacitación, la cual se presenta a continuación:

PROPUESTA DE CONTENIDOS PARA CAPACITACIÓN A MIEMBROS DE COCINAS COMUNITARIAS DEL MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL

Fundamentación

Luego de una reunión llevada a cabo con miembros del equipo de proyectos productivos del Ministerio de Desarrollo Social, se pudo detectar la falta de

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

conocimientos técnicos básicos necesarios para llevar a cabo una adecuada gestión de los emprendimientos por parte de los miembros de las cocinas comunitarias dependientes del citado Ministerio. La incorporación de tales conocimientos se consideran imprescindible para lograr su crecimiento, y por sobre todas las cosas, que el mismo logre ser autosustentable, para no requerir de aportes o contribuciones del Estado o de otras entidades, generando ellos mismos el capital necesario para llevar a cabo la “rueda financiera”, es decir, la necesaria reinversión para el crecimiento y desarrollo de estos negocios.

Objetivo General

La presente propuesta de capacitación tiene como objetivo general la generación de conocimientos técnicos que se consideran básicos y necesarios para lograr una correcta gestión de los emprendimientos, permitiendo de esta manera que los mismos crezcan y se vuelvan sustentables en el tiempo.

Objetivos Específicos

- Brindar un marco teórico sobre gestión de microemprendimientos en los aspectos administrativos y comerciales
- Identificar los componentes de la estrategia comercial
- Reconocer y aplicar el proceso de ventas. Objeciones y cierres.
- Identificar los diferentes costos de un emprendimiento
- Conocer el cálculo de rentabilidad de un negocio

Temario

Comercialización: 4 P's y técnicas de ventas

- Producto. Importancia de determinar anteriormente el mercado meta. Determinación del producto y/o servicio. Propuesta de Valor.
- Precio. Métodos de determinación del precio de venta.
- Plaza. Venta mayorista y minorista. Canales directos e indirectos.
- Promoción. Estrategias y acciones para atraer y fidelizar clientes. Marketing Digital: Concepto. Aspectos relevantes. Uso adecuado de redes sociales (Facebook e Instagram) para incrementar las ventas.
- Definición de venta. Aspectos a tener en cuenta a la hora de vender.
- Proceso de venta. Objeciones y técnicas de cierre de ventas.

Los números: Costos y análisis financiero

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Definición. Diferencia entre costos y gastos.
- Clasificación. Costos fijos y costos variables.
- Determinación del costo de mano de obra y otros costos
- Determinación del resultado obtenido. Ejercicios prácticos.
- Determinación de la rentabilidad del negocio. Viabilidad financiera. Ejercicios prácticos.
- Punto de Equilibrio. Definición. Cálculo. Ejercicios prácticos.

Metodología

Se realizarán clases teóricas prácticas, utilizando diapositivas orientativas para el marco teórico. También se incluirá como material de apoyo una cartilla teórico práctica la cuál contendrá los contenidos teóricos presentados y ejercicios prácticos, a través de los cuáles los asistentes podrán reforzar lo aprendido. Además se presentarán videos y se llevarán a cabo ejercicios grupales, rol playing para estimular la participación activa de los asistentes y hacer más dinámicas las capacitaciones.

Destinatarios

Esta capacitación se encuentra destinada a los miembros de las cocinas comunitarias dependientes del Ministerio de Desarrollo Social, los cuales cuentan con emprendimientos o ideas proyectos para emprender a futuro.

Actividades a desarrollar

La presente capacitación se llevará a cabo en cuatro módulos, de una carga horaria de 3 horas cada uno; con un corte. Día, horario y lugar a convenir, considerando siempre la accesibilidad de los destinatarios de la misma.

Bibliografía

- HDF: Contabilidad de Costos. Un enfoque gerencial. Horngren, Data, Foster. Decimocuarta edición. Año 2012.
- Marketing. Versión para Latinoamérica. Decimocuarta edición. Philip Kotler, Gary Armstrong. Editorial Pearson. Año 2012.
- Curso de Técnicas de venta. Teoría y práctica por enseñanza programada. Carlos Facci. Ediciones Macci.
- Cierre! Cierre! Cierre! 153 métodos eficaces para cerrar ventas. Carlos Facci. Ediciones Macci.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

El tercer y último pilar del presente trabajo radica en la asistencia a emprendedores que se encontraban participando en la segunda etapa del “Programa Alumbrar tus ganas de emprender”, organizado por la Fundación Macro. En este sentido, accedí a dos emprendimientos. Por un lado, el emprendimiento de Liliana Vega, quien posee una idea de proyecto: desea instalar en el barrio Lomas de Tafí un local comercial que incluya una pollería y verdulería, para de esta manera lograr solucionar el problema que presenta este barrio, escasez de negocios en la zona y con los negocios que hay, no tienen variedad en algunos casos. Por otro lado, el otro emprendedor es Adrián, quien ya posee un negocio ubicado en Alderetes, pero desea crecer, expandirse. Se trata de un bazar, donde comercializa gran variedad de productos para el hogar. El mismo se caracteriza por ser el único bazar en esa ciudad, siendo su competencia unos cuantos mini super que entre sus productos ofrecen dichos artículos. Su deseo es que el negocio pueda convertirse en el único proveedor minorista y mayorista del Este de la provincia, extendiéndose además a otros puntos de la misma.

La asistencia a los mismos consistió en la colaboración en el desarrollo de dos documentos: Word y Excel, en los cuáles se plasman todos los datos necesarios para el posterior análisis por parte de la Fundación para decidir si se les otorgará o no financiamiento a dichos emprendedores.

Tal como se encuentra expresado en el informe de avance correspondiente, en los encuentros efectuados se procedió a la elaboración de manera conjunta con los emprendedores de dichos documentos. Al mismo tiempo se fue realizando el análisis de los números, estimaciones de ventas, relevamiento de información necesaria tanto en Internet como en la bibliografía correspondiente, revisiones y correcciones parciales y revisión final. Esta asistencia se prestó en cada uno de los temas expuestos en el informe de avance, en el caso de ambos emprendedores. En el apéndice se presenta las versiones finales de los documentos Word de cada emprendimiento.



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

APENDICE

ENTREVISTA A MIEMBROS DEL EQUIPO DE PROYECTOS PRODUCTIVOS DEL MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL

1. ¿Hace cuánto tiempo se encuentra trabajando en vinculación con las cocinas comunitarias? ¿Cuál es su rol dentro de las mismas?
2. ¿Podría comentarme acerca del funcionamiento y manejo de las cocinas?
3. En relación a las cocinas comunitarias emprendedoras, ¿Cuál es la información más importante y útil que podría brindar sobre las mismas?
4. ¿Qué debilidades o problemáticas cree usted que presentan estas últimas?
5. Suponga que las cocinas contaran con el capital necesario para las inversiones, ¿Cuál cree usted que es la problemática siguiente que deberían afrontar?
6. ¿Ha recibido capacitación sobre aspectos relacionados con el emprendedorismo? Indique temática y contenido.
7. ¿En qué temas considera Ud que necesita recibir capacitación?
8. Con respecto a los emprendedores de las cocinas, ¿en cuáles temas cree usted que necesiten capacitarse? ¿Cuáles son sus mayores puntos débiles?

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

DALE

Pollería y Verdulería

CAPÍTULO I – INTRODUCCIÓN

1. Breve reseña sobre el negocio

El presente negocio tiene su origen en la necesidad de obtener mayores ingresos para satisfacer de esta manera las necesidades básicas y lograr una mejor calidad de vida para la familia.

En la búsqueda de alternativas para poder obtener tales ingresos, se observó la necesidad creciente de vecinos del Barrio Policial, Judicial y Lomas de Tafí de contar con una mayor cantidad de locales que provean productos alimenticios que forman parte del menú diario de las familias que los habitan, como lo son el pollo, las frutas y las verduras. Dichos barrios se caracterizan por ser nuevos, habitados en su mayoría por familias, y por observarse un incremento cada vez mayor de la población de los mismos. Estos cuentan con escasos negocios que ofrecen tales productos alimenticios, los cuales no logran satisfacer la necesidad de productos de calidad, variedad y buen precio.

Se trata de una idea proyecto. El objetivo inicial es crear un negocio dedicado a la venta al por menor de verduras, hortalizas y frutas, ofreciendo además distintos cortes de presas de pollo y comidas precocinadas a partir de tales productos, las cuales pueden ser recalentadas o almacenarse en freezer para su posterior consumo. Se busca de esta manera brindar comodidad a los clientes al ofrecer productos precocinados listos para ser consumidos, sin dejar de lado a aquellos que deseen preparar en sus casas comidas con distintas presas de pollo, sin la necesidad de contar con productos elaborados. En este sentido, cabe aclarar que el futuro local se encontrará a escasos metros de la avenida principal que conecta los distintos barrios, altamente transitada tanto por peatones, autos y colectivos. A esta propuesta de valor se agrega el factor diferencial como lo es el servicio de delivery que desea prestarse, brindando aún mayor comodidad y permitiendo atraer una mayor cantidad de clientes.

El desafío actual es hacer frente al desconocimiento por parte del vecindario, ya que como se dijo anteriormente se trata de una idea proyecto del local comercial, necesitando hacerse de la clientela.

El equipo se encuentra formado por Liliana y sus tres hijos, cada uno de los cuales tendrá una tarea diferente dentro del negocio. Damián, será el encargado de efectuar las compras en el Mercofrut, Eila brindará el servicio de atención al público en el negocio durante la mañana, mientras que Axel atenderá por las

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

tardes y llevará a cabo las entregas a domicilio. Por último, Liliana se encargará de colaborar en la atención al público y en la elaboración de los distintos productos precocinados que se ofrecerán. “DALE” ofrece una amplia variedad de productos de calidad, en las mejores condiciones de higiene, con una atención personalizada y en un amplio horario de atención, con el beneficio que otorga la posibilidad de recibir los productos solicitados desde la comodidad del hogar, al efectuar entregas a domicilio.

A futuro se planea la posibilidad de comercializar productos que contengan pescado rebozado, debido al creciente consumo del mismo por razones de practicidad así como también por los beneficios que otorgan los nutrientes que posee.

2. Descripción del producto/servicio

Los productos a ofrecer se dividen en dos grupos, por un lado el sector de verdulería y frutería y por otro, el de pollería. En el sector de pollería se ofrecerán por un lado diferentes cortes de presas de pollo, como filete, pata muslo, alita y pechuga. Así como también se ofrecerán productos pre elaborados listos para ser consumidos (o almacenados para ocasiones futuras) como milanesas, rollitos, patitas de pollo, hamburguesas de pollo y pechugas rellenas. Algunos de ellos serán elaborados de manera casera, con productos frescos y de una buena calidad, sin conservantes ni colorantes, los demás, por ejemplo los rebozados serán productos industrializados, caracterizados por el buen sabor, la calidad y la practicidad.

En verdulería se destacan productos tales como: papas, tomates, huevos, cebollas, pimientos, hortalizas y frutas tales como manzanas, bananas, peras, naranjas, entre otras, así como también bandejas de verduras picadas. En el corto plazo deseamos incorporar comidas pre cocinadas, como tartas de verduras, de pollo o tortillas, para que de esta manera el cliente pueda tener una amplia variedad de comidas para elegir, solucionando de esta manera el problema que caracteriza a muchos en la actualidad debido a la alta cantidad de tareas que realizamos durante el día: la falta de tiempo.

Como puede observarse se trata de alimentos sanos, con un alto valor nutritivo, y como consecuencia de ello se consumen en mayor proporción y se eligen con mayor medida en la actualidad para formar parte del menú diario.

Por último, para el caso de los productos pre elaborados de manera casera se destaca el hecho de que permiten reducir el volumen de desperdicios, siendo utilizados aquellos alimentos que tardan en ser comercializados, y que tendrán una rápida salida por su demanda creciente debido a su practicidad y calidad de los productos.

Los principales productos a comercializar, en relación a los ingresos, serán:

- milanesas de pollo: Elaboradas en casa, sin colorantes ni conservantes, sabrosas. Brindan la comodidad de que no tiene que cocinar en casa al comprarlas precocinadas, listas para calentar.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- diversos cortes de pollo tales como pata muslo, pechugas, filet. Pollo fresco, a buen precio y calidad, teniendo la característica de que los diferentes cortes pueden ser utilizados para diferentes platos.
 - rollitos y pechugas rellenas. Estos productos tienen la característica de que son producidos de manera casera, tratándose por lo tanto de alimentos que poseen un sabor y aroma mucho más agradable que aquellos que son industrializados, sin aditivos, conservantes y colorantes, manteniendo los beneficios y propiedades que brinda esta carne blanca, permitiendo alimentarse de manera saludable.
- Por otro lado se encuentra el sector de verduras, hortalizas y frutas, alimentos que si bien se consumen de manera diaria pero que otorgan niveles menores de ganancias. Estos son irremplazables y no pueden dejar de consumirse debido a la alta cantidad de nutrientes que aportan. Entre los más destacados a ofrecer se encuentran: papas, tomates, huevos, cebollas, manzanas, bananas, peras.

CAPÍTULO II – ESTUDIO DE MERCADO

3. Análisis del mercado consumidor y la demanda

El mercado objetivo está conformado por vecinos residentes del barrio Policial y aquellos domiciliados en el Barrio Lomas de Tafí y el Barrio Judicial. Dicho mercado está constituido por hombres y mujeres de entre 18 y 60 años, en su mayoría jefes y jefas de familia, de un nivel socio económico medio, medio-bajo, así como aquellas personas que no tienen su domicilio en tales barrios pero que transitan frecuentemente por zonas cercanas al local comercial. En este sentido adquiere importancia la ubicación del local comercial a habilitar, ya que como se dijo anteriormente se encuentra cercano a la avenida más transitada de la zona, por personas que vuelven de sus respectivos trabajos, siendo de gran valor el hecho de ofrecer comidas prácticas, de calidad y sabrosas listas para ser horneadas, complementándose perfectamente con los productos ofrecidos en el sector de verdulería y frutería, ahorrando de esta manera tiempo al adquirir todos los alimentos necesarios en un solo lugar. Además, se ofrecen distintos cortes de presas de pollo destinadas a aquellas personas que prefieren elaborar ellas mismas las comidas en sus casas, las cuáles además pueden obtener las verduras y hortalizas necesarias para la preparación (además de las frutas), siendo nuevamente este sector un perfecto complemento de la pollería.

Comportamiento de la demanda

En base a la información obtenida se espera que el mercado objetivo acepte la presente propuesta de negocio y que la misma puede prosperar, superar las expectativas y volverse sustentable a lo largo del tiempo. Dicha información fue recogida en parte por Internet, siendo la misma de fuentes confiables, brindando

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

datos certeros y permitiendo la realización de estimaciones de venta. Por otro lado, se procedió a la realización de encuestas a potenciales clientes de los barrios aledaños ya mencionados, con el objetivo de obtener datos de interés para la realización del presente plan de negocios.

Según el Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA), para el presente año se estimó un consumo de 40 kg per cápita por año de carne de origen aviar, contra los 44,9 kg per cápita consumidos en el año 2017. Además, de acuerdo al Ministerio de Agroindustria, la faena de pollo se duplicó en 15 años y se consumen 20 kg más por año por persona que hace dos décadas.

Este incremento en el consumo se debe: principalmente a la reducción del rodeo bovino ante los numerosos periodos de sequía que perjudicaron a la zona de producción de estos últimos años, a los incrementos de los precios de la carne aviar que crecen por debajo del de otras carnes como la bovina o la porcina; disminución del poder adquisitivo producto de la inflación por lo que la sociedad se encuentra obligada a reducir los gastos, consumiendo con mayor frecuencia carne avícola, la cuál tiene un menor precio que la carne bovina y por último pero no menos importante se suma el cambio en los hábitos alimenticios de gran parte de la población, la cual se preocupa por consumir productos con mayor valor proteico, menor contenido calórico, productos que mejoren su calidad de vida.

Sumada a la información anterior, se realizó una encuesta para obtener información directa de los vecinos del barrio. En su mayoría mujeres amas de casa quienes respondieron a preguntas tales como: qué consumen, con cuánta frecuencia, en que comercio compran, su grado de satisfacción con tales locales, preguntas referidas a calidad, precio e higiene, detallando además los aspectos positivos y negativos de tales negocios, los cuales fueron considerados a la hora de determinar la estrategia del presente negocio.

Los resultados relevantes obtenidos de esta encuesta son los siguientes:

- Se consumen verduras y hortalizas todos los días de la semana
- Las frutas se consumen entre 4 y 5 días a la semana
- El pollo, en sus diferentes presentaciones, es consumido por el segmento de mercado objetivo entre 4 y 5 días a la semana
- Las milanesas de pollo son el producto mas solicitado
- Se indicó una mayor preferencia por aquellos locales que brinden mayor variedad de productos
- La propuesta del servicio de entrega a domicilio fue muy bien valorada

Por último, también se obtuvo información por parte de una persona con muchos conocimientos y experiencia en el rubro verdulería y frutería, el cual expresó cantidades que en función a sus conocimientos y experiencia son las cantidades que podría consumir el mercado al cuál se está apuntando en el período de una semana. En cuanto a este sector, las frutas y las verduras se caracterizan por la gran cantidad de nutrientes que aportan al organismo, sus capacidades y propiedades, son las mismas consumidas a diario por las personas, resultando infaltables a la hora de consumir cualquier plato. Al igual que ocurre con el pollo, existe en la actualidad una marcada tendencia a consumir una mayor cantidad de frutas, verduras y hortalizas, destacándose en este caso la creciente conversión

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

de las personas a transformarse vegetarianos, veganos, éstos últimos no consumen alimentos de origen animal y su dieta está fuertemente basada en vegetales.

Proyección de la demanda

En función a la información indicada anteriormente, se proyecta la demanda de los siguientes artículos para los primeros dos años del emprendimiento:

CANTIDAD ESTIMADA POR AÑO			
PRODUCTOS/ SERVICIOS	Actual	Año 1	Año 2
MILANESAS DE POLLO	0	2000	2300
FILET DE POLLO	0	450	518
PATA MUSLO	0	450	518
ROLLITOS DE POLLO	0	1200	1380
PEGHUGAS RELLENAS	0	750	863
PAPAS	0	750	863
TOMATES	0	4000	4600
HUEVOS	0	1440	1656
HORTALIZAS	0	864	994
FRUTAS	0	2304	2650
TOTAL ANUAL (unidades)	0	14208	16339

4. Análisis de la competencia y la oferta

Principales competidores directos

Nombre del negocio	Distancia / Ubicación	Principales productos en los que compete	Precios	Fortalezas	Debilidades	Característica diferencial
Competidor N°1 Pollería	< 3 km 1 cuadra	Pollo y derivados	Precios normales	Ubicación. Conocido en el barrio. Experiencia en el rubro comercial.	Sin variedad	Se caracteriza por su experiencia, trayectoria y por su ubicación.
Competidor N°2 Pollería	< 2 km 2 cuadras	Pollo y derivados	Elevados.	Ubicación. Conocido en el barrio. Experiencia en el rubro comercial.	Precios elevados. Baja calidad de los productos	La característica diferencial está constituida por su ubicación y experiencia en el rubro.
Competidor N°3 Verdulería Ambulante	< 3 km A domicilio	Verduras, hortalizas y frutas	Precios altos.	Entrega a domicilio	Precios altos. Calidad que no justifica tal precio	Su característica diferencial lo constituye el hecho de que el negocio se dirige a los hogares, uno mismo selecciona los productos desde la comodidad del hogar.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Principales productos sustitutos

Producto	Aspectos que sobresalen en relación a nuestros productos	Aspectos en los que nuestros productos sobresalen
Producto N°1 Carne Vacuna	Diferentes cortes de carne, utilizado para cocinar diversos platos. Valor nutricional conocido de los cortes vacunos. Tradición en el país de consumir carne de manera habitual.	Productos caseros sin conservantes, aditivos ni colorantes. Mantenimiento del sabor original. Menor precio. Menor contenido calórico.
Producto N°2 Pescados	Valor nutricional. Escaso contenido calórico.	Menor precio. Mayor consumo.

Principales competidores indirectos

Nombre del negocio	Distancia / Ubicación	Principales productos en los que compete	Precios	Fortalezas	Debilidades	Característica diferencial
Competidor N°1 Super Vea	< 3 km 7 cuadras	Pollos, verduras, hortalizas y frutas	Precios elevados	Comodidad. Posibilidad de encontrar todo lo que se busca en un solo lugar. Medios de pago: aceptan TC y TD	Productos congelados. Precios elevados. Mayor distancia.	Amplia variedad de productos en un solo lugar. Pago por diferentes medios.
Competidor N°2 Feria de verduras y frutas	< 2 km 15 cuadras	Verduras, hortalizas y frutas	Precios bajos	Precios bajos	Distancia alejada de los barrios de nuestro mercado objetivo.	Amplia variedad de productos a precios bajos.

5. Análisis de los proveedores

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Nombre del negocio	Distancia / Ubicación	Principales productos a adquirir	Precios	Transporte de los insumos	Beneficios	Inconvenientes
Proveedor N°1 Marka	< 3 km A domicilio	Pollo	Precios en la media de lo normal.	A domicilio, envío sin cargo	Elevada calidad. Disponibilidad de stock. Sin costo de envío	
Proveedor N°2 Avícola Entrerriana	< 2 km A domicilio	Pollo	Precios en la media de lo normal.	A domicilio, envío sin cargo	Elevada calidad. Sin costo de envío	
Proveedor N°3 Mercofrut	< 3 km	Verduras, frutas y hortalizas	Precios muy bajos.	Traslado en flete a cuenta del comprador	Productos frescos. Precios muy bajos. Stock disponible siempre. Elevado número de proveedores	Costo del flete elevado. Distancia, alejado de zona céntrica

6. Análisis de la comercialización

Los productos llegarán a las manos del cliente por medio de la venta al por menor de manera directa. Para ello las compras se efectuarán en el local comercial, o bien mediante la entrega a domicilio, previo llamado telefónico para solicitar el pedido.

CAPÍTULO III – ANÁLISIS ESTRATÉGICO

7. Misión

Somos una empresa dedicada a la venta de productos de origen aviar así como de verduras, frutas y hortalizas. Nos preocupa cumplir con los requisitos del cliente y satisfacer sus necesidades actuales y potenciales, proporcionando productos de calidad, a buen precio, cumpliendo con la higiene necesaria y brindando por sobre todo comodidad y practicidad.

8. Visión

Formar parte de las mesas de las familias, extendiendo nuestro alcance a los vecinos de otros barrios, elegidos de manera diaria como el negocio del cual obtener los alimentos necesarios a consumir en los hogares por la excelente calidad, el buen precio y por la buena atención.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

9. Objetivos

Los objetivos planteados para los próximos años son:

- Incrementar año a año la cantidad de clientes
- Lograr la satisfacción de los clientes
- Atraer clientes de barrios cercanos al negocio
- Aumentar el nivel de ventas cada año
- Generar un negocio sustentable

10. Análisis FODA

Fortalezas:

- Ubicación geográfica. Localizado en un punto estratégico
- Sin costo de alquiler
- Servicio de entrega a domicilio
- Amplio horario de atención al público
- Elevada calidad del producto
- Variedad de productos ofrecidos
- Oferta de productos complementarios
- Utilización de las redes sociales

Oportunidades:

- Crecimiento del mercado. Mayor consumo de carne aviar
- Cambios de hábitos alimentarios, tendencia a consumir más vegetales.
- Establecimiento de nuevos barrios, crecimiento de la población en la zona
- Poca oferta en la zona de productos frescos, pre elaborados a base de pollo
- Créditos bancarios destinados a microemprendedores, a tasas de interés menores a las ofertadas en el mercado (Alumbra)

Debilidades:

- Elevado costo del transporte (flete)
- Productos perecederos
- Falta de experiencia en el rubro
- Poca capacidad financiera

Amenazas:

- Aumento periódico de los precios de los productos
- Inestabilidad económica y política
- Existencia de competencia informal

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Elevado costo impositivo

Estrategias y/o acciones en relación al FODA:

- Ofrecer productos precocinados aprovechando productos que no se comercializaron, permitiendo reducir los desperdicios y convirtiendo la debilidad de los productos percederos en una gran oportunidad de ventas
- Realizar ofertas combinando los dos tipos de productos que se ofrecen (pollos-verduras/hortalizas) para atraer y fidelizar clientes
- Realizar sorteos de productos pre elaborados para fechas especiales, para atraer clientela
- Reducir el costo del flete realizando pool de compras
- Fuerte utilización de redes sociales para la promoción del local, promoción de productos, para generar nuevos clientes e ir “fidelizando” a los clientes convertidos.

Plaza donde se ubicará el punto de venta

El negocio se ubicará en el Barrio Policial 3, domicilio particular de la dueña. Dicha ubicación trae consigo el beneficio de no tener que pagar alquiler, y en particular la ubicación estratégica del mismo, ya que se trata de la calle importante de dicho barrio, perpendicular a la avenida principal del mismo, por la que circulan además muchos de los vecinos de los barrios contiguos. Se puede destacar que por la misma transitan durante las horas pico (las cuales se consideran las horas de mayores ventas) personas que vuelven de sus trabajos y buscan comprar cosas de una manera práctica, rápida y económica, destacándose en este sentido dicha ubicación. Además, se encuentra cercana a dos paradas de colectivos (las únicas en la zona), lo cual resulta aún más beneficioso para dicho emplazamiento por la gran afluencia de gente.

11. Actividades de promoción, publicidad y actividades de fidelización de clientes

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Actividad	Impacto sobre las ventas (bajo – medio – alto)	Observaciones
Actividad N°1 Facebook, Whats App (redes sociales)	Alto	Publicación de ofertas en grupos en ambas redes sociales, formados por vecinos de los barrios del mercado objetivo. Se buscará también a través de las mismas dar a conocer los productos que se ofrecen y sus correspondientes precios, y sorteos en fechas especiales durante el año.
Actividad N°2 Entrega de folletos	Alto	Entregas de folletos en domicilio para dar a conocer el negocio, los productos ofrecidos y las ofertas y promociones. Se estima una tirada anual de 3.000 folletos, distribuidos en seis ocasiones, en viviendas de la zona.
Actividad N°3 Sorteo en fechas especiales	Medio	Sorteo en fechas especiales publicitado en distintos medios para atraer clientes. Se estima que durante el año se realizarán alrededor de seis sorteos.

12. Actividades de Post Venta

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION
--

Actividad	Impacto sobre las reputación del negocio (bajo – medio – alto)	Observaciones
Actividad N°1 Reparación de errores de los productos vendidos	Alto	En la próxima compra demostrar preocupación e interés por solucionar el problema, ofreciendo un producto como resarcimiento por los daños ocasionados, evitando además tales inconvenientes en las siguientes ocasiones.
Actividad N°2 Encuesta de satisfacción del cliente	Alto	Encuesta vía <u>Whats</u> App para conocer el grado de satisfacción del cliente, brindando además el mismo las sugerencias y recomendaciones que sean pertinentes.

CAPÍTULO IV – LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO

13. Ubicación inicial del emprendimiento

La localización del punto de venta del presente negocio en cuestión (cabe aclarar que el mismo contará con un pequeño sector productivo -destinado a la fabricación de productos pre elaborados- en el mismo edificio, cercano al local comercial) cuenta con la ventaja de tener una ubicación predilecta, a escasos metros de la avenida principal del barrio por donde circulan cientos de vecinos de manera diaria, a los que se suman los vecinos de los barrios cercanos al mismo. Además, dicha calle se encuentra asfaltada a diferencia de las calles donde se encuentran ubicados los competidores, las que no cuentan con pavimento. Además, siendo quizás el aspecto positivo más importante, es que no paga alquiler, ya que el futuro local se emplazará en el domicilio de la emprendedora. En cuanto a los aspectos negativos, puede destacarse la ubicación de competidores directos a una distancia cercana, y el desconocimiento de los vecinos respecto del nuevo negocio.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

14. Factores de localización importantes para el negocio

Al ser una idea proyecto, en este plan se está evaluando la localización, en la cual se hizo referencia en el apartado anterior.

15. Alternativas de localización

En relación con el negocio en cuestión, no se consideran alternativas de localización y relocalización ya que los factores antes mencionados convierten a la ubicación actual en la plaza perfecta para el desarrollo del negocio (Ubicación geográfica estratégica, sin costo de alquiler).

16. Estimación de la capacidad del negocio

El negocio planteado puede incrementar su volumen de ventas, una vez que se vaya posicionando en la zona, en cuanto a capacidad, por las dimensiones del local, se podrá aumentar la producción y ventas de los productos pre elaborados y de los productos vegetales. En cuanto a la capacidad de producción en mano de obra, al intervenir en el emprendimiento la familia en un principio part time y si lo requiere podrán aumentar las horas de dedicación al negocio.

CAPÍTULO V – ESTUDIO TÉCNICO

17. Descripción de materia prima e insumos

Para la correcta operatoria del emprendimiento se necesitarán los siguientes elementos:

- Pollos
- Verduras
- Frutas
- Hortalizas
- Condimentos
- Rebozador
- Bolsas
- Papel para envolver
- Papel film

18. Descripción de procesos críticos

Procesos más importantes son: las compras, recepción de la mercadería, su correcta exhibición y almacenamiento para una posterior comercialización.

En el caso de los productos pre elaborados de pollo, el proceso de elaboración debe tener en cuenta las normas de higiene, bromatología (en este aspecto se seguirá capacitando el equipo para estar a la altura de los requerimientos)

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

También es importante llevar un adecuado sistema de inventario y rotación de los productos e insumos ya que los mismos son perecederos.
Se tendrá un especial cuidado en la limpieza y exhibición en el salón de ventas de todos los productos.

19. Descripción de equipos y máquinas

Las principales máquinas y equipos a utilizar son los siguientes:

Freezer: cuya función es el almacenamiento de pollos y rebozados

Heladera exhibidora: utilizada para el almacenamiento de comidas pre elaboradas y verduras que requieran una temperatura adecuada, distinta a la temperatura ambiente.

Estantes: para almacenar y exhibir frutas, verduras y hortalizas

Balanza: utilizada para el pesaje y cálculo del peso y precio de venta de pollos y derivados, frutas, verduras y hortalizas.

Procesadora: utilizada para el procesamiento de los ingredientes necesarios a ser utilizados en la preparación de comidas pre elaboradas.

20. Servicios auxiliares

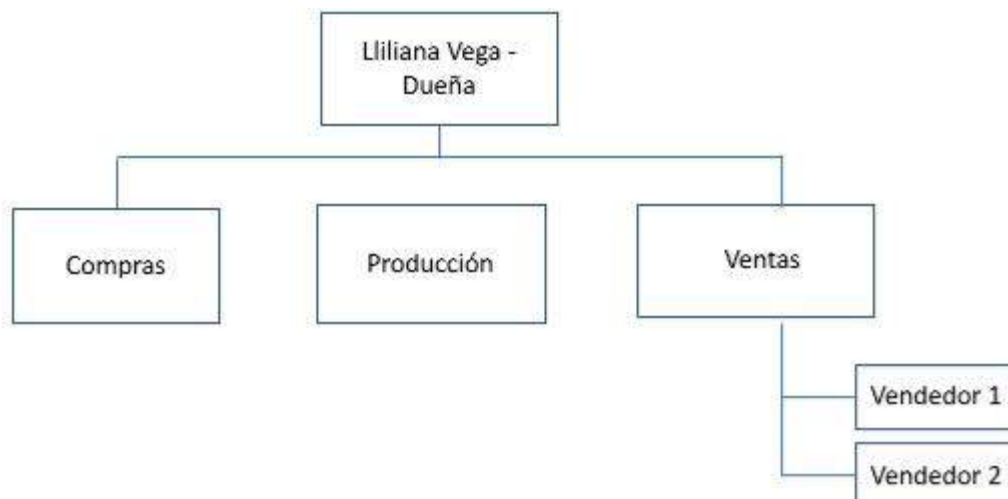
Para poder operar se necesitarán de los siguientes servicios públicos:

Electricidad

Agua

Teléfono – Internet

21. Organización



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

22. Inversiones en capital de trabajo

Descripción de ítems	Cantidad	Unidad de medida	Precio x Unidad	Inversión Capital de Trabajo
POLLO	350.00	KG	\$60.00	\$21,000.00
REBOZADOS DE POLLO	50.00	KG	\$80.00	\$4,000.00
VERDURAS	395.00	KG	\$8.00	\$3,160.00
FRUTAS	110.00	KG	\$24.00	\$2,640.00
VARIOS	1.00	KG	\$4,770.00	\$4,770.00
Monto total de inversión en capital de trabajo para el inicio del proyecto (Con IVA)				\$35,570.00

En la categoría VARIOS se incluye: naranja, zanahoria, limón, batata, lechuga, zapallo brasílero, ajo, zapallo criollo, cebolla de verdeo, perejil, acelga, pimiento verde, pimiento roj., coreano

23. Costos

Costo de Materia Prima e Insumos

PROD. 1	MILANESAS DE POLLO x KG				
	ITEM	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo variab.
	PECHUGA DE POLLO	1.00	1.00	\$ 60.00	\$ 60.00
	GASTOS VARIOS*	1.00	1.00	\$ 10.00	\$ 10.00
	REBOZADOR	0.75	1.00	\$ 30.00	\$ 22.50
	EMPAQUE	1.00	1.00	\$ 0.21	\$ 0.21
					\$ -
	Total costo variable directo del prod.				\$ 92.71

PROD. 2	ROLLITOS DE POLLO x KG				
	ITEM	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo variab.
	PECHUGA DE POLLO	1.00	1.00	\$ 60.00	\$ 60.00
	GASTOS VARIOS*	1.00	1.00	\$ 15.00	\$ 15.00
	REBOZADOR	0.50	1.00	\$ 15.00	\$ 7.50
	EMPAQUE	1.00	1.00	\$ 0.21	\$ 0.21
					\$ -
	Total costo de prod.				\$ 82.71

PROD. 3	PECHUGA RELLENA x KG				
	ITEM	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo variab.
	PECHUGA DE POLLO	1.00	1.00	\$ 60.00	\$ 60.00
	GASTOS VARIOS*	1.00	1.00	\$ 20.00	\$ 20.00
	REBOZADOR	0.50	1.00	\$ 30.00	\$ 15.00
	EMPAQUE	1.00	1.00	\$ 0.13	\$ 0.13
					\$ -
	Total costo de prod.				\$ 95.13

PROD. 4	PATA MUSLO x KG				
	ITEM	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo variab.
	PATA MUSLO x KG	1.00	1.00	\$ 60.00	\$ 60.00
	EMPAQUE	1.00	1.00	\$ 0.13	\$ 0.13
					\$ -
					\$ -
					\$ -
	Total costo de prod.				\$ 60.13

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

PROD. 5		REBOZADOS DE POLLO x KG			
ITEM	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo variable	
REBOZADOS DE POLLO	1.00	1.00	\$ 89.00	\$ 89.00	
EMPAQUE	1.00	1.00	\$ 0.13	\$ 0.13	
				\$ -	
				\$ -	
				\$ -	
Total costo de prod.				\$ 90.13	

PROD. 6		FILET DE POLLO x KG			
ITEM	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo variable	
FILET DE POLLO x KG	1.00	1.00	\$ 60.00	\$ 60.00	
EMPAQUE	1.00	1.00	\$ 0.13	\$ 0.13	
				\$ -	
				\$ -	
				\$ -	
Total costo de prod.				\$ 60.13	

PROD. 7		PAPAS x KG			
ITEM	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo variable	
PAPAS x KG	1.00	1.00	\$ 4.00	\$ 4.00	
FLETE	1.00	1.00	\$ 0.50	\$ 0.50	
EMPAQUE	1.00	1.00	\$ 0.13	\$ 0.13	
				\$ -	
				\$ -	
Total costo de prod.				\$ 4.63	

PROD. 8		TOMATE x KG			
ITEM	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo variable	
TOMATE x KG	1.00	1.00	\$ 11.00	\$ 11.00	
FLETE	1.00	1.00	\$ 1.00	\$ 1.00	
EMPAQUE	1.00	1.00	\$ 0.13	\$ 0.13	
				\$ -	
				\$ -	
Total costo de prod.				\$ 12.13	

PROD. 10		FRUTAS x KG			
ITEM	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo variable	
FRUTAS VARIAS*	1.00	1.00	\$ 23.75	\$ 23.75	
FLETE	1.00	1.00	\$ 1.00	\$ 1.00	
EMPAQUE	1.00	1.00	\$ 0.13	\$ 0.13	
				\$ -	
				\$ -	
Total costo de prod.				\$ 24.88	

*En FRUTAS VARIAS se considera el precio promedio ponderado de las siguientes frutas: manzana, banana, pera, naranja

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

24. Punto de equilibrio Contribución marginal y punto de equilibrio

Costos fijos totales del primer año	\$406,530.31	*Los datos obtenidos son aproximados y pueden presentar desviaciones en función de los datos suministrados.							
Año 1									
Descripción x Kg	Mezcla de ventas	Precio de venta unitario	Costos variables unitarios	Margen contr. unitario	Margen contr. ponderado	Punto de Equi. Global	Pto. Equi. Prod. (un.)	Pto. Equi. Prod. (\$)	Diferencia con producción estimada
MILANESAS DE POLLO	14%	\$150.00	\$92.71	\$57.29	\$8.00	12162	1712	\$256,800.00	288
ROLLITOS DE POLLO	3%	\$140.00	\$0.00	\$140.00	\$4.43		385	\$53,900.00	65
PECHUGA RELLENA	3%	\$140.00	\$95.13	\$44.87	\$1.42		385	\$53,900.00	65
PATA MUSLO	8%	\$80.00	\$60.13	\$19.87	\$1.68		1027	\$82,160.00	173
REBOZADOS DE POLLO	5%	\$130.00	\$80.13	\$49.87	\$2.63		642	\$83,460.00	108
FILET DE POLLO x KG	5%	\$150.00	\$60.13	\$89.87	\$4.74		642	\$96,300.00	108
PAPAS	28%	\$18.00	\$4.63	\$13.37	\$3.76		3424	\$61,632.00	576
TOMATE	10%	\$40.00	\$12.13	\$27.87	\$2.82		1233	\$49,320.00	207
CEBOLLA	6%	\$20.00	\$10.13	\$9.87	\$0.60		740	\$14,800.00	124
FRUTAS	16%	\$45.00	\$24.88	\$20.12	\$3.26		1972	\$88,740.00	332
					Margen ponderado total		Punto Equi. Monetario	\$841,012.00	\$982,560.00

25. Flujo de fondos del proyecto

11.8. FLUJO DE FONDOS	Año 0	Año 1	Año 2	Proyecto a iniciar, el año cero debe contener datos de las inversiones únicamente
INGRESOS AFECTADOS A IMPUESTOS				
Ingresos por Ventas	\$ -	\$ 982,560.00	\$ 1,129,944.00	
EGRESOS AFECTADOS A IMPUESTOS				
Materias primas e insumos	\$ -	\$ 544,862.04	\$ 626,591.35	
Costos de Mano de Obra	\$ -	\$ -	\$ -	
Electricidad	\$ -	\$ 12,000.00	\$ 13,800.00	
Gas	\$ -	\$ -	\$ -	
Agua	\$ -	\$ 3,000.00	\$ 3,450.00	
Teléfono / Internet	\$ -	\$ 4,200.00	\$ 4,830.00	
Transporte y combustible	\$ -	\$ 6,000.00	\$ 6,900.00	
Seguros	\$ -	\$ -	\$ -	
Alquiler	\$ -	\$ -	\$ -	
Otros gastos afectos a impuestos (especificar. Ej. Impuestos municipales)	\$ -	\$ -	\$ -	
Publicidad y/o Promoción	\$ -	\$ 10,300.00	\$ 11,845.00	
Amortizaciones y depreciaciones	\$ -	\$ 12,960.00	\$ 12,960.00	
Intereses crédito	\$ -	\$ 26,434.74	\$ 11,134.40	
Impuestos Económicos	\$ -	\$ 29,476.80	\$ 33,898.32	

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ -	\$ 333,326.42	\$ 404,534.93
Otros Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos pagados	\$ -	\$ 70,077.00	\$ 80,541.00
Ganancias Netas Imponibles Anuales	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	\$ -	\$ 263,249.42	\$ 323,993.93
Ajuste por amortizaciones y depreciaciones	\$ -	\$ 12,960.00	\$ 12,960.00
Otros gastos no afectos a impuestos	\$ -	\$ -	\$ -
Retiro del Emprendedor	\$ -	\$ 240,000.00	\$ 240,000.00
Valor Crédito Solicitado	\$ 117,170.00	\$ -	\$ -
Amortización de la deuda		\$ 34,518.58	\$ 82,651.42
Inversiones en activos	\$ 81,600.00	\$ -	\$ -
Inversiones en capital de trabajo	\$ 35,570.00	\$ -	\$ -
Valor de desecho de inversiones	\$ -	\$ -	\$ 93,880.00
FLUJO DE FONDOS PROYECTO	\$ -117,170.00	\$ 36,209.42	\$ 190,833.93
FLUJO DE FONDOS INVERSIONISTA	\$ -	\$ 1,690.85	\$ 108,182.51

RESUMEN FINAL

Nombre del proyecto	DALE
Sector del proyecto	Compra - Producción
Actividad	Compra y producción de artículos de pollería y verdulería
Situación actual del proyecto	Idea de proyecto
Crédito solicitado para inversión	\$117,170.00
Otras fuentes de financiamiento	\$0.00
Aporte emprendedor	\$0.00
Inversiones previas	\$38,200.00
VAN INVERSIONISTA (20%)	\$63,779.82
VAN PROYECTO (20%)	\$37,940.07
TIR PROYECTO	44.00%
Período de recupero de Inversión	744
	24.8

Bazar El León



CAPÍTULO I – INTRODUCCIÓN

1. Breve reseña sobre el negocio

Durante los primeros 4 años de nuestro primer emprendimiento de PASION fuimos notando un gran crecimiento poblacional y mediante distintos relevamientos observamos la necesidad de un bazar en nuestra ciudad. Es por esto que dimos inicio a nuestro segundo emprendimiento.

BAZAR EL LEÓN cuenta con dos años de antigüedad.

Una de nuestras metas más próximas es de convertirnos en el primer bazar mayorista y minorista del ESTE de nuestra provincia.

Nuestro desafío actual es el crecimiento en volumen y el desafío a futuro es de expandirnos a otros puntos de la provincia.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Nuestro equipo de trabajo está formado por mi novia Fatima Lourdes Yoris y yo Adrián Villagra. Fátima se encarga de la parte administrativa del negocio ya que posee conocimientos administrativos y contables y yo me encargo de la parte de marketing, compra y venta de los productos.

Nuestra propuesta de valor en la actualidad tiene un buen funcionamiento y es una de las principales herramientas a la hora de vender, ya que nuestros clientes nos eligen por la buena atención, asesoramiento, precios competitivos y un amplio horario de atención (de lunes a sábado de 9 a 13.30 y de 17 a 22.30 y domingo mediodía).

Nuestros aspectos a mejorar sobre nuestra propuesta de valor, tiene que ver con ofrecer a nuestros clientes minoristas como así también a nuestros futuros clientes mayoristas, un mejor stock, además a un precio competitivo.

Ofreceremos los mismos productos con los cuales venimos trabajando pero en un mayor volumen y un stock más completo.

Desde un inicio que estamos trabajando con productos de bazar por menor. Con los años fuimos mejorando nuestro stock y la calidad de nuestros productos.

2. Descripción del producto/servicio

Nuestros principales productos son:

Platos:

- Hechos de vidrio templado.
- De un tamaño de porción normal.
- transparentes y de colores.
- Económicos.

Vasos:

- Fabricación en vidrio.
- Capacidad 300ml.
- Resistentes por su forma espiralada.
- Económicos.

Línea hermética:

- Estos productos nos permiten cocinar, servir y transportar alimentos de forma higiénica y segura.
- Aptos para microondas
- Diseños de los más variados.
- Todos los tamaños.
- De un precio acorde al nuestro segmento de clientes.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Contribuyen al cuidado del medio ambiente reduciendo la utilización de envases descartables.
- Más una amplia línea en productos que comúnmente no son comercializados en nuestra provincia.



CAPÍTULO II – ESTUDIO DE MERCADO

3. Análisis del mercado consumidor y la demanda

Nuestro mercado objetivo está apuntado a los siguientes segmentos de clientes: Familias numerosas asalariadas de clase media, media baja, con un gran interés en la obtención de productos novedosos y de buena presentación. Estas familias comúnmente acostumbran a reunirse los fines de semana con un gran número de integrantes. También nos dirigimos a nuevas familias de jóvenes que acceden a su primera vivienda, los cuales están en un gran auge en nuestra ciudad. Además de comercios dedicados a la gastronomía como (bares locales de comida rápida, repostería) supermercados miniservice regalerías en general y bazares.

Comportamiento de la demanda

El negocio está en la ciudad de Alderetes, por lo que vamos a explicar un poco como es el tema población en esa ciudad.

De acuerdo a datos del último censo proyectados al 2018, la población de Alderetes tuvo un crecimiento poblacional del 10 % llegando hoy aproximadamente a 77.000 habitantes. Acompañado de sus dos localidades EL CORTE Y LOS GUTIERREZ.

Por otro lado, luego de un relevamiento realizado a negocios de la zona Este, a potenciales clientes se obtuvo la siguiente información: compran a proveedores de San Miguel de Tucumán en la actualidad aunque si estarían dispuestos a comprarnos por la propuesta de variedad, productos importados novedosos en el mercado, precios competitivos y por la cercanía a sus comercios logrando de ese modo el ahorro en tiempo y dinero.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Del lado de los consumidores podrán ahorrar a la hora de comprar productos de cocina para sus hogares. Además de contar con una excelente atención y asesoramiento sobre la utilización de nuestros productos a través de nuestro personal de ventas.

Proyección de la demanda

CANTIDAD ESTIMADA POR AÑO			
PRODUCTOS/ SERVICIOS	Actual	Año 1(20%)	Año 2(15%)
PLATO	2400	2880	3312
VASOS	1800	2160	2484
HERMETICOS	1200	1440	1656
CUBIERTOS	1100	1320	1518
TAZAS	1050	1260	1449
MACETAS	1000	1200	1380
FUENTONES Y BALDES	720	864	994
TERMOS	700	840	966
MATE	600	720	828
PAVA	600	720	828
TOTAL ANUAL (unidades)	11170	13404	15415

4. Análisis de la competencia y la oferta

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Principales competidores directos

Nombre del negocio	Distancia / Ubicación	Principales productos en los que compete	Precios	Fortalezas	Debilidades	Característica diferencial
Fantasia bazar	10km calle Córdoba y Junín	Línea vidrio, plásticos y porcelana	Más caros entre un 20% y un 40% más	Mayor antigüedad y un mayor stock	Precios altos y carencia de productos novedosos importados	Tamaño del local, stock más variado y antigüedad

Principales productos sustitutos

Producto	Aspectos que sobresalen en relación a nuestros productos	Aspectos en los que nuestros productos sobresalen
Descartable	Son más baratos, pero de poca durabilidad.	Tiene más durabilidad y mejor presentación. Disminución de la contaminación al medio ambiente

Principales competidores indirectos

Nombre del negocio	Distancia / Ubicación	Principales productos en los que compete	Precios	Fortalezas	Debilidades	Característica diferencial
Súper la maga	A 500 metros.	Fuentones	\$250	Afluencia de gente	Los precios más caros	Diferentes líneas de productos alimentos limpieza y perfumería.
Librería doña María	A 50 metros	Tazas	\$85	antigüedad	Escaso stock	Ser un polirrubro

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

5. Análisis de la comercialización

Directos: a través de forma personalizada en el local y a través de la web, instagram, whatsapp.

Indirectos: la venta a comercios minoristas (miniservice, gastronómicos).

6. Análisis de los proveedores

Nombre del negocio	Distancia / Ubicación	Principales productos a adquirir	Precios	Transporte de los insumos	Beneficios	Inconvenientes
Celestino	Junín 236 San Miguel de Tucumán	Tupper	\$18 Y\$ 80	Por cuenta propia	Excelente precio y calidad. Posible apertura de cuenta corriente y mayores descuentos comprando por bulto cerrado.	Stock limitado
Milber	Junín 290 San Miguel de Tucumán	Vasos	\$6	Por cuenta propia	Excelente precios	Stock limitado
Casa Rubén	Bolivia	Porcelana	\$33	Por cuenta propia	Precios muy baratos y de muy buena calidad	Falta de stock

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

CAPÍTULO III – ANÁLISIS ESTRATÉGICO

7. Misión

Proveer a nuestros clientes con productos a precios competitivos, comprometidos con una excelente atención y asesoramiento, ayudando a mejorar su calidad de vida y apoyando al crecimiento de nuestros clientes mayoristas.

8. Visión

Posicionar nuestra marca fuertemente en la provincia y expandirnos a nuevos mercados.

9. Objetivos

- Aumentar las ventas respecto del año anterior, crecer año a año.
- Mantener un mayor stock surtido de productos
- Lograr mejorar la capacidad financiera para comprar mejor y tener precios competitivos.
- Mejorar administrativamente para tener el negocio controlado.
- Ingresar a nuevos mercados.

10. Análisis FODA

Fortalezas:

- Trayectoria. Hace 2 años que existe Bazar El León y ha crecido todo el tiempo.
- Amplio horario de atención hasta las 22:30. Atención los domingos.
- Buena ubicación sobre la avenida principal de la ciudad de Alderetes.
- Acceso a créditos y comprometidos a cumplir con los pagos. (2 créditos Alumbra que se cumplieron con los pagos)
- Buena gestión financiera.
- Atención personalizada y asesoramiento a los clientes

Oportunidades:

- Sin competencia directa actualmente en la zona Este de la provincia.
- Apoyo a emprendedores, con programas de privados, por ejemplo Alumbra.
- Políticas de gobierno que impulsan el emprendedorismo.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Crecimiento de la población en la zona, establecimiento de jóvenes familias.
- Baja en el poder adquisitivo por lo cual los consumidores adquieren productos alternativos a las primeras marcas.

Debilidades:

- Insuficiente capacidad financiera para expandir el negocio.
- Inadecuado manejo de inventario.
- Vidriera insuficiente, requiere mejorarla.

Amenazas:

- Competidores informales como vendedores callejeros, ferias.
- Economía en recesión.
- Bajas en el poder adquisitivo de los consumidores.
- Establecimiento de nuevos negocios dedicados al rubro.

Estrategias y/o acciones en relación al FODA:

- Implementar promociones de fuerte impacto en las ventas.
- Realizar mayor publicidad, por ejemplo, distribución de folletos para promover el local y las ventas.
- Efectuar publicidad y promociones en redes sociales (Facebook, Instagram, Whats App)
- Realizar acuerdos con instituciones para participar de eventos sociales, de la comunidad.
- Acordar con proveedores para lograr mejores compras, a partir del mejoramiento de la capacidad financiera.
- Invertir en mejoramiento de la vidriera.

11. Plaza donde se ubicará el punto de venta.

El local está emplazado en la localidad de Alderetes, avenida Rivadavia 1056. Provincia de Tucumán. El lugar geográfico de venta de los productos actualmente es la provincia de Tucumán.

12. Actividades de promoción, publicidad y actividades de fidelización de clientes

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Actividad	Impacto sobre las ventas (bajo – medio – alto)	Observaciones
Actividad N°1 Folletos	Alto	Entrega en mano en la zona de Alderetes y en localidades vecinas. 4 días alternados a la semana, en diferentes puntos de la ciudad
Actividad N°2 Redes Sociales	Alto	Mediante grupos de Whats, App. Publicidad en Facebook e Instagram
Actividad N°3 Participación en eventos sociales	Medio	Mediante la publicidad de la empresa a cambio de contribuciones de productos para sorteos o donaciones

13. Actividades post venta

Actividad	Impacto sobre las reputación del negocio (bajo – medio – alto)	Observaciones
Actividad N°1 Envío a clientes de recetas y tips.	Alto	Por medio de redes sociales, envío a clientes de recetas de cocina, tips, para limpieza y utilización de productos
Actividad N°2 Encuestas de satisfacción del cliente	medio	Mediante redes sociales y de manera personalizada, indagando sobre la calidad de los productos, la conformidad en la relación precio-calidad, la existencia de bienes con fallas o defectos

CAPÍTULO IV – LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO

14. Ubicación inicial del emprendimiento

Positivos:

A 4 cuadras del centro de Alderetes.

Elevada afluencia de personas por la zona (avenida)

Semáforo al frente del local. Stop del tránsito.

Existencia de colegio a escasos metros del local

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Negativos:

Falta de vidriera en la actualidad

Existencia de competencia indirecta cercana al local

15. Factores de localización importantes para el negocio

El negocio se mudó hace unas semanas a un mejor local para el rubro.

Localización es estratégica, con una alta afluencia de gente. El local es muy visible.

Existencia de estacionamiento, que permita un fácil acceso.

Zona de crecimiento poblacional, establecimiento de familias del segmento al que se dirige el negocio.

16. Alternativas de localización

Localización en zona céntrica de San Miguel de Tucumán, donde existe un mayor mercado, una mayor cantidad de potenciales clientes. Entre las dificultades pueden destacarse el costo del alquiler el cual es elevado, sumado a la falta de capital para la compra de mercadería necesaria para abastecer el mercado. Existen grandes expectativas de una futura apertura de nuevos locales en el interior de la provincia

17. Estimación de la capacidad del negocio

Con la inversión se podrá cubrir alrededor de 15000 productos, variados de acuerdo a las planillas presentadas en el punto estimación de ventas.

CAPÍTULO V – ESTUDIO TÉCNICO

18. Descripción de materia prima e Insumos

*Describir los principales elementos utilizados en el emprendimiento para operar.

19. Descripción de procesos críticos

- El principal proceso crítico en el emprendimiento es la compra de mercaderías.
- Los productos de fabricación nacional los adquirimos en distribuidores mayoristas ubicados en la zona céntrica de San Miguel.
- Para la compra de productos importados viajamos al país de Bolivia

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Otro de los procesos críticos es la fijación de precios de venta al público y la exhibición de los productos en los estantes.

20. Servicios auxiliares

- Agua
- Electricidad
- Internet

21. Inversión en capital de trabajo

Descripción de Items	Cantidad	Unidad de medida	Precio x Unidad	Inversión Capital de Trabajo
Línea Herméticos y artículos varios	1,00	1	\$40.000,00	\$40.000,00
Línea Vidrios	1,00	1	\$40.000,00	\$40.000,00
Línea Porcelana	1,00	1	\$15.000,00	\$15.000,00
Ítem 4				\$0,00
Ítem 5				\$0,00
Ítem 6				\$0,00
Ítem 7				\$0,00
Ítem 8				\$0,00
Monto total de inversión en capital de trabajo para el inicio del proyecto (Con IVA)				\$95.000,00

22. Costos

Costos de Materia Prima e Insumos

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

*Cantidad por producto. Precio por unidad referida a la unidad de "cantidad".

PROD. 1		PLATO		
ITEM	Cantida d	Unidad	Costo unitario	Costo variab.
Plato	1,00	1,00	19,00	19,00
Transporte	1,00	1,00	1,00	1,00
Embalaje	1,00	1,00	1,00	1,00
				\$ -
				\$ -
Total costo variable directo del prod.				\$ 21,00

PROD. 2		DESCRIPCIÓN 2 VASOS		
ITEM	Cantid ad	Unida d	Costo unitario	Costo variab.
Vaso	1,00	1,00	6,00	6,00
Transporte	1,00	1,00	1,00	1,00
Embalaje	1,00	1,00	1,00	1,00
				\$ -
				\$ -
Total costo de prod.				\$ 8,00

PROD. 3		HERMETICOS		
ITEM	Cantida d	Unidad	Costo unitario	Costo variab.
Hermeticos	1,00	1,00	35,00	35,00
Transporte	1,00	1,00	1,00	1,00
Embalaje	1,00	1,00	1,00	1,00
				\$ -
				\$ -
Total costo de prod.				\$ 36,00

PROD. 4		CUBIERTOS		
ITEM	Cantid ad	Unida d	Costo unitario	Costo variab.
Cubierta	1,00	1,00	10,00	10,00
Transporte	1,00	1,00	1,00	1,00
Embalaje	1,00	1,00	1,00	1,00
				\$ -
				\$ -
Total costo de prod.				\$ 12,00

PROD. 5		TAZAS		
ITEM	Cantida d	Unidad	Costo unitario	Costo variab.
Taza	1,00	1,00	38,00	38,00
Transporte	1,00	1,00	1,00	1,00
Embalaje	1,00	1,00	1,00	1,00
				\$ -
				\$ -
Total costo de prod.				\$ 40,00

PROD. 6		MACETAS		
ITEM	Cantid ad	Unida d	Costo unitario	Costo variab.
Maceta	1,00	1,00	20,00	20,00
Transporte	1,00	1,00	1,00	1,00
Embalaje	1,00	1,00	1,00	1,00
				\$ -
				\$ -
Total costo de prod.				\$ 22,00

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Costos fijos totales
del primer año

\$651.295,92

*Los datos obtenidos son aproximados y pueden presentar desviaciones en función de los datos suministrados.

Año 1

Descripción	Mezcla de ventas	Precio de venta unitario	Costos variables unitarios	Margen contrib. unitario	Margen contrib. ponderado	Punto de Equi. Global	Pto. Equi. Prod. (un.)	Pto. Equi. Prod. (\$)	Diferencia con producción estimada
PLATO	21%	\$55,00	\$21,00	\$34	\$7,31	12050	2589	\$142.395,00	291
VASOS	16%	\$16,50	\$0,00	\$17	\$2,66		1942	\$32.043,00	218
HERMETICOS	11%	\$95,00	\$36,00	\$59	\$6,34		1295	\$123.025,00	145
CUBIERTOS	10%	\$35,00	\$12,00	\$23	\$2,26		1187	\$41.545,00	133
TAZAS	9%	\$95,00	\$40,00	\$55	\$5,17		1133	\$107.635,00	127
MACETAS	9%	\$70,00	\$22,00	\$48	\$4,30		1079	\$75.530,00	121
FUENTONES Y BALDES	6%	\$165,00	\$62,00	\$103	\$6,64		777	\$126.205,00	87
TERMOS	6%	\$295,00	\$177,00	\$118	\$7,39		755	\$222.725,00	85
MATE	5%	\$77,00	\$27,00	\$50	\$2,69		647	\$49.819,00	73
PAVA	5%	\$285,00	\$112,00	\$173	\$9,29		647	\$184.395,00	73
				Margen ponderado total	\$54,05	Punto Equi. Monetario	\$1.107.317,00	\$1.231.740,00	

24. Flujo de fondos del proyecto

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

B. FLUJO DE FONDOS	Año 0	Año 1	Año 2
INGRESOS AFECTADOS A IMPUESTOS			
Ingresos por Ventas		\$ 1.231.740,00	\$ 1.418.501,00
EGRESOS AFECTADOS A IMPUESTOS			
Materias primas e insumos		\$ 524.568,00	\$ 603.253,20
Costos de Mano de Obra		\$ 160.200,00	\$ 160.200,00
Electricidad	\$ -	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
Gas	\$ -	\$ -	\$ -
Agua	\$ -	\$ -	\$ -
Teléfono / Internet	\$ -	\$ -	\$ -
Transporte y combustible	\$ -	\$ -	\$ -
Seguros	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler	\$ -	\$ 72.000,00	\$ 93.600,00
Otros gastos afectos a Impuestos (especificar. Ej. Impuestos municipales)	\$ -	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00
Publicidad y/o Promoción		\$ 15.700,00	\$ 17.000,00
Amortizaciones y depreciaciones	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses crédito		\$ 29.329,31	\$ 12.353,61
Impuestos Act. Económicas	\$ -	\$ 36.952,20	\$ 50.994,04
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ -	\$ 376.790,49	\$ 462.900,16
Otros Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos monotributo		\$ 90.968,28	\$ -
Ganancias Netas Imponibles Anuales	\$ -	\$ -	\$ 121.415,06
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	\$ -	\$ 285.822,21	\$ 341.485,10
Ajuste por amortizaciones y depreciaciones	\$ -	\$ -	\$ -
Otros gastos no afectos a impuestos	\$ -	\$ -	\$ -
Retiro del Emprendedor		\$ 228.600,00	\$ 272.034,00
Valor Crédito Solicitado	\$ 130.000,00	\$ -	\$ -
Amortización de la deuda		\$ 38.298,33	\$ 91.701,67
Inversiones en activos	\$ 35.000,00	\$ -	\$ -
Inversiones en capital de trabajo	\$ 95.000,00	\$ -	\$ -
Valor de desecho de inversiones	\$ -	\$ -	\$ 130.000,00
FLUJO DE FONDOS PROYECTO	\$ -130.000,00	\$ 57.222,21	\$ 199.451,10
FLUJO DE FONDOS INVERSIONISTA	\$ -	\$ 18.923,88	\$ 107.749,43

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

RESUMEN FINAL

Nombre del proyecto	El Leon
Sector del proyecto	Comercio
Actividad	Bazar
Situación actual del proyecto	Proyecto en marcha
Crédito solicitado para inversión	\$150,000.00
Otras fuentes de financiamiento	\$0.00
Aporte emprendedor	\$0.00
Inversiones previas	\$95,000.00
VAN INVERSIONISTA (20%)	\$56,832.71
VAN PROYECTO (20%)	\$23,752.89
TIR PROYECTO	41.00%
Período de recupero de inversión	2001
	66.7

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION
--

Firma del Estudiante_____

Fecha_____

Aclaración_____

Firma del Director_____

Fecha_____

Aclaración_____

Firma del Director_____

Fecha_____

Aclaración_____

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

COMENTARIO DEL DIRECTOR SOBRE EL DESEMPEÑO DEL ESTUDIANTE

La estudiante Marina Madozzo Romay cursó la Práctica Profesional en la opción de participación en proyectos de extensión. A lo largo de su trabajo demostró mucho compromiso, principalmente por continuar capacitándose en las temáticas que le enriquecería para llevar adelante el trabajo con emprendedores.

Pudo adaptarse ante los cambios en la propuesta original en su Plan de trabajo para la realización de la Práctica, y siempre respondió con entusiasmo y responsabilidad todas las actividades que se le asignó.

Trabajó muy bien con otra compañera, lograron conformar un buen equipo y a su vez llegó a generar empatía con los emprendedores a los que asistió en la formulación de sus planes de negocio. Fue muy insistente con ellos para lograr finalizar en tiempo y forma el objetivo.

Por todo lo expuesto consideramos sus tutoras que la estudiante cumplió muy satisfactoriamente

Firma del Director _____

Aclaración _____

Firma del Director _____

Aclaración _____

Fecha 24 de Noviembre de 2018