

AÑO 2017

Proyecto de Voluntariado Universitario

Práctica Profesional



UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUCUMAN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Facultad de Ciencias Económicas-UNT
Gonzalez Vega Nicolas Nahuel
TUTORA: Profesora Liliana Fagre

| |
|------------------------------------------------------------------------------|
| INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION |
|------------------------------------------------------------------------------|

INDICE

| | |
|----------------------------------------------|----------|
| Resumen | Pág. 2 |
| 1.-Datos generales del Tutor y Estudiante | Pág. 3 |
| 2.-Informe Final Práctica Profesional | Pág. 3 |
| 3.-Cumplimiento del plan de trabajo Original | Pág. 4 |
| 3.1 Plan de Trabajo | Pág. 5 |
| Resumen del Plan | |
| Introducción | |
| Problema | |
| Objetivo General | |
| Objetivos Específicos | |
| Marco Teórico | |
| Metodología | |
| Cronograma | |
| 3.2 Informe Parcial Octubre | Pág. 14 |
| 3.3 Informe Parcial Noviembre | Pág. 17 |
| 3.4 Informe Parcial Diciembre | Pág. 19 |
| 4.-Transferencia - Divulgación | Pág. 21 |
| 5.-Balance de la Experiencia | Pág. 33 |
| 6.-Documentación Probatoria | Pág. 34 |
| 7.- Bibliografía | Pág. 41. |
| 8.- Anexos | Pág. 42 |

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

RESUMEN

En el siguiente informe se detallan todas las actividades realizadas para cumplir con la asignatura Practica Profesional del Plan de Licenciado en Administración Plan 2014, de la facultad de Ciencias Económicas, UNT.

Se presenta el plan de trabajo elaborado en primera instancia, donde se comentó sobre la opción de práctica profesional elegida y como se justificarían las 400 horas necesarias para cumplimentar con esta asignatura; además de todos los informes parciales realizados a lo largo de la práctica y que fueron evaluados por la tutora.

En el presente informe se comenta sobre todas las actividades realizadas en los dos voluntariados a los cuales me uní, uno de ellos Proyecto responsabilidad social dirigido a emprendedores pecuarios de la localidad de Bella Vista y Famaillá este estuvo a cargo de la Fundación Lucci conjunto con otras instituciones como ser la Facultad de Agronomía y Zootecnia, el INTA, UNSTA y Ministerio del Interior. El otro proyecto es de compromiso social, voluntariado universitario, realizado íntegramente por la facultad de Ciencias Económicas y dirigido a los emprendedores de la localidad de Bella Vista.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

1.- DATOS GENERALES:

| | |
|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| Apellido y Nombres : Gonzalez Vega Nicolas Nahuel | Apellido y Nombres del Director: Fagre Liliana |
| DNI 39138906 | DNI 18545210 |
| Tema: Tutorías a Microemprendedores en la localidad de Bella Vista | |
| Opción de Práctica Profesional: Voluntariado Universitario | |
| Lugar de Trabajo: Bella Vista-Famaillá | |

2.- INFORME FINAL DE SU TRABAJO DE PRACTICA PROFESIONAL

Para comenzar este informe me gustaría comentar porque elegí el Proyecto de Voluntaria como opción de práctica profesional, me gusto la propuesta que brindo la facultad de generar una cooperación entre la sociedad y los alumnos con emprendedores del interior que posiblemente no tengan los medios para acceder a capacitaciones que les permitan poner en marcha con éxito sus emprendimientos, creo que la facultad a lo largo de la carrera nos brindó todas las herramientas necesarias para poder entender las necesidades de estas personas y ayudarlos a apuntalar sus negocios a través de la opción de brindar una propuesta de valor distinta, además ayudarlos para que puedan hacer un negocio de manera formal y contar con todos los números necesarios para saber si su emprendimiento está funcionara y será rentable.

Participo de dos proyectos de Voluntariado:

- 1) Proyecto de Responsabilidad Social a cargo de la fundación Vicente Lucci, en el mismo asistimos a las localidades de Bella Vista y Famaillá, donde brindamos capacitaciones junto con otras instituciones (UNSTA, INTA, Fac. de Agronomía y Zootecnia) a emprendedores pecuarios, las capacitaciones que se dictaron estuvieron relacionadas a: Concepto de Emprendedor, Mercado y sus componentes, Mix de Marketing 4P, Números: Costos e Ingresos.
- 2) Proyecto de Voluntariado y Compromiso Social. Tutorías a Microemprendedores de la localidad de Bella Vista. En esta localidad también se brindó capacitaciones pero los emprendedores, en la mayoría con una idea, sin un emprendimiento en marcha, esas ideas eran muy variadas. Aquí se dictaron capacitaciones en temas como ser: Concepto de Emprendedor, Mercado y sus componentes, Mix de Marketing, Técnicas de Ventas, Negociación, Plan de negocios Modelo Canvas, Números: Costos e Ingresos.
- 3) Se presentó el proyecto en la XI Feria de Voluntariado del NOA, se desarrolló en el rectorado de la UNT, aquí pudimos exponer y contar

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

nuestra experiencia con el voluntariado, además de compartir con otros voluntarios de otras carreras y facultades del Norte del País.

En ambos proyectos hubo una buena convocatoria de emprendedores, en los cuales se los notaba con ganas de aprender y superarse, ya sea para mantener a sus familias o para dedicarse a lo que realmente les apasionaba, convirtiéndose en sus propios jefes y disfrutando de la autonomía que implica ser un emprendedor.

3.- CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE TRABAJO ORIGINAL:

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

El plan de trabajo fue completo al 100% sin modificación alguna, ya que participe de ambos proyectos que expuse en el plan de trabajo original.

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**



PLAN DE TRABAJO

PROYECTO DE VOLUNTARIADO BELLA VISTA



UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUCUMAN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

NICOLAS GONZALEZ VEGA

DNI 39138906

TUTORA: PROF. LILIANA FAGRE

Email:
nicolasgonzalezvega@gmail.com

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Resumen del Plan de Trabajo

En el marco del plan de trabajo se decidió enfocar en tratar la problemática que se ve hoy en día de los fracasos de los microemprendimientos de familias de escasos recursos en el interior de la provincia, por lo cual decidí unirme a un proyecto de voluntariado que junto a la facultad y la municipalidad de Bella Vista buscaremos ayudar a estas personas de escasos recursos que no cuentan con la posibilidad o el tiempo para acceder a una educación que les permite adquirir herramientas para poner en marcha correctamente sus negocios y así subsistir en el tiempo.

Se definió el **problema de investigación** orientado a plantear la problemática de la falta de herramientas por parte de los microemprendedores para no fracasar pronto en los mercados locales cada vez más competitivos.

Luego se establecieron los **objetivos** tanto generales como específicos que serán la guía para este proyecto de compromiso social. Estableciendo como **objetivo principal** el apoyo, seguimiento y el otorgar las herramientas necesarias para los microemprendedores.

El siguiente paso será definir el **marco teórico** que será la base en la cual se sustentará la investigación, para los fines de este trabajo el marco teórico es principalmente todos los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera, en especial, los adquiridos en la materia Desarrollo de Competencias Emprendedoras, que me brindo la herramienta fundamental para formular un plan de negocio.

Posteriormente se debe establecer la **metodología** que en este caso al tratar con personas se utiliza el método cualitativo y la investigación acción, ya que se busca generar cambios en la realidad estudiada.

Por **último**, se presenta la bibliografía utilizada para realizar este plan de trabajo.

Palabras Clave: Voluntariado, Emprendimiento, Herramientas escasas, Plan de Negocio, Trabajo conjunto.

Key Words: Volunteering, Entrepreneurship, Scarce Tools, Business Plan, Working Together.



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Introducción

El proyecto de compromiso social universitario busca apoyar a microemprendedores de municipalidades del interior de la provincia a través de la capacitación y acompañamiento mediante un sistema de tutorías para asegurar la implementación y sustentabilidad de las actividades en las zonas. El proyecto cubre un vacío importante para las localidades del interior llevando la Universidad, sus capacidades y saberes a los microemprendedores quienes en muchos casos por tratarse de centros suburbanos y/o rurales o por razones socioculturales no acceden a los apoyos. En este caso, el proyecto interactúa con las municipalidades locales para conectar al sector público, la universidad y el sistema emprendedor de la comunidad local.

En las actividades microempendedoras se observa un gran número de fracasos que impacta negativamente en muchos casos en las economías familiares. Esta situación surge como consecuencia muchas veces de la falta de conocimientos y experiencia para gestionar una actividad económica. Los gobiernos locales apoyan esas iniciativas, muchas de carácter de subsistencia, con subsidios y pequeños financiamientos pero sin la continuidad necesaria para asegurar su continuidad en el tiempo. Además, los microemprendedores por razones socioculturales no acceden a asistencia para utilizar herramientas básicas que aumente las probabilidades de éxito. Los grupos de microemprendedores en muchos casos, son jóvenes en sus primeras experiencias, sin educación universitaria pero con una fuerte actitud para progresar.



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Problema

En las actividades microempresariales se observa un gran número de fracasos que impacta negativamente en muchos casos en las economías familiares. Esta situación surge como consecuencia muchas veces de la falta de conocimientos y experiencia para gestionar una actividad económica; por razones socioculturales no acceden a asistencia para utilizar herramientas básicas que aumente las probabilidades de éxito de sus emprendimientos.



Objetivos

Objetivo General

El objetivo general del proyecto de compromiso social es apoyar a micro emprendedores sociales de las municipalidades del interior para articular acciones con los gobiernos locales y la universidad en fomento de emprendedorismo, otorgando herramientas y acompañamiento en forma de tutorías guiadas.

Como objetivo personal busco aprender de estas personas que buscan salir adelante día a día. Me propongo brindar todos los conocimientos adquiridos a lo largo de mi carrera, para poder ayudar en todo lo que necesiten y ver marchar sus negocios con vistas a futuro.

Objetivos Específicos

1. Capacitar a micro emprendedores en temas de gestión
2. Acompañar en la formulación de planes de negocios
3. Realizar tutorías de seguimiento a los proyectos implementados



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Marco Teórico

Conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en la licenciatura de Administración, que nos servirá como base para poder formular las clases de capacitaciones que serán brindadas a los emprendedores.

Material bibliográfico y apuntes generados en la materia Desarrollo de Competencias Emprendedoras, que servirá de guía a la hora de enseñar los conocimientos y formular el plan de negocios.

Un plan de negocios es esencial, aun para un pequeño emprendimiento. Es una herramienta clave para sumar socios o inversores, pero también puede ser una guía útil para mantener al emprendedor en su rumbo. Los pasos para darle forma.

1. **Identificar el objetivo central.** Si bien el plan de negocios es una herramienta que puede utilizarse en todo momento, suele confeccionarse con un fin específico. Poner en marcha un emprendimiento, presentarse a un subsidio o premio, abrir una sucursal, conseguir socios, relanzar el negocio o vender la empresa, son algunos de los objetivos habituales. Aun para un pequeño emprendimiento, un plan de negocios es necesario para definir y mantener el rumbo.
2. **Establecer el horizonte de planeamiento.** ¿Cuánto tiempo va a abarcar el análisis? ¿Hasta dónde va a llegar el plan? Los planes para orientar al emprendedor o su equipo en el día a día del negocio suelen armarse por uno o dos años; aquellos elaborados para interesar a terceros suelen abarcar de tres a cinco años.
3. **Definir el formato y estructura del documento.** De acuerdo a la finalidad del plan y el tipo de negocio, pueden buscarse distintos modelos de referencia, o armar un esquema de los temas que se quiere abordar. Los básicos: concepto de producto, propuesta de valor, estudio del contexto y la competencia, plan de marketing, plan de producción, plan de recursos humanos o equipo emprendedor, factibilidad económica y financiera. Si el plan es para presentar a un concurso o subsidio es posible que los organizadores brinden un formulario o modelo a seguir. El documento puede ser breve y simple si es solo para reflejar las decisiones tomadas por el emprendedor.
4. **Analizar el producto, la propuesta de valor y su oportunidad en el mercado.** La esencia de toda empresa es la venta de uno o varios productos o servicios en un mercado determinado. Ningún negocio es posible si no existe un espacio en el mercado que pueda ser ocupado con ventajas frente la competencia. El análisis FODA (Fortalezas,

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Oportunidades, Debilidades y Amenazas), es una de las herramientas centrales en esta etapa.

5. **Completar secciones centrales con definiciones y resultados del análisis.** Cada capítulo del plan de negocios implica anticipar decisiones para evitar problemas o al menos evaluar los riesgos que plantean.
6. **Volcar las decisiones en planillas de cálculo.** Los presupuestos son el reflejo numérico de las decisiones que se han tomado durante la realización del plan. El cálculo de la inversión inicial, las proyecciones de ingresos y gastos, y algunos indicadores cuantitativos son necesarios en cualquier plan. Las necesidades de financiación y sus fuentes posibles surgen también de esta etapa. Un análisis más exhaustivo puede incluir distintos escenarios para los aspectos que no se controlan.
7. **Revisar coherencia y factibilidad de números.** Es habitual que al completar los números queden a la vista incoherencias en las decisiones tomadas o problemas para poder concretar el plan (por ejemplo, que haya más gastos que los que permite el dinero disponible). Así, el armado del plan de negocios es un proceso recursivo que puede implicar ir hacia atrás a modificar supuestos o decisiones para asegurar su factibilidad.
8. **Completar resumen ejecutivo.** Todo plan tiene al comienzo una síntesis orientada a la acción, en la que se vuelcan los principales aspectos analizados. Este resumen debe escribirse al final, cuando se ha completado el proceso y están claras las decisiones que se propone implementar.
9. **Preparar presentación, ajustando a destinatarios y situación.** El plan puede ser un documento demasiado extenso y detallado para presentar ante socios o inversores. Así, resulta necesario trabajar sobre una presentación que destaque los puntos principales y que tenga en cuenta qué se quiere lograr ante cada destinatario (aprobación del proyecto, apoyo financiero, validación técnica, etc.)

Metodología

Metodología cualitativa: Es una investigación que se basa en el análisis subjetivo e individual, esto la hace una investigación interpretativa, referida a lo particular.

Investigación acción: Se centra en generar cambios en una realidad estudiada y no coloca énfasis en lo teórico. Trata de unir la investigación con la práctica a través de la aplicación, y se orienta en la toma de decisiones y es de carácter ideográfico.

Investigación orientada a decisiones: No se centra en hacer aportes teóricos, más bien su objetivo es buscar soluciones a los problemas. La investigación acción forma parte de este tipo de investigación y se vale de algunas metodologías cualitativas.

Considero pertinente este tipo de investigación ya que en el proyecto de voluntariado se tratara con personas, y si bien



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

tendrá un marco teórico porque se brindaran los conocimientos para que los emprendedores entiendan aspectos importantes del negocio, lo fundamental será brindarles herramientas para la toma de decisiones y al armar el plan de negocio ellos tendrán una guía a futuro.

Instrumento para la recolección de información.

ENTREVISTA: es un intercambio conversacional entre dos o más personas con la finalidad de obtener información, datos o hechos sobre el problema y la hipótesis. La entrevista puede ser estructurada o informal. En el caso de este trabajo se realizarán entrevistas informales para obtener información de primera mano de los emprendedores para conocer sobre sus proyectos y sobre la problemática en la cual necesitarían apoyo tanto en la capacitaciones como con los alumnos; este método se empleara a lo largo de todo el voluntariado ya que se necesita un feedback para poder ir abordando los problemas de cada emprendedor, y para saber en que darle más apoyo.

Observación. Quizás a lo largo del proyecto se visite a los microemprendedores en su lugar de trabajo, donde poder observar lo que hacen y de qué manera lo hacen, para luego generar conclusiones de sus puntos fuertes y débiles pudiendo trabajar en ellos luego en las capacitaciones.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

CRONOGRAMA



| | SEMANAS | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------------------------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----|-------|
| ACTIVIDADES | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Formulacion de plan trabajo | 20 hs | | | | | | | | | | | |
| Recopilacion de informacion pertinente para las capac | 20 hs | 20 hs | 10 hs | | | | | | | | | |
| Reuniones grupales | | | 10 hs | | | | | | | | | |
| Armado de la Capacitacion | | | 20 hs | 20 hs | | | | | | | | |
| Primer informe parcial | | | | | 20 hs | | | | | | | |
| Encuentro con los emprendedores | | | | | 15 hs | | | | | | | |
| capacitacion | | | | | | 15 hs | | | 15 hs | 15 hs | | |
| Visita a los emprendimientos | | | | | | | 20 hs | | | | | |
| Capacitacion y armado de plan de negocios | | | | | | | | 15 hs | | | | |
| Presentacion del plan | | | | | | | | | | | | 20 hs |
| Seguimiento | | | | | 5 hs | 5 hs | | 5 hs | 5 hs | 5 hs | | |
| Informe final | | | | | | | | | | | | 20 hs |
| presentacion individual | | | | | | | | | | | | 20 hs |

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

| ACTIVIDADES GRUPO LUCCI | SEMANAS | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------|---------------|-------|------|------|-------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Reuniones grupales | 10 hs | | | | | | | |
| Armado de la Capacitacion | | 10 hs | | | | | | |
| Encuentro con los agropecuarios | | | 5 hs | | | | | |
| capacitacion | | | 5 hs | 5 hs | 10 hs | 10 hs | 10 hs | |
| Visita a los agropecuarios | | | | 5 hs | | | | |
| Seguimiento | | | | | | | | 10 hs |
| Voluntariado | 240 HS | | | | | | | |
| Presentacion formal de practica profesional | 80 HS | | | | | | | |
| Actv Grupo Lucci | 80 HS | | | | | | | |
| SUMATORIA | 400 HS | | | | | | | |

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Informe Mensual de Práctica Profesional

Alumno: González Vega Nicolás Nahuel **DNI:** 39138906

Profesor Tutor: Mg. Liliana Fagre

Proyecto de Extensión: Tutoría a Microemprendedores

Período Informado: Octubre 2017



Actividades Desarrolladas:

1. Participación en reuniones:

- a. Reunión informativa sobre las modalidades de Práctica Profesional, la que se realizó el 6 de Septiembre. Asistieron los profesores: Liliana Fagre, Marcelo Medina Galván, Víctor Martínez, Jorge Rospide; de la Licenciatura en Administración. En la misma además de las modalidades de práctica, se informó a los alumnos sobre los requisitos para la entrega del trabajo, la carga horaria y alternativas para cubrir las 400 horas.
- b. Reunión asignación de actividades para los participantes del Proyecto de Compromiso social. 11 de Octubre en el mismo acordamos con la docente Liliana Fagre las actividades que se deberían realizar para llegar a cabo el proyecto, en la reunión dividimos las tareas a realizar por cada estudiante y además programamos un calendario con los días en los que asistiríamos a cada localidad (Bella Vista y Famaillá).
- c. Reunión 1 de Noviembre, en la misma se controló todo el material que habíamos elaborado, se realizaron las correcciones y observaciones pertinentes para la posterior exposición en cada clase en las diversas localidades.

2. Presentación del plan de trabajo

El mismo fue presentado el día miércoles 13 de Septiembre en el aula virtual de la materia Practica Profesional LA plan 2014, lo que se volcó en este plan fue todo lo referido al Programa de Responsabilidad Social de la Fundación Lucci, destinado a emprendedores pecuarios de las localidades de Bella Vista y Famaillá. El plan contenía un resumen, introducción, presentación del problema, de los objetivos tanto generales como específicos referidos al proyecto, el marco teórico, la metodología y un cronograma con las actividades a realizar. Cabe destacar que este proyecto se realizó junto a otras entidades como ser la Universidad Santo Tomas de

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Aquino (UNSTA), la facultad de Agronomía (UNT), el INTA, Ministerio del Interior, Municipalidad de Bella Vista y Municipalidad de Famaillá.

En dicho plan también comente la participación en el segundo proyecto de voluntario el cual pertenece a la Facultad de Ciencias Económicas, el mismo busca integrar y conectar a la facultad con personas sin la posibilidad de poder adquirir herramientas de negocio como las brindadas en esta facultad. Con estos dos proyectos se justificaran las 400 hs necesarias para completar la práctica profesional 2017 de la carrera en Administración plan 2014.

3. Desarrollo de actividades

- a. Qué se hizo: recabar información sobre Definiciones de Microemprendimiento, Mix de Marketing (4P: Precio, Producto, Plaza y Promoción), Definición de los Números a considerar en un micro emprendimiento (donde se incluyeron los costos, los posibles precios, el propuesta de valor, entre otros temas); luego en la segunda reunión se realizaron las correcciones pertinentes para poder brindar información de calidad a los emprendedores pecuarios.
- b. Preparación de fichas: para las mismas se tuvieron en cuenta los temas a tratar en los diversos encuentros con los emprendedores, se elaboraron en función de las necesidades y de la información que se requiere para que el emprendedor en un futuro pueda utilizar para la elaboración de un plan de negocios de emprendimientos.
Power Point: se elaboraron las presentaciones con la información recabada y en congruencia con las necesidades de los emprendedores; además se eligieron videos para que sean más didácticas las clases y sea más fácil entender los conceptos al ver aplicados en un caso real.
- c. Las capacitaciones dentro del Programa de RS se realizaron los días martes del mes de octubre tanto en Bella Vista y Famaillá a los microemprendedores, principalmente al sector pecuario: avícola y porcinos. Las capacitaciones duraron 3 horas, se realizaron tres encuentros en cada localidad y en cada uno de ellos el sistema fue el mismo, se explicaba el tema del día y luego se les repartía una ficha a cada uno de los emprendedores para que completen con información sobre su proyecto/emprendimiento y de esa manera tener una herramienta útil para organizarse y planear sus emprendimientos. Durante los tres encuentros los temas tratados fueron conceptos como el emprendedorismo, mercado, comercialización y los números.
- d. El primer encuentro al que asistimos fue en la localidad de Famaillá, donde concurrieron emprendedores en su mayoría pecuarios, se los vio muy comprometidos y atentos a la clase, hicieron preguntas, y al momento de llenar las planillas no dudaron en pedir ayuda para poder completarlas. Alguno de ellos tenían muy claro lo que querían

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

otros no tanto, también había proyectos que ya estaban en marcha y otros que eran ideas proyectos para emprender.

- e. En los posteriores encuentros tanto en Bella Vista como en Famaillá se desarrollaron los diversos temas, hubo una buena participación de los emprendedores en especial en Bella Vista ya que eran más emprendedores. A las personas siempre se las notó interesadas y con ganas de aprender.
- f. El último encuentro fue el día martes 31 de octubre en la localidad de Famaillá.

4.Trabajo de campo

Datos del Profesor tutor: Mg. Liliana I. Fagre

Firma del prof. Tutor

Datos del alumno: González Vega Nicolás Nahuel

Firma del alumno

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Informe Mensual de Práctica Profesional

Alumno: González Vega Nicolás Nahuel **DNI:** 39138906

Profesor Tutor: Mg. Liliana Fagre

Proyecto de Extensión: Tutoría a Microemprendedores

Período Informado: Noviembre 2017



Actividades Desarrolladas:

1. Participación en reunión:

a. Reunión informativa con la profesora Liliana Fagre y todos los alumnos voluntarios que participarían del proyecto de Compromiso Social, en la misma la profesora nos contó de que trataba el proyecto; el mismo se realizaría en la localidad de Bella Vista, provincia de Tucumán, participarían emprendedores de diversas actividades, la convocatoria al mismo sería realizada a través de la Municipalidad de Bella Vista.

b. Luego debatimos y se realizó la correspondiente asignación de actividades como por ejemplo, elaborar las fichas de relevamiento para emprendedores, armado de power point, presupuestos para los cuadernillos, poster para la convocatoria, diversas fichas para recabar los datos pertinentes de cada emprendedor, y diversas actividades más, cada alumno se comprometió en su actividad y se acordó que el material sería enviado a la profesora para su correspondiente corrección.

c. Segunda Reunión: en la misma se controló todo el material que habíamos elaborado, se realizaron las correcciones y observaciones pertinentes para la posterior utilización de dicho material en las capacitaciones a realizarse en Bella Vista.

2. Desarrollo de actividades

a. Qué se hizo:

Trabajo de investigación donde se recabó la información necesaria para elaborar el material a utilizar en las 6 capacitaciones. En las mismas se abordaran los siguientes temas:

- i. Concepto de Emprendedor. Mercado. (1 clase)
- ii. Mix de Marketing (4P: Precio, Producto, Plaza y Promoción). Técnicas de Venta. Negociación (1 clase)
- iii. Definición de los Números a considerar en un micro emprendimiento (donde se incluyeron los costos, los

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

posibles precios, la propuesta de valor , entre otros temas)
(2 clases)

iv. Elaboración del Plan de Negocios basados en el
Modelo CANVAS (2 clases)

b. Preparación de fichas: para la misma se tuvieron en cuenta los temas a tratar en los diversos encuentros con los emprendedores, se las elaboraron en función de las necesidades y de la información necesaria para que el emprendedor en un futuro las pueda utilizar para elaborar el plan de negocios para su emprendimiento.

Para construir estas fichas utilicé todos los conocimientos adquiridos en las materias vinculadas con los temas a tratar en las exposiciones, como ser Marketing, Desarrollo de Competencias Emprendedoras, Costos, Administración entre otras.

Power Point: se elaboraron las presentaciones con la información recabada y en congruencia con las necesidades de los emprendedores; además se eligieron videos para que sea más didáctica la clase y puedan entender los conceptos al ver aplicados en un caso real.

c. A mediados del mes de Noviembre, la profesora Liliana Fagre tuvo una reunión con las autoridades de la Municipalidad de Bella Vista, en la misma se acordaron los días de capacitación y el lugar físico. Posteriormente la profesora nos comunicó las fechas y cada alumno acordó los días a asistir, donde por cada día de capacitación asistirían 3 alumnos y la profesora, los encuentros se realizarían los días Jueves y Viernes, en la Casa de la Cultura de la localidad de Bella Vista.

3. Trabajo de campo

Datos del Profesor tutor: Mg. Liliana I. Fagre

Firma del prof. Tutor

Datos del alumno: González Vega Nicolás Nahuel

Firma del alumno

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Informe Mensual de Práctica Profesional

Alumno: González Vega Nicolás Nahuel **DNI:** 39138906

Profesor Tutor: Mg. Liliana Fagre

Proyecto de Extensión: Tutoría a Microemprendedores

Período Informado: Diciembre 2017



Actividades Desarrolladas:

1. Desarrollo de actividades

El día Jueves 30 de Noviembre de 2017, se realizó la primera capacitación en la localidad de Bella Vista. Al llegar a esa localidad, nos recibieron autoridades del lugar y nos mostraron el espacio físico en donde se realizarían las capacitaciones, luego comenzaron a llegar los emprendedores, el Director de Empleo dio unas palabras de bienvenida y luego se realizó una breve presentación del proyecto a cargo de la profesora Liliana Fagre.

Posteriormente con mis compañeras Milagros y Marcela procedimos a conocer a los emprendedores, tomándoles asistencia y llenando las fichas de relevamiento para tener información de cada emprendedor, algunos nos comentaron que no tenían un emprendimiento pero que tenían en mente algunas ideas y propuestas y por eso asistían a la capacitación, otros en cambio ya trabajaban en sus emprendimientos y buscaban adquirir mayores conocimientos para brindar una mejor propuesta de valor a sus clientes. También en este momento se le entregó a cada emprendedor el material correspondiente para el curso, dicho material incluía las diapositivas a presentarse y las correspondientes fichas que debían llenar cada uno.

Al comenzar algunos de ellos contaron a que se dedican o quisieran dedicarse con sus emprendimientos, diversas fueron las propuestas como ser por ejemplo: peluquería, regalería y mercería, costura, diseño gráfico, chacinados, criadero de gallinas ponedoras, construcción de muebles con pallet, pastelería, entre otros.

A lo largo de la clase se realizaron algunas pausas para que los emprendedores pudieran en sus cuadernillos llenar las fichas e ir aplicando en ese momento los conocimientos que se acababan de exponer. También se les mostró un video de un emprendedor repostero que dejó su trabajo administrativo para dedicarse a la pastelería, con este video se realizó una pequeña reflexión.

Luego de una hora y media de capacitación se hizo una pausa donde se compartió con los emprendedores una merienda, en la misma muchos de ellos se presentaron, y conocieron cada uno sus intereses, lo cual me

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

parece muy fructífero ya que así se generan las redes de contacto que son tan necesarias e importante para los emprendedores.

En esta clase me tocó exponer ante los emprendedores sobre el tema referido a Mercado, para dicha exposición utilice los conocimientos adquiridos en materias de los primeros años de mi carrera como ser por ejemplo Administración, Principios de Economía; desarrollé la exposición explicando acerca del Mercado y sus componentes (Proveedores, Competidores y Clientes), además también expuse sobre los comportamientos del consumidor.

2. Trabajo de campo

Datos del Profesor tutor: Mg. Liliana I. Fagre

Firma del prof. Tutor

Datos del alumno: González Vega Nicolás Nahuel

Firma del alumno

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

4.- TRANSFERENCIA – DIVULGACION

Existen miles de motivos para formar parte de un programa de voluntariado: conoces nuevas realidades, vences obstáculos, contribuyes al bien común. No podemos ignorar la realidad a nuestro alrededor, la gente necesita vincularse y a través de la facultad que nos brindó esta posibilidad me pareció muy importante aprovecharla. Algunos de los beneficios de un voluntariado universitario:

1. EL VOLUNTARIADO DARÁ SENTIDO A TU VIDA

Si bien no se tiene del todo claro por qué el voluntariado tiene beneficios tan importantes para la salud, el factor clave parece ser que el voluntariado brinda oportunidades para llevar adelante el propósito en la vida de cada uno. El hecho de elegir un trabajo sin paga lleva a que las personas inviertan su tiempo en cosas que les interesan.

2. ES UN GRAN BENEFICIO PARA LA CARRERA PROFESIONAL

Los empleadores buscan contratar personas que los representen bien en la comunidad. El voluntariado revela a los potenciales empleadores que tienes intenciones de mejorar el mundo y no temes aceptar desafíos. Puedes incluso intentar realizar voluntariado en tu campo de especialidad académica y así obtener experiencia útil. El voluntariado sugiere además que sabes trabajar en equipo y eres fiel.

3. A TRAVÉS DEL VOLUNTARIADO APRENDES NUEVAS HABILIDADES

El voluntariado te permite desarrollar habilidades que más adelante pueden contribuir a tu desarrollo estudiantil y que difícilmente aprendas en un aula. Si eres tímido y quieres ser más extrovertido, si quieres aprender a organizarte, a ser tolerante o paciente...el voluntariado puede resultarte muy útil.

4. PUEDES DESARROLLAR VÍNCULOS Y NUEVAS REDES DE CONTACTOS

Esta experiencia te permite salir de tus círculos corrientes y crear conexiones con la comunidad, creando lazos más significativos y presenciales. Además, puedes crear una red de networking con personas del área en el que realizas voluntariado, que pueden vincularse a tu industria o campo de estudios.

5. PUEDES CRECER COMO PERSONA

Ya sea que realices voluntariado por una razón egoísta o no, el voluntariado te hará sentir bien contigo mismo, es gratificante y beneficioso para la población que requiere de voluntarios para prosperar.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Proyecto de Responsabilidad Social de Fundación Lucci

Para cumplimentar mis primeras 80 hs fui voluntario en el programa de responsabilidad social que lanzo la fundación Lucci, en el mismo se buscaba responder a necesidades las emergentes en las comunidades rurales, en donde el desarrollo productivo principalmente pecuario, bajo las buenas prácticas agropecuarias, son escasos, lo que limita la venta de los productos a mayor escala y/o a cadenas de mercados. Se decidió para este proyecto trabajar de manera articulada con el Ministerio del Interior y los municipios de Bella Vista y Famailla, además con la Facultad de Agronomía y Zootecnia e INTA, y con la UNSTA.

Este proyecto estuvo dividido en etapas:

- Facultad de Agronomía y Zootecnia e INTA brindaron las capacitaciones en relación a:
 - Creación del Producto y Sanidad Animal.
 - Mentoría con alumnos de la Facultad y especialistas técnicos de ambas organizaciones
 - Material de capacitación Producción de aves y cerdos,
 - Sanidad
- Facultad de Ciencias Económicas y UNSTA brindarán capacitaciones en:
 - Plan de negocios y Comercialización.
 - Análisis de mercado
 - Administración
 - Mentoría con alumnos de las facultades.
 - Desarrollo de Material

En una primera etapa se nos mencionó las actividades a realizar y nos dividimos los temas para ser más productivo con el tiempo y poder cada uno preparar un tema tanto en el armado de las diapositivas como de las fichas que los emprendedores pecuarios llenarían para luego junto con el profesor de la UNSTA formular el correspondiente plan de negocios.

Se desarrollaron 6 encuentros en cada localidad, en cada uno de ellos se realizaba una clase de exposición del tema a tratar de ese día, luego se pedía a los emprendedores que llenen las fichas correspondientes al tema, en este momento los alumnos se acercaban a los emprendedores para ayudarlos con el llenado de las mismas. Luego a mitad de mañana se compartía una pausa (desayuno) con los participantes que permitía conocerlos aún más y saber sus inquietudes.

Para estas clases el tema que me tocó desarrollar y armar fue el de Emprendedorismo, donde en esta primera clase los emprendedores debían llevarse una idea de que era emprender, quien era realmente un emprendedor, las condiciones necesarias para ser emprendedor. El otro tema a tratar será el mercado y sus componentes, es decir, clientes, competidores y proveedores. A continuación presento el ejemplo de la primera ficha de relevamiento presentada a los emprendedores:

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

PRESENTACION- DESCRIPCION GENERAL EMPRENDIMIENTO

1. Nombre del emprendimiento, negocio (Razón social – Marca comercial)

2. Sector de actividad: Comercio Servicio Producción

1. ¿Dónde realiza la actividad? (características: m2 – localización – propio/alquilado – otra información: accesibilidad, servicios luz, agua, gas, etc)

2. ¿Con quién realiza la actividad? Solo con familiares empleados

¿Cuántas personas están trabajando en el emprendimiento en total?

3. Breve descripción de los productos/servicios que ofrece:

a. ¿Qué hace? ¿Para qué sirve? ¿Qué necesidades satisface? Propiedades/ventajas

| Qué hace/para qué sirve | Necesidades satisface | Propiedades/ventajas |
|-------------------------|-----------------------|----------------------|
| | | |
| | | |
| | | |

Para armar el contenido de las fichas y las diapositivas, utilice el material utilizado en la materia Desarrollo de Competencias Emprendedoras, y algunos temas visto en algunas otras asignaturas como ser Marketing y Administración.

Para dar una introducción al tema se citó el libro Andy Freire “PASION POR EMPRENDER” en el mismo se definen las 11 condiciones para ser emprendedor, luego de esto se presentó un video de un emprendedor repostero que dejó su trabajo de oficinista para dedicarse a la pastelería junto con su familia, después de mirar el video se reflexionó sobre el mismo y se debatió cuáles de las 11 condiciones de ser emprendedor tenía el pastelero, la mayoría de ellos participó y brindo su opinión.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Aunque presentan tantos perfiles diferentes, existen once elementos comunes a los grandes emprendedores (precisamente, sus iniciales forman la palabra 'emprendedor'):

1) Emancipación: Más del 60 por ciento de los grandes emprendedores dicen que la búsqueda de la libertad y la independencia es su principal motivación para emprender.

2) Moderación en la ambición de dinero: Paradójicamente, la mayoría de los estudios muestra que sólo el 20 por ciento de los emprendedores consideran que el dinero es su principal motivación para emprender. La gran mayoría ve al dinero como una consecuencia inevitable del emprender exitosamente, no como un objetivo en sí mismo.

3) Pasión: Emprender es estar dedicado en mente, cuerpo y alma todo el tiempo al proyecto, aunque esto pueda afectar un poco las amistades y relaciones familiares.

4) Resultados: Los grandes emprendedores sueñan, pero sobre todo hacen, hacen y hacen. Muchos de ellos tienen grandes capacidades intelectuales, pero su foco siempre está puesto en lograr resultados concretos.

5) Espiritualidad: Los grandes emprendedores suelen combinar su trabajo profesional con un profundo trabajo consigo mismos. He visto una positiva correlación entre el éxito de los emprendedores y su trabajo emocional y espiritual para conocerse y mejorarse como personas.

6) Novicio (actitud de aprendiz): Aunque pueda sorprender a muchos, los grandes emprendedores muestran una gran humildad y una voluntad permanente de aprender. Suelen ser lo opuesto del gran "sabelotodo" que cree dominar el conocimiento humano.

7) Disfrute del camino: Los grandes emprendedores encuentran un curioso equilibrio entre la dureza de sortear obstáculos y el placer y el humor de disfrutar cada paso que dan día a día.

8) Éxitos compartidos: Los grandes emprendedores siempre ven a los integrantes de su equipo como socios y buscan formas de compartir con ellos el valor creado.

9) Determinación: Los grandes emprendedores se toman el tiempo necesario para las decisiones pero, una vez que las tomaron, muestran gran seguridad y firmeza en sus acciones.

10) Optimismo y sueños: Todos tienen una clara visión y esperanza sobre hacia dónde pueden y quieren llevar su futuro y el de su empresa.

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

11) Responsabilidad incondicional (protagonismo): A diferencia de quienes asumen el papel de víctimas, que viven culpando al contexto y justifican “lo que no hacen” por las cosas que “les hacen”, los grandes emprendedores actúan como protagonistas y asumen una responsabilidad incondicional frente a su destino. Su actitud más característica es: “Dado el contexto que me toca enfrentar, ¿cómo decido responder?”. Esto les da un sentido de compromiso que los vuelve hábiles para superar los obstáculos.

11 CONDICIONES DETERMINANTES DEL EMPRENDEDOR (ANDY FREIRE)



- E** EMANCIPACION
- M** MODERACION EN LA AMBICION DE DINERO
- P** PASION
- R** RESULTADOS (hacen)
- E** ESPIRITUALIDAD
- N** NOVICIO (ACTITUD DE APRENDIZ)
- D** DISFRUTE DEL CAMINO
- E** EXITOS COMPARTIDOS
- D** DETERMINACIÓN (decisiones)
- O** OPTIMISMO Y SUEÑOS
- R** RESPONSABILIDAD INCONDICIONAL

(Imagen de diapositiva

utilizada en el curso)



*Video
Pastelero
La Gascuña*

La Gascuña

<https://www.youtube.com/watch?v=Eni7OnhWkl>

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Los encuentros se desarrollaron exitosamente en las dos localidades, teniendo mayor asistencia en la localidad de Bella Vista. Al finalizar las capacitaciones grupo Lucci realizo un acto en la planta de Frías, donde los emprendedores conocieron la planta y contaron su experiencia.

✚ **Lo que me dejo el proyecto de Responsabilidad Social de Grupo Lucci...** Realmente me sentí muy satisfecho en poder compartir con los participantes de las capacitaciones, observe que muchos de ellos realmente tenían ganas de progresar y salir adelante, ya que en cada clase de los veía atentos, realizaban preguntas y se preocupaban por llenar sus fichas y retirarse del lugar sin dudas. El aspecto un tanto negativo es que algunos emprendedores si bien desde el primer momento sabían que ni el Ministerio ni la Municipalidad les regalaría ningún tipo de animal, asistían al curso solo porque pensaban que les regalarían algo, lo cual no iba a suceder y eso se había aclarado en una primera instancia.

Tutorías a Microemprendedores localidad de Bella Vista, Tucumán

Para cumplimentar mis 400 hs de Practica Profesional, me uní al proyecto de compromiso social de la Facultad, el mismo busca apoyar a microemprendedores de la municipalidad de Bella Vista, el fin de este proyecto será brindar capacitación y un posterior acompañamiento a los emprendedores a través de un sistema de tutorías para asegurar la implementación y sustentabilidad de los emprendimientos ya sea en ejecución, o brindar apoyo en las ideas iniciales de algún proyecto que presenten los participantes . El proyecto cubre un vacío importante para las localidades del interior llevando la Universidad, sus capacidades y saberes a los microemprendedores quienes en muchos casos por tratarse de centros suburbanos y/o rurales o por razones socioculturales no acceden a los apoyos. En este caso, el proyecto interactúa con la municipalidad local para conectar al sector público, la universidad y el sistema emprendedor de la comunidad local.

Al ser formulado desde cero este proyecto se dividirá en 3 etapas:

- 1) Recolección de información y el posterior armado de todos el material necesario para el proyecto, como ser, planillas de asistencias, planillas de relevamiento para poseer los datos pertenecientes a cada emprendedor, armado de un cuadernillo que será entregado a cada participante, el mismo consta de dos partes, una parte son todas las fichas necesarias que debe llenar el emprendedor en cada clase para luego tener los datos suficientes para formular su plan de negocios, la segunda parte son los power point que sería el material teórico que tendrán para orientarse y que les quede en un futuro cuando tengan dudas sobre algún tema en particular.
- 2) Capacitación en Bella Vista, la misma se realizó en el centro de la cultura de esta localidad, allí se brindaron las clases según el cronograma previsto, las mismas fueron dictadas por la profesora Liliana Fagre y los alumnos voluntarios.
- 3) Acompañamiento y seguimiento de los emprendedores, esta etapa se realizara a comienzos del año 2018 donde se les brindara una tutoría a los emprendedores para tener una continuidad de cada proyecto en particular y

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

así saber que los mismos se están ejecutando con éxito, o brindar ayuda en el caso de que tengan algún inconveniente con los mismos.

Para este proyecto me fue encargada las primeras dos capacitaciones, en las cuales se desarrollaran el concepto de emprendedor, las condiciones para ser emprendedor, el mercado y sus componentes (proveedores, clientes, competidores),.....

Para estas capacitaciones se tuvo que formular el material necesario, tanto las presentaciones de Power Point, como las correspondientes fichas entregadas en el dossier a los emprendedores. Para elaborar este compilado utilice los conocimientos adquiridos en materias como Administración, Desarrollo de Competencias Emprendedoras y la materia Marketing I.

Como conceptos básicos y parte teorica utilice:

Libro de Andy Freire "Pasión por emprender"

✚Temas utilizados para el desarrollo de la primera capacitación

CONCEPTO DE EMPRENDEDOR: es una persona que detecta una oportunidad y crea una organización para encararla.

¿Por qué emprender?

Tres tipos de motivaciones y actitudes

1. **Los luchadores:** es la única alternativa que tiene, por diferentes circunstancias.
2. **Los caza-olas:** montan sobre grandes ondas de moda. De acuerdo al boom del momento.
3. **Los gladiadores:** sienten el proceso emprendedor en la sangre y lo serán sin importar el contexto. Aún teniendo otras opciones, eligen y se comprometen con lo que realizan: EMPRENDEDORES

Condiciones para ser emprendedor.

1. Emancipación
2. Moderación en la ambición de dinero
3. Pasión
4. Resultados
5. Espiritualidad
6. Novicio
7. Disfrute del camino
8. Éxitos compartidos
9. Determinación
10. Optimismo y sueños
11. Responsabilidad incondicional

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

MERCADO



Imagen
extraída de
las
diapositivas

presentadas a los emprendedores

Concepto de Proveedores

Son aquéllos individuos o personas que nos proveerán de materia prima e insumos para nuestro proyecto.

¿Cuándo los proveedores pueden llegar a afectarnos?

El poder de negociación lo tienen ellos (Aumentar precios y/o bajar la calidad)

Aumenta el poder de los proveedores si:

hay poco proveedores de insumos

no existen otras alternativas para comprar los insumos.

El emprendimiento no resulta ser importante para el proveedor (antigüedad – volumen)

Concepto de Competidores

Son todos aquellos que buscan satisfacer necesidades iguales o similares a las de nuestro emprendimiento y que pueden llegar a afectar nuestra rentabilidad.

Saber quienes son los competidores

Que estrategias utilizan:

compiten por precio

Buscan diferenciarse

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Cubren un amplio o pequeño mercado

Sus ventajas competitivas: (personal- dinero- productos- distribución – administración- tecnología- etc.)

¿En qué son fuertes?

¿En qué son débiles?

¿Tienen trayectoria?

Concepto de Clientes

Los clientes son aquellas personas a quienes quiero vender mi producto o servicio:

- mercado-meta: grupo de consumidores/compradores a los cuales pretendo llegar con el producto/servicio.
- Mayoristas, minoristas, Consumidor final (CF)?

Comportamiento del Consumidor

Ejemplo de la ficha presentada

1. Clientes

| | |
|---------------------------------------------------------------------|--|
| Destino de la producción (zona – región – etc) | |
| Tipos de clientes: Consumidor final – Minorista – mayorista - Otros | |
| Cantidad de clientes (por tipos de clientes) | |
| Perfil de los clientes/características | |
| Potencial del mercado Creciente? Cuánto? | |

2. Competidores

a. ¿Quiénes son?

b. Puntos fuertes y débiles respecto de la competencia

| FUERTES | DÉBILES |
|---------|---------|
| | |
| | |
| | |

c. Características comparativas

| Características | Mi emprendimiento | Competidor 1 | Competidor 2 | Competidor 3 |
|-----------------|-------------------|--------------|--------------|--------------|
| Precio | | | | |
| Calidad | | | | |
| Variedad | | | | |
| Servicios | | | | |

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Temas utilizados para el desarrollo de la segunda capacitación

Los contenidos expuestos en la segunda capacitación son los relacionados al Mix de Marketing, para dicha clase utilice los conocimientos adquiridos en la materia Marketing uno.

Se expuso lo siguiente:

Concepto de Comercialización: "Conjunto de procesos que ayudan a crear, comunicar y entregar valor para: Los clientes y la Organización en las relaciones con estos"

Mix de Marketing 4P : PRODUCTO, PRECIO, PLAZA Y PROMOCION desarrollado íntegramente en la clase.

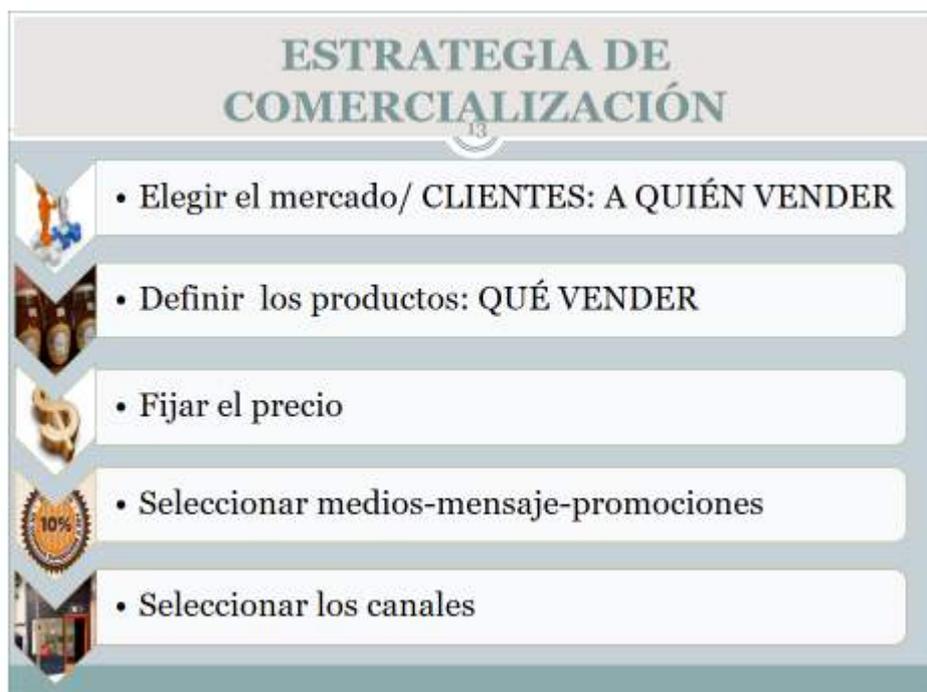


Imagen
extraída de
las
diapositivas

presentadas en esa clase.

Además se les mostro un video a los emprendedores, en donde se podían ver las 4P plasmadas en este video de emprendedores rurales que su trabajo era fabricar quesos artesanales.

Link del video:

<https://www.youtube.com/watch?v=hhKQBaAVBnQ>



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Presentación en la XI Feria de Voluntariado Universitario del NOA

El día Martes 5 de Diciembre en el Rectorado de la Universidad Nacional de Tucumán, ubicado en calle Ayacucho 490, se desarrolló la XI Feria de Voluntariado Universitario del NOA. En la misma participaron voluntarios de diversas facultades y provincias, presentando sus voluntariados en etapas de ejecución o ya culminados.

Para dicha feria se invitó a la Facultad de Ciencias Económicas a presentar el Proyecto de Tutorías a Microemprendedores de la localidad de Bella Vista.

Participamos junto a la profesora Liliana Fagre, los alumnos, González Vega Nicolás; Zarbá Pilar, Budeguer Sofía, Castro Ale Milagros.

Las actividades que se realizaron fueron la presentación del Poster, y la exposición ante un jurado evaluador de la muestra.



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

5.-BALANCE DE SU EXPERIENCIA EN LA PRACTICA PROFESIONAL:

Como experiencia creo que fue gratificante, en el hecho de que poder ayudar a otras personas a través de la facultad me enriqueció como ser humano y me enseñó muchas cosas, siento que es como devolverle a la sociedad parte del aporte que ellos realizan pagando sus impuestos para que la Universidad puede seguir funcionando y ser pública y gratuita para todos aquellos que quieran acceder a ella.

La experiencia vivida con mis compañeras y el vínculo que se formó con la profesora Liliana, fue de trabajo en equipo en todo momento, para poder llevar a cabo ambos proyectos.

De los emprendedores me llevo sus entusiasmo y ganas de salir adelante buscando alternativas distintas para poder tener un ingreso para sostener a sus familias y además haciendo lo que les gusta, considero que cada emprendimiento tiene su marca personal y el motor creo que son las personas que lo llevan a cabo, estas personas quizás si la facultad no les hubiese brindado estas capacitaciones, nunca hubiese podido acceder a ellas para entender mejor en donde están parados y donde quieren llegar con sus emprendimientos.

Considero de vital importancia que este tipo de proyectos se sigan realizando y que puedan abrirse una convocatoria más grande para que puedan participar alumnos de todos los años, ya que al poner en práctica los conocimientos que van adquiriendo a través de los años sin lugar a dudas les servirá para su futuro profesional y miraran al otro desde otra perspectiva , siempre tratando de ayudar a cambio de nada, que es creo el corazón del voluntariado, poder brindar tu tiempo para ayudar a otros que realmente lo necesitan y son agradecidos de que así lo sea.



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

6.- DOCUMENTACIÓN PROBATORIA



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

Exposición Bella Vista



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
 LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**



| |
|------------------------------------------------------------------------------|
| INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION |
|------------------------------------------------------------------------------|

7.-Bibliografía

Libros

AUTOR, Andy Freire, (2004). Pasión por emprender. De la idea a la cruda realidad. Grupo editorial Norma

AUTOR, Manuel Sbdar, (2014). Palancas Modelo de Creación de Empresas perdurables. Editorial: La Materia contenidos

AUTOR, María Laura Lecuona y Daniela Terragno, (1998). El sueño del negocio propio hecho realidad. Editorial: Mujeres y Compañía.

AUTOR, Kotler y Amstrong, (2015). Fundamentos del Marketing. Editorial: Pearson.

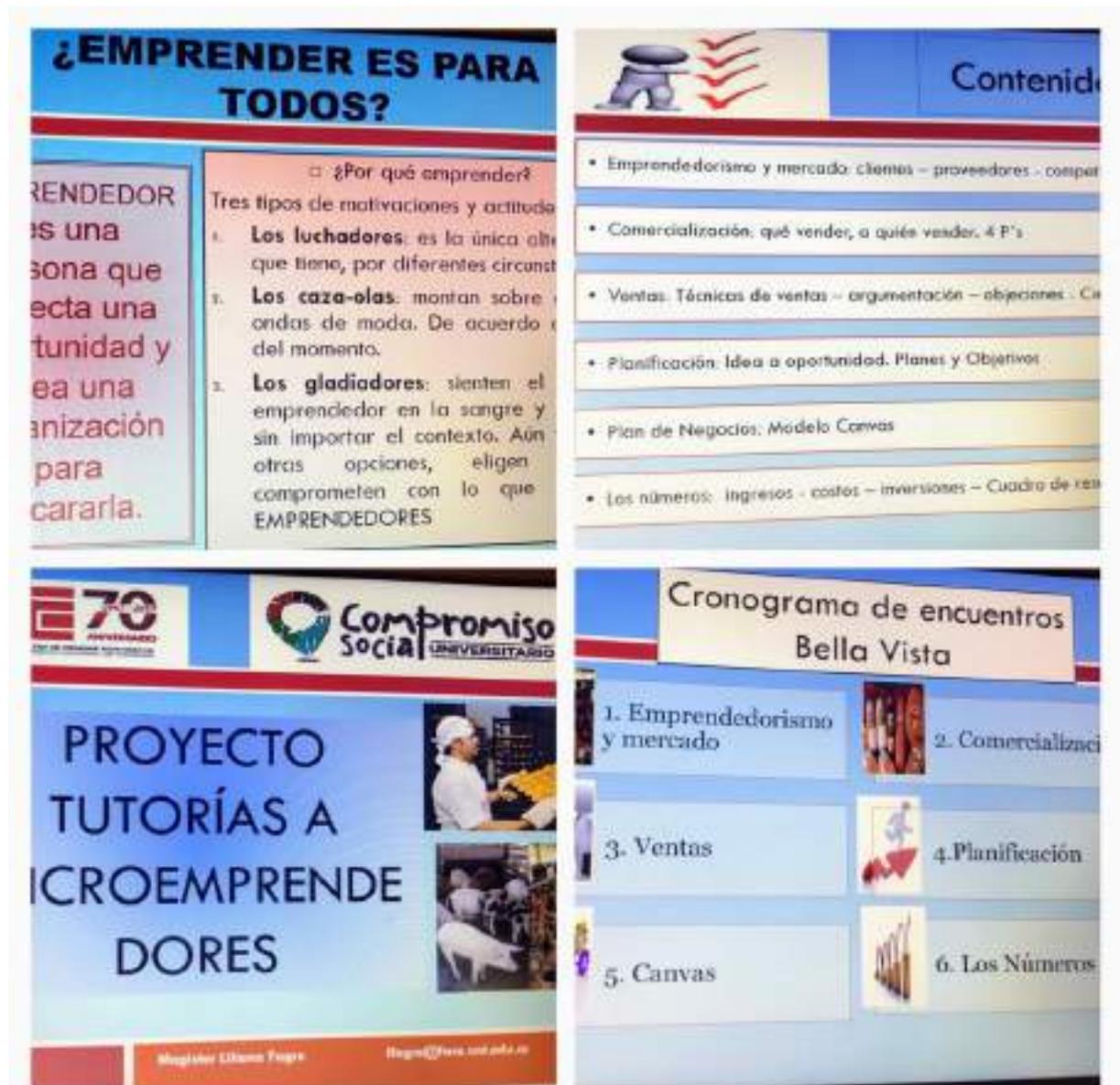
AUTOR, Mc Daniel y Gates, (2005). Investigación de mercados. Editorial: Thomson.

AUTOR, Hugo Kantis. (2004) Desarrollo del Emprendedor América Latina y la experiencia internacional. BID Fundes internacional.

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

8.- Anexos

Power Point y fichas utilizados para las clases de Emprendedurismo y Mix de Marketing.



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

| CONDICIONES | |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Emancipación | La búsqueda de la libertad y la independencia es su principal motivación para emprender. |
| Actitud en la obtención de dinero | Ven al dinero como una consecuencia del emprendimiento exitoso, no como el objetivo más importante. |
| Compromiso | Están dedicados con entusiasmo contagioso en cuerpo y alma al proyecto. |
| Resultados concretos | El objetivo principal es alcanzar resultados concretos. |
| Espiritualidad | Suelen combinar el trabajo profesional con actividades espirituales con ellos mismo. |
| Actitud de aprendiz | Tienen una actitud de aprendiz permanente. |
| Disfrute del camino | Disfrutan permanentemente tanto de los obstáculos que se presentan como de los pasos que día a día se dan. |

| CONDICIONES | |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Compartidos | Ven a los integrantes del equipo de trabajo como socios no como empleados y actúan en consecuencia. |
| Determinación | Toman las decisiones, muestran seguridad y firmeza en sus acciones. |
| Optimismo y sueños | Tienen una clara visión y esperanzas a cerca del futuro de su emprendimiento. |
| Responsabilidad incondicional | Actúan como protagonistas y asumen la responsabilidad absoluta. |

11 CONDICIONES DETERMINANTES DEL EMPRENDEDOR (ANDY FREIRE)



- E** EMANCIPACION
- M** MODERACION EN LA AMBICION DE DINERO
- P** PASION
- R** RESULTADOS (hacen)
- E** ESPIRITUALIDAD
- N** NOVICIO (ACTITUD DE APRENDIZ)
- D** DISFRUTE DEL CAMINO
- E** EXITOS COMPARTIDOS
- D** DETERMINACION (decisiones)
- O** OPTIMISMO Y SUEÑOS
- R** RESPONSABILIDAD INCONDICIONAL

Trabajo de reflexión



¿QUE NECESIDADES PUEDO SATISFACER?

¿CUILES SERAN MIS CLIENTES?

¿HAY SUFICIENTES CLIENTES PARA GENERAR UN NEGOCIO?

¿TENGO EXPERIENCIA EN LO QUE DESEO EMPRENDER?

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

Buscando ideas.....

| Necesidades | Idées de negocios |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Ejemplos</p> <p>Defecto existente en el uso de computadoras en el hogar</p> | <p>Servicio de asistencia técnica en software</p> <p>Copieración a domicilio</p> <p>Servicio de asistencia técnica domiciliar</p> <p>Delivery de comidas, bebidas saludables</p> <p>Productos alimenticios innovadores</p> <p>Servicio de preparación de platos ligeros</p> |
| <p>Actividad</p> <p>1. Trabajo individual: Haga una lista con al menos 10 ideas de negocios.</p> <p>2. Reúnase con sus compañeros y comparta sus ideas de negocios.</p> <p>3. Entre todos realice una lista con las ideas que pueden resultar mejores negocios. Justifique su respuesta.</p> | |

Mercado: insumos y proveedores

¿Cuáles serán los insumos claves para el éxito del emprendimiento? ¿Cuáles serán las posibilidades de acceder a los mismos?

Proveedores:
Son aquellos individuos o personas que nos proveerán de los insumos para nuestro proyecto.

¿Cómo los proveedores pueden llegar a afectarnos?
poder de negociación lo tienen ellos (Aumentar precios y/o calidad)

¿Cómo aumentar el poder de los proveedores si:

- ✓ hay poco proveedores de insumos
- ✓ no existen otras alternativas para comprar los insumos.
- ✓ El emprendimiento no resulta ser importante para el proveedor (antigüedad - volumen)

Completamos las fichas

Nombre del emprendimiento, negocio o empresa

Sector: comercio - servicio - producción

Dónde realizo mi actividad (características m2 - localización - propio/alquilado - otra información: accesibilidad, servicios luz, agua, gas, etc)

Con quién realizo mi actividad: solo - con familiares - con empleados

Productos/servicios:

- ¿Qué hace/ para qué sirve

Factor(es) clave(s) del negocio *

Es diferente de otras empresas porque *

El mercado

Tradicionalmente era el lugar en el que vendedores y compradores se reunían para comprar y vender bienes.

Las partes intervinientes en el mercado son:

- Clientes
- Proveedores
- Competidores



MERCADO

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

Trabajo en mi emprendimiento

Quiénes son
¿Cómo
¿Qué buscan
¿Cuándo compran
¿Dónde compran
¿Qué proceso compra

- Quiénes son
- Estrategias
- Ventajas competitivas

- Son claves para el éxito
- Otros proveedores
 - Insumos
 - Materia prima



Clientes



Competidores



Proveedores

Mercado: competidores

son todos aquellos que buscan satisfacer necesidades iguales o similares a las de nuestro emprendimiento y que pueden llegar a afectar nuestra rentabilidad.

¿Cómo saber quiénes son los competidores?

¿Qué estrategias utilizan?

- Competen por precio
- Buscan diferenciarse
- Cubren un amplio o pequeño mercado

¿Qué ventajas competitivas (personal- dinero- productos- distribución – administración- tecnología- etc.)

- ¿En qué son fuertes?
- ¿En qué son débiles?
- ¿Tienen trayectoria?

Cientes: comportamiento del consumidor

- ¿Quiénes participan en la decisión de compra?
 - Iniciador – influenciador – decisor – comprador – usuario.
- ¿Qué buscan los consumidores?
 - Satisfacer necesidades: fisiológicas, sociales, psicológicas, espirituales.
- ¿Cuándo compran?
 - Frecuencia: bienes duraderos – no duraderos – servicios
 - Momento: día- semana- mes- año

Comportamiento del consumidor

- ¿Cómo compran los consumidores?
 - Características del comprador: cultura- familia – ocupación- personalidad- motivación.
 - Características del producto: tienen que ver los atributos del producto.
 - Características del vendedor: para influenciar en la decisión de compra.
 - Características de la situación: presión de tiempo – Clima- época del año.

Mercado: CLIENTES

Los clientes son aquellas personas a quienes quiero vender mi producto o servicio.

- mercado-meta: grupo de consumidores/compradores a los cuales pretendo llegar con el producto/servicio
- Mayoristas, minoristas, Consumidor final (CF)?

¿Cuáles son las características del grupo de clientes al que deseamos llevar nuestra propuesta de producto o servicio si somos CF?

- Sexo
- Tamaño de familia
- Ocasión de compra
- Estilos de vida
- Personalidad
- Edad
- Situación de vida

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

DECISIONES

A QUIEN VENDER?

- * Mercados (Tucumán- otras provincias)
- * Clientes (supermercados- intermediarios - consumidor final)

QUÉ VENDER

- * **Product**
- Productos: artesanías, dulces, comidas, muebles, etc.
- Servicio (catering, alquiler de vajillas, etc.)

CLAVES DE LA COMERCIALIZACIÓN

①



MG. LILIANA FAGRE
 lfagre@face.unl.edu.ar

¿Qué es la comercialización?

②

"Conjunto de procesos que ayudan a crear, comunicar y entregar valor para: Los clientes y la Organización en las relaciones con estos"



El objetivo fundamental de los Negocios es crear y mantener Clientes

Peter Drucker



A quién vender ?



1. Conocer mercado
investigar mercado

2. Evaluar diferentes alternativas

3. Seleccionar mejor alternativa

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



9

Promoción

Consiste en transmitir información entre el vendedor y los compradores potenciales u otros miembros del canal para influir en sus actitudes y comportamientos

Concurso Gastronómico Super Cerdo




MODIFICAR ACTITUD Y COMPORTAMIENTO

10

PUBLICIDAD

PROMOCION



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**



EMPRENDER ES POSIBLE

DESTINATARIOS: Emprendedores con ideas,
Emprendedores en su etapa inicial, Micro
emprendedores, Jóvenes, Estudiantes.

TE AYUDAMOS A FORMULAR TU PLAN DE NEGOCIOS

TALLERES DE CAPACITACIÓN

El emprendedor. Idea proyecto.

Mercado: clientes- proveedores-
competidores.

Estrategia comercial. Ventas.

Los números de un emprendimiento.

Capacitadora: LILIANA FAGRE

Magister en Administración

Informes: lfagre@face.unt.edu.ar



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

TUTORÍAS A MICRO EMPRENDEDORES

1. Apellido y Nombres

2. Dirección

3. Dirección correo electrónico

4. Localidad – Provincia

5. Teléfonos (fijo y/o Celular)

6. Fecha de nacimiento – DNI

7. Nivel educativo – ocupación actual

8. Datos familia (cantidad de hijos – fuentes de ingresos – etc)

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

PRESENTACION- DESCRIPCION GENERAL EMPRENDIMIENTO

1. Nombre del emprendimiento, negocio (Razón social – Marca comercial)

2. Sector de actividad: Comercio Servicio Producción

3. ¿Dónde realiza la actividad? (características: m2 – localización – propio/alquilado – otra información: accesibilidad, servicios luz, agua, gas, etc)

4. ¿Con quién realiza la actividad? Solo con familiares empleados

¿Cuántas personas están trabajando en el emprendimiento en total?

5. Breve descripción de los productos/servicios que ofrece:

a. ¿Qué hace? ¿Para qué sirve? ¿Qué necesidades satisface? Propiedades/ventajas

| Qué hace/para qué sirve | Necesidades satisface | Propiedades/ventajas |
|-------------------------|-----------------------|----------------------|
| | | |
| | | |
| | | |

6. Clientes

| | |
|---------------------------------------------------------------------|--|
| Destino de la producción (zona – región – etc) | |
| Tipos de clientes: Consumidor final – Minorista – mayorista - | |

| |
|------------------------------------------------------------------------------|
| INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION |
|------------------------------------------------------------------------------|

| | |
|-------------------------------------------------|--|
| Otros | |
| Cantidad de clientes (por tipos de clientes) | |
| Perfil de los clientes/características | |
| Potencial del mercado Creciente? Cuánto? | |

7. Competidores

a. ¿Quiénes son?

| |
|--|
| |
|--|

b. Puntos fuertes y débiles respecto de la competencia

| FUERTES | DÉBILES |
|---------|---------|
| | |
| | |
| | |

C. Características comparativas

| Características | Mi emprendimiento | Competidor 1 | Competidor 2 | Competidor 3 |
|-----------------|-------------------|--------------|--------------|--------------|
| Precio | | | | |
| Calidad | | | | |
| Variedad | | | | |
| Servicios | | | | |
| Forma de pago | | | | |
| Otras | | | | |

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

ESTRATEGIA COMERCIAL PARA MI EMPRENDIMIENTO.
4 P's Producto – Precio – Promoción – Distribución/plaza

1) Elijo el mercado. ¿A quién vender?

| |
|--|
| |
|--|

2) Características de mi mercado/mis consumidores

| |
|--|
| |
|--|

3) ¿Qué variable resalto en mi emprendimiento?

| |
|--|
| |
|--|

4) Características diferenciales de mi producto/servicio

| | |
|--------------|--|
| Marca | |
| Calidad | |
| Presentación | |
| Entrega | |
| Precio | |

5) Fijar los objetivos para la negociación(ejemplos: volumen, rentabilidad, plazos ,etc)

| |
|--|
| |
|--|

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

6) Defino mi producto. ¿Qué vendo?

7) Promoción.

a) ¿Realizo algún tipo de promoción en mi emprendimiento? ¿Cuál?

b) ¿De qué forma puedo dar a conocer mi producto en esta localidad? ¿Cómo reacción mis clientes a las promociones? ¿Qué opciones de publicidad tengo en mi localidad?

8) Distribución. ¿De qué manera hago llegar mi producto a los consumidores?

a) Detalle de los canales de distribución:

| Producto/servicio | Precio |
|-------------------|--------|
| | |
| | |
| | |

| |
|------------------------------------------------------------------------------|
| 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**

Considero que el alumno Nicolás González Vega estuvo muy involucrado en los proyectos que encaramos con sus compañeros.
Fue proactivo en las actividades, tareas que debía llevar a cabo.
Formaron un muy buen equipo fundamentalmente con sus compañeras del Proyecto de Responsabilidad Social.
Estuvo siempre predispuesto a aprender y dar a los emprendedores todos sus conocimientos logrados en el cursado de la carrera; pero principalmente esta experiencia pudo ayudarlo a formar un profesional más sensible a las problemáticas de nuestra comunidad.
En las actividades que llevó a cabo logró administrar adecuadamente los tiempos para el cumplimiento de los objetivos.
Y por la temática de los proyectos, capacitación, formulación de planes de negocios y tutoría a emprendedores; le permitió poner en práctica una gran parte de los conocimientos adquiridos, por ejemplo: comercialización, técnicas de venta, planificación, plan de negocio, costos, análisis financiero, formulación de proyectos, etc.

Firma del Director_____

Aclaración_____

Fecha_____