

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

**Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de San Miguel
de Tucumán**

Carrera de Licenciatura en Administración

2019



Trabajo para la materia

“Práctica Profesional”, bajo la modalidad Proyecto de Extensión.

“Capacitación y Asistencia a Emprendedores”

Tutor

Mg. Liliana Fagre

***Docente de Administración y Desarrollo de Competencias
Emprendedoras.***

INDICE

- 1. Datos Generales**
- 2. Informe Final del Trabajo**
- 3. Cumplimiento del Plan de Trabajo Original**
- 4. Plan de Trabajo**
- 5. Actividades Desarrolladas. Presentación de Informes Mensuales**
- 6. Divulgaciones**
- 7. Certificados de Capacitación**
- 8. Balance de la Experiencia**
- 9. Documentación probatoria**
 - Cocina comunitaria
 - Extensión Universitaria
 - Asistencia a emprendedor
- 10. Comentario de Director**

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

DATOS GENERALES

Apellido y Nombres: Tamargo Nieva, Veronica	Apellido y Nombres del Director: Mg. Fagre, Liliana
DNI: 38.509.453	DNI: 18.545.210
Tema: <u>CAPACITACION Y ASISTENCIA A EMPRENDEDORES.</u>	
Opción de Práctica Profesional: Proyecto de Extensión	
Lugar de Trabajo: Facultad de Ciencias Económicas – UNT	

**INFORME FINAL DEL TRABAJO DE PRÁCTICA
PROFESIONAL**

Para el desarrollo de la Práctica Profesional de la carrera de Licenciatura en Administración, se eligió participar en actividades de la Secretaría de Extensión en el área de Económicas Emprende, para plasmar todo lo aprendido durante el cursado de la misma, apoyando y colaborando en diferentes proyectos dirigidos a emprendedores.

Se comenzó participando de un curso organizado por el Programa PUEDES de la Secretaría de Extensión Universitaria, UNT, el cual proporcionó el marco teórico junto a las herramientas pertinentes para llevar adelante diversas prácticas sociales educativas y proyectos sociales con éxito. Todo el conocimiento adquirido en este taller fue de gran utilidad para poder continuar con la siguiente actividad, la cual consistió en participar en el Proyecto de extensión orientado a Cocinas Comunitarias, junto a Docentes y alumnos de la FACE y el Ministerio de Desarrollo Social de la Provincia. A su vez, se participó del Programa Pecuario Regional junto a Fundación Lucci, Municipalidad de La Cocha y otras tantas instituciones con el propósito de brindar capacitaciones a emprendedores de esa localidad y sus alrededores. Luego surgió la posibilidad de asistir a un taller sobre “Pautas para Formular Proyectos Sociales” focalizado especialmente en la formulación y presentación de este tipo de proyectos.

<p>INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL</p> <p>LICENCIATURA EN ADMINISTRACION</p>

En cuanto al Proyecto de Extensión, este estuvo dirigido a brindar capacitaciones y asistencia a los emprendedores para que puedan gestionar y lograr mejores resultados.

Asimismo se trabajó en una propuesta para dar difusión sobre el concepto de Extensión y mostrar las diferentes actividades que realiza la Facultad con los docentes y estudiantes. Para lo cual se realizó un artículo llamado “Una aproximación de la Extensión Universitaria”, cuyo documento transcribe en qué consisten estos tipos de proyectos, sus características, sus ventajas y desventajas, las instituciones que participaron y los beneficios que otorga a los estudiantes que participan de los mismos. La finalidad de éste fue atraer a más alumnos a que puedan experimentar este tipo de participación que contribuyen a la formación de un profesional comprometido con la sociedad.

Y, para finalizar, se trabajó junto a un emprendedor cuyo negocio está relacionado a la venta y alquiler de narguiles para formular un plan de negocio que determine la rentabilidad a futuro pasando de la modalidad de Showrrom, a la apertura de un local comercial.

CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE TRABAJO ORIGINAL

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

De acuerdo al cronograma planteado en el plan de trabajo original no se llegó a cumplir en su totalidad. Pero se idearon otras alterativas para cumplir con el número de horas establecido en el marco de la Práctica Profesional (400 hs).

En un principio, se decidió llevar a cabo la preparación de encuestas para los emprendedores de los diversos proyectos en los que se participó; pero debido a ciertos inconvenientes ajenos a la práctica no se pudo. Pero si se decidió preparar una entrevista a un emprendedor para conocer su negocio, su funcionamiento, sus expectativas para luego formular un plan.

A su vez, para completar con el total de horas se agregó otro objetivo “Dar a conocer la Extensión Universitaria a los alumnos de la FACE”. Para tal fin, se preparó un artículo en donde se da una definición del mismo junto a sus características como así también a sus ventajas y desventajas y todo lo concerniente a participar en esos proyectos.

A continuación, se adjunta el plan de trabajo original:

PLAN DE TRABAJO ORIGINAL

PROYECTO DE EXTENSIÓN

**Capacitación y Asistencia a
emprendedores**



Autor. Tamargo Nieva, Verónica

D.N.I: 38.509.453

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

**Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de San
Miguel de Tucumán**

Carrera de Licenciatura en Administración

2019

Trabajo para la materia

“Práctica Profesional”.

Tutor

Mg. Liliana Fagre

*Docente de Administración y Desarrollo de Competencias
Emprendedoras.*

INDICE

- 1. Resumen**
- 2. Introducción**
- 3. Problema de Investigación**
- 4. Objetivos de Investigación**
 - **Objetivo General**
 - **Objetivos Específicos**
- 5. Marco Teórico**
- 6. Metodología de Investigación**
- 7. Cronograma de Actividades**
- 8. Bibliografía**

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

Resumen

Las situaciones, que trascienden en la actualidad del país en el día a día de la comunidad, llevan a que muchas personas busquen diversas maneras para poder llevar una vida digna pudiendo satisfacer sus necesidades principales y fundamentales. Son individuos que se encuentran excluidos del mercado laboral al no poseer una formación o preparación para su inserción en el mundo del trabajo.

La universidad tiene tres funciones sustantivas: la enseñanza profesional centrada en el saber científico y humanístico, la investigación académica y la **extensión universitaria**. Es en ésta última que la Universidad Nacional de Tucumán, desde la Secretaría de Extensión Universitaria - SEU y las facultades, promueven y organizan “**actividades**”, “**proyectos**” y “**programas**”, con diversas modalidades de implementación y acreditación institucional para aportar de esta manera conocimientos y herramientas específicas de gestión, entre otras, para personas que desean emprender para cubrir sus necesidades y las de sus familias buscando mejorar su calidad de vida.

De esta manera, mediante el área de Económicas Emprende en el marco de la Práctica Profesional de la Facultad de Ciencias Económicas, se busca trabajar en forma conjunta con diferentes emprendedores, brindándoles capacitaciones, asistencia, mentorías a las personas de la comunidad que lo requieran de manera que sus emprendimientos sean sustentables logrando el éxito en los mismos.

Palabras Claves: Emprendimientos – Extensión Universitaria

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Introducción

En la actualidad ante las diversas situaciones que se presentan en el País en cuanto a la política y la economía, las personas buscan diversas maneras de obtener un ingreso para lograr su bienestar y poder cubrir sus necesidades básicas al no tener un trabajo fijo que les proporcione tal satisfacción.

Tal decisión también se presenta al ser personas que no cuentan con una formación educativa que les dé la posibilidad de acceder a un buen puesto de trabajo. Es por tal motivo, que se introducen al mundo del **micro emprendimiento**, el mismo es considerado un trabajo independiente; es decir, que no estén vinculados a una empresa mediante un contrato.

Cualquier persona tiene la posibilidad de emprender, pero para que el mismo tenga éxito se necesita de una serie de herramientas y conocimientos para poder llevarlo a cabo de manera correcta y así obtener los beneficios deseados.

Es por esto que desde diversos organismos públicos se busca contribuir a la aplicación de diversos planes y programas, destinados especialmente a estas personas pertenecientes a grupos vulnerables con el fin de brindar protección social y erradicar la pobreza.

Por otro lado, desde Económicas Emprende de la Secretaría de Extensión, de la Facultad de Ciencias Económicas se busca dar apoyo y realizar diferentes actividades que contribuyan a que los emprendedores logren gestionar mejor sus emprendimientos. Dicha organización tiene como visión *“Ser parte activa del ecosistema emprendedor, brindando educación, investigación y extensión para el progreso económico de la región.”*

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Planteamiento del Problema

Ante la constante incertidumbre económica y falta de trabajo genuino, es común que muchas personas, algunas en situaciones de vulnerabilidad, no logren cubrir sus necesidades; por lo que deciden emprender. Estos emprendedores suelen fracasar por la falta de conocimientos que tienen sobre cómo hacerlo para que sus emprendimientos permanezcan en el tiempo.

Este desconocimiento atenta directamente a la obtención de buenos resultados y como muchos no tienen recursos para asistir a cursos o talleres que les ayuden a capacitarse y prepararse, lo hacen de manera improvisada. Otro de sus problemas es que al no tener claro su modelo de negocios, sus esfuerzos no están direccionados; y tampoco tienen los recursos económicos para implementar correctamente sus ideas.

Por todo lo expuesto, a través de actividades de extensión se busca dar acompañamiento desde la Facultad - Universidad, juntos docentes y alumnos, realizando charlas, capacitaciones, mentorías y acompañando a diferentes organismos, por ejemplo, la Dirección de Economía Social, se busca apuntalar a los sectores vulnerables, brindándoles herramientas de gestión para generar emprendimientos sustentables.

Este es el motivo que moviliza a la Universidad, junto a los docentes y estudiantes, a llevar los conocimientos adquiridos, a trabajar con quienes lo requieran, donde las necesidades de aprendizaje sobran y se vuelven indispensables, apelando al apoyo de instituciones, las cuales tienen como propósito atender tanto las necesidades de su comunidad como alentar el crecimiento y diversificación de las economías locales.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Objetivos

El Objetivo General de esta Práctica se centra en el enriquecimiento de los conocimientos adquiridos durante la formación académica y profesional, para poder aplicarlos en situaciones del mundo real mediante capacitaciones y asistencia a los miembros de la comunidad que lo requieran. Obteniendo de esa forma nuevas experiencias en el ámbito profesional.

Los Objetivos Específicos:

- Brindar los conocimientos adquiridos a las personas que lo requieren, a través de capacitaciones y asistencia para que puedan llevar mejor sus emprendimientos.
- Generar interacciones con los participantes, con el fin de obtener retroalimentación en base a conocimientos y experiencias.
- Concluir con la formación académica al comprender el amplio ámbito laboral de la carrera de Licenciatura en Administración, en base a lo aprendido en situaciones reales.

Marco Teórico

Para comenzar cabe presentar algunos de los conceptos clave de este plan de trabajo.

La **Extensión Universitaria** es una agrupación de actividades de vinculación con el medio que se realiza en la Universidad. Es una vía de comunicación entre Universidad-Sociedad que promueve la integración de los procesos académicos de enseñanza e investigación orientándolos al desarrollo cultural de la sociedad. Las acciones de la extensión se desarrollan desde un enfoque interactivo y dialógico entre los conocimientos científicos y los saberes, conocimientos y necesidades de la comunidad que participa.

A su vez es importante destacar que **Económicas Emprende** tiene como misión favorecer al desarrollo de espíritu emprendedor, a la formación de emprendedores socialmente responsables, fomentando la innovación y la puesta en marcha de nuevas ideas, logrando una vinculación entre la Facultad y la comunidad, a través de la educación, investigación y actividades de extensión.

La Usina de Emprendedores trabaja en:

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- La organización de talleres de sensibilización para fomentar el espíritu emprendedor.
- La organización e implementación de cursos, seminarios, jornadas, conferencias sobre emprendedorismo y desarrollo de habilidades empresariales.
- El asesoramiento de proyectos empresariales de jóvenes universitarios y emprendedores de la región.
- El desarrollo de actividades conjuntas con entidades e instituciones que apoyan al emprendedor.

Se conoce como **emprendedor** o **entrepreneur** a quien organiza y conduce algún tipo de iniciativas organizacionales, con fines de lucro, corriendo cierto margen de riesgo financiero en ello. No es sinónimo de empresario; son líderes empresariales que intentan traducir sus pasiones personales (y no el mero deseo de lucro) en iniciativas sustentables y lucrativas de negocio. Un emprendedor es quien decide correr el riesgo de inaugurar proyectos viables, asumiendo los riesgos que ello conlleva y motivado por una visión específica.

Es importante saber diferencias dos palabras claves:

- El **emprendedor** es la persona que diseña, lanza y pone en funcionamiento un nuevo negocio.
- El **emprendimiento** es la capacidad y el deseo de desarrollar, organizar y manejar un negocio junto con sus respectivos riesgos, y con el fin de obtener una ganancia.

El perfil de un emprendedor es simple: **se trata de una persona movida por una visión interior, esto es, alguien apasionado y con la creatividad suficiente para convencer a terceros de lo que hace falta.**

*El término de la palabra **emprendedor** deriva de la voz castellana emprender, que proviene del latín, tomar, aplicándose originalmente —tanto en España como en otros países— a los que entonces eran considerados **aventureros**, principalmente militares, término que posteriormente pasó a tener connotaciones comerciales.*

Según **Peter Druker** un emprendedor *busca el cambio, responde a él y explota sus oportunidades*; la **innovación** es una herramienta específica de un emprendedor, por ende el emprendedor efectivo convierte una fuente en un recurso.

Son muchos los puntos de vista que fueron sucediéndose respecto de lo que es un emprendedor, sin embargo, para este proyecto, la definición que más se aproxima para representar a los emprendedores es la que aportó **Andy Freire**:

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Un emprendedor es aquella persona que identifica oportunidades y crea una organización para encararla y, de esa forma, cubrir necesidades.

A su vez, Andy Freire clasifica a los emprendedores en tres tipos de motivación y actitudes, a saber:

1. **Luchadores:** son quienes ven el proceso de emprender como la única forma de subsistir, no porque decida realmente ser emprendedor.
2. **Caza olas:** son aquellos que se montan sobre grandes ondas de moda en busca de dinero. No asumen compromiso con sus proyectos, sino que pasan de uno a otro según lo que esté de moda en ese momento.
3. **Gladiadores:** son quienes eligen esta actividad como profesión aunque tengan otras opciones, porque lo llevan en la sangre. Se comprometen con lo que hacen, más allá de las modas, circunstancias y contextos.

Al mismo tiempo se determina que para ser un buen emprendedor se requieren tener siete características, las que se especifican a continuación

1. Pasión.

- El deseo personal es el principal motor de sus acciones.
- Ama intensamente los productos o servicios, objetos de su actividad.

2. Ambición.

- Tiene confianza en sí mismo y cree en sus potencialidades y habilidades para llevar adelante su propio negocio.
- Sus objetivos personales actúan como el principal motivador de su conducta.
- Asume riesgos de una manera natural.

3. Iniciativa

- Tiene motor propio y no depende de estímulos externos para ponerse en movimiento.
- Está orientado principalmente hacia la acción y a la resolución de problemas.

4. Superación

- Determina el valor relativo de los problemas asignándole a cada uno su correcta dimensión.
- Es flexible para buscar caminos alternativos cuando los originales se cierran.

5. Creatividad

- Sus ricas y variadas experiencias personales actúan como fuente de inspiración.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Tiene la capacidad de visualizar alternativas distintas a los paradigmas establecidos.

6. Liderazgo

- Tiene visión y capacidad de convocar a otros en torno a esa visión.
- Debido a su capacidad de influencia es un referente en los ámbitos donde actúa.

7. Organización Personal

- Tiene capacidad de autocontrol.
- Define bien sus prioridades, pone el foco de su trabajo en ellas y administra su tiempo con efectividad.

Y para finalizar es importante destacar el concepto de **mentoría**, ya que abarca la actividad principal de este plan de trabajo; la cual es la relación entre el mentor y el aprendiz. El mentor comparte sus experiencias y conocimientos con la persona que solicita sus servicios para así desarrollarse con éxito a nivel personal, profesional, entre otros campos. Dicho concepto está ganando lugar en el área de los emprendimientos; otorgando beneficios para los emprendedores, entre los que se encuentra:

- **Evitar cometer errores:** El emprendedor empieza a conocer más las vivencias de alguien más experimentado lo que la puede llevar a evitar cometer los errores que cometió su mentor.
- **Aumentar su red de contactos:** Los emprendedores que acceden a realizar una mentoría acaban disponiendo de una red de contactos más amplia que se convierte en un activo muy positivo.
- **Claridad en la hoja de ruta:** El mentor ayuda al discípulo a tener una claridad en los objetivos y las estrategias más recomendables para seguir avanzando en su camino.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Metodología de trabajo

El presente trabajo se encuadra dentro del **enfoque cualitativo** y a la vez se caracteriza por tener paradigma:

- **Interpretativo:** debido a que tiene como finalidad comprender en profundidad la realidad.
- **Socio crítico:** dado que el objetivo es formar personas que desarrollen su capacidad de reflexión crítica y les permita analizar su propio contexto y realidad cotidiana.

Para llevar adelante el trabajo, como método de investigación se usará la **investigación acción participativa** dado que la misma se dirige a estudios sobre realidades humanas. También se basa en un proceso por el cual miembros de una comunidad juntan y analizan información y actúan sobre sus problemas con el propósito de encontrarles soluciones y promover transformaciones políticas y sociales. Teniendo como finalidad determinar cuáles son las herramientas que necesitan las personas para poder desarrollar sus proyectos al mismo tiempo determinar las fallas que los pueden llevar a fracasar.

La investigación cualitativa se enfoca en comprender los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con su contexto. Al tratarse de seres humanos, los datos que interesan son conceptos, percepciones, imágenes mentales, creencias, emociones, interacciones, pensamientos, experiencias y vivencias manifestadas en el lenguaje de los participantes, ya sea de manera individual, grupal o colectiva.

Las herramientas que se llevarán a cabo, para que este trabajo pueda alcanzar los objetivos planeados son:

- Observación. Implica adentrarnos profundamente en situaciones sociales y mantener un papel activo, así como una reflexión permanente. Estar atento a los detalles, sucesos, eventos e interacciones.
- Entrevistas. Una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados)
- Biografías e historias de vida. Entrevistas en profundidad y revisión de documentos y artefactos personales e históricos.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION
--

Cronograma de actividades

Para llevar a cabo el desarrollo de dicho plan de trabajo, se seguirán las siguientes actividades:

Trabajo Académico Personal:

- Confección del Plan de trabajo
- Capacitación en temática de proyectos de extensión
- Presentación de Informes Parciales
- Elaboración de Informe Final
- Defensa del Trabajo Final

Trabajo Interno:

- Investigación bibliográfica para el preparado de las capacitaciones
- Diseño de encuestas para el relevamiento de las diversas problemáticas.
- Preparación de presentaciones y material a entregar.

Trabajo Externo:

- Reuniones para relevar las necesidades de los emprendedores a evaluar.
- Reuniones para acordar el contenido de las charlas y capacitaciones.
- Reuniones para asistir a emprendedores en sus planes de negocios.
- Actividades de divulgación (congresos, jornadas, reuniones de discusión).

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES							
Trabajo Académico Personal	20		40		20		20
Trabajo Interno		40		20			20
Trabajo Externo		50		40	40	40	50

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

Bibliografía

- Pasión por Emprender. De la idea a la cruda realidad. Freire, Andy. Editorial Aguilar, Buenos Aires, 2004
- Claves para emprender. Conceptos básicos para planificar y desarrollar tu proyecto. Ministerio de desarrollo económico. Buenos Aires Ciudad. Programa desarrollo emprendedor
- “Metodología de la Investigación”. (2016) Hernández Sampieri

Internet.

- <http://manuelgalan.blogspot.com/p/guia-metodologica-para-investigacion.html> (Fecha de consulta 05/06/2019)
- <https://www.lifeder.com/paradigma-interpretativo-investigacion/> (Fecha de consulta 05/06/2019).
- <https://concepto.de/emprendedor-2/#ixzz5qBeOUbLD> (Fecha de consulta 07/06/2019)
- <http://inicia.org.ar/blog/las-7-caracteristicas-del-emprendedor/> (Fecha de consulta 07/06/2019)
- https://campusvirtualunt.net/pluginfile.php/282633/mod_resource/content/6/Modulo%201.pdf (Fecha de consulta 07/06/2019)
- <https://face.unt.edu.ar/web/extension/usina-de-emprendedores-economicas-emprende/> (Fecha de consulta 19/07/2019)
- <https://economipedia.com/definiciones/mentoriam.html> (Fecha de consulta 19/07/2019)

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

ACTIVIDADES DESARROLLADAS

A continuación, se adjuntan los informes mensuales presentados sobre las actividades llevadas a cabo para cumplir con el reglamento de las 400 horas solicitadas en la Práctica Profesional:

Informe Mensual de Práctica Profesional – N°1

Alumno: Tamargo Nieva, Verónica

Profesora: Mg. Fagre Liliana

Proyecto de extensión: Capacitación y asistencia a Emprendedores

Periodo Informado: Junio, Julio y Agosto 2019

Actividades desarrolladas:

a) Participación de reuniones:

Reunión entre el tutor y la alumna de la Práctica Profesional, con la finalidad de determinar el marco conceptual que lleva el presente trabajo y la determinación de las diferentes pautas que se debían tener para el armado del plan de trabajo.

Además, se determinaron las diversas actividades que se llevarán a cabo para el desarrollo del mismo, con la finalidad de cumplir con la totalidad de horas pautadas en el reglamento vigente para la PP LA.

b) Desarrollo de actividades:

De 04 al 28 de junio se participó en el V Ciclo de Capacitación Universitaria para Estudiantes, la misma es una iniciativa propuesta por el **Programa Universitario de Extensión Social** (PUEDES) de la Secretaria de Extensión Universitaria. La cual tiene como objetivo transferir conocimientos generados en la práctica social comunitaria de la UNT, busca contribuir a la formación integral de los estudiantes de la facultad brindando un marco teórico y las herramientas metodológicas pertinentes, que les permita manejar mejor la eficacia de sus prácticas sociales educativas y otras prácticas sociales.

En la capacitación se abordaron los siguientes temas:

- 1. Una aproximación al concepto de Extensión Universitaria**
- 2. Metodología de Intervención Social**

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- 3. Abordaje Socio comunitaria**
- 4. Trabajo en equipo e interdisciplinario**
- 5. Diagnóstico participativo**
- 6. Comunicación y educación popular**
- 7. Integración**

Cada módulo tenía una duración cuatro horas, en el cual además de ver contenido teórico contaba con una parte de actividades prácticas. En total el curso contó con cuarenta horas reloj.



Otra de las actividades que se llevó a cabo fue el encuentro con emprendedores que participan del Proyecto Emprender para una mejor calidad de vida, ejecutado en la Facultad de Ciencias Económicas cuya directora del proyecto es la Mg. Liliana Fagre junto a la CP Raquel Giannini y el área de “Cocinas Comunitarias” del Ministerio de Desarrollo Social de la Provincia se desarrollaron capacitaciones a integrantes de dichas cocinas que tienen diferentes emprendimientos. En dichas reuniones se brindaron herramientas para que los emprendimientos puedan mejorar y lograr ser sustentables en el tiempo.

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**



Para la misma capacitación, con la lectura de bibliografías se procedió a efectuar un ejemplo de dicho modelo aplicado en un emprendimiento de “Mesas dulces” para presentárselos a los participantes de tal encuentro.

c) Presentación del plan de trabajo:

El plan de trabajo se elaboró bajo la modalidad de Capacitación y Asistencia a emprendedores, el cual detalla el problema, sus objetivos generales y específicos, junto al marco teórico y el cronograma de actividades a desarrollar para cumplir con las 400 horas.

Para el desarrollo de tales objetivos, se busca llevar a la práctica los conocimientos y todo lo aprendido durante el cursado de la carrera en la ejecución de las actividades planeadas.

Tutora. Mg Liliana Fagre.	Alumna. Verónica Tamargo Nieva
Firma:	Firma:
Fecha:	Fecha:

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

Informe Mensual de Practica Profesional – N°2

Alumno: Tamargo Nieva, Verónica

Profesora: Mg. Fagre Liliana

Proyecto de extensión: Capacitación y asistencia a Emprendedores

Periodo Informado: Septiembre y Octubre 2019

a) Desarrollo de actividades.

Para la reunión de los avances de la Práctica Profesional, se diseñó diapositivas para la presentación del trabajo en desarrollo. En las mismas se incluyó una introducción del proyecto de extensión junto a sus problemas y objetivos, su marco teórico como así también las metodologías de investigación que se van a aplicar. Además, se plasmó las actividades que se van llevando a cabo como las próximas a realizar, para cumplir con el reglamento de la práctica.

b) Participación en reunión.

- El día 18 de Septiembre del 2019 se llevó a cabo la reunión para la presentación de los avances realizados en la Práctica Profesional. La participación en esta reunión es muy valiosa, porque da la posibilidad de exponer frente al resto de estudiantes y profesores para ir mejorando y estar preparada para la exposición final y también se obtiene un gran aporte de opiniones y consejos para continuar trabajando en el proyecto. A su vez, es muy beneficioso escuchar los trabajos de otros compañeros para conocer las modalidades que utilizan para el desarrollo de sus respectivas prácticas. Se adjuntan fotos de ese encuentro:



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

- Además, se llevó a cabo una reunión entre la Tutora a cargo y la alumna para determinar las actividades a seguir para el desarrollo de dicha práctica, con el objetivo de poder cumplir con el cronograma plasmado en el plan de trabajo.
- El día 16 de Octubre se visitó La feria de Emprendedores, del Ministerio de Desarrollo Social; realizada en las instalaciones de la FACE-UNT, en la misma participaron integrantes de las Cocinas Comunitarias que fueron asistentes del Proyecto Emprender, en cuyas capacitaciones también se formó parte del equipo de alumnas voluntarias. La Cocina en cuestión se llama Las Guerreras.



c) Participación en capacitación.

El 4 de septiembre se participó de la apertura del Programa “Emprendedor Pecuario Regional – 4° Edición”, el mismo se lleva a cabo en el Municipio de La Cocha y es organizado por esa Municipalidad junto con Fundación Vicente Lucci y Unsta. En dicha apertura, participación las instituciones como ser: Facultad de Ciencias Económicas- UNT, Universidad del Norte Santo Tomas de Aquino, Secretaria de Agricultura Familiar, INTA y Banco Nación.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION
--

Se adjunta fotos de dicho encuentro:



Luego, la Facultad de Cs Es, el día 2 de Octubre le correspondió dar la capacitación según una agenda de actividades. La temática fue “Mirada comercial de un emprendimiento” en la cual se trabajó con los aspectos del modelo Canvas correspondientes a la comercialización de los emprendimientos, a saber: segmentos de mercados, propuesta de valor, relaciones, canales e ingresos, profundizando sobre ¿A quién vender? ¿Qué vender? Para tal encuentro se realizó búsquedas de videos explicativos sobre el tema como así también ejemplos, para ser presentado a los participantes.

Tutora. Mg Liliana Fagre.	Alumna. Verónica Tamargo Nieva
Firma:	Firma:
Fecha:	Fecha:

Informe Mensual de Práctica Profesional- N°3

Alumno: Tamargo Nieva, Verónica

Profesora: Mg. Fagre Liliana

Proyecto de extensión: Capacitación y asistencia a Emprendedores

Periodo Informado: Octubre y Noviembre 2019

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Actividades desarrolladas:

a) Participación en Taller

El día 25 de Octubre se participó de un taller en la Facultad de Artes sobre “Pautas para formular Proyectos Sociales”, es una capacitación destinada a estudiantes que intervienen en Prácticas Sociales Educativas. En dicho taller se otorgó el conocimiento y material de cómo llevar a cabo un proyecto desde que se plantea un problema, sus objetivos, etc. tanto para su formulación como presentación. Además se trabajó en equipo con asistentes de diversas facultades para diseñar un Árbol del problema, en base a un proyecto que podría ser llevado a cabo.



b) Desarrollo de actividades

- Se determinó agregar un nuevo objetivo en el desarrollo de esta Práctica Profesional el cual incluye “Dar a conocer sobre la Extensión Universitaria a los alumnos de la FACE”, de manera que puedan comprender que un profesional no solo puede desempeñarse en una oficina habitual de trabajo, sino que su ámbito de ejercicio de la profesión es mucho más amplio. Para

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

tal fin, se procedió a la confección de un documento denominado “Una aproximación a la Extensión Universitaria” donde se da a conocer la definición en si de un proyecto de este tipo, sus características, sus ventajas y desventajas como así también las instituciones que participan de los mismos. Para tal fin se diseñó un flyer.

A la hora de redactarlo se llevó a cabo la lectura de artículos que fueron obtenidos durante los cursos de Extensión Universitaria en los que se participó, y de diversas fuentes encontradas en Internet como ser en la página de la FACE.



EXTENSIÓN UNIVERSITARIA

Tiene como **objetivo** promover el desarrollo cultural y la transferencia del conocimiento y cultura entre los distintos sectores sociales de la comunidad. La misma tiene como protagonistas estudiantes, docentes y no docentes de la Universidad y a la comunidad en su conjunto.

Su **misión** es la de ser una vía de comunicación (en los dos sentidos) entre Universidad- Sociedad, que promueve la integración de los procesos académicos de enseñanza e investigación

Las **ventajas** para los alumnos son:

- Alcanzar una formación profesional integral.
- Conocer las necesidades reales de la sociedad.
- Desarrollar competencias laborales y de vida.
- Posibilidad de trabajar en conjunto con la sociedad y con profesionales de diferentes áreas.

Por medio de la **Secretaría de Extensión y Relaciones Internacionales** de la FACE, se cuenta con el Área de **Económicas Emprende** la cual fomenta la innovación y el espíritu emprendedor como parte de su compromiso de la Universidad con la comunidad, sus egresados y sus estudiantes

Uno de sus proyectos se denomina **"EMPREDER"** dirigido por la Mg. Liliana Fagre y ejecutado junto a las docentes: CPN Raquel Giannini, CPN Liliana Pacheco y a alumnas voluntarias.
Consiste en capacitaciones y asistencia a miembros de "Cocinas Comunitarias" con el propósito de trabajar en base a los emprendimientos de esas cocinas para que mejoren su performance a través de innovar en aspectos de la comercialización y que sean rentables trabajando sobre los costos e ingresos.

- Se llevó a cabo una reunión con la tutora para determinar el material a presentar en la Muestra Académica, poster y diapositivas y además para la presentación final de la Práctica Profesional.
- Se participó el día 14 de Noviembre de la muestra académica, donde se presentó el trabajo de extensión junto a todas las actividades desarrolladas.

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**



c) Asistencia a emprendedor

Se brindó asistencia a un emprendedor cuyo objetivo es formalizar y establecer un local comercial de su emprendimiento. Para lo cual se inició con una entrevista, de manera de obtener toda la información necesaria para poder trabajar. A continuación, se confeccionó un plan de negocios en el cual se detallan las siguientes actividades que se llevaron a cabo:

- Descripción del negocio y su producto.
- Análisis estratégico.
- Preparación de modelo Canvas.
- Investigación de posibles alquileres.
- Averiguaciones para obtener las habilitaciones comerciales pertinentes
- Análisis de costos e ingresos.

Tutora. Mg Liliana Fagre.	Alumna. Verónica Tamargo Nieva
Firma:	Firma:
Fecha:	Fecha:

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

DIVULGACIÓN

Los días 13 y 14 de noviembre del 2019 se llevó a cabo en la Facultad de Ciencias Económicas, la VI Muestra Académica de Trabajos de Investigación de la Licenciatura en Administración, en donde se presentó el trabajo de la Práctica Profesional dando a conocer su contenido, las diversas actividades que se llevaron a cabo con sus resultados y la conclusión final en base a la experiencia de participar en Proyectos de Extensión. Esta exposición fue acompañada de una presentación en PowerPoint. También se confeccionó un poster a modo ilustrativo con un resumen del trabajo.



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

CURSOS Y/ESTADIAS DE CAPACITACION

Se participó de una capacitación “V Ciclo de Capacitación en Extensión Universitaria para Estudiantes de la UNT”, organizado por el Programa PUEDES de la Secretaria de Extensión Universitaria de la UNT. Se adjunta certificado:



Luego se participó en el Proyecto “Emprender para una mejor calidad de vida” realizado en la Facultad de Ciencias Económicas UNT, en el marco de capacitaciones sobre Desarrollo de emprendimiento. Se adjunta certificado:



BALANCE DE LA EXPERIENCIA EN LA PRÁCTICA PROFESIONAL

Considero que la Práctica Profesional fue un espacio de gran utilidad para aplicar todos los conocimientos adquiridos a lo largo del cursado de la carrera y una buena experiencia para concluir con la formación académica no solo generando un crecimiento en la profesional sino también en lo personal.

Siento que fue una elección acertada participar en Proyectos de Extensión porque me dio la posibilidad de comprender el amplio ámbito de aplicación con el que cuenta la carrera de la Licenciatura en Administración, como el de tener un contacto con la realidad desde otra perspectiva en conjunto con la Sociedad.

Fue un verdadero desafío interactuar con emprendedores, apasionados en su labor y ayudarlos mediante capacitaciones y asistencia para planificar mejor sus emprendimientos, desde fijar con claridad su propuesta de valor hasta analizar sus costos e ingresos.

No se trata solo de una experiencia en la cual uno transfiere conocimientos y herramientas a los participantes, sino también uno aprende de ellos, de sus proyectos, de sus ideas, de su manera de vivir, etc. Además, el trabajar con profesores interesados en el tema, nos deja una buena enseñanza de cómo llevar introducirnos en las prácticas sociales.

Por otro lado, el hecho de asistir a cursos y/o talleres destinados a la Extensión Universitaria fue un grata experiencia porque por un lado se lleva a cabo el aprendizaje de todos los conceptos y herramientas necesarias para desarrollar proyectos, y por otro, se aprende a trabajar en equipo y de manera interdisciplinaria, es decir, con alumnos y profesores de diferentes carreras universitarias, los cuales nos enseñan diferentes puntos de vistas acerca de una problemática con los aportes que realizan, las propuestas que se desarrollan para brindar soluciones a esos problemas.

Y para finalizar, es muy importante destacar que este espacio que brinda la Facultad de Ciencias Económicas y en especial los profesores que están a cargo, es invaluable puesto que no solo los profesionales deben formarse mediante el estudio de libros y ejercicios, sino que también debe contar con esta experiencia de acercarse a la realidad y trabajar para y con la Sociedad.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

DOCUMENTACION PROBATORIA

A continuación, se expone toda la documentación de lo realizado para la Práctica Profesional.

➤ **Cocinas Comunitaria:**

En primer lugar, se llevó a cabo la confección de un Modelo Canvas en manera de ejemplo para presentar a las participantes de tal capacitación:

MODELO CANVAS: EMPRENDIMIENTO DE MESA DULCES				
<p>SOCIOS CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Proveedores de materia prima como de los utensilios/vajillas necesarias para presentar la mesa dulce. ❖ Salones de fiestas. 	<p>ACTIVIDADES CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Compras de los insumos. ❖ Elaboración y presentación. ❖ Entrega de los productos. ❖ Adecuado manejo de inventario de insumos. ❖ Comercialización. 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>Ofrecer productos de dulce, de calidad y excelente presentación. Son productos elaborados con insumos de primera calidad, presentados en mesas dulces adaptados a los requerimientos del cliente. Con una atención personalizada y con entrega a domicilio.</p>	<p>RELACION CON LOS CLIENTES</p> <p>Promociones para atraer a nuevos clientes y campaña de fidelización para los actuales clientes a través de acumulación de puntos, bonificaciones en fecha de cumpleaños, etc.</p>	<p>SEGMENTO DE MERCADO</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Habitantes de Tucuman. ❖ Nivel socioeconómico media y alta. ❖ Les gusta celebrar fechas importantes. ❖ Con vida social activa ❖ Les gusta deleitarse con productos dulces, de buena calidad y presentación. ❖ Personas que no disponen de tiempo para para elaborar sus productos.
<p style="text-align: center;">ESTRUCTURA DE COSTO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Fabricación. ✓ Comercialización ✓ Distribución ✓ Mano de obra ✓ Personal para manejo de redes/profesional contable 		<p style="text-align: center;">FLUJO DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Pago de los clientes en efectivos (a considerar pagoYO, Mipago, Mercado Pago, etc.) 		

A su vez, se trabajó con un emprendimiento en particular llamado “**MUJERES CON PROPOSITO**” dedicadas a la producción y venta de tamales, con la finalidad de obtener su modelo Canvas. Se comenzó un diagnostico interno de su negocio:

FORTALEZAS. Trabajar en grupo porque entre las integrantes se dividen con respecto a lo que les gusta hacer. Además que cada una es responsable en sus tareas y hacen un producto que al público les gusta.

DEBILIDADES. Falta de confianza al momento de ofrecer sus productos a los clientes y la falta de espacio propio para llevar a delante la producción.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Luego definieron las nuevas oportunidades que podría tener su emprendimiento como también los recursos y conocimientos necesarios para aprovechar esas oportunidades.

OPORTUNIDADES. Conocer gente que ayudaron a expandir el negocio. Participar en ferias, las cuales permiten contactar nuevos clientes y dar a conocer sus productos.

RECURSOS NECESARIOS

- **Participación de cursos bromatológicos y otras capacitaciones**
- **Implementar una página de Facebook**
- **Ofrecer productos en conjuntos**
- **Implementar tamales vegetarianos**

Y para finalizar, se llevó a cabo el análisis de sus respectivos costos:

Mercadería necesaria para producir (o fabricar)	100 tamales
--	------------------------

Mercadería	Cantidad Utilizadas	Costo
Carne	10 kg	\$ 800,00
Harina de Maíz	3 kg	\$ 60,00
Ancos	15 kg	\$ 150,00
Chala	1/3 B	\$ 144,00
aceite	1B	\$ 90,00
Cebolla	4 kg	\$ 88,00
Pimiento	3 pimientos	\$ 50,00
Huevos	1 B	\$ 140,00
Comino	29 g	\$ 18,85
Sal	1 pisca	\$ 20,00
Pimentón	166 g	\$ 21,60
Ají	100 g	\$ 16,00
Hilo		\$ 9,50
		\$ 1.607,95

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION
--

Otros gastos

Detalle	Costo
Leña	\$ 45,00
Luz	\$ 42,00
Transporte	\$ 260,00
Bolsas	\$ 40,00
	\$ 387,00

Cantidad total de prod terminados que se consiguen con esas cantidades utilizadas	100
Costo de Mercadería de UN producto	\$ 16,08

Cantidad de tiempo invertido en hacer esa cantidad de productos (HMO)	750
CMO de UN producto	\$ 7,50

Total de otras gastos	\$ 387,00
Distribución de los gastos en UN producto	\$ 3,87

TOTAL DE COSTOS DE UN PRODUCTO	\$ 27
---------------------------------------	--------------

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Modelo Canvas para este emprendimiento:

MUJERES CON PROPOSITIVO				
<p>SOCIOS CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verdulero • Carnicero • Forrajera • Proveedores de leñas. 	<p>ACTIVIDADES CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compran de productos de calidad. • Fabricación y comercialización. • Entrega de pedidos. • Comercialización a través de lista de difusión. 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>Brindar calidad a nuestros clientes a través de la producción de tamales, los cuales se adaptan a las necesidades de cada cliente. Contando con la particularidad de ser productos frescos y cuyo envoltorio se distingue por su color y buen estado.</p>	<p>RELACION CON LOS CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventas personalizadas. • Perfecta atención. 	<p>SEGMENTO DE MERCADO</p> <p>Clientes que buscan comida tradicional y fresca de buen sabor, los cuales trabajan en empresas y oficinas o los adquieren para reventa, como ser bares o restaurantes que ofrecen comidas tradicionales en sus menús. Dichos clientes ubicados en la Provincia de Tucumán.</p>
	<p>RECURSOS CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Refrigerados para mantener los productos • Cocina a leña. • Medio de transporte para entrega de los productos. 		<p>CANALES DE DISTRIBUCION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lista difusión en WhatsApp. • Boca a Boca. • La reventa 	
<p>ESTRUCTURA DE COSTO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costo de total por tamar \$27. <p>Incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ \$16 – gastos de producción. ○ \$7,5 – gasto de mano de obra. ○ \$3,5 – otros gastos. 			<p>FLUJO DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se realiza a través de pagos en efectivos. • Cada tamal cuenta con un costo de \$40. 	

➤ **Extensión Universitaria:**

A continuación, se adjunta el informe redactado junto al flyer, para cumplir con el último objetivo planteado:

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

“Una aproximación a la Extensión Universitaria...”

La **extensión universitaria** es considerada una de las funciones sustantivas de la Universidad, además de la investigación y la docencia, y tiene como **objetivo** promover el desarrollo cultural y la transferencia del conocimiento y cultura entre los distintos sectores sociales de la comunidad. La misma tiene como protagonistas estudiantes, docentes y no docentes de la Universidad y a la comunidad en su conjunto: niños, jóvenes, adultos, adultos mayores, instituciones, organismos gubernamentales, entidades privadas, organizaciones sociales, etc. Cuyos valores son: responsabilidad social, democracia, solidaridad, inclusión, participación ciudadana, respecto a los derechos humanos y a la diversidad, creatividad, calidad, pertinencia en la comunidad, criticidad, constructiva, cooperación, apertura al cambio. Es importante resaltar que su **misión** es la de ser una vía de comunicación (en los dos sentidos) entre Universidad- Sociedad, que promueve la integración de los procesos académicos de enseñanza e investigación.



Las prácticas extensionistas son parte del acto educativo, se presentan y se planifican en el seno de la institución universitaria como actividades, proyectos y programas y se implementan en la sociedad, constituido como el ámbito de aprendizaje por excelencia. A las prácticas de extensión se las caracteriza por los siguientes motivos:

- Integración con la docencia y la investigación
- Identificación de las dimensiones pedagógica, dialógica, social, cultural, productiva e institucional de la extensión.
- Construcción de saberes en forma conjunta con las comunidades
- Democratización de los saberes producidos
- Obtención de resultados para la construcción de políticas públicas
- Abordaje interdisciplinario
- Respeto de los Derechos Humanos y la participación ciudadana
- Abordaje de problemáticas de interés social, prioriza la lucha contra la pobreza, la exclusión y la vulnerabilidad social
- Promoción del desarrollo humano y sustentable con pleno respeto por el medio ambiente.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Estos proyectos de Extensión Universitaria constituyen prácticas institucionales y comunitarias de diverso grado de complejidad basándose en el conocimiento científico, tecnológico, cultural, artístico y humanístico acumulado en la Institución y en su capacidad de formación educativa. Buscan atender y dar respuestas a situaciones mediante la interrelación dialógica de diversos actores sociales. Son un conjunto de prácticas de intervención en territorio sobre una determinada necesidad o problemática de la sociedad. Los participantes deben planificar junto a las comunidades acciones transformadoras de la realidad social, económica y productiva que mejore la calidad de vida de la población. Es importante que de ambos sentidos exista una retroalimentación constante; la Universidad debe recibir toda la información concerniente a los problemas que se van a resolver mientras que la Comunidad debe ir teniendo conocimiento acerca de los resultados que se vayan obteniendo.

“Entendemos la extensión como espacio de cooperación entre la universidad y otros actores de la sociedad de la que es parte. Este ámbito debe contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de las personas y está vinculado a la finalidad social de la Educación Superior: la democratización social, la justicia social y el derecho a la educación universal; se materializa a través de acciones concretas con organizaciones sociales, organizaciones gubernamentales y otras instituciones de la comunidad, desde perspectivas preferentemente multi e interdisciplinarias. Las acciones de extensión deberán desarrollarse desde un enfoque interactivo y dialógico entre los conocimientos científicos y los saberes, conocimientos y necesidades de la comunidad que participa. La extensión contribuye a la

generación y articulación de nuevos conocimientos y nuevas prácticas sociales, integra las funciones de docencia e investigación, debe contribuir a la definición de la agenda de investigación y reflejarse en las prácticas curriculares.”



Estas prácticas para ambos participantes otorgan una serie de **ventajas**, que es de suma importancia enunciar:

En cuando a las Universidades:

- Le proporciona una mayor proyección hacia la comunidad, lo que puede captar mayor interés de los futuros estudiantes.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Les permite conocer realmente las necesidades del mercado.
- Exige su actualización constates de planes, programas, metodologías y tecnológicas.

En cuanto a las Sociedades:

- Se beneficia directamente con los aportes que le puedan brindar las universidades, ya sean tecnológicos, culturales y sociales.
- Cuentan con otros medios diversos a los habituales, para resolver diversos problemas que se les presente.
- Son destinaria de un objetivo general, mejorar su calidad de vida
- Le permite comprobar el nivel de competencias que tienen los egresados de una universidad.

Además, no hay que dejar de lado todo aquello que **beneficia** especialmente la educación de los alumnos participantes como así también de los futuros estudiantes que quieran participar de estas prácticas sociales:

- ✓ Les permite alcanzar una verdadera formación integral porque se lo induce al contexto real donde deberán desempeñarse.
- ✓ Les ayuda a conocer cuáles son las necesidades reales que tiene una sociedad y desarrollar competencias que responder a las mismas.
- ✓ Adquirir competencias laborales y para la vida.
- ✓ Tienen la posibilidad de trabajar en conjunto con la comunidad, asumiendo diversas responsabilidades como así también riesgos.
- ✓ Adquieren la experiencia de trabajar con profesionales de diferentes áreas, lo que da la posibilidad de ampliar sus puntos de vistas a ciertas situaciones presentadas.

Si bien se habló de la parte positiva de los proyectos, no se debe dejar de lado los **inconvenientes** que suelen presentarse, como ser:

- ✓ Se requiere de costo para poder desarrollarlos, con el cual no siempre se cuenta o en ocasiones se obtiene un monto mínimo.
- ✓ Cuenta con riesgos e incertidumbre a la hora de plantear y resolver el problema, esto se debe al no hacer el análisis adecuado a las situaciones presentadas.
- ✓ Al ser trabajos que se efectúan en equipo suelen presentarse problemas de coordinación entre los diversos participantes a la hora de intercambiar información y tomar decisión.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Para poder llevar adelante estas prácticas, existe la Secretaría de Extensión Universitaria de la UNT, que tiene por objetivo generar ese vínculo entre la Universidad y la Sociedad a través de diversos proyectos como así también buscar transferir los conocimientos necesarios a los alumnos para poder desarrollar sus proyectos sociales ya sea que estén iniciados o para un futuro. Dicha secretaria cuenta con un Programa que se denomina **PUEDES** (Programa Universitario de Extensión y Desarrollo Social), el cual brinda un marco teórico y las herramientas pertinentes para que se de ese modo los docentes, alumnos puedan integrar las funciones de docencias, extensión e investigación



con el fin de encontrar vías de diálogo e interacción con la comunidad.

A su vez cada facultad cuenta con su propia secretaria, en el caso de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNT es la **Secretaría de Extensión y Relaciones Institucionales** la cual tiene por misión “La transformación y crecimiento de la sociedad, generando



pensamiento crítico y transfiriéndolo al medio mediante un proceso integrador”. También se cuenta con un área denominada **Económicas Emprende** cuyo objetivo es formar un espacio que fomente la innovación y el espíritu emprendedor, apoyando la creación y consolidación de empresas para la región. Este objetivo se articula como parte del compromiso de la Universidad con la comunidad, sus egresados y los



estudiantes.

Ambas áreas desarrollan diversas actividades en vinculación con la Sociedad, un caso es el Proyecto “Emprender” dirigido por la Mg. Liliana Fagre y ejecutado junto a las docentes: CPN Raquel Giannini, CPN Liliana Pacheco y a alumnas voluntarias, se dieron capacitaciones y asistencia a miembros de “Cocinas Comunitarias” con el propósito de trabajar en base a los emprendimientos de esas

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

cocinas para que mejoren su performance a través de innovar en aspectos de la comercialización y que sean rentables trabajando sobre los costos e ingresos.

Y para finalizar una conclusión:

*“La extensión universitaria debe desarrollarse como una actividad de sustancial importancia, dentro del proceso institucional. Deberá construir una actividad con acciones planificadas, que permitan transferir a la sociedad, los beneficios de los conocimientos adquiridos en la Universidad. La propuesta educativa de extensión debe ser coherente con la misión institucional: **UNA RESPUESTA A LAS NECESIDADES.**”*

Bibliografía

- **Material proporcionado en los cursos organizados por el programa PUEDES.**
- http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.4811/ev.4811.pdf
- <https://www.unsada.edu.ar/index.php/extension/que-es-la-extension-universitaria>
- <https://www.unnoba.edu.ar/capacitacion-para-el-fortalecimiento-de-proyectos-de-extension-universitaria/>

FLYER



EXTENSIÓN UNIVERSITARIA

Tiene como **objetivo** promover el desarrollo cultural y la transferencia del conocimiento y cultura entre los distintos sectores sociales de la comunidad. La misma tiene como protagonistas estudiantes, docentes y no docentes de la Universidad y a la comunidad en su conjunto .

Su **misión** es la de ser una vía de comunicación (en los dos sentidos) entre Universidad- Sociedad, que promueve la integración de los procesos académicos de enseñanza e investigación

Las **ventajas** para los alumnos son:

- Alcanzar una formación profesional integral.
- Conocer las necesidades reales de la sociedad.
- Desarrollar competencias laborales y de vida.
- Posibilidad de trabajar en conjunto con la sociedad y con profesionales de diferentes áreas.

Por medio de la Secretaría de Extensión y Relaciones Internacionales de la FACE, se cuenta con el Área de **Económicas Emprende** la cual fomenta la innovación y el espíritu emprendedor como parte de su compromiso de la Universidad con la comunidad, sus egresados y sus estudiantes

Uno de sus proyectos se denomina **"EMPREDER"** dirigido por la Mg. Liliana Fagre y ejecutado junto a las docentes: CPN Raquel Giannini, CPN Liliana Pacheco y a alumnas voluntarias.
Consiste en capacitaciones y asistencia a miembros de "Cocinas Comunitarias" con el propósito de trabajar en base a los emprendimientos de esas cocinas para que mejoren su performance a través de innovar en aspectos de la comercialización y que sean rentables trabajando sobre los costos e ingresos.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

➤ **Asistencia a emprendedor:**

Para tal actividad se llevó a cabo una entrevista al emprendedor para de esa manera obtener la información necesaria y efectuar el plan de negocio deseado:

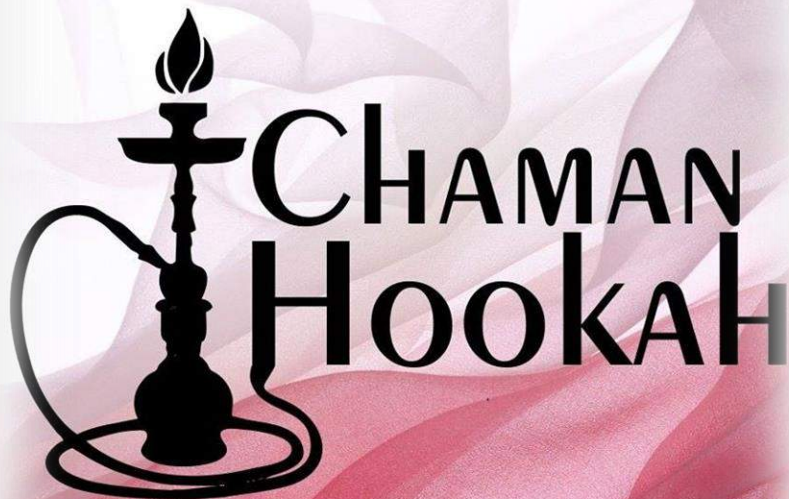
Entrevista para el emprendimiento Chamman Hookah

1. ¿Cuál es el nombre del emprendimiento y en qué consiste? ¿Hace cuánto tiempo se desarrolla? ¿Por que quienes es manejo?
2. ¿Cómo se originó el mismo y que es lo que te llevo a emprender?
3. ¿A qué se debe el nombre que se le aplico?
4. ¿Hiciste averiguaciones previas sobre la manera de ejecutar un emprendimiento?
5. En el momento de iniciar el emprendimiento, ¿Cómo fueron tus tareas?
6. En el momento de la venta, ¿Cómo establecer los precios? ¿Tienes en cuanto el costo de MO en los precios?
7. ¿Con cuántos proveedores cuentas actualmente?
8. Al momento de difundir el emprendimiento, ¿Cuáles fueron los medios optados?
9. Enúnciame las ventajas y desventajas de trabajar en un showroom.
10. ¿Por qué consideras la idea de poner un local comercial?
11. ¿Conoces todas las normativas en cuanto a habilitación del local, como las referidas a la venta de dicho producto?

Para la definición de la Misión, Visión y Valores

- ¿Qué se ofrece al cliente?
- ¿Cuál es la ventaja competitiva?
- ¿Cuál es el segmento de mercado al que se dirigen?
- ¿Qué es lo que se quiere lograr en un futuro?
- ¿Qué quieren que opinen los clientes de ustedes?
- ¿Cuáles son los valores y actitudes claves que debe proyecta la Empresa?

PLAN DE NEGOCIOS



ACTIVIDAD

**VENTA DE NARGUILES E
INSUMOS Y ALQUILER DEL
PRODUCTO PARA EVENTO**

INDICE.

1. **Resumen Ejecutivo**
 - 1.1. **Identificación del titular**
 - 1.2. **Identificación del proyecto**
2. **Introducción**
 - 2.1. **Breve reseña sobre el negocio**
 - 2.2. **Descripción del producto/servicio**
3. **Análisis Estratégico**
 - 3.1. **Misión**
 - 3.2. **Visión**
 - 3.3. **Valores**
 - 3.4. **Objetivos**
 - 3.5. **Análisis FODA**
4. **Modelo CANVAS**
5. **Localización y tamaño**
 - 5.1. **Ubicación inicial**
 - 5.2. **Estimación de la capacidad del negocio**
 - 5.3. **Alternativas de localización**
6. **Habilitaciones comerciales**
 - 6.1. **Trámites Nacionales**
 - 6.2. **Trámites Provinciales**
 - 6.3. **Trámites Municipales**
7. **Conclusión**

RESUMEN EJECUTIVO

➤ **Identificación del titular:**

Nombre y Apellido: José Nicolas, Tamargo Nieva

Domicilio: Entre Ríos 453.

Provincia: Tucuman.

e-mail: nicolas.tamargo@hotmail.com

➤ **Identificación del proyecto:**

Nombre del proyecto: Chamman Hookah.

Domicilio: Entre Ríos 453.

e-mail: narquileschtuc@gmail.com

Página de Instagram: https://www.instagram.com/narquiles_ch_tuc/

Página de Facebook: <https://www.facebook.com/NarquilesChTuc>

Rubro del proyecto: venta de narguiles e insumos y alquileres para fiestas



INTRODUCCIÓN

Breve reseña sobre el negocio

Chamman Hookah es un emprendimiento que arranco hace 3 años de la mano de un futuro Ingeniero Mecánico, apasionado por la cultura árabe en especial por los narguiles. Mediante investigaciones de mercado, observó que los precios que se ofrecían en la Provincia de Tucumán eran muy elevados e impulsado por un amigo, decidió emprender en este rubro y además para contar con una fuente de ingresos para satisfacer sus necesidades.

Este negocio se maneja desde sus inicios bajo la modalidad Showroom, el cual está ubicado en la casa del emprendedor ubicado en Barrio Sur donde se ambientó una oficina totalmente equipada acorde a su idea y es atendido exclusivamente por su dueño. Con el paso de los años, sus clientes fueron aumentando y lo eligen por la atención personalizada y el trato agradable que reciben a la hora de efectuar una compra.

Su modalidad de ofrecer los productos es por medio de las redes sociales como Instagram y Facebook, como así también el Boca a boca y por folletos.

Actualmente, las ventas bajaron puesto que el emprendedor tiene un trabajo estable que le implica viajar constantemente por lo cual no cuenta con el tiempo suficiente para destinarle a la atención del negocio. Actualmente, se planteó el objetivo de establecer un local comercial con la ayuda de un empleado fijo y de sus familiares, para poder atender a sus clientes y que el emprendimiento siga creciendo.

Descripción del producto/servicio

Sus productos principales son narguiles, tabacos, carbón, aluminio y utensilios necesarios para poder fumar. Los mismos son comprados a proveedores selecciones de la Provincia de Buenos Aires y de Santa Fe. Al momento de concretar la venta, su dueño da una explicación básica de cómo se preparan para llevar a cabo el consumo del mismo. Además, cuenta con una sección de alquiler de narguiles para fiestas, en el cual se establece un precio por hora y por las pipas que se lleven al evento. Estos detalles son solicitados por los clientes.

ANÁLISIS ESTRATÉGICO

Misión

Chamman Hookah es un negocio dedicado a la comercialización de narguiles, de buena calidad con diseños llamativos, de insumos de diferentes marcas y variedad y alquiler de pipas para diversos eventos como ser cumpleaños, casamientos, graduaciones, etc.

Visión

Ser una marca con reconocimiento regional con un posicionamiento basado en la atención personalizada, servicio excepcional; respondiendo a todas las peticiones de los clientes. Mejorando continuamente y buscando oportunidades para lanzar diseños únicos.

Valores:

- ✓ El cliente es el primero
- ✓ Excelencia a través del mejoramiento continuo
- ✓ Conducta ética responsable
- ✓ Hacer el trabajo bien a la primera

Objetivos:

- ✓ Lograr en un 90 % satisfacer las necesidades de los clientes en los próximos dos años.
- ✓ Duplicar la cantidad de clientes para finales del 2020
- ✓ Lograr sustentabilidad del negocio en el tiempo
- ✓ Poder ser una marca reconocida en el plazo de 5 años

Análisis FODA

Fortalezas

- ✓ Gran calidad y variedad de los narguiles y de sus insumos
- ✓ Excelente servicio de alquiler, al momento de la prestación en fiestas
- ✓ Atención personalizada y buen trato hacia los clientes.
- ✓ Buena localización

Oportunidades

- ✓ Tendencia favorable de los jóvenes hacia los narguiles.
- ✓ Pocos emprendedores se dedican exclusivamente a este rubro.
- ✓ Tendencia de los bares a introducir este producto para llamar la atención de sus clientes.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Debilidades

- ✓ Falta de tiempo por parte del dueño para dedicarse plenamente a su negocio.
- ✓ No tener un local comercial

Amenazas

- ✓ Incertidumbre financiera por el contexto
- ✓ Variaciones en el precio, por la inestabilidad del dólar y alta inflación.
- ✓ Muchos competidores, emprendedores del mismo rubro en el mercado
- ✓ Incidencia de grupos de presión por ser productos nocivos para la salud
- ✓ Posibles regulaciones a la utilización de los Narguiles

MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

MODELO CANVAS: "CHAMMAN HOOKAH"				
<p>SOCIOS CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Narguile Rosario • Narguileando Rosario • Wayra Pacha • Mahrs Arabe. • Cadeteria externa de confianza. 	<p>ACTIVIDADES CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta de narguiles e insumos. • Prestación de servicios en fiestas. • Manejo de Inventario • Atención al cliente • Gestión con los proveedores 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>Proveer productos e insumos de buena calidad y un servicio excepcional a los clientes apasionados en disfrutar un buen momento solos o con amigos, mediante una atención agradable y con respeto, priorizando siempre la satisfacción los mismos.</p>	<p>RELACION CON LOS CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atención personalizada. • Largo plazo a partir de políticas de fidelización de los clientes 	<p>SEGMENTO DE MERCADO</p> <p>Personas mayores de 18 años ubicadas en la capital de Tucumán y sus alrededores, que les gusten y disfruten de la cultura oriental, con el consumo de Narguiles.</p>
<p>ESTRUCTURA DE COSTO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pago a proveedores. • Pago de servicios públicos. • Pago a empleados. • Alquiler e impuestos 		<p>FLUJO DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta de productos. • Alquileres de pipas para fiestas. 		

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO

Ubicación Inicial

El emprendimiento se maneja desde una casa ubicada en Barrio Sur, a la cual los clientes asisten para elegir sus productos y siendo una desventaja actualmente. Se desea abrir un local comercial que será atendido por un encargado que dispondrá de tiempo para la atención de los clientes.

Factores de localización importante para el negocio

El negocio se debe ubicar en una zona que sea de fácil acceso de los clientes y de clientes potenciales, es por eso que se determinó reubicar el emprendimiento en el centro de San Miguel de Tucumán en una de sus galerías comerciales.

Estimación de la capacidad del negocio

Se planteó en un principio ubicarlo en un local comercial de gran tamaño, pero se analizó que es un negocio el cual no requiere tanto espacio para la exhibición y para el depósito. Razón por la cual se decidió una ubicación específica: isla comercial, que son locales que se ubican en el centro de las galerías.

Alternativas de localización

Para el fin de reubicar el negocio, se realizaron distintas averiguaciones sobre posibles lugares:

- ✓ Local en Galería Malka (Maipú 150) por un costo de alquiler \$15.000 y de expensas \$2.500, es un lugar de gran dimensión donde se puede disponer de comodidad tanto para el empleado como para los clientes, pero presenta la desventaja que es una galería con poca circulación de personas, dado por su tamaño y la escasez de negocios con que cuenta. Además, es un lugar que requiere de inversión para mejoramiento de instalaciones
- ✓ Local ubicado en Galería Comercial en Junín 155 por un costo de alquiler \$16.000 más valor de expensas, es un lugar con buena ubicación debido que es una galería muy transitada en el horario comercial, brinda comodidad tanto para el empleado, clientes y un espacio destinado a depósito de mercadería.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- ✓ Isla comercial ubicada en la Galería Florida (San Martín 753) por un costo de alquiler de \$5.000 y de expensas \$1.500. Si bien es un espacio reducido en comparación con los otros, está ubicado en una zona con mucha circulación y se podrá exhibir muy bien los productos.

HABILITACIONES COMERCIALES

A continuación, se detallan los pasos para poder obtener la habilitación comercial:

Trámites Nacionales:

Se debe iniciar con la inscripción en Afip, ya sea como Responsable Inscripto o **Monotributista**; en este emprendimiento se optó por lo segundo en la segunda categoría. Por lo tanto:

1. Se debe contar con clave fiscal y solicitar el CUIT, ingresando al servicio de Inscripción Digital.
2. Aceptar los datos biométricos ingresando con la clave fiscal al sistema "Aceptación de datos biométricos"
3. Declarar el Domicilio Fiscal Electrónico: ingresando desde la página principal con la clave fiscal a "Domicilio Fiscal Electrónico" para adherirse al servicio.
4. Declarar las actividades económicas: indicando la o las actividades que se van a desarrollar.

Para dar de alta el monotributo, se debe completar:

- **Tipo de monotributo:** en base a este negocio, es un trabajo independiente, dado que es el tipo más común cuando se vende productos o se presta servicios por cuenta propia, con o sin empleados.
- **Caracterización de la actividad:** se indica las actividades que se van a realizar y detallar fechas, montos de facturación y datos de locales. Se fija la fecha en la que se empieza a trabajar como monotributista,
- **Aportes jubilatorios:** al trabajar de manera independiente, la jubilación se paga mediante la cuota del monotributo.
- **Obra social:** se cuenta con el derecho y la obligación de elegir obra social, en base a un listado de obras sociales de la Superintendencia de Servicio de Salud.

Una vez finalizado el proceso de alta, hay que realizar las siguientes operaciones, antes de comenzar a desarrollar las actividades:

- Darse de alta en la obra social elegida
- Presentar la declaración jurada de salud en ANSES
- Habilitar medios de facturación

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Consultar con el organismo de rentas tributarias de tu provincia. (Dirección General de Rentas – Trámite provincial)

Trámites Provinciales:

El contribuyente debe solicitar en la Dirección General del Rentas, con carácter previo a la iniciación de actividades, la inscripción como contribuyentes, presentando una declaración jurada y abonando el impuesto mínimo que correspondiera a la actividad.

1. Presentar la constancia de inscripción y el reflejo de datos registrados del sistema registral de la AFIP.
2. Presentar constancia en la cual se consigne la Clave Única de Identificación Laboral (CUIL), de las personas que no se encuentren inscriptas en la AFIP. Resol. N° 176/10, art. 3, 3° párrafo.
3. Si el domicilio fiscal denunciado en la DGR no coincide con el domicilio fiscal denunciado como tal ante la AFIP, presentar, además, como mínimo, dos de las siguientes constancias:
 - a) el certificado de domicilio expedido por autoridad policial;
 - b) el acta de constatación notarial;
 - c) una fotocopia de alguna factura de servicio público a nombre del contribuyente o responsable;
 - d) una fotocopia del título de propiedad, o del contrato de alquiler, o del de leasing, del inmueble cuyo domicilio se denuncia.
 - e) una fotocopia del extracto de cuenta bancaria o del resumen de tarjeta de crédito (cuando el solicitante sea el titular de tales servicios).
 - f) Una constancia de habilitación del Instituto Provincial de Lucha contra el Alcoholismo (IPLA) en el caso de venta de bebidas alcohólicas.
4. Una constancia de habilitación del Sistema Provincial de Salud (SIPROSA) en el caso de venta de medicamentos.
5. Original y fotocopia DNI.

El costo es de \$315.00, correspondiente al mínimo general y además se debe presentar el formulario F90.

Trámites Municipales:

Para este último paso se deben presentar los siguientes formularios:

1. Solicitud de Empadronamiento y Habilitación (Se entrega en: Mesa de Entradas de la Repartición)
2. Certificado de Uso Conforme e Inspección de Instalaciones Eléctricas

Requisitos

- Solicitud de Empadronamiento y Habilitación por cuadruplicado
- Original y Fotocopia D.N.I.

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

- Original y Fotocopia de Contrato de Alquiler con firma certificada por Escribano Público
- Título de Propiedad con firma certificada por Escribano Público
- Nota de Sesión con firma certificada por Banco o Escribano
- Libre Deuda de CISI
- Formulario 560 D.G.I. (Inscripción) o Monotributo
- Autorización o Poder para tramitar (Certificación de firma por Escribano, Banco o Juez de Paz)
- Trámite Personal o firma certificada por Escribano, Banco o Juez de Paz
- Certificado de Uso Conforme e Inspección de Instalaciones Eléctricas, de la Dirección de Catastro (Avda. Roca 255).

El tiempo estipulado para la gestión del trámite es de entre 4 a 10 días, mientras que los costos a tener cuenta son de \$260.00: Sellado: Actuación Administrativa \$ 10,00 - Rúbrica de Libros \$ 20,00 - Pequeños Contribuyentes \$ 50,00 - Grandes Contribuyentes \$ 180,00.

ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO

INVERSIONES

Activos existentes

Descripción de Bienes		Cantidad	Precio unitario	Nuevo/ Usado	Inversión
Activos existentes a utilizarse en el proyecto					
Mobiliarios y Equipamientos	COMPUTADORA DE ESCRITORIO	1	\$16.000,00	Usado	\$16.000,00
	ESTANTES	2	\$1.000,00	Usado	\$2.000,00
					\$0,00
					\$0,00
Otros	EQUIPAMIENTO FOTOGRAFICO	1	\$3.000,00	Usado	\$3.000,00
	SERVICIO DE POSNET	1	\$150,00	Usado	\$150,00
	MERCADERIA EN DEPOSITO	1	\$22.000,00	Nuevo	\$22.000,00
	PLAZO FIJO	1	\$70.000,00	Nuevo	\$70.000,00
					\$0,00
Monto total de activos fijos e intangibles existentes que serán utilizados en el proyecto					\$113.150,00

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

Recursos existentes

Descripción de Activos		Cantidad	Precio unitario	Nuevo/ Usado	Inversión
Bienes a Adquirir					
Herramientas		1	\$7.000,00	Nuevo	\$7.000,00
					\$0,00
Mobiliarios y Equipamientos	VENTILADOR TURBO	1	\$7.600,00	Nuevo	\$7.600,00
	GASTOS DE AMBIENTACION	1	\$3.000,00	Nuevo	\$3.000,00
	ALQUILER	1	\$5.500,00	Nuevo	\$5.500,00
					\$0,00
					\$0,00
Otros	REGISTRAR LA MARCA	1	\$8.000,00	Nuevo	\$8.000,00
	HABILITACION DEL LOCAL	1	\$600,00	Nuevo	\$600,00
	EXPENSAS	1	\$1.000,00	Nuevo	\$1.000,00
					\$0,00
					\$0,00
Monto total de activos fijos e intangibles que comprarán para la ejecución del proyecto (Con IVA)					\$32.700,00

TOTAL DE INVERSION DEL PROYECTO

INVERSIONES A REALIZAR	MONTO	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
Total de ACTIVOS + Capital de Trabajo (D)	\$32.700,00	Aporte propio	\$ 10.000,00
		Otras fuentes	\$ 0,00
		Monto crédito	\$ 22.700,00
Total de INVERSIONES previas en valor actual de mercado	\$113.150,00		

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

COSTOS VARIABLES POR PRODUCTO

PROD. 1	NARGUILES CHICAS			
Detalle	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo variab.
CON UNA MANGUERA	1,00	Unidad	\$ 200,00	\$ 200,00
CON DOS MANGUERAS	1,00	Unidad	\$ 275,00	\$ 275,00

PROD. 2	NARGUILES GRANDES			
Detalle	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo variab.
CON UNA MANGUERA	1,00	Unidad	\$ 325,00	\$ 325,00
CON DOS MANGUERAS	1,00	Unidad	\$ 400,00	\$ 400,00
				\$ -

PROD. 3	TABACOS			
Cajas de 48 unid	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo variab.
AL-FAHKER	48,00	unidades	\$ 80,00	\$ 3.840,00
MAYAZA	48,00	unidades	\$ 80,00	\$ 3.840,00
ZOMO	48,00	unidades	\$ 75,00	\$ 3.600,00
				\$ -

PROD. 4	CARBON			
Cajas	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo variab.
AL-BABIL BAMBOO	10,00	Unidad	\$ 20,00	\$ 200,00
PINEAPPLE	20,00	Unidad	\$ 20,00	\$ 400,00

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

PROD. 5	ALUMINIO			
	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo variab.
CAJAS	50,00	Unidad	\$ 1,50	\$ 75,00
				\$ -
				\$ -
Total costo de prod				\$ 75,00

PROD. 6	ALQUILER DE NARGULES			
	Cantidad	Unidad	Costos unitario	Costos variab
CASAMIENTOS	1,00	Unidad	\$ 2.000,00	\$ 8.000,00
OTRAS FIESTAS	1,00	Unidad	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
				\$ -

COSTOS DE MANO DE OBRA

Planilla empleados								
Función principal	Sueldo Mensual año 1	Hs. por día año 1	Sueldos Año Actual	Cargas Sociales Actual	Sueldos Año 1	Cargas Sociales Año 1	Sueldos Año 2	Cargas Sociales Año 2
Empleado media jornada	\$14.000	4	\$0	\$0	\$182.000	\$67.200	\$182.000	\$67.200
	\$0,00	8	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
	\$0,00	8	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL			\$0	\$0	\$182.000	\$67.200	\$182.000	\$67.200
			\$0		\$249.200		\$249.200	

Planilla socios		RETIRO ANUAL		
N°	Función principal	Actual	Año 1	Año 2
1	Socio Gerente	\$0,00	\$170.000,00	\$210.000,00
2				
TOTAL		\$0,00	\$170.000,00	\$210.000,00

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

INGRESOS

Estimación de ventas

CANTIDAD ESTIMADA POR AÑO			
PRODUCTOS/ SERVICIOS	Actual	Año 1 (35%)	Año 2 (10%)
NARGUILES CHICAS CON UNA MANGUERA	115	155	171
NARGUILES CHICAS CON DOS MANGUERA	90	122	134
NARGUILES GRANDES CON UNA MANGUERA	100	135	149
NARGUILES GRANDES CON DOS MANGUERA	80	108	124
TABACOS AL-FAHKER	25	34	37
TABACOS MAYA	25	33	36
TABACOSZOMO	20	26	29
CARBON AL-BABIL BAMBOO	20	27	30
CARBON PINEAPPLE	20	27	30
ALUMINIO	10	14	15
ALQUILER DE NARGUILES CASAMIENTOS	5	7	7
ALQUILER DE NARGUILES OTRAS FIESTAS	10	13	14
TOTAL ANUAL (unidades)	520	699	774

Estimación de ingresos

INGRESOS VENTAS ESTIMADOS						
PRODUCTOS/ SERVICIOS	Precio venta unitario Año 0	Cantidad a vender Año 0	Precio venta unitario Año 1	Cantidad a vender Año 1	Precio venta unitario Año 2	Cantidad a vender Año 2
NARGUILES CHICAS CON UNA MANGUERA	\$450,00	115	\$518	155	\$540	171
NARGUILES CHICAS CON DOS MANGUERA	\$600,00	90	\$690	122	\$720	134
NARGUILES GRANDES CON UNA MANGUERA	\$700,00	100	\$805	135	\$840	149
NARGUILES GRANDES CON DOS MANGUERA	\$850,00	80	\$978	108	\$1.020	124
TABACOS AL-FAHKER	\$8.500,00	25	\$9.775	34	\$9.350	37
TABACOS MAYA	\$7.500,00	25	\$8.625	33	\$9.000	36
TABACOSZOMO	\$3.600,00	20	\$4.140	26	\$3.960	29
CARBON AL-BABIL BAMBOO	\$50,00	20	\$58	27	\$60	30
CARBON PINEAPPLE	\$50,00	20	\$58	27	\$60	30
ALUMINIO	\$90,00	10	\$104	14	\$108	15
ALQUILER DE NARGUILES CASAMIENTOS	\$7.000,00	5	\$8.050	7	\$7.700	7
ALQUILER DE NARGUILES OTRAS FIESTAS	\$3.500,00	10	\$4.025	13	\$3.850	14
TOTAL DE INGRESOS POR VENTAS \$		\$788.650,00		\$1.205.432,88		\$1.337.273,05

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

LUJO DE FONDOS

	Año 0	Año 1	Año 2
INGRESOS AFECTADOS A IMPUESTOS			
Ingresos por Ventas	\$ -	\$ 1.205.432,88	\$ 1.337.273,05
EGRESOS AFECTADOS A IMPUESTOS			
Materias primas e insumos	\$ -	\$ 594.750,00	\$ 656.385,00
Costos de Mano de Obra	\$ -	\$ 249.200,00	\$ 249.200,00
Electricidad	\$ -		
Gas	\$ -		
Agua	\$ -		
Teléfono / Internet	\$ -	\$ 6.720,00	\$ 6.720,00
Transporte y combustible	\$ -		
Seguros	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler	\$ -	\$ 60.000,00	\$ 72.000,00
Otros gastos afectos a impuestos (especificar. Ej. Impuestos municipales)	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad y/o Promoción	\$ -	\$ 2.025,00	\$ 2.673,00
Amortizaciones y depreciaciones	\$ -	\$ 24.020,00	\$ 3.020,00
Intereses crédito		\$ 13.855,99	\$ 6.578,31
Impuestos Act. Económicas		\$ 36.162,99	\$ 40.118,19
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ -	\$ 218.698,90	\$ 300.578,55
Otros Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos monotributo	\$ -	\$ 80.541,00	\$ 90.968,28
Ganancias Netas Imponibles Anuales	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	\$ -	\$ 138.157,90	\$ 209.610,27
Ajuste por amortizaciones y depreciaciones	\$ -	\$ 24.020,00	\$ 3.020,00
Otros gastos no afectos a impuestos	\$ -	\$ -	\$ -
Retiro del Emprendedor	\$ -	\$ 170.000,00	\$ 210.000,00
Valor Crédito Solicitado	\$ 22.700,00	\$ -	\$ -
Amortización de la deuda	\$ -	\$ 5.364,78	\$ 17.335,22
Inversiones en activos	\$ 32.700,00	\$ -	\$ -
Inversiones en capital de trabajo	\$ -		\$ -
Valor de desecho de inversiones	\$ -	\$ -	\$ 118.810,00
FLUJO DE FONDOS PROYECTO	\$ -22.700,00	\$ -7.822,10	\$ 121.440,27
FLUJO DE FONDOS INVERSIONISTA	\$ -10.000,00	\$ -13.186,88	\$ 104.105,05

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

CONCLUSIÓN

Para el inicio de este proyecto se requiere solicitar un préstamo de \$22.700, contando con una inversión propia del emprendedor de \$10.000. En vista a los resultados proyectados en el análisis económica-financiero se puede observar que el negocio en el primero año incurrirá en pérdidas. Pero con el avance de su segundo año, comenzará a ganar dinero y reinvertir en sí misma para seguir creciendo.

Con los valores proyectados se estima recuperar la inversión en 19 meses, contando con un TIR del 62%. Para lo mismo, se estima que el punto de equilibrio en sus ventas debe ser de 674 unidad en la totalidad de toda su mercadería, teniendo un valor de \$ 1.167.210,50.

En cuanto a las estimaciones de ventas las mismas se basaron en los registros históricos proyectando un aumento para el primer año de un 35% puesto que se tendrá un local comercial y el tiempo dedicado al emprendimiento será mucho mayor al actual. Con el transcurso del tiempo, se deberá ir analizando los registros de las cantidades vendidas para ir comparándolo con lo proyectado e ir pronosticando las futuras ventas para hacer los ajustes necesarios.

Se recomienda al emprendedor que en el plazo de 6 meses desde su apertura efectúe un control de las compras, las ventas y todos los gastos incurridos para ir corroborando como se mueve el negocio en base a lo proyectado e ir evaluando la rentabilidad obtenida.



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

Firma del Estudiante_____

Fecha_____

Aclaración_____

Firma del Director_____

Fecha_____

Aclaración_____

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

COMENTARIO DEL DIRECTOR SOBRE EL DESEMPEÑO DEL ESTUDIANTE

La alumna Verónica Tamargo Nieva inició su Práctica profesional en la opción Trabajo en situación laboral de revista, pero como no continuó trabajando en la empresa tuvo que modificar la elección de la opción para realizar su Práctica profesional.

Una vez definido que haría dentro del área de Extensión, se trabajó con la alumna en primera instancia capacitándose para conocer mejor como se realizan las intervenciones en situaciones reales pero con una población más vulnerable que son en general a los que asiste la Facultad con los proyectos de extensión. Estuvo muy abierta y cumplió muy bien con dichas capacitaciones (comentarios de los docentes del Pudes).

A partir de allí asistió y participó en diferentes actividades propuestas, siempre predispuesta a las tareas que le fueran encomendadas. Pudo poner en práctica los conocimientos adquiridos en la formación académica durante su recorrido por la Licenciatura en Administración y al finalizar su práctica pudo armar un plan de negocios para un emprendedor.

Asimismo fue evolucionando en ciertas habilidades como ser la comunicación y trabajo en equipo y actitudes como ser iniciativa, confianza y compromiso.

Por todo lo expuesto se evalúa como satisfactoria la performance en la Práctica profesional.

Firma del Director _____

Fecha _____

Aclaración _____