

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

1.- DATOS GENERALES:

Apellido y Nombres : María Belén Valenzuela	Apellido y Nombres del Director: María del Lourdes Quinteros Fernández.
DNI 38.184.922	DNI
Tema: Plan de Negocio – Estacionamiento San Marcos	
Opción de Práctica Profesional: Elaboración de Plan de Negocio	
Lugar de Trabajo: Estacionamiento San Marcos	

2.- INFORME FINAL DE SU TRABAJO DE PRACTICA PROFESIONAL

Describe brevemente (no más de 400 palabras) las tareas desarrolladas vinculadas con su trabajo de Práctica Profesional desde el inicio hasta el presente.

Para el desarrollo de la materia Práctica Profesional de la Licenciatura en Administración, espacio destinado para poner en juego todo lo aprendido durante la carrera, se realizó un plan de negocios sobre el futuro emprendimiento dedicado al estacionamiento de autos camionetas y motos llamado “Estacionamiento San Marcos” .

En principio se establecieron los objetivos y actividades a realizar para el cumplimiento del proyecto, para eso se definió que el emprendimiento, sería estudiado a través de 6 tipos de estructuras, estos consisten en una Estructura 1) Ideológica, 2) de Mercado, 3) Técnica, 4) Organizacional, 5) Legal, y 6) Financiera/Económica.

El propósito de cada uno de las estructuras estuvo a orientado a definir los distintos perfiles del negocio para analizar de manera efectiva la situación actual del mercado en el que se quiere emprender y la rentabilidad esperada del negocio para establecer las estrategias y maniobras de acción a implementar, para optimizar sus actividades, recursos y estructura. En primer lugar, se encuentra la 1) estructura ideológica en la que se define el nombre de la empresa, así como la misión, visión, valores y una descripción de las ventajas competitivas del negocio. 2) La estructura del mercado se realizó un análisis del mercado en el que participa sobre los servicios ofrecidos. 3) Estructura operativa del negocio, el cual mismo consiste en el análisis y descripción de los elementos necesario para el desarrollo de la actividad. 4) En la estructura organizacional (o de los RR.HH.) del negocio el cual su análisis se dividió en dos grandes áreas, una directiva/administrativa y otra operativa. 5) En la estructura legal se realizó un análisis de todas las disposiciones legales a la que estará sujeto dicho el proyecto. Y, por último, 6) la estructura financiera o económica de la empresa se basó en el análisis de los costos e ingresos del negocio y las inversiones realizadas hasta el momento, para poder conocer el retorno de la inversión y las ganancias futuras.

Para concluir, el balance sobre el paso por esta enriquecedora experiencia fue muy positivo para la culminación de mis estudios puesto que, por un lado, pude aplicar muchos de los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera y por el otro, tener la experiencia de poder analizar la puesta en marcha de un futuro negocio al lado de sus dueños.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

3.- CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE TRABAJO ORIGINAL:

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

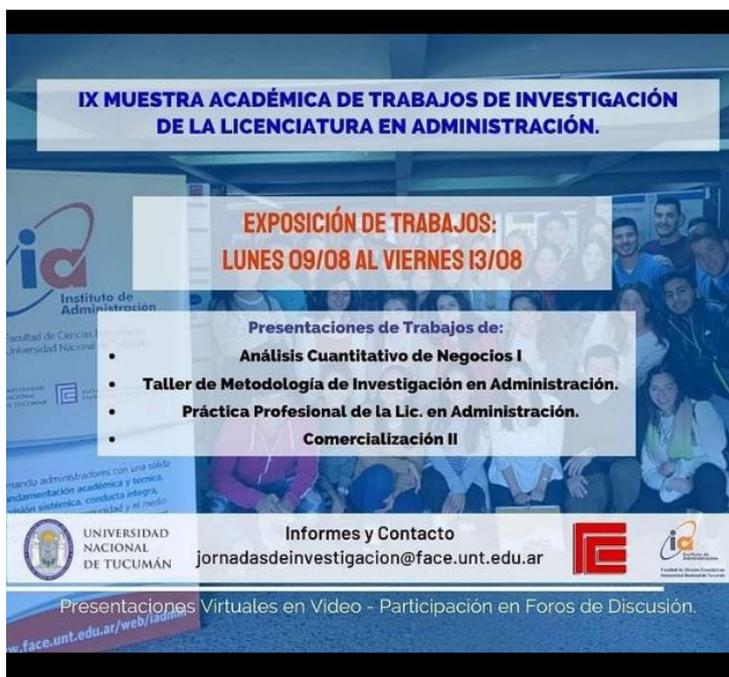
El plan de trabajo original no logro cumplirse en un 100% pero si se recurrió a otras actividades para complementar y cumplir las 400 horas previstas.

En principio para este trabajo se pensó realizar encuestas para evaluar la opinión de los futuros consumidores del servicio en cuanto a ubicación, precio, calidad del servicio, etc pero esto no fue posible ya que no pudo obtenerse una muestra lo suficientemente representativa de la población para poder generalizar los resultados.

Además, para poder enriquecer este plan y aplicar mayores herramientas se decidió tomar determinados cursos de extensión dictados por la CAME, como el de “Cómo armar un plan de negocios” y “Gestion financiera para empresa PYME”.

4.- DIVULGACIÓN

Entre los días 9 y 13 de agosto del 2021 se llevó a cabo en la Facultad de Ciencias Económicas, la IX Muestra Académica de Trabajos de Investigación de la Licenciatura en administración, organizada por el Instituto de Administración, en dicha muestra se expuso el trabajo de la Práctica Profesional, en el cual se dio a conocer todo lo trabajado en una exposición virtual mediante la grabación de un video a modo de exposición debido a el contexto de pandemia que impidió que la muestra se realice de manera presencial.



**IX MUESTRA ACADÉMICA DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN
DE LA LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN.**

**EXPOSICIÓN DE TRABAJOS:
LUNES 09/08 AL VIERNES 13/08**

Presentaciones de Trabajos de:

- **Análisis Cuantitativo de Negocios I**
- **Taller de Metodología de Investigación en Administración.**
- **Práctica Profesional de la Lic. en Administración.**
- **Comercialización II**

Informes y Contacto
jornadasdeinvestigacion@face.unt.edu.ar

Presentaciones Virtuales en Video - Participación en Foros de Discusión.
www.face.unt.edu.ar/web/1120

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

2021 | IX Muestra Académica de Trabajos de Investigación de la Licenciatura en Administración



UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
TUCUMÁN



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



Instituto de
Administración
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Nacional de Tucumán

Certificamos que

Valenzuela, María Belén, DNI: 38184922

Ha participado como *Autor* en la IX MATILA - VIRTUAL por el trabajo "Plan de Negocio para Estacionamiento San marcos" tutelado por Maria de Lourdes Quinteros, organizada por por el Instituto de Administración de la **Facultad de Ciencias Económicas de la U.N.T.** Entre los días **09 al 13 de agosto** de 2021 .

Tucumán, **13 de agosto** de 2021.

Lic. **Marcelo Enrique Medina Galván**
DIRECTOR
INSTITUTO DE ADMINISTRACIÓN

Esp. **Antonio Javier García**
MIEMBRO CONSEJO CONSULTIVO
INSTITUTO DE ADMINISTRACIÓN

5.- CHARLAS DE LA PP, CURSOS Y/O ESTADÍAS DE CAPACITACIÓN:

Se participó en los siguientes cursos dictados por la CAME:

5.1 Elaboración de Plan de Negocios



PROGRAMA NACIONAL DE CAPACITACIÓN PROFESIONAL Y TECNOLÓGICO PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO EN LA ARGENTINA

La Confederación Argentina de la Mediana Empresa - CAME - certifica que:

Belen Valenzuela

ha aprobado el curso de capacitación "**Cómo armar un plan de negocios**", de 20 (veinte) horas de duración realizado en la plataforma de educación CAMEeducativ@.

Se expide el presente documento a los 10 días del mes de julio de 2021 en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Camilo Alberto Kahale
Secretario de Organización A/C Secretaria General

Gerardo Diaz Beltrán
Presidente

5.2 Gestión Financiera para PYMES

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



PROGRAMA NACIONAL DE CAPACITACIÓN PROFESIONAL Y TECNOLÓGICO PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO EN LA ARGENTINA

La *Confederación Argentina de la Mediana Empresa - CAME* - certifica que:

Belen Valenzuela

ha aprobado el curso de capacitación "*Gestión Financiera de la empresa PYME*", de 20 (veinte) horas de duración realizado en la plataforma de educación CAMEeducativ@.

Se expide el presente documento a los 10 días del mes de julio de 2021 en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Camilo Alberto Kahale
Secretario de Organización A/C Secretaria General

Gerardo Díaz Beltrán
Presidente

6.- REALICE UN BALANCE DE SU EXPERIENCIA EN LA PRACTICA PROFESIONAL:

Este espacio me permitió creer como profesional al darme la posibilidad de poder aplicar los conocimientos adquiridos durante la carrera a un contexto real de negocios.

Me permitió enfrentarme a los desafíos que atraviesa todo emprendedor cuando desea plasmar la visión de su negocio en algo concreto.

Mi balance es sumamente positivo gracias a la experiencia en sí y a la participación de mis profesores durante toda la carrera y en especial a los profesores a cargo de la cátedra de Práctica profesional y a mi tutora la profesora María del Lourdes Quinteros Fernández.

7.- DOCUMENTACIÓN PROBATORIA

7.1. Plan de trabajo

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

PLAN DE TRABAJO

**TEMA: PLAN DE NEGOCIO PARA ESTACIONAMIENTO
SAN MARCOS**

Valenzuela, María Belén

38.184.922

Tutor: Quinteros Fernández María de Lourdes

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Índice

Resumen.....	3
Introducción.....	3
Presentación del problema.....	4
Preguntas de Investigación.....	4
Objetivos.....	4
Marco teórico.....	4
Marco metodológico.....	6
Cronología.....	7
Bibliografía.....	7

Resumen

El mercado de estacionamientos es muy competitivo ya que es común encontrar dos y hasta tres estacionamientos en una misma cuadra, sobre todo en el micro centro de San Miguel de Tucumán. Dentro de este rubro se encuentran aquellos que solo alojan vehículos, solo motos o ambos, entendiéndose por vehículos a camionetas y autos.

El objetivo de este plan de negocio es formalizar la puesta en marcha de este proyecto así como determinar su viabilidad. Para ello se utilizará un enfoque mixto, aplicando técnicas variadas como entrevistas, búsqueda y análisis de datos secundarios, encuestas, entre otras.

Al concluir este trabajo se espera poder tener un informe que permita a los dueños tomar decisiones con más certeza.

Palabras claves: Plan de Negocio – Estacionamiento – Toma de decisiones

Introducción

La realización de este plan de negocio está destinada a dar formalidad al proceso de puesta en marcha de un negocio familiar. Este emprendimiento consistirá en un estacionamiento de autos y motos con la opción de lavado de carrocería externa. Éste se

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

ubicará en el microcentro de San Miguel de Tucumán, preferentemente en una zona que permita la realización de trámites variados por parte de los clientes en el horario de 8 a 20 horas.

Actualmente la competencia de estacionamientos de autos es alta ya que puede encontrarse, en una misma cuadra, hasta tres estacionamientos. Este emprendimiento busca brindarles a los clientes un lugar limpio y seguro para dejar sus vehículos mientras realizan sus actividades diarias.

Los precios por hora se fijarán teniendo en cuenta un promedio de los precios ofrecidos por otros estacionamientos de características similares. El lugar cumplirá con todas las medidas de seguridad en caso de ocurrir algún accidente y contará con circuito cerrado de cámaras para evitar robos o esclareces cualquier inconveniente que pueda surgir en el lugar, como choques entre los vehículos.

Presentación del problema

Este negocio que está por formarse no cuenta con un plan formal para la toma de decisiones futuras. Carece de un análisis de los factores internos y externos que determinen el cálculo de la probabilidad de éxito y del consiguiente nivel de riesgo de la inversión.

Preguntas de investigación

¿Cuál es la mezcla de marketing óptima para este negocio?

¿Qué tan rentable será este nuevo proyecto?

¿Cuáles son los factores determinantes para la puesta en marcha de este proyecto?

Objetivos

En base al problema planteado se establece como objetivo primordial la elaboración de un plan de negocios que formalice la visión de los dueños y pueda ser presentado en un ente financiero para la petición de financiamiento externo.

Los objetivos específicos son los siguientes:

- Definir una estrategia que le permita competir en el mercado
- Determinar la adición o no del servicio complementario de lavado de carrocería externa

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Poner en práctica los conocimientos adquiridos en los estudios sobre investigación de mercado, comercialización, finanzas, recursos humanos y operaciones

Marco Teórico

Para Borrelo un plan de negocios o plan económico-financiero es un resumen, un instrumento sobre el que se apoya un proceso de planificación sistemático y eficaz.

Debe entenderse, por un lado, como un estudio que incluye el análisis del mercado, del sector, de la competencia y, por otro lado, el plan desarrollado por la empresa para incursionar en el mercado con un producto o servicio y una estrategia un tipo de organización, proyectando esta visión en el corto o mediano plazo a través de la cuantificación de cifras que permitan identificar el nivel económico atractivo del negocio, y la factibilidad financiera de la iniciativa; y a largo plazo, mediante la definición de una visión empresarial clara y coherente.

Un plan de negocio cuenta con las siguientes etapas:

1) Descripción del negocio

- Análisis de la empresa
- Análisis del producto o servicio
- Las estrategias

2) El plan operativo

- Localización comercial y de la producción
- El plan de marketing
- La estructura
- Los servicios externos
- Las licencias

3) Las fuentes de financiación

- El capital invertido
- Las fuentes de inversión
- El plan de amortización y remuneración del capital

4) Área financiera

- Los costos
- Proyección de flujo de caja
- Punto de equilibrio

5) Área económica

- Tabla de amortizaciones
- La rentabilidad operacional

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Los balances proyectados
- Los indicadores de liquidez
- Los indicadores de endeudamiento
- Los indicadores de rentabilidad
- Análisis de desviación

Marco metodológico

Para abordar los objetivos planeados se utilizará un enfoque mixto con un diseño anidado ya que se recolectará y analizará datos cuantitativos y cualitativos sobre el problema de investigación dando mayor prioridad a los datos numéricos.

En cuanto a la recolección de datos, de manera específica se utilizará las entrevistas a los dueños del negocio para conocer su visión acerca del proyecto. Estas entrevistas se dividirán en dos fases, en la primera fase se obtendrán datos preliminares para dar comienzo a dicha investigación y la segunda fase será para comunicar el grado de avance de la investigación y conocer su opinión al respecto. También se realizará una entrevista a un dueño de un estacionamiento de características similares al potencial estacionamiento bajo estudio para conocer su experiencia en el rubro. Se estima una duración aproximada de una hora por reunión.

Además se recurrirá a búsqueda de datos en fuentes secundarias sobre cotizaciones de inmuebles para alquileres, bienes e insumos necesarios para la puesta en marcha del negocio, tasas de intereses de diferentes bancos y demás información que sea necesaria.

También se aplicará la observación directa a negocios de rubros similares para entender el funcionamiento diario de este negocio.

Por último, se precisará de encuestas para conocer la opinión de potenciales clientes sobre ubicación, precio y servicios adicionales a incluir en el estacionamiento. La muestra escogida será probabilística ya que no se pretende generalizar los resultados sino comprender el fenómeno en profundidad. Los participantes serán conductores que transiten en el microcentro de San Miguel de Tucumán.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Cronograma

Actividades	Semanas											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Recopilación y Análisis de la bibliografía												
Entrevistas												
Observación												
Búsqueda de información secundaria												
Preparación y Realización de encuestas												
Recopilación y Análisis de la información obtenida												
Redacción del plan de Negocio												

Elaboración del plan de trabajo	20 hs
Informes parciales	60 hs
Informe final	20 hs
Participación en cursos de extensión	50 hs
Análisis legal	40 hs
Investigación de mercado	70 hs
Análisis financiero y económico	70 hs
Enfoque operativo	70 hs
Total	400 hs

Bibliografía

Alan J. Marcus, Richard A. Brealey y Stewart C. Myers (2007). Fundamentos de Finanzas corporativas. Quinta edición. España: McGraw-Hill Interamericana de España

Antonio Borello (2000). El plan de negocio. Colombia: McGraw-Hill -interamericana de Colombia

Arthur A Thompson, John E Gamble, Margaret A Peteraf (2012), Administración estratégica. Decimonovena edición. España: McGraw-Hill- Interamericana de España

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Baca Urbina Gabriel (2013). Evaluación de proyectos. Séptima edición. México: McGraw-Hill

Carl McDaniel, Jr, Roger Gates (2016). Investigación de Mercados. Décima edición . España: CENGAGE LEARNING

Charles T. Horngren (2012). Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial. Decimocuarta edición. España: Pearson

Idalberto Chiavenato (2017). Administración de Recursos Humanos. Décima edición. España: McGraw-Hill

Quinteros, Juan José. Introducción a la Formulación y Evaluación de Proyectos - Clases, Facultad de Ciencias Económicas de la UNT

Miranda, Juan José (2005). Gestión de proyectos, Quinta Edición. Colombia: MM editores

Sapag Chain Nassir, Sapag Chain Reinaldo (2008). Preparación y Evaluación de Proyectos. Quinta edición. Colombia: McGraw-Hill

A continuación se adjuntan los informes de avances de cada etapa:

7.2. Informes de avances

Primer Informe de Avance de Práctica Profesional

Nombre del trabajo: Plan de Negocio Estacionamiento San Marcos

Alumno: Valenzuela, María Belén

Tutor: Quinteros Fernández María de Lourdes

Periodo: Abril – Mayo 2021

Actividades realizadas:

- Entrevista con los dueños del negocio donde expresaron su visión del proyecto: servicio, ubicación, dimensiones del inmueble y precios entre otros puntos importantes.
- Discusión del tema a tratar con tutor de la práctica profesional vía mail.
- Elaboración del plan de trabajo donde se detalla la problemática existente, la metodología, bibliografía, técnicas de recolección de información y el cronograma de actividades justificando las 400 cátedras de esta práctica profesional.
- Lectura del material bibliográfico sobre elaboración de planes de trabajos y otros libros complementarios referidos al tema.
- Entrevista con un Contador Público donde se pidió una asesoría impositiva y legal referente a este proyecto. Se obtuvo información sobre los requisitos y exigencias mínimas para la puesta en marcha del proyecto, los impuestos a pagar,

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

recomendaciones en cuanto al contrato de alquiler y procedimiento en cuanto a la contratación de empleados.

- Observaciones directas en dos estacionamientos ubicados en calle Maipú 200. Se aprendió acerca de la operatoria básica de este negocio, la cantidad de empleados requeridos, las características de físicas tanto del lugar destinado al pago del servicio así como al estacionamiento propiamente dicho.
- Definición del negocio. Se definió ideológicamente el negocio, es decir, su misión, visión, valores y propuesta de valor.
- Se desarrolló, además, el marco legal y la estructura del mercado, es decir, la descripción del actual del servicio, el mercado proveedor, el mercado consumidor, el mercado competidor y se realizaron la definición del problema y los objetivos para la investigación de mercado

Segundo Informe de Avance de Práctica Profesional

Nombre del trabajo: Plan de Negocio - Estacionamiento San Marcos

Alumno: Valenzuela, María Belén

Tutor: Quinteros Fernández María de Lourdes

Periodo: Mayo – Junio 2021

Actividades realizadas:

- Discusión de avances con tutor de la práctica profesional vía mail
- Se realizó el estudio del mercado, es decir, la descripción del servicio actual y los participantes que intervienen en él: los consumidores, los proveedores, los distribuidores y los competidores que, para este último, se realizó un análisis FODA para una mayor comprensión.
- Se realizó un análisis detallado de los precios del servicio y la demanda específica para este proyecto.
- Se llevó a cabo el estudio técnico del negocio, el cual consiste en el análisis y descripción de los elementos necesario para realizar la actividad como el inmueble, la maquina tickedora y los insumos y maquinarias necesarias para la limpieza de carrocería; y además una descripción minuciosa del proceso de brindar el servicio.
- Se dio comienzo a los cursos que brinda la plataforma educativa de la CAME: “Cómo armar un plan de negocios” y “Gestión Financiera de la empresa PYME”
- Se redactaron las preguntas que formarán parte de la encuesta a realizar a potenciales clientes. Luego, una depuración de las mismas para llegar a aquellas que brindan la información que se busca y por último, se realizó una prueba piloto de la encuesta a un número reducido de 10 personas. Al finalizar, estas personas brindaron sus opiniones y sugerencia a partir de su experiencia al realizarla. Con esta información se elaboró la encuesta final.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Tercer Informe de Avance de Práctica Profesional

Nombre del trabajo: Plan de Negocio - Estacionamiento San Marcos

Alumno: Valenzuela, María Belén

Tutor: Quinteros Fernández María de Lourdes

Periodo: Junio –Julio 2021

Actividades realizadas:

- Discusión de avances con tutor de la práctica profesional vía mail.
- Se realizó un estudio de las habilitaciones correspondientes para este tipo de negocio.
- Se Realizó un análisis detallado de los costos que requiere este negocio culminando con el flujo de fondos del proyecto.
- Se obtuvieron algunos indicadores tale como VAN, TIR, PR, punto de equilibrio, entre otros y sus interpretaciones que llevarán a las conclusiones finales sobre la viabilidad del proyecto.
- Se realizó un estudio de las habilitaciones correspondientes para este tipo de negocio.
- Se realizó una última reunión con los dueños para informar los avances de este estudio.
- Reunión de discusión de avances de la Práctica Profesional desde Abril a Junio, en las cuales se analizaron los trabajos de avances de diferentes estudiantes de la Licenciatura en Administración aportando al proceso de aprendizaje y cursado de la Práctica Profesional.

7.3. Informe de reunión de discusión

Resumen reunión de discusión día 30/06

“Plan de negocios – Estacionamiento San Marcos”

Alumno: Valenzuela, María Belén

Tutor: Quinteros Fernández María de Lourdes

Resumen

La realización de un plan de negocio está destinada a dar formalidad al proceso de puesta en marcha de una empresa o emprendimiento. Debe entenderse, por un lado, como un estudio que incluye el análisis del mercado, del sector, de la competencia y, por otro lado, el plan desarrollado por la empresa para incursionar en el mercado con un producto o servicio y una estrategia un tipo de organización, proyectando esta visión en el corto o mediano plazo a través de la cuantificación de cifras que permitan identificar el nivel económico atractivo del negocio, y la factibilidad financiera de la iniciativa; y a largo plazo, mediante la definición de una visión empresarial clara y coherente. La empresa bajo estudio, “Estacionamiento San Marcos” consistirá en un estacionamiento de autos y motos con la opción de lavado de carrocería externa. Éste se ubicará en el microcentro de San Miguel de Tucumán, preferentemente en una zona que permita la realización de trámites variados por parte de los clientes.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Como problemática se identificó que este negocio que está por formarse no cuenta con un plan formal para la toma de decisiones futuras y carece de un análisis de los factores internos y externos que determinen el cálculo de la probabilidad de éxito y del consiguiente nivel de riesgo de la inversión. En base al problema planteado se establece como objetivo primordial la elaboración de un plan de negocios que formalice la visión de los dueños y pueda ser presentado en un ente financiero para la petición de financiamiento externo.

Esta investigación utilizará un enfoque mixto con un diseño anidado ya que se recolectará y analizará datos cuantitativos y cualitativos sobre el problema de investigación dando mayor prioridad a los datos numéricos. En cuanto a la recolección de datos, de manera específica se utilizará las entrevistas a los dueños del negocio para conocer su visión acerca del proyecto. Además se recurrirá a búsqueda de datos en fuentes secundarias sobre cotizaciones de inmuebles para alquileres, bienes e insumos necesarios para la puesta en marcha del negocio, tasas de intereses de diferentes bancos y demás información que sea necesaria. También se aplicará la observación directa a negocios de rubros similares para entender el funcionamiento diario de este negocio. Por último, se precisará de encuestas para conocer la opinión de potenciales clientes sobre ubicación, precio y servicios adicionales a incluir en el estacionamiento.

Palabras Claves: Plan de Negocio – Estacionamiento – Puesta en marcha - Toma de decisiones – Negocio familiar.

7.4. Participación Foros




Ignacio Schuttemberger
Co-Founder de Wais - Data Scientist
Licenciado en Administración U.N.T.

"El poder de la información oculta en los datos y su utilidad para la toma de decisiones inteligentes"

Miércoles 07 de Abril
18:30 hs en clases de
Práctica Profesional L.A.


Data driven solutions.

“Excelente charla la que nos brindó Ignacio. En lo personal, destaco su rol proactivo de búsqueda de nuevos conocimientos e integrarlo con lo aprendido en la nuestra carrera. Coincido con mis compañeros en que la aplicación del data science a una gran variedad de campos, es interesante. Queda en evidencia una vez más que el rol que juega un Administrador es clave en cualquier organización, ya que los conocimientos que adquirimos en nuestra facultad, nos da un conocimiento amplio de la misma”.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

ANA D'ARTERIO

PROJECT LEADER | TRADE MARKETING | CONSULTING

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN, EGRESADA DE NUESTRA CASA DE ESTUDIOS (U.N.T.) CONSULTORA EN GESTIÓN DE PROYECTOS COMERCIALES Y DE TRADE MARKETING.

EXPERIENCIA EN INVESTIGACIONES, AUDITORÍAS Y ACTIVACIONES DE MERCADO PARA COMPAÑÍAS DE CONSUMO MASIVO.



26 DE MAYO - 18:30 HS (ID ZOOM EN AULA VIRTUAL)
PRÁCTICA PROFESIONAL L.A. 2021

“Muy enriquecedora charla! conocer la perspectiva un recién graduado de nuestra carrera que se inserta en el mundo laboral, siempre es bueno ya que muy pronto nosotros también estaremos en su lugar. Rescato lo valioso de encontrar el área en el que uno se sienta cómodo para desempeñarse, ya que de lo contrario, el trabajo sería una carga mayor en vez de un disfrute pleno. También, los tips que dio al final, son muy útiles tanto para el trabajo en si, como para la vida en general.

Que la facultad brinde los conocimientos necesarios para desempeñaros en cualquier área funcional de una empresa, da alivio al recién graduado, que por lo general termina la carrera diciendo que aprendió todo pero que a la vez no sabe mucho de nada.

Por último, queda agradecer a la cátedra de la Práctica Profesional de LA que brinda este espacio para nosotros.”

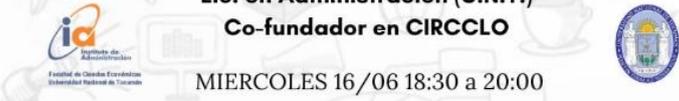
PRÁCTICA PROFESIONAL L.A. 2021

"Mi experiencia profesional y el impacto ambiental como propuesta de valor"



Bautista Garzón
Lic. en Administración (U.N.T.)
Co-fundador en CIRCULO

MIÉRCOLES 16/06 18:30 a 20:00



“Muy inspiradora charla de Bautista! Ver que su idea llegó a convertirse en un proyecto rentable y que además cuida al medio ambiente es increíble. Su experiencia deja a nosotros, como futuros Licenciados, la idea de que si uno persiste en su visión es posible conseguir el éxito disfrutando el proceso al mismo tiempo”.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

MI EXPERIENCIA PROFESIONAL EN UNA ORGANIZACIÓN
MULTINACIONAL LIDERADA POR JÓVENES

BELEN AMAYA
PPRESIDENTE DE AIESEC TUCUMÁN

LIC. EN ADMINISTRACIÓN,
EGRESADA DE NUESTRA CASA DE ESTUDIOS (U.N.T).
ACTUALMENTE GESTIONA Y ADMINISTRA LA SEDE DE
AIESEC - TUCUMÁN PROMOVRIENDO EL LIDERAZGO A
TRAVÉS DE DIFERENTES PROYECTOS Y EQUIPOS
MULTIDISCIPLINARIOS.



08 DE SEPTIEMBRE - 18:30 HS - PRÁCTICA PROFESIONAL L.A.2021

  UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE TUCUMÁN

“Muy buena charla de Belén! El entusiasmo de como habla de la empresa y el puesto en el que se encuentra, san prueba que disfruta mucho su trabajo. Eso es un punto a destacar ya que desempeñarnos día a día en algo que nos guste cambiar la predisposición con la que realizamos nuestras tareas.
Coincido con mis compañeros, en que nuestra carrera nos prepara para desempeñarnos cualquier área sin problemas.”

7. 5. Trabajo de Campo

PLAN DE NEGOCIO

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION
--

ESTACIONAMIENTO SAN MARCOS

Índice

Introducción.....	3
Resumen Ejecutivo.....	4
Planteamiento del problema.....	6
Objetivos.....	6
Conceptos teóricos.....	6
Marco Metodológico.....	7
Plan de Negocio – Estacionamiento San Marcos.....	8
Idea Inicial.....	8
Estudio de mercado.....	9
Descripción del servicio.....	9
Mercado consumidor.....	9
Mercado proveedor.....	10
Mercado competidor.....	10
Mercado distribuidor.....	11
Análisis de precios.....	11
Demanda específica del proyecto.....	12
Estudio Técnico.....	14
Proceso de producción.....	14
Maquinaria y Equipo.....	15
Edificios e Instalaciones.....	15
Inversión en Espacio Físico del Área Administrativa.....	17
Estudio Organizacional.....	17

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Estudio Legal.....	18
Estudio Económico – Financiero.....	18
Ingresos.....	19
Egresos.....	19
Inversión en Activos Fijos.....	21
Capital de Trabajo.....	21
Flujo de Fondos proyectado.....	21
Análisis de Rentabilidad.....	22
Conclusión Final.....	22
Bibliografía.....	24

Introducción

La realización de este plan de negocio está destinada a dar formalidad al proceso de puesta en marcha de un negocio familiar. Este emprendimiento consistirá en un estacionamiento de autos y motos con la opción de lavado de carrocería externa. Este se ubicará en el microcentro de San Miguel de Tucumán, preferentemente en una zona que permita la realización de trámites variados por parte de los clientes en el horario de 8 a 20 horas.

Actualmente la competencia de estacionamientos de autos es alta ya que puede encontrarse, en una misma cuadra, hasta tres estacionamientos. Este emprendimiento busca brindarles a los clientes un lugar limpio y seguro para dejar sus vehículos mientras realizan sus actividades diarias.

Los precios por hora se fijarán teniendo en cuenta un promedio de los precios ofrecidos por otros estacionamientos de características similares. El lugar cumplirá con todas las medidas de seguridad en caso de ocurrir algún accidente y contará con circuito cerrado de cámaras para evitar robos o esclarecer cualquier inconveniente que pueda surgir en el lugar, como choques entre los vehículos.

Resumen Ejecutivo

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

El negocio consiste en el desarrollo de un estacionamiento comercial en un punto estratégico del microcentro de la Ciudad de San Miguel de Tucumán.

Para ello se alquilará un inmueble con la capacidad de 25 lugares para estacionamiento de autos y 10 lugares para el estacionamiento de motos.

El inmueble requerirá previa habilitación para funcionar como estacionamiento y lavadero, lo cuál sería otra unidad de negocios complementaria con el estacionamiento.

Una vez definido el proyecto, se comenzó por realizar un diagnóstico del mercado de estacionamientos, donde se observó la existencia de una gran concentración de playas de estacionamiento buscando captar la demanda existente para el microcentro de la Ciudad de San Miguel de Tucumán. Por otro lado se notó también el fuerte crecimiento que ha experimentado esta actividad en los últimos años.

Con respecto a la competencia, podemos afirmar que si bien existe una gran cantidad de playas de estacionamiento, no así de cocheras, es decir, que son descubiertas.

Tampoco cuentan con servicios tales como cámaras de seguridad y lavado de vehículos.

Las fortalezas de nuestro proyecto son: capacidad de diferenciación respecto a las playas de estacionamiento existentes, alta calidad en servicios brindados, entre otras.

Por otro lado, poseemos ciertas debilidades como es el bajo poder negociador con clientes, escasa experiencia y reducido número de inmuebles que puedan usarse para tal fin.

Dadas las características del negocio y luego de analizar las ventajas de los distintos modelos societarios, se decidió por inscribir este negocio en el régimen simplificado en la categoría más baja para posterior re categorización con dos socios.

Se adoptará una estructura simple debido a que permite a los titulares tomar decisiones sin dificultad e imponer un adecuado control operativo en todas las áreas de actividad.

Datos de proyecciones de producción, económicas y financieras:

Horizonte de Planeación: 5 años.

Inversión inicial: \$ 522.056,73

Valor actual neto: \$ 3.744.148,55

Tasa interna de retorno: 364%

Periodo de recuperación de la inversión: 1 año.

Si tenemos en cuenta estos datos provenientes del plan económico-financiero desarrollado, queda demostrado que hay suficientes razones como para aceptar que el negocio será rentable.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Según los ratios financieros la empresa gozará de un buen equilibrio tanto financiero como económico. Es importante señalar que en ningún momento del horizonte de planeación la empresa se encontrará en situación de desequilibrio.

Finalmente, podemos asegurar que el proyecto es viable, y lo que es más importante, es rentable.

Planteamiento del problema

Este negocio que está por formarse no cuenta con un plan formal para la toma de decisiones futuras. Carece de un análisis de los factores internos y externos que determinen el cálculo de la probabilidad de éxito y del consiguiente nivel de riesgo de la inversión.

Preguntas de investigación

¿Cuáles son los factores determinantes para la puesta en marcha de este proyecto?

¿Cuáles son los costos asociados este tipo de proyecto?

¿Qué tan rentable será este nuevo proyecto?

Objetivos

En base al problema planteado se establece como objetivo primordial la elaboración de un plan de negocios que formalice la visión de los dueños y pueda ser presentado en un ente financiero para la petición de financiamiento externo en caso de ser necesario.

Los objetivos específicos son los siguientes:

- Realizar un diagnóstico del mercado de cocheras y estacionamientos de la ciudad de San Miguel de Tucumán, identificando los puntos fuertes y débiles del sector y analizando las variables más relevantes.
- Realizar estudios financieros necesarios para una correcta puesta en marcha del proyecto.
- Analizar los resultados obtenidos para calificar la factibilidad de este plan de negocios.

Conceptos teóricos

El concepto de Plan de Negocio

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Podemos definir al Plan de Negocios como “un documento escrito que define con claridad los objetivos de un negocio dado y describe los métodos que se van a emplear para alcanzar los mismos”. El Plan de Negocios es un documento único que reúne toda la información necesaria para evaluar un negocio y los lineamientos generales para ponerlo en marcha.

Un Plan de Negocios permite:

- Organizar y documentar las ideas transformándolas en objetivos claros y accesibles.
- Presentar nuestras ideas y persuadir a nuestro auditorio como ser prestamistas, inversionistas, o superiores.
- Generar opiniones y/o consejos a través de un Plan de Negocios coherente y sustentable sobre las ideas y objetivos planteados.
- Descubrir omisiones u asunciones erróneas de las que su plan adolece, tal vez por excesivo optimismo u por desconocimiento del negocio objeto del plan.
- Planificar de una manera organizada y metodológica los objetivos de negocio para transformarlos en un plan de acción.

¿Qué información contiene un Plan de Negocios?

Podemos establecer los siguientes puntos principales en la confección de un Plan de Negocios:

- Carátula y tabla de contenido
- Resumen ejecutivo
- Descripción del negocio
- Análisis del mercado
- Estrategia de mercadeo y ventas
- Plan operativo
- Plan de gerenciamiento
- Plan financiero

Marco metodológico

Para abordar los objetivos planteados se utilizará un enfoque mixto con un diseño anidado ya que se recolectará y analizará datos cuantitativos y cualitativos sobre el problema de investigación dando mayor prioridad a los datos numéricos.

En cuanto a la recolección de datos, de manera específica se utilizará las entrevistas a los dueños del negocio para conocer su visión acerca del proyecto. Estas entrevistas se dividirán en dos fases, en la primera fase se obtendrán datos preliminares para dar comienzo a dicha investigación y la segunda fase será para comunicar el grado de avance de la investigación y conocer su opinión al respecto. También se realizará una entrevista a un dueño de un estacionamiento de características similares al potencial

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

estacionamiento bajo estudio para conocer su experiencia en el rubro. Se estima una duración aproximada de una hora por reunión.

Además, se recurrirá a búsqueda de datos en fuentes secundarias sobre cotizaciones de inmuebles para alquiler, bienes e insumos necesarios para la puesta en marcha del negocio, tasas de intereses de diferentes bancos y demás información que sea necesaria.

También se aplicará la observación directa a negocios de rubros similares para entender el funcionamiento diario de este negocio.

Plan de Negocio Estacionamiento San Marcos

Idea Inicial

Este negocio surge como respuesta a una necesidad por parte de sus dueños de tener un ingreso adicional para sustentar sus gastos luego de que sus salarios se vean disminuidos al momento de jubilarse.

Se brindará el servicio de guarda de automóviles y ciclomotores de lunes a viernes de 7 a 20 horas. Como servicio complementario se ofrecerá lavado de carrocería externa.

El rubro al cual se apunta posee ventas que se mantienen constantes durante todo el año, ya que cualquier propietario de un auto que desee ingresar al microcentro de San Miguel de Tucumán con una estancia prolongada, deberá estacionar su vehículo en una playa de estacionamiento, si es que no cuenta con la posibilidad de dejarlo en los lugares destinados a tal fin habilitados por la municipalidad capitalina.

Este proyecto estará destinado a personas que cuenten con un vehículo que deseen salvaguardar la integridad física del mismo.

Por esta razón definió el marco ideológico este futuro negocio:

Misión: ofrecemos tranquilidad a nuestros clientes cuidando su auto o moto como si fuera propio.

Visión: ser uno de los estacionamientos más confiables y responsables, brindándole al cliente buen trato y accesibilidad.

Valores:

- Responsabilidad: Esto significa una mezcla de gratitud, lealtad y sinceridad, que en términos empresariales es sinónimo de compromiso social y comunitario no sólo con la clientela, sino con la sociedad.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- **Confianza:** La confianza tiene que ver con la fe en la palabra empeñada y en los buenos deseos del otro, incluso cuando ello eventualmente signifique decepcionarse o enfrentar mayores autoexigencias.
- **Sencillez:** Apostar por lo simple, por lo fácil, por los procesos más manejables y sencillos que se puedan tener sin sacrificar el cumplimiento de los objetivos empresariales.
- **Honestidad:** Usar la verdad como herramienta para ganarse la confianza y credibilidad frente al entorno.

Estudio de mercado

Descripción del servicio

La playa de estacionamiento contará con 25 lugares, como mínimo, de cuatro metros por tres metros donde cada cliente de acuerdo a su orden de llegada, podrá ubicar su vehículo en el lugar que desee según la disponibilidad existente. Además se asignará un espacio de tres metros por seis metros para posicionar un total de 10 motos aproximadamente. Cada espacio, estará delimitado con franjas amarillas pintadas en suelo y pared muy visibles para que cada auto respete el espacio que le corresponde. Las paredes del establecimiento estarán pintadas de gris cemento donde se podrá observar la numeración de cada puesto.

En la entrada del inmueble estará ubicada la oficina de cobro y junto a ella un baño para el personal y los clientes.

El lugar tendrá iluminación con luces tipo led, permitiendo a los clientes plena visibilidad del lugar en el horario nocturno, circuito cerrado de cámaras y dos extintores de fuego.

Se brindará el servicio de manera opcional de lavado de carrocería externa y encerado durante la permanencia del vehículo en establecimiento.

Mercado Consumidor

El mercado objetivo de este proyecto son todas aquellas personas que posean un vehículo (auto, camioneta o moto) y circulen por el microcentro de San Miguel de Tucumán con una permanencia mayor a media hora. No es de importancia, el nivel de ingresos de los clientes.

Teniendo en cuenta que hay un ingreso de 17.656 vehículos a la capital por día (La Gaceta, 2017), se estima que la demanda es alta y que este estacionamiento trabajará a capacidad máxima en horas de la mañana hacia el mediodía, y luego disminuirá su capacidad a un 80%-70% durante la tarde. Hay que aclarar que es un negocio de

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

rotación, es decir, el ingreso se obtiene por la venta repetida de puestos de estacionamiento, y no por un alto margen.

También podría crearse asociaciones con empresas cercanas para que sus empleados puedan guardar sus vehículos con un costo fijo mensual.

Mercado proveedor

El mercado proveedor para un estacionamiento se puede dividir en categorías: el inmueble para prestar el servicio, los elementos de seguridad, que dentro de esta última categoría entran los matafuegos y las cámaras de vigilancia y otros elementos necesarios para la prestación del servicio.

En San Miguel de Tucumán, la disponibilidad de inmuebles que se ajusten a la necesidades de este proyecto son muy acotadas, por un lado por las dimensiones que se precisan, en las que mínimamente deben ser 320 metros cuadrados, y por otro lado, la ubicación que debe ser en pleno micro centro de la ciudad. Para la tikceadora, su adquisición puede darse en tiendas física como “Maquinor” o en tiendas virtuales como “Mercado Libre”. En el caso de los elementos de seguridad, ocurre lo una situación similar, pueden adquirirse en tiendas físicas como “Matafuegos del Jardín” para los matafuegos y “SSCC - Sistemas de Seguridad” para el sistema de cámaras de vigilancia o a través de “Mercado Libre”. Los demás elementos que son necesarios para la prestación del servicio son adquiridos a través de páginas de compra-venta, como ser “Mercado Libre”

La otra área en la cual se entra en contacto con proveedores es la referida a servicios, agua potable (SAT) y Electricidad (EDET) los cuales no revisten mayor complejidad o análisis puntual de sus características ya que son comunes a todo tipo de negocio o emprendimiento.

Mercado Competidor

Para un mejor entendimiento del negocio, se realizó un análisis de la Cruz de Porter, para así proponer un marco de reflexión estratégico, con el fin de evaluar el valor y la proyección futura del emprendimiento.

Poder de negociación de los clientes: Es bajo ya que los consumidores finales aceptan el precio dado por el mercado, sin la posibilidad de que ellos, en su conjunto, puedan modificarlo. Fácilmente pueden cambiar nuestro negocio por otro de la misma zona o cuadra.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Poder de negociación de los proveedores: Como se mencionó anteriormente, el poder de negociación de los proveedores de los inmuebles es muy alto ya que la oferta es escasa. No es así en el caso de los proveedores de la maquina tickeadora, los matafuegos y las cámaras de seguridad que, si bien no hay muchos de ellos, se puede considerar que hay variedad para elegir, por lo que tiene un poder de negociación medio.

Amenaza de nuevos competidores: Las barreras de entradas para este negocio son demasiado altas ya que las características del inmueble que se necesita para prestar el servicio, en la zona deseada, son escasos.

Amenazas de Productos sustitutos: Podemos decir que la amenaza de nuevos productos es media ya que una persona puede optar por dejar su vehículo estacionado en los lugares destinados para tal fin en la vía publica gratuitamente, sin embargo, muchas veces esos lugares son disputados por “trapitos” los cuales exigen algún tipo de pago por cuidar el vehículo y si el cliente se niega, estos “cuidadores” pueden dañarlo. Otro punto a destacar es que estos lugares se encuentran alejados de los lugares de interés para el cliente.

Rivalidad entre competidores: Es muy común que en una misma cuadra se pueda encontrar dos y hasta tres estacionamientos que ofrecen casi el mismo servicio, evidenciando que la competencia es alta.

Mercado Distribuidor

El servicio llegará al cliente de manera directa, no existen canales de distribución. Como el servicio posee en su mayoría costos fijos, no se puede definir un margen porcentual a priori para el ingreso mensual. Se partirá del precio objetivo y se espera que éste absorba los costos y genere rentabilidad.

Los pagos serán de contado al momento en el que el cliente decide retirar su vehículo, luego de contabilizar las horas de permanencia.

La publicidad es escasa en este rubro ya que en su mayoría, consiste un gran cartel en la entrada del establecimiento y los colores amarillo y negro característicos de la fachada. En el caso de la promoción, existen muchas estrategias que podrían utilizarse como establecer un precio menor por cada bloque de tres horas, tarifas especiales para empleados de comercio, tarifas fijas a empleados de ciertas empresas donde haya un convenio, etc.

Análisis de Precios

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

El precio fijado se discriminará por tipo de vehículo (auto, camioneta o moto) y tendrá en cuenta el precio de los estacionamientos ubicados alrededor de este negocio, siendo estos \$70 por hora para autos, \$80 por hora para camionetas y \$40 por hora para motos.

Siguiendo el mismo criterio, se fijará el precio del lavado de carrocería externa con opción de encerado, \$450 para autos y \$500 para camionetas.

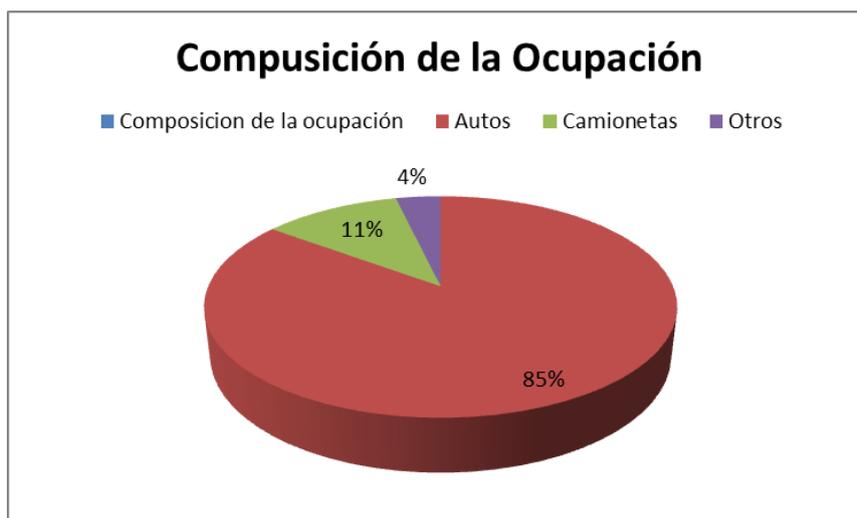
Los ingresos se calcularán multiplicando la cantidad promedio de autos recibidos por día por el costo de cada tipo de vehículo, tanto para el servicio de estacionamiento, como para el servicio de lavado.

Demanda específica para el proyecto

La cantidad de clientes no será fija, variará de acuerdo a la hora del día y al día de la semana que se curse.

El estacionamiento estará abierto 13 horas al día y suponiendo que los 25 lugares disponibles se ocupen en promedio unas horas 6 al día como mínimo, y trabajando 20 días al mes (de lunes a viernes por 4 semanas al mes) arroja una ocupación de 3.000 horas al mes. Si realizamos una proyección anual, este número implica 36.000 horas al año. Esta ocupación estará compuesta por:

Imagen 1 – Composición de la Ocupación



Fuente: Elaboracion Propia

Este dato surge gracias al a la composición promedio del parque automotor argentino para el año 2013-2020.

Para el tratamiento de las motos, se asume que los 10 lugares disponibles para ellas serán ocupados en promedio 8 horas por día y trabajando 20 días al mes, arroja una

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

ocupación, de 1600 horas. Si lo proyectamos a un año, se espera una ocupación de 19.200 horas.

Horizonte de planeamiento:

El horizonte de planeamiento de “Estacionamiento San Marcos” se ha establecido en 5 años. Se considera que dicho lapso es suficiente para que el negocio se afiance en el sector y pueda cumplir con los objetivos propuestos.

Proyección de la demanda:

Para realizar una proyección de la demanda de este negocio, se recurrió a los datos del parque automotor argentino para el periodo 2013 – 2020 brindados la Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes (AFAC).

Cuadro 1 – Parque Automotor Nacional

Parque Automotor Nacional	
2013	11.245.205
2014	11.520.380
2015	12.012.150
2016	12.503.920
2017	13.302.670
2018	13.950.048
2019	14.301.524
2020	14.564.842

Fuente: AFAC

A su vez, esta flota se compone de la siguiente manera:

Cuadro 2 – Composición del Parque Nacional Automotor

Composición del Parque Automotor (En Porcentajes)								
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Automoviles	86,7	86,7	85,9	85,8	85,3	85,2	83,2	82,2
Comerciales Livianos	9,7	9,7	10,6	10,7	11,1	11,2	13	14
Comerciales Pesados	3,6	3,6	3,5	3,5	3,6	3,6	3,8	3,8
Tasa de crecimiento	0	2,4	4,3	4,1	6,4	4,9	2,52	0,1

Fuente: AFAC

Particularizando para la provincia de Tucumán:

Cuadro 3 – Parque Automotor para la provincia de Tucuman

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Parque Automotor Tucumano				
Año	Autos	Tasa de Crec	Comer Liv	Tasa Cre
2013	204.741	0%	23.997	0
2014	219.740	7%	24.584	2%
2015	227.006	3%	25.634	4%
2016	225.296	-1%	28.096	10%
2017	265.524	18%	34.552	23%
2018	285.251	7%	37.497	9%
2019	297.472	4%	46.479	24%
2020	263.391	1%	50.976	10%
Promedio		4%		12%

Fuente: AFAC

Del cuadro anterior, podremos observar la cantidad de autos y comerciales livianos comprendidos en el periodo 2013-2020. Se excluye del análisis a los comerciales pesados.

Para el caso particular de las motos, al tener un lugar aparte para su estacionamiento, se considera que los 10 lugares disponibles para ellas, siempre estarán ocupados 8 horas al día en promedio, durante los 20 días del mes, independientemente de si existe un crecimiento o no de la demanda.

Por lo tanto, el crecimiento de la demanda tomando en cuenta una tasa de crecimiento del 4% será la siguiente:

Cuadro 4 – Estimación de la demanda en horas

Estimación de la Demanda Estacionamiento (En horas)				
	Autos	Camionetas	Motos	
Año 1	30645	5355	19200	
Año 2	31779	5553	19200	
Año 3	32956	5759	19200	
Año 4	34176	5972	19200	
Año 5	35441	6193	19200	

Elaboración Propia

Aclaración: el porcentaje de ocupación se suma al porcentaje de ocupación de camionetas para simplificar el cálculo.

Para referirnos a la demanda anual del lavadero se tiene en cuenta que la persona encargada de realizar el lavado de los vehículos (No se realiza lavado de motos) es el empleado contratado. Este cuenta con 4 horas del total de su jornada para realizar esta tarea. Teniendo en cuenta que el lavado de un vehículo requiere, en promedio, 25 minutos y que el 70% corresponden a autos y el 30% a camionetas la demanda es la siguiente:

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Cuadro 5 – Estimación de la demanda para lavadero en unidades

Estimacion de la demanda para lavadero (en unidades)	
Autos	1.613
Camionetas	691

Elaboración Propia

Si bien la demanda del estacionamiento por hora aumentará en los años de análisis, la capacidad del lavadero se mantendrá constante porque no se prevé contratar otro empleado.

Estudio técnico

Proceso de producción

Servicio de estacionamiento: El proceso comenzará cuando el cliente llegue al local con su auto, camioneta o moto, y lo estacione en el lugar disponible de su preferencia. Acto seguido, el cliente se dirigirá hacia la entrada donde se encuentra en sector de cobranza. El encargado de los cobros, solicitará al cliente la identificación de su chapa patente y procederá a introducirla en la tickeadora donde se consignará el horario de entrada del cliente. Se emitirá un pequeño comprobante con los datos antes mencionados y se lo entregará al cliente. Al regreso, el cliente exhibirá ese comprobante y el encargado procederá al cobro del servicio de estacionamiento y de lavado de carrocería, si lo hubiera.

Servicio de limpieza de carrocería: En caso que el cliente desee recibir este servicio, se comenzará, humedeciendo el vehículo con una hidrolavadora, se colocará el shampoo de auto en un balde de agua y con ayuda de una esponja y/o cepillo se enjabonará el auto. Siguiendo con el proceso, se enjuaga con la hidrolavadora y se procederá al secado con rejillas. Por último se colocará encerado de autos a la carrocería.

Maquinaria y Equipo

La maquinaria que se precisa para este negocio se divide por un lado la tickeadora de estacionamientos, esta es un tipo de maquinaria específica para este rubro que es la encargada de emitir el ticket probatorio de la permanencia del vehículo en el establecimiento. Se considera tickeadora marca RDC, modelo MA202. Por otro lado, se necesitará una maquina hidrolavadora la cual deberá ser un tamaño tal que permita el traslado fácilmente por el establecimiento. Se considera hidrolavadora Black+Decker modelo BW13. Las cámaras de seguridad de las cuales se necesitarán 6 colocadas de forma estratégica lo que permitirá grabar el movimiento dentro del inmueble. Por último se

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

adquirirá una notebook Lenovo 14w (14", AMD) para el registro de las actividades diarias del negocio y un televisor 24 pulgadas para visualizar las imágenes de las cámaras de seguridad. En todos los casos los proveedores son nacionales por lo que no se incurrirán en costos de nacionalización. Tampoco se incurrirá en gastos de instalación.

Cuadro 6 – Maquinaria y Equipo

Costos Maquinarias		
	Cantidad	Costo Total
Tickeadora	1	\$ 38.000
Hidrolavadora	1	\$ 11.489
Cámaras de seguridad	1	\$ 28.498
Computadora	1	\$ 72.999
Televisor	1	\$ 22.000
Total		\$ 172.986

Elaboración propia

Edificios e Instalaciones

Las instalaciones donde se emplazará Estacionamiento San Marcos estarán en zona norte de San Miguel de Tucumán, más precisamente en el microcentro de la misma. Esta decisión se toma bajo la premisa de que su acceso debe permitir a los potenciales la realización de trámites varios en la zona.

Las dimensiones del inmueble se estiman en 320 metros cuadrados como mínimo con una oficina a la entrada del mismo que será utilizada para el cobro del servicio. No es requerimiento obligatorio la existencia de un baño; si se cuenta con uno es un plus. Dadas las medidas del establecimiento las medidas de capacidad son las siguientes:

Cuadro 7 - Capacidad del Estacionamiento en horas

Capacidad Estacionamiento (En horas)		
	Autos- Camionetas	Motos
Capacidad Máxima	78.000	31.200
Capacidad Normal	36.000	19.200

Elaboracion propia

Cuadro 8 – Capacidad del Lavadero en horas

Capacidad lavadero (En unidades)	
	Autos- Camionetas
Capacidad Máxima	2.857
Capacidad Normal	2.304

Elaboración propia

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Los altos costos de adquirir un local en ese sector dificultan la tarea o inversión de hacerlo, por lo tanto, la opción de alquilar un local con las medidas necesarias es más tangible. Los costos de alquiler se estiman en \$120.000.

Este local deberá ser refaccionado para lograr el objetivo fijado de ser limpio y seguro para los vehículos que allí se estacionaran. Para la pintura del inmueble de se necesitarán 22 baldes de látex para exteriores marca Sherwin-Williams con un costo por balde de \$6090 cada uno, además de necesitaran 5 rodillos con un costo de \$733 cada uno y un balde de enduido para exteriores marca Sintoplast con un costo de \$2.546. La mano de obra de pintura es de \$12.000. Para la correcta iluminación se utilizaran 3 reflectores led de 70 Wts marca Sica con un costo de \$6.796 cada uno. El costo de instalación de los reflectores es de \$5.000.

Cuadro 9 – Costos de Refaciones del Local

Costos Refacciones			
	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total
Pintura por 20 litros	\$ 6.090,00	22	\$ 133.980,00
Rodillos	\$ 733,00	5	\$ 3.665,00
Enduido	\$ 2.546,00	1	\$ 2.546,00
Reflectores	\$ 6.796,00	3	\$ 20.388,00
Mano de Obra pintura			\$ 12.000,00
Mano de Obra electisista			\$ 5.000,00
Total			\$ 177.579,00

Elaboración propia

Inversión en Espacio Físico del Área Administrativa

Como se mencionó anteriormente la oficina de administración/casilla de control se ubicará en la entrada del inmueble. Contará con un escritorio, un estante para guardar los cascos de los clientes, una computadora donde se ingresan los registros correspondientes (ver costo en sección “maquinaria y equipos”), un monitor para visualiza las imágenes que brindan las cámaras de seguridad (ver costo en sección “maquinaria y equipos”) y una caja fuerte para resguardo de dinero y documentación sensible. Los costos de cada elemento mencionado se detallan a continuación:

Cuadro 10 – Costos de Administracion

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Costos Administración	
Escritorio	\$ 6.950,00
Estante para cascos	\$ 31.000,00
Caja Fuerte	\$ 3.956,00
Total	\$ 41.906,00

Elaboración propia

Estudio Organizacional

La estructura del negocio se divide en dos grandes áreas, una administrativa y otra operativa. La tarea de la parte administrativa, realizada por uno de los socios, será tomar las grandes decisiones del negocio, cobranzas, gestión de los clientes, pagos de la mano de obra, etc. La tarea de la parte operativa, realizadas por el otro socio, tendrá que ver con cuestiones propias y del día a día del negocio, como ser, atención de los clientes, el arqueo de caja, etc.

Las tareas del área contable serán realizadas por uno de los socios cuya profesión es Contador Público Nacional.

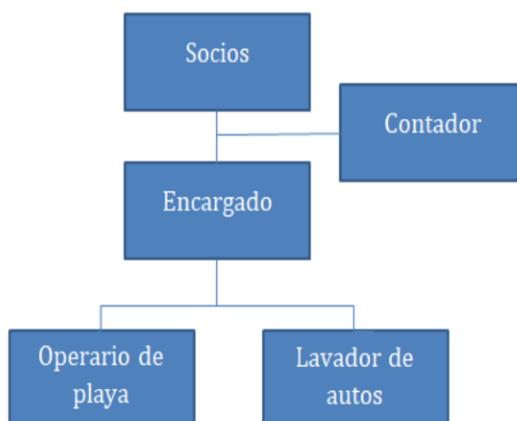
El único empleado contratado es el encargado re direccionar los vehículos en caso de que estos estén en espera y realizar el lavado de los mismos.

Todos los empleados de este negocio se rigen por el Convenio Colectivo de Trabajo N° 428/05. Y además se cumple con la Resolución General 3714/2014 que dictamina la cantidad mínima de empleados brindar el servicio, en el que se requiere dos empleados, siendo uno de éstos el encargado, que será uno de los socios y más un empleado a tiempo completo.

Organigrama propuesto:

Imagen 2 – Organigrama

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



Elaboración propia

Estudio Legal

En el ámbito legal, Estacionamiento San Marcos se constituirá ante AFIP bajo el régimen simplificado (Ley 24.977) con la categoría inicial para luego proceder conforme avanza el negocio con las re categorizaciones, en la actividad que corresponda. A nivel provincial y municipal se debe cumplir con los regímenes tributarios correspondientes (ingresos brutos y salud pública en la provincia y, tributo económico municipal, publicidad y propaganda en el municipio). Además se cumplirá con la resolución General 3714/2014 (AFIP) para Empleados de Garajes y playas de estacionamiento, refiriéndose éste a trabajadores mínimos a la hora de formalizar la constitución. Para la habilitación del local comercial se rige el reglamento para Guarderías y Playas de Estacionamiento dictado por la Dirección de Catastro y Edificación.

Estudio Económico

Las inversiones no deben hacerse como una aventura, sino que deben tener una sólida base en la que se apoyen. Esta base es la evaluación económica –financiera del proyecto.

La información financiera que se presenta a continuación fue realizada en base a proyecciones estimadas de demanda y a una minuciosa evaluación de costos.

Finalmente, se realiza un análisis del flujo de fondos a partir de una serie de herramientas financieras o criterios de evaluación de los proyectos de inversión.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Ingresos

Los ingresos discriminados por tipo de vehículo de estacionamiento por hora, de acuerdo a información anteriormente mencionada es la siguiente:

Cuadro 11 – Proyeccion de ingresos para estacionamiento por hora

Proyección de los Ingresos por estacionamiento por hora					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Autos	\$ 2.145.150,00	\$ 2.224.554,83	\$ 2.306.898,91	\$ 2.392.291,03	\$ 2.480.844,03
Camionetas	\$ 428.400,00	\$ 444.257,65	\$ 460.702,28	\$ 477.755,62	\$ 495.440,22
Motos	\$ 768.000,00	\$ 768.000,00	\$ 768.000,00	\$ 768.000,00	\$ 768.000,00
Total	\$ 3.341.550,00	\$ 3.436.812,48	\$ 3.535.601,18	\$ 3.638.046,65	\$ 3.744.284,24

Elaboración Propia

Cuadro 12 – Proyección de ingresos para lavadero por hora

Proyección de los Ingresos de Lavadero					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Autos	\$ 725.760,00	\$ 725.760,00	\$ 725.760,00	\$ 725.760,00	\$ 725.760,00
Camionetas	\$ 345.600,00	\$ 345.600,00	\$ 345.600,00	\$ 345.600,00	\$ 345.600,00
Total	\$ 1.071.360,00				

Elaboración Propia

Por lo tanto, los ingresos totales en el periodo 2021-2025 son los siguientes:

Cuadro 13 – Proyeccion de Ingresos para periodo en estudio

Ingresos Totales					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Autos	\$ 2.870.910,00	\$ 2.950.314,83	\$ 3.032.658,91	\$ 3.118.051,03	\$ 3.206.604,03
Camionetas	\$ 774.000,00	\$ 789.857,65	\$ 806.302,28	\$ 823.355,62	\$ 841.040,22
Motos	\$ 768.000,00	\$ 768.000,00	\$ 768.000,00	\$ 768.000,00	\$ 768.000,00
Total	\$ 4.412.910,00	\$ 4.508.172,48	\$ 4.606.961,18	\$ 4.709.406,65	\$ 4.815.644,24

Elaboración Propia

Egresos

Costos Fijos

A continuación se detallan los costos fijos que poseerá este proyecto:

Cuadro 14 – Costos fijos para el periodo en estudio

Costos Fijos Anuales					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alquiler	\$ 1.440.000,00	\$ 1.440.000,00	\$ 1.440.000,00	\$ 1.440.000,00	\$ 1.440.000,00
Sueldo Empleado	\$ 535.470,00	\$ 535.470,00	\$ 535.470,00	\$ 535.470,00	\$ 535.470,00
Matenimiento Local	\$ 20.000,00	\$ 24.000,00	\$ 28.800,00	\$ 34.560,00	\$ 41.472,00
Servicio de Luz	\$ 13.362,60	\$ 13.362,60	\$ 13.362,60	\$ 13.362,60	\$ 13.362,60
Servicio de Agua	\$ 3.632,28	\$ 3.632,28	\$ 3.632,28	\$ 3.632,28	\$ 3.632,28
Matenimiento Matafuego	\$ 5.695,12	\$ 5.695,12	\$ 5.695,12	\$ 5.695,12	\$ 5.695,12
Total	\$ 2.018.160,00	\$ 2.022.160,00	\$ 2.026.960,00	\$ 2.032.720,00	\$ 2.039.632,00

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Elaboración Propia

- El costo de alquiler del local es \$120.000 mensuales.
- El sueldo del empleado básico según la categoría Operario de Playa para Empleados de Playas de Estacionamiento y Guarderías es \$41.190.
- El costo por mantenimiento del local hace referencia a cualquier arreglo que se deba realizar al inmueble como pintura, cambio de focos, limpieza en general, etc. Se prevé un aumento del 20% anual.
- El costo por servicio de luz es de \$1113,55 mensuales y el servicio de agua tendrán un costo de \$302,69 mensuales.
- El costo de mantenimiento del matafuego es de \$ 1.338,78. Los mantenimientos se realizan cada 3 meses.

Costos Variables

Si bien este tipo de negocio no posee costos variables para la prestación del servicio de guarda, el lavado de vehículo sí. Es por ello que se calcularon los costos variables para el servicio de lavado de auto:

Cuadro 15 – Costos variables

Costos Variables				
	Unidad	Costo Total	Requerimiento	Costo Unit.
Shampoo para autos	1 litro	\$ 470,79	0,007	\$ 3,30
Revividor de gomas	1 litro	\$ 809,00	0,0002	\$ 0,16
Cera para autos	5 litro	\$ 1.209	0,04	\$ 48
Cepillos	200 usos	\$ 350,00	1	\$ 1,75
Rejillas	200 usos	\$ 200,00	1	\$ 1,00
Luz	kWh	\$ 5,35	0,182	\$ 0,97
Agua	m ³	\$ 13,43	0,07	\$ 0,94
Total				\$ 56,48

Elaboración Propia

Así, para el periodo de análisis los costos variables anuales serán:

Cuadro 16 – Proyección de Costos variables para e periodo en estudio

Costos Variables Anuales					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Auto - Camioneta	\$ 130.132,99	\$ 130.132,99	\$ 130.132,99	\$ 130.132,99	\$ 130.132,99

Elaboración Propia

Como se mencionó anteriormente, la cantidad de autos lavados se mantendrá constante durante el periodo de análisis ya que no se prevé que la capacidad aumente.

Resumiendo:

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Cuadro 17 – Costos Totales para el periodo bajo estudio

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos	\$ 2.018.160,00	\$ 2.022.160,00	\$ 2.026.960,00	\$ 2.032.720,00	\$ 2.039.632,00
Costos Variables	\$ 130.132,99	\$ 130.132,99	\$ 130.132,99	\$ 130.132,99	\$ 130.132,99
Total	\$ 2.148.292,99	\$ 2.152.292,99	\$ 2.157.092,99	\$ 2.162.852,99	\$ 2.169.764,99

Elaboración propia

Inversión en Activos Fijos

Los inversionistas han considerado que poseen los fondos necesarios para hacer frente a los desembolsos iniciales de inversión. Es por esto que se decide realizar el estudio sin considerar ningún grado de apalancamiento.

Para el cálculo de las amortizaciones se utilizó el método contable.

Cuadro 18 – Invercion inicial en activos fijos

	Invercion Inicial							
	Precio	Vida Util	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor de Recupero
Matafuegos*	\$ 17.300,00	30	\$ 576,67	\$ 576,67	\$ 576,67	\$ 576,67	\$ 576,67	\$ 14.416,67
Baldes para incendios *	\$ 3.400,00	20	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 170,00	\$ 2.530,00
Tickeadora	\$ 38.000,00	5	\$ 7.600	\$ 7.600	\$ 7.600	\$ 7.600	\$ 7.600	\$ -
Hidrolavadora	\$ 11.489,00	5	\$ 2.298	\$ 2.298	\$ 2.298	\$ 2.298	\$ 2.298	\$ -
Cámaras de seguridad	\$ 28.498,00	5	\$ 5.700	\$ 5.700	\$ 5.700	\$ 5.700	\$ 5.700	\$ -
Notebook	\$ 72.999	5	\$ 14.600	\$ 14.600	\$ 14.600	\$ 14.600	\$ 14.600	\$ -
Televisor	\$ 22.000	5	\$ 4.400	\$ 4.400	\$ 4.400	\$ 4.400	\$ 4.400	\$ -
Estante	\$ 31.000,00	10	\$ 3.100	\$ 3.100	\$ 3.100	\$ 3.100	\$ 3.100	\$ 15.500,00
Escritorio	\$ 6.950,00	10	\$ 695	\$ 695	\$ 695	\$ 695	\$ 695	\$ 3.475,00
Caja Fuerte	\$ 3.956,00	10	\$ 396	\$ 396	\$ 396	\$ 396	\$ 396	\$ 1.978,00
Costo de Refacciones	\$ 177.579,00	5	\$ 35.516	\$ 35.516	\$ 35.516	\$ 35.516	\$ 35.516	\$ -
Insumos de lavado	\$ 3.000,00	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ -
Gastos de puesta en marcha	\$ 100.000,00	0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ -
Total	\$ 516.171,00		\$ 74.304	\$ 74.304	\$ 74.304	\$ 74.304	\$ 74.304	\$ 37.899,67

Elaboracion propia

*Por exigencias para la habilitación del local, se adquirirá dos matafuegos y dos baldes de arena para incendios.

Capital de Trabajo

El activo de trabajo tiene el uso de sustentar el negocio hasta que el mismo logre fondos positivos y logre mantener rentable el mismo por sí solo.

El total de costos, en este caso del primer año es de \$ 2.148.292,99 el cual dividimos en los días del año (365) y multiplicamos por los días que estimamos el proyecto no será sustentable por sí mismo, el cual de fija en 1 día (Prestación del servicio, venta y cobranza). Esta operación matemática nos otorga un resultado de \$ 5.885,73.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Flujo de Fondos proyectado

En base a la información que se obtuvo de los distintos análisis anteriores, se presenta el flujo de efectivo proyectado para este negocio:

Cuadro 19 – Flujo de fondos proyectado

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$ 4.412.910,00	\$ 4.412.910,00	\$ 4.412.910,00	\$ 4.412.910,00	\$ 4.412.910,00
Total de costos		\$ 2.148.292,99	\$ 2.148.292,99	\$ 2.148.292,99	\$ 2.148.292,99	\$ 2.148.292,99
Amortizaciones		\$ 74.304	\$ 74.304	\$ 74.304	\$ 74.304	\$ 74.304
Utilidad Antes de IG		\$ 2.190.313,41	\$ 2.190.313,41	\$ 2.190.313,41	\$ 2.190.313,41	\$ 2.190.313,41
IG (30%)		\$ 657.094,02	\$ 657.094,02	\$ 657.094,02	\$ 657.094,02	\$ 657.094,02
Utilidad Neta		\$ 1.533.219,39	\$ 1.533.219,39	\$ 1.533.219,39	\$ 1.533.219,39	\$ 1.533.219,39
Amortizaciones		\$ 77.303,60	\$ 77.303,60	\$ 77.303,60	\$ 77.303,60	\$ 77.303,60
Inversión en Act Fijo	-\$ 516.171,00					
Inversión en Cap de Trab	-\$ 5.885,73					
Recupero Inversión en Act Fijo						\$ 37.899,67
Recupero Inversión en Cap de Trab						\$ 5.885,73
Flujo de Fondos del proyecto	-\$ 522.056,73	\$ 1.610.522,99	\$ 1.610.522,99	\$ 1.610.522,99	\$ 1.610.522,99	\$ 1.654.308,39

Elaboración Propia

Análisis de Rentabilidad

Cuadro 20 - Índices de rentabilidad

VAN	\$ 4.311.989,23
TIR	3,08
PR	1
PRD	1
Índice de rentabilidad	9,26

Elaboración Propia

El VAN del proyecto calculado con la tasa de rendimiento requerida del 20%, es de \$4.311.989,23 valor positivo que indica que este proyecto debe aceptarse, ya que se está generando valor por encima de la mejor inversión alternativa descartada.

Analizando el proyecto a través de la TIR se reafirma la decisión anterior, ya que resultó en un 308%, superior a la tasa de rendimiento requerida para el proyecto.

Respecto al periodo de recupero de la inversión, puede observarse que la inversión se recupera al primer año, igualmente que si se considera el periodo de recupero descontado. Considerando que la inversión inicial es muy baja a comparación de los posibles ingresos futuros, se concluye que es conveniente aceptar el proyecto.

Conclusión Final

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

El presente trabajo se propuso determinar si resulta factible y rentable el alquiler y explotación de un inmueble para prestar servicio de guarda y lavado de vehículos ubicado en un punto estratégico de la ciudad de San Miguel de Tucumán.

El proyecto propone brindar un servicio de estacionamiento de primer nivel con servicio de lavado de vehículos. Para establecer la factibilidad del proyecto se realizó un estudio de mercado que permitió identificar y cuantificar la demanda definiendo así la estrategia competitiva a seguir.

Finalmente, para determinar la rentabilidad del proyecto, se realizó un estudio económico financiero evaluando al proyecto mediante VAN, TIR y el Periodo de Recuperación a través del método del valor presente.

El mercado objetivo estará conformado por personas que circulan por el microcentro de la Capital.

Siendo el servicio parte importante de la estrategia, el personal es clave en el éxito del negocio. En tal sentido, la selección de los trabajadores constituye un paso fundamental y determinante para el inicio de operaciones.

Finalmente, para la puesta en marcha del negocio se requerirá de una inversión inicial de \$522.056,73 financiada con recursos propios, capital que será recuperado en un periodo de 1 año. Uno de los atractivos financieros del negocio está dado por una facturación anual cercana a \$ 4.412.910,00 a partir del primer año, una tasa interna de retorno del 308% y un VAN positivo de \$ 4.311.989,23 que se traduce en un proyecto rentable, superando los costos operativos, oportunidades de inversión alternativas y recuperando la inversión inicial.

Bibliografía

Antonio Borello (2000). El plan de negocio. Colombia: Mcgraw-Hill -interamericana de Colombia

Baca Urbina Gabriel (2013). Evaluación de proyectos. Séptima edición. México: McGraw-Hill

Quinteros, Juan José. Introducción a la Formulación y Evaluación de Proyectos - Clases, Facultad de Ciencias Económicas de la UNT

Miranda, Juan José (2005). Gestión de proyectos, Quinta Edición. Colombia: MM editores

Sapag Chain Nassir, Sapag Chain Reinaldo (2008). Preparación y Evaluación de Proyectos. Quinta edición. Colombia: McGraw-Hill

<https://www.caesga.com.ar>

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

[https://guiadetrmites.tucuman.gov.ar/tramite/7489/inscripcion-en-el-impuesto-sobre-los-
ingresos-brutos-contribuyentes-locales.html](https://guiadetrmites.tucuman.gov.ar/tramite/7489/inscripcion-en-el-impuesto-sobre-los-ingresos-brutos-contribuyentes-locales.html)

<http://www.afac.org.ar>

<https://www.dnrpa.gov.ar>

[https://www.prensalibre.com/ciudades/aguas-con-el-agua-carwash-utilizan-hasta-70-litros-
de-agua-para-lavar-un-vehiculo/](https://www.prensalibre.com/ciudades/aguas-con-el-agua-carwash-utilizan-hasta-70-litros-de-agua-para-lavar-un-vehiculo/)

<https://copelnet.com.ar/informacion-de-interes/energia/consumo-de-artefactos-electricos>

<https://aguasdeltucuman.com.ar/guiadetrmites.php>

<https://www.edetsa.com/info/pwa/institucional/costos-del-servicio>

<https://www.bna.com.ar/Home/InformacionAlUsuarioFinanciero>

<https://www.cemera.org.ar/indices-de-costos-icme>

<http://servicios.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/215000-219999/218835/norma.htm>

<http://www.consejosalta.org.ar/wp-content/uploads/>

Firma del Estudiante Valenzuela, María Belén Fecha 03/12/2021

Aclaración Valenzuela, maría Belén

Firma del Director María del Lourdes Quinteros Fernández Fecha 03/12/2021

Aclaración María del Lourdes Quinteros Fernández

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

COMENTARIO DEL DIRECTOR SOBRE EL DESEMPEÑO DEL ESTUDIANTE

Firma del Director_____

Aclaración_____

Fecha