

Proyecto de Voluntariado

TUTORÍAS A MICROEMPREENDEDORES

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL

Pilar Zarbá
Facultad de Ciencias Económicas- UNT
Año: 2017

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

INDICE:

1) Datos generales.....	3
2) Informe Final práctica profesional.....	4
3) Cumplimiento plan de trabajo original.....	5
3.1 Plan de trabajo.....	6
Resumen.....	7
Introducción.....	8
Problema.....	8
Objetivo General.....	8
Objetivos Específicos.....	8
Marco Teórico.....	9
Metodología.....	9
Cronograma.....	10
3.2 Informe mensual Octubre.....	12
3.3 Informe mensual Noviembre.....	14
3.4 Informe mensual Diciembre.....	16
4) Divulgación/transferencia.....	18
5) Cursos y/o estadías de capacitación.....	25
6) Balance de la experiencia en práctica profesional.....	25
7) Documentación probatoria.....	26
8) Anexo.....	29
9) Bibliografía.....	43

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

1.- DATOS GENERALES:

Apellido y Nombres :	Apellido y Nombres del Director:
Zarba, Pilar	Liliana, Fagre
DNI: 38741717	DNI 18545210
Tema: Voluntariado: Tutorías a microemprendedores	
Opción de Práctica Profesional: Proyectos de Extensión: Voluntariado y Responsabilidad Social	
Lugar de Trabajo: Facultad de Ciencias Económicas, Bella Vista, Famaillá	

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

2.- INFORME FINAL DE SU TRABAJO DE PRACTICA PROFESIONAL

Para el cumplimiento de horas de Práctica Profesional, opté por realizar dos actividades de extensión: Programa de Responsabilidad Social para emprendedores pecuarios: del sector Avícola y Porcinos; y el Proyecto de Compromiso social (voluntariado) Tutorías a microemprendedores. Ambos estuvieron dirigidos a municipios del interior de la provincia: Bella Vista y Famaillá. El primero de ellos estuvo organizado por la Fundación Lucci, uniendo distintas instituciones: UNSTA, INTA, Municipalidad de Famaillá y de Bella Vista, Ministerio del Interior, Facultad de Agronomía y Zootecnia y Facultad de Ciencias Económicas de la UNT; y fue dirigido a microempresarios pecuarios, de ambos municipios.

Se realizaron distintas capacitaciones por parte de cada una de las instituciones participantes, aportando herramientas sobre diferentes temas, ayudando así a estos emprendedores a adquirir conocimientos útiles para aplicarlos posteriormente en sus actividades.

Como la Facultad de Ciencias Económicas, estuvimos a cargo de temas relacionados con emprendedorismo, estrategias de comercialización, números, etc.

Por otro lado, en cuanto al segundo voluntariado, se trata de un Proyecto de compromiso social, dirigido únicamente al municipio de Bella Vista y a cargo de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNT y la Municipalidad de Bella Vista.

En este caso, las capacitaciones y tutorías estaban dirigidas para emprendedores de cualquier tipo de actividad, agregando más temas y material ya que se realizaron una mayor cantidad de encuentros.

Todas las tareas para la ejecución del proyecto estuvieron a cargo de los alumnos voluntarios que formamos parte del equipo, coordinadas y supervisados por la Mg. Liliana Fagre.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

3.- CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE TRABAJO ORIGINAL:

100%	75%	50%	25%	menos del 25%
	x			

El cumplimiento del Plan de Trabajo original se dio en un 90% ya que, si bien las dos actividades de extensión elegidas como opción de Práctica Profesional se realizaron, el cumplimiento de los plazos no fue el indicado en el plan.

Las diferencias estuvieron principalmente en el cronograma realizado en dicho plan, en el que presentamos una serie de actividades por semana, que no fueron realizadas de manera exacta.

Por otro lado, también se sumaron más actividades no previstas, por ejemplo, la Feria de Voluntariado realizada el martes 5 de Diciembre en el rectorado de la UNT, donde participamos exponiendo nuestro voluntariado de compromiso social con el armado de un poster para nuestra presentación. Tampoco fue prevista la actividad de cierre del proyecto de responsabilidad social de la Fundación Lucci, destinado a emprendedores pecuarios, realizada en Frias, con la participación de todas las instituciones que formaron parte del programa y también asistencia de los microemprendedores.

Plan de Trabajo:

Resumen:

Para el desarrollo de mi trabajo de Práctica Profesional, opté como opción un voluntariado que desarrolla la Universidad destinado a microemprendedores de sectores sociales bajos, en la localidad de Bella Vista en este caso, llamado Tutorías a microemprendedores.

De cara al comienzo del mismo con el siguiente plan de trabajo busco brindar una descripción detallada sobre lo que iremos a realizar en dicho voluntariado durante cierto tiempo.

En la introducción haré una breve explicación del voluntariado en sí, narrando como surge, a quién va dirigido e información del programa. Luego se presentará el problema, detallando la situación que lleva a poner en práctica esta ayuda brindada a los microemprendedores, presentando un diagnóstico y seguidamente que asistencia se les dará.

También se expondrán los objetivos generales y específicos, el marco teórico donde se detalla de donde surgirá el contenido para dichas capacitaciones y la metodología optando por una investigación cualitativa por el tipo de trabajo a realizar.

En la última parte estará el cronograma donde se presentan de forma detallada y ordenada las actividades a realizar cada una de las semanas que cubre el voluntariado indicando también que cantidad de horas estarán destinadas para las mismas.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Este será el contenido del plan desarrollado a continuación, con una explicación más abundante y enriquecedora de cada uno de los puntos para dejar en claro en que va a consistir dicho programa.

Introducción:

El proyecto de compromiso social universitario impulsado por la facultad junto con la ayuda del gobierno y otros organismos, busca apoyar a micro empresarios de localidades del interior de la provincia de Tucumán, en este caso específicamente a la localidad de Bella Vista mediante capacitaciones hacia los mismos para asegurar la implementación y sustentabilidad de las actividades de la zona. Se busca que luego de los conocimientos adquiridos mediante dichas capacitaciones puedan contar con herramientas que permitan el desarrollo de sus negocios evitando así los fracasos tan frecuentes por falta de conocimientos sobre el tema. En este proyecto se da una interacción entre las municipalidades locales conectando al sector público, la Universidad y el sistema emprendedor de la comunidad local.

Por otro lado, se busca guiar y asistir al microemprendedor luego de las capacitaciones, en el desarrollo de su propio plan de negocio y tener un seguimiento de cada uno de ellos para lograr así obtener resultados visibles y cumplir con los objetivos del proyecto.

El público objetivo al cual va dirigido el proyecto, son emprendedores de un sector social de bajo poder adquisitivo, la mayoría de los mismos son jóvenes con ganas, ideas y proyectos, pero sin conocimientos ni herramientas que lleven al éxito de sus actividades.

En este caso la localidad de Bella Vista, donde se realizará el proyecto se encuentra a 30km de distancia de la capital de la ciudad, es una zona rural orientada a la actividad agrícola.

Problema:

La falta de conocimientos, herramientas y sin apoyo a los emprendedores de localidades del interior de la provincia de Tucumán imposibilitan el desarrollo de sus actividades. El problema se encuentra en que los mismos cuentan con una idea/proyecto, pero ante un gran desconocimiento sobre cómo llevarlo a cabo, como ejecutar e implementar ese negocio, los mismos tienden a fracasar.

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 del emprendedorismo, otorgando herramientas y acompañamiento en forma de tutorías guiadas.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

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.

Marco teórico:

Para el desarrollo y armado de las capacitaciones utilizaremos lo aprendido a lo largo de nuestra carrera de Administración de Empresas sobre los temas a dictar a los microemprendedores.

La bibliografía utilizada en una gran cantidad de materias cursadas nos será útil para armar dichas capacitaciones y brindar conocimientos básicos a dichas personas para poner en práctica en su actividad.

La principal materia de la cual podremos obtener contenidos será Desarrollo de Competencias Emprendedoras, puesto que la misma nos brindó los conocimientos necesarios para poner en práctica con los emprendedores en sus negocios.

Metodología:

Dentro de las dos grandes metodologías tradicionalmente utilizadas, en el voluntariado se va a trabajar con la investigación **cuantitativa**.

Se trata de un tipo de investigación que recoge los discursos completos de los sujetos, para proceder luego a su interpretación, analizando las relaciones de significado que se producen en determinada cultura o ideología. Tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno y trata de explicar la mayor cantidad de cualidades posibles.

A su vez, de las distintas formas que existen para aplicar dicha investigación, las que se van a utilizar durante el voluntariado serán:

- ETNOGRAFIA: mediante la misma se estudian las características y cualidades del objeto de estudio a través de la observación participante. Con el voluntariado, cada vez que se asista a la localidad de Bella Vista y se esté en contacto con los emprendedores y sus actividades se estará realizando una observación participante.
- INVESTIGACION ACCION- PARTICIPATIVA: se trata de una forma de investigación en la cual existe una interacción con la población que se estudia y observa, hay una participación de la misma en el proceso. En general este tipo de investigación busca mejorar las condiciones de vida de dichos sujetos que es lo que el voluntariado intenta realizar brindándoles herramientas y apoyo para sacar adelante sus emprendimientos y poder tener éxito con los mismos.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Actividades Grupo Lucci	Semanas							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Reuniones grupales	10hs							
Armado capacitacion		10hs						
Encuentro con agropecuarios			5hs					
Capacitacion		5hs	5hs	10hs	10hs	10hs		
Visita a los agropecuarios			5hs					
Seguimiento								10hs

Sumatoria total horas:

	240hs
	80hs
	80hs
TOTAL	400hs

	Voluntariado
	Presentacion Formal Trabajos
	Grupo Lucci

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Informe Mensual de Práctica Profesional

Alumno: Pilar Zarbá

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 dicha reunión se realizó una presentación de todas las tareas a desarrollar durante el voluntariado y se designó a cada uno de los integrantes del proyecto las diferentes actividades que debían realizar.
- c. Reunión destinada a compartir sobre los avances de cada uno de los participantes sobre sus tareas asignadas. Cada uno explicó lo que fue haciendo y también fue un espacio para coordinar temas y actividades a futuro sobre el proyecto. La misma fue llevada a cabo el día 1 de Noviembre.

2. Presentación del plan de trabajo:

La presentación del plan de trabajo fue realizada el miércoles 13 de Septiembre a través del campus virtual. Dicho plan contenía información acerca de las actividades a llevar a cabo durante este periodo de tiempo para cumplir con la 400 horas totales de la Práctica Profesional.

En mi caso, opte por la participación en dos actividades de Extensión: Programa de Responsabilidad Social para emprendedores pecuarios: del sector Avícola y Porcinos; y el Proyecto de Compromiso social (voluntariado) para microemprendedores.

El primer Programa se realizó en las localidades de Bella Vista y Famaillá con la Fundación Lucci y otras entidades como UNSTA, INTA, ambas municipalidades, Ministerio del Interior y la Facultad de Ciencias Económicas. El segundo, Proyecto de voluntariado fue un programa similar

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

pero con énfasis en las Tutorías a microempresarios de la localidad de Bella Vista de diferentes sectores productivos.

El plan contenía un resumen, introducción, presentación del problema, de los objetivos tanto generales como específicos, el marco teórico, la metodología y un cronograma en el que se presentaban las actividades a realizar durante las semanas que comprenden los diferentes proyectos.

3.Desarrollo de actividades:

Las actividades realizadas durante esta etapa fueron en gran parte sobre el Programa de Responsabilidad Social con la Fundación Lucci, el mismo finalizó el martes 31 de octubre con la última capacitación dictada en la localidad de Famaillá Durante todos los martes del mes de octubre estuvimos yendo tanto a Bella Vista como a Famaillá para realizar las capacitaciones a los microempresarios, la misma estaba destinada principalmente a emprendedores pecuarios.

Las capacitaciones tenían una duración de 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 emprendimiento y de esa manera puedan tener una herramienta útil para organizarse y planear sus emprendimientos. Durante los tres encuentros los temas tratados fueron emprendedorismo, comercialización y los números.

Para dichos encuentros realizamos las fichas que se le repartieron a los emprendedores en cada capacitación y también aportamos ideas a las presentaciones de Power Point con las que fueron explicados todos los temas.

Por otro lado, en cuanto al segundo proyecto de voluntariado, realizamos dos reuniones. La primera en la que nos dividimos las actividades y la segunda una presentación de los avances de cada uno de los integrantes del voluntariado. Se decidió que una vez finalizado el primer Programa recién se inicie con el siguiente por lo que en estas semanas se está avanzando con los temas y las tareas para iniciar el mismo que se planea arrancar en el municipio a mediados de noviembre. Las tareas de las que me encargo son: la realización de las planillas de relevamiento y también de las fichas para los seis encuentros con los microempresarios.

Datos del Profesor tutor: Mg. Liliana I. Fagre

Firma del prof. Tutor:

Fecha: Lunes 6 de noviembre, 2017

Datos del alumno: Pilar Zarba- DNI: 38741717

Firma del alumno

Fecha: 6 de noviembre, 2017

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Informe Mensual de Práctica Profesional

Alumno: Pilar Zarbá

Profesor Tutor: Mg. Liliana Fagre

Proyecto de Extensión: Tutoría a microemprendedores

Período Informado: Noviembre 2017

Actividades Desarrolladas:

Programa de Responsabilidad Social FundaciónLucci:

Ya finalizados los encuentros tanto en Bella Vista como en Famaillá, el día 7 de noviembre asistimos a la fábrica de Viluco ubicada en Frías, perteneciente al Grupo Lucci, dedicado entre otras actividades a la producción de alimentos balanceados para la cría de animales. Este fue el encuentro de cierre del proyecto al cual asistieron todos los participantes del mismo, tanto los emprendedores como los representantes del INTA, UNSTA, Ministerio del Interior, Facultad de Agronomía y Zootecnia y Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán, y los Municipios de Bella Vista y Famaillá.

En dicho cierre los microemprendedores tuvieron la oportunidad de contar su experiencia con este nuevo programa que se desarrolló por primera vez por parte del Grupo Lucci, para cada uno de ellos había significado una experiencia enriquecedora de la cual pudieron aprender mucho para el desarrollo de sus actividades, de cada uno de los organismos que participaron habían podido rescatar algo para aplicar en sus actividades. Este me pareció un punto importante ya que fue una muestra de que el programa realmente fue efectivo y sirvió para mejorar el desarrollo de sus microemprendimientos con información y datos que no conocían.

En esta visita tuvimos la oportunidad de recorrer toda la fábrica con dos representantes que nos contaron acerca del funcionamiento de la misma, y nos explicaron el paso a paso de las actividades realizadas ahí. Por último compartimos un coffee break y se realizó la entrega de diplomas y presentes para los participantes.

Proyecto de Voluntariado: Tutorías a microemprendedores:

Una vez finalizado el Programa de la Fundación Lucci, nos enfocamos en realizar todas las actividades durante el mes de noviembre para el siguiente proyecto, en el caso del mismo, los emprendedores pueden estar dedicados a cualquier tipo de actividad, no necesariamente deben ser emprendedores pecuarios o relacionado a ello, sino que el programa está dirigido a cualquier tipo

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

de personas con proyectos de negocio al cual se le puedan brindar herramientas útiles para mejorar la gestión, formulación de un plan de negocios, etc.

Ya divididas las tareas comenzamos con el trabajo de investigación y el diseño del material para este proyecto. En mi caso las dos tareas principales fueron la realización de la planilla de relevamiento, utilizada para adquirir información sobre los futuros microempresarios que formaran parte del proyecto, incluyendo datos como nombre, DNI, edad, tipo de actividad que realiza, capacitaciones recibidas con anterioridad, etc.

La siguiente actividad fue la realización de las fichas técnicas. Estas estuvieron divididas en base a los temas a dictar en los 6 encuentros de la etapa de capacitación, es decir, en base a lo tratado en cada una de los talleres, en el cuadernillo entregado a los microempresarios contienen fichas para que estos llenen en base a lo aprendido en dichas clases. De esta manera, plasmado en una hoja, los mismos pueden trasladar la información y los conocimientos adquiridos a su propio emprendimiento en el acto, con la ayuda de los voluntarios que estarán guiándolos en el llenado de las mismas.

Para realizar dichas fichas, utilizamos información de la materia “Desarrollo de competencias emprendedoras”, en base a lo aprendido en dicha materia y al material adquirido, utilizamos dichas fuentes para la creación de las fichas ya que los temas estaban relacionados. En el caso del voluntariado, los temas tratados en la materia se dictan de una manera más general y simple por lo que a la hora de realizar las fichas, el mecanismo fue el mismo. Se realizaron de manera sencilla sin abordar de manera muy profunda los temas.

Los temas en los que se dividirán las capacitaciones serán:

- 1- Presentación sobre emprendedorismo
- 2- Comercialización
- 3- Ventas
- 4- Planificación
- 5- Plan de negocio: Modelo Canvas
- 6- Números

En cuanto a los temas de comercialización/ventas y números, estos serán abordados durante dos clases cada uno.

Datos del Profesor tutor: Mg. Liliana I. Fagre

Firma del prof. Tutor:

Fecha: 29 de noviembre, 2017

Datos del alumno: Pilar Zarbá- DNI: 38741717

Firma del alumno

Fecha: 29 de noviembre, 2017

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Informe Mensual de Práctica Profesional

Alumno: Pilar Zarbá

Profesor Tutor: Mg. Liliana Fagre

Proyecto de Extensión: Tutoría a microemprendedores

Período Informado: Noviembre 2017

Actividades Desarrolladas:

Programa de Responsabilidad Social FundaciónLucci:

Ya finalizados los encuentros tanto en Bella Vista como en Famaillá, el día 7 de noviembre asistimos a la fábrica de Viluco ubicada en Frías, perteneciente al Grupo Lucci, dedicado entre otras actividades a la producción de alimentos balanceados para la cría de animales. Este fue el encuentro de cierre del proyecto al cual asistieron todos los participantes del mismo, tanto los emprendedores como los representantes del INTA, UNSTA, Ministerio del Interior, Facultad de Agronomía y Zootecnia y Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán, y los Municipios de Bella Vista y Famaillá.

En dicho cierre los microemprendedores tuvieron la oportunidad de contar su experiencia con este nuevo programa que se desarrolló por primera vez por parte del Grupo Lucci, para cada uno de ellos había significado una experiencia enriquecedora de la cual pudieron aprender mucho para el desarrollo de sus actividades, de cada uno de los organismos que participaron habían podido rescatar algo para aplicar en sus actividades. Este me pareció un punto importante ya que fue una muestra de que el programa realmente fue efectivo y sirvió para mejorar el desarrollo de sus microemprendimientos con información y datos que no conocían.

En esta visita tuvimos la oportunidad de recorrer toda la fábrica con dos representantes que nos contaron acerca del funcionamiento de la misma, y nos explicaron el paso a paso de las actividades realizadas ahí. Por último compartimos un coffee break y se realizó la entrega de diplomas y presentes para los participantes.

Proyecto de Voluntariado: Tutorías a microemprendedores:

Una vez finalizado el Programa de la Fundación Lucci, nos enfocamos en realizar todas las actividades durante el mes de noviembre para el siguiente proyecto, en el caso del mismo, los emprendedores pueden estar dedicados a cualquier tipo de actividad, no necesariamente deben ser emprendedores pecuarios o relacionado a ello, sino que el programa está dirigido a cualquier tipo de personas con proyectos de negocio al cual se le puedan brindar herramientas útiles para mejorar la gestión, formulación de un plan de negocios, etc.

Ya divididas las tareas comenzamos con el trabajo de investigación y el diseño del material para este proyecto. En mi caso las dos tareas principales

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

fueron la realización de la planilla de relevamiento, utilizada para adquirir información sobre los futuros microempresarios que formaran parte del proyecto, incluyendo datos como nombre, DNI, edad, tipo de actividad que realiza, capacitaciones recibidas con anterioridad, etc.

La siguiente actividad fue la realización de las fichas técnicas. Estas estuvieron divididas en base a los temas a dictar en los 6 encuentros de la etapa de capacitación, es decir, en base a lo tratado en cada una de los talleres, en el cuadernillo entregado a los microempresarios contienen fichas para que estos llenen en base a lo aprendido en dichas clases. De esta manera, plasmado en una hoja, los mismos pueden trasladar la información y los conocimientos adquiridos a su propio emprendimiento en el acto, con la ayuda de los voluntarios que estarán guiándolos en el llenado de las mismas.

Para realizar dichas fichas, utilizamos información de la materia “Desarrollo de competencias emprendedoras”, en base a lo aprendido en dicha materia y al material adquirido, utilizamos dichas fuentes para la creación de las fichas ya que los temas estaban relacionados. En el caso del voluntariado, los temas tratados en la materia se dictan de una manera más general y simple por lo que a la hora de realizar las fichas, el mecanismo fue el mismo. Se realizaron de manera sencilla sin abordar de manera muy profunda los temas.

Los temas en los que se dividirán las capacitaciones serán:

- 7- Presentación sobre emprendedorismo
- 8- Comercialización
- 9- Ventas
- 10-Planificación
- 11-Plan de negocio: Modelo Canvas
- 12-Números

En cuanto a los temas de comercialización/ventas y números, estos serán abordados durante dos clases cada uno.

Datos del Profesor tutor: Mg. Liliana I. Fagre

Firma del prof. Tutor:

Fecha: 29 de noviembre, 2017

Datos del alumno: Pilar Zarbá- DNI: 38741717

Firma del alumno

Fecha: 29 de noviembre, 2017

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

4.- DIVULGACIÓN/TRANSFERENCIA:

En la opción de práctica profesional elegida, el principal objetivo fue la transferencia de conocimientos hacia microemprendedores de bajos recursos del municipio de Bella Vista y Famaillá. Ambas localidades del interior de la provincia en las que los emprendedores no tienen los conocimientos y experiencia para gestionar una actividad económica y que por tratarse de centros rurales y/o suburbanos o por razones socio- culturales no acceden a capacitaciones, ni financiamientos.

Se realizaron dos actividades de Extensión, destinadas ambos a microemprendedores, en los cuales se dictaban temas relacionados al emprendedorismo, brindado de esta manera herramientas útiles para dichos emprendedores que en general no acceden a capacitaciones sobre dichos temas y que son de gran importancia y utilidad para desarrollar cualquier tipo de actividad con éxito. De esta manera, se logra llevar a la Universidad, con sus saberes y capacidades a los microemprendedores del interior, generando así un compromiso por parte de dicha institución para con la sociedad que la rodea.

Para el desarrollo de ambos proyectos: Responsabilidad Social con la Fundación Lucci y Voluntariado, los primeros pasos fueron la elección de los temas y el armado del material, siguiendo luego con el dictado de las capacitaciones en diferentes encuentros.

En el caso del proyecto de Responsabilidad Social el equipo fue coordinado por la Profesora Liliana Fagre y conformado por 3 alumnos voluntarios. Se realizaron 6 encuentros, 3 en Bella Vista y 3 en Famaillá, con una duración de 3 horas cada uno de ellos. En ambos municipios el material y los temas tratados fueron los mismos.

En las primeras reuniones realizadas, definimos temas a dictar y dividimos las tareas para el armado del material.

Los alumnos estuvimos a cargo del armado de las presentaciones en Power Point y de las fichas técnicas brindadas a los emprendedores en cada uno de los encuentros para que sean completadas por los mismos en base a lo aprendido en cada clase de acuerdo a sus proyectos.

En el armado del material, utilizamos las herramientas y conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera para poder plasmarlos tanto en las fichas como en las presentaciones.

El material mayormente utilizado para el armado de las mismas fue el de las materias Desarrollo de Competencias emprendedoras y Comercialización 1 y 2, sin dejar de lado otras materias que nos aportaron conocimientos útiles para compartir con dichos emprendedores.

Utilizamos el material del cursado, los libros de Andy Freire, relacionados con el emprendedorismo y el libro de Kotler y Amstrong, "Fundamentos del Marketing", para sacar material e ideas para compartir con los participantes.

Se realizaron para este proyecto tres presentaciones en Power Point y tres fichas técnicas ya que los encuentros fueron tres en cada municipio.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Los temas elegidos fueron:

- Presentación sobre emprendedorismo:

Se realizó una presentación general del tema, definiendo el emprender, distinguiendo las características de los emprendedores, mencionando sus habilidades y competencias. Sin profundizar demasiado, se dejó una idea en general sobre dicha actividad.

En las fichas, las preguntas estaban relacionadas al emprendimiento de cada uno de los participantes, para lo cual debían pensar y reflexionar acerca de su actividad, buscando que cada uno de ellos identifique y tenga claro a qué se dedica, a quién vende, qué vende, cuál es su mercado, etc.

- Estrategias de comercialización:

Se abordó el tema realizando una presentación sobre la comercialización en general y luego se centró todo en la presentación de las 4P's, el marketing mix, haciendo una presentación general y definiendo los puntos más importantes de cada uno de esos cuatro elementos:

- 1- Producto
- 2- Precio
- 3- Plaza
- 4- Promoción

En el caso de las fichas, la información que debían completar era referida a los cuatro elementos, basándose siempre en datos sobre su negocio y actividad, definiendo de manera clara el producto en el que se especializan, el precio al cual lo comercializan, definiendo en este punto el margen y los costos, y por último los canales de distribución y la promoción y comunicación realizada.



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Los números:

Un tema de vital importancia para el buen funcionamiento y desarrollo de una actividad. En este caso, se describieron y presentaron los números de mayor relevancia.

- Ingresos
- Costos: clasificando según sean directos, indirectos, fijos y variables
- Inversión inicial
- Capital de trabajo

Una vez presentados, los participantes debían completar sus fichas de acuerdo a sus números, llenando al final un estado de resultados en el cual puedan identificar que ingresos reales son los que obtienen con su actividad, dejando de basarse en números imaginarios en los que no se tienen en cuenta ciertos factores o que dibujan de cierta manera ingresos que no son ciertos.



PRÁCTICA DE
ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL

Compromiso
según las necesidades

PRESENTACIÓN- DESCRIPCIÓN 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 – pre-pago/ajustado – otras referencias: accesibilidad, servicios: luz, agua, gas, etc)

4. ¿Con qué 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:

De todos los temas elegidos y abordados, en el que me interiorice de mayor manera fue en el de estrategias de comercialización. Estuve a cargo de la realización de la presentación y de la ficha técnica.

Para esto acudí al material de la materia Desarrollo de Competencias emprendedoras y Comercialización 1 y 2, haciendo foco principalmente en el desarrollo de las 4P's, (PRODUCTO, PRECIO, PLAZA Y PROMOCION) y en la búsqueda de un mercado y un producto para ofrecer que satisfaga necesidades de ese mercado:

- ¿A quién vender?
- ¿Qué vender?

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

En cuanto a la definición de los cuatro elementos del marketing mix, optamos por una explicación clara y sencilla que pueda ser entendida por todos.

- **Producto**: objeto que se ofrece en un mercado con la intención de satisfacer aquello que necesita o desea un consumidor/comprador.
- **Precio**: dinero que paga un comprador a un vendedor por un producto o servicio en particular.
- **Plaza/distribución**: son las vías, elegidas por una empresa, que el producto recorre desde que es creado hasta que llega al consumidor final.
- **Promoción**: consiste en transmitir información entre el vendedor y los compradores potenciales u otros miembros del canal para influir en sus actitudes y comportamientos

El principal objetivo era presentar el tema de manera fácil, sencilla, para que todos pudieran entender los conceptos pero sin dejar de lado las especificaciones y la parte teórica y técnica.

Es ahí donde estuvo el reto, en encontrar una forma de transmitir y transferir los conocimientos adquiridos en diferentes materias, pero de una manera distinta, sin ser tan técnicos. Se trata básicamente, de adaptar el material y las clases en base al público al cual nos dirigimos, no es lo mismo presentarle el tema a un estudiante de Ciencias Económicas que a un emprendedor pecuario ya que la base con la que cuentan ambos no es la misma, lo que no quita, que el tema sea de vital importancia para ambos.

Ya realizado y seleccionado el material, en una segunda parte, comenzamos con las visitas a ambos municipios. Las mismas estaban programadas para los días martes de 9 a 12 de la mañana. Las salidas fueron programadas desde la UNSTA, de donde nos buscaba el vehículo del Grupo Lucci y nos dirigíamos a dichos lugares.

Ubicados ahí, comenzábamos con las capacitaciones, se exponían los temas siguiendo las presentaciones previamente armadas, siempre permitiendo que sean encuentros de mucha participación por parte de los microempresarios, en los que cada uno pueda contar sobre su emprendimiento, sacarse dudas, etc.

Una vez brindada la clase cortábamos con un Coffee Break, en el que compartíamos más con los participantes, donde se acercaban y aprovechaban para consultar sobre sus proyectos, sobre ciertas ideas que les surgían o inquietudes.

En la última parte, nos enfocábamos en la realización de las fichas técnicas, estas fueron de vital importancia para que los emprendedores puedan aplicar lo aprendido en sus negocios. Con la ayuda de los voluntarios y la profesora, los mismos completaban dichas fichas y se iban con más claridad e información sobre sus proyectos, también con más ideas nuevas y proyectos a futuro gracias a la motivación y las ideas tratadas en cada uno de los encuentros.

A medida que avanzamos en los encuentros, notamos por parte de los participantes, cada vez mayor curiosidad y motivación por aprender, conocer y

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

aplicar en sus proyectos. Cada uno de los temas brindados les sirvió para descubrir aspectos de sus negocios que no tenían en cuenta, ciertos puntos que tenían a favor y podían explotar, otros tanto que tenían en contra y podían modificar, en fin, puntos que no tenían en cuenta ni les daban importancia pero que resultaron ser muy útiles en el desarrollo diario de la actividad.

Una vez finalizados los encuentros, tuvimos la oportunidad de asistir al cierre, realizado en la planta de Viluco en Frias, donde se juntaron a todas las entidades que formaron parte del proyecto junto con los emprendedores.

La salida estuvo programada a las 7 de la mañana desde la UNSTA, en donde nos trasladaron hasta la planta, una vez ahí, tuvimos la oportunidad de compartir con los microemprendedores, estos compartieron su experiencia y se mostraron muy agradecidos para con el programa ya que les había sido de mucha utilidad.

Realizamos también una visita guiada por la planta, por último compartimos un coffee break y se entregaron los diplomas a los participantes. Fue un buen cierre en el cual se pudo realizar un balance llegando a la conclusión de que cada uno de los temas y herramientas brindadas por las diferentes instituciones fue de gran utilidad para los emprendedores, demostrando así la importancia de la transferencia de los conocimientos que adquirimos como estudiantes.



Visita guiada en la
fábrica, Vilucco, Frias



Entrega de diplomas a
los
microemprendedores
pecuarios
por parte de las
instituciones a los
participantes en el
proyecto.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Una vez finalizado el primer proyecto, comenzamos con la planificación de la segunda actividad de Extensión: el Proyecto de Compromiso social (voluntariado) para microemprendedores, dirigido en este caso únicamente al Municipio de Bella Vista.

En este caso, se interactuó únicamente con la Municipalidad del lugar para crear la conexión entre la universidad y el sistema emprendedor de la comunidad local, sin la participación de ninguna otra institución.

Este proyecto consta de 3 etapas. La primera se centra en capacitaciones destinadas a microemprendedores del municipio, brindándoles conocimientos básicos para el desarrollo de una actividad o para fortalecer sus saberes aplicados a sus negocios ya en marcha. Luego en una segunda etapa se realizara la formulación de los planes de negocio en conjunto con los emprendedores, brindándoles apoyo para que una vez formulado tengan la posibilidad de acceder a diferentes fuentes de financiamiento. Por último, en la tercera etapa, se realizarán tutorías con el fin de asistir y acompañar a los emprendedores para que logren realizar una correcta gestión de sus negocios. Las últimas dos etapas se llevarán a cabo el próximo año.

Para comenzar, nos centramos en las capacitaciones que representaban la primera parte de este proyecto, realizando reuniones con todo el equipo que conformo este voluntariado: la Profesora Liliana Fagre y diez alumnos voluntarios de la Facultad de Ciencias Económicas. En estos encuentros lo primero que se realizo fue la definición de temas a dictar:

- **Emprendedorismo y mercado:** clientes- proveedores- competidores
- **Comercialización:** qué vender, a quién vender, 4P's.
- **Ventas:** técnicas de ventas- argumentación- objeciones- cierre
- **Planificación:** idea a oportunidad. Planes y objetivos
- **Plan de negocios:** Modelo Canvas
- **Los números:** ingresos-costos-inversiones- cuadro de resultados

Y luego una posterior división de actividades a realizar:

- Diseño de afiche para la convocatoria
- Difusión convocatoria
- Diseño ficha relevamiento
- Diseño material/ficha registro emprendimiento
- Preparación de presentaciones en Power Point: 6 clases
- Impresión material:
 1. Afiche convocatoria
 2. Cuadernillos: contienen presentaciones en PP y fichas de registro
- Selección de videos/charlas/clases
- Elaboración de base de datos de emprendedores/proyectos

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

- Dictado de talleres: 6 clases de 4hs
- Planillas de asistencia para emprendedores
- Documentar: fotos-planillas-pasantes- emprendedores-clases.
- Diseño de planilla para informe de tutorías
- Acompañamiento en la formulación planes de negocio
- Reuniones tutoría
- Parte de prensa para FACE-municipalidad
- Cierre proyecto

Luego de la elección y asignación de cada una de ellas, comenzamos a trabajar y pasadas dos semanas tuvimos el siguiente encuentro en el que compartimos el trabajo realizado por cada uno para darle un mayor avance al proyecto.

Durante ese tiempo, de manera simultánea se empezó a realizar la gestión con la municipalidad para conseguir un lugar en el cual podamos brindar las capacitaciones y para comenzar la difusión del programa en dicha localidad.

En el caso de este proyecto, estuve a cargo de:

1. La realización de la planilla de relevamiento: para identificar a los emprendedores participantes del proyecto, utilizada en el primer encuentro para generar la base de datos de los mismos.
2. El armado de las fichas de registro: una vez divididos los temas realizamos en conjunto con mi compañero Nicolás González Vega, el armado de las fichas en base a cada uno de los temas, para ser utilizada luego por los emprendedores para aplicar lo aprendido a sus proyectos.
3. Las presentaciones en Power Point, encargándome en este caso del tema de Comercialización y los Números.
4. La documentación de fotos, planillas, pasantes, emprendedores, etc.

Para el armado de las fichas, con mi compañero utilizamos material de diferentes materias cursadas a lo largo de la carrera que nos brindaron conocimientos sobre los temas que decidimos abordar.

Las mismas, contenían preguntas y datos relacionados a los temas elegidos, para que los emprendedores completen aplicando esos temas a tus actividades o ideas de negocio.

En el caso de emprendedorismo y la presentación del tema, se hizo foco en el negocio o idea que tenía cada uno de los participantes, debiendo identificar ellos cuál es su mercado, qué producen, a quién venden, etc.

Para comercialización, el enfoque estuvo en los cuatro elementos del marketing mix: producto, precio, plaza y promoción. Las fichas debían ser completadas con información referida a cada uno de los cuatro elementos según el negocio de cada emprendedor.

En el caso de ventas, se hizo hincapié en las técnicas de ventas utilizadas por los vendedores, las objeciones existentes y los diferentes métodos para un cierre de venta.

Luego en planificación, se busca que los participantes planeen y se fijen objetivos a futuro para poder crecer y desarrollar su negocio, se les brinda un espacio para que estos se den el tiempo de pensar en estos temas que son de vital importancia para el crecimiento de su emprendimiento o idea de negocio.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Luego sigue el Plan de negocio, optando por la metodología del Modelo Canvas, en las fichas de dicho tema, los emprendedores debían completar los nueve puntos del modelo Canvas con el fin de comenzar a desarrollar un plan de negocio en el cual posteriormente se hará hincapié.

En la ficha del último tema, los números, se busca que los participantes ordenen y piensen de manera real en sus ingresos, costos, inversiones, para dejar de hacer números imaginarios y pensar en ganancias mal calculadas y así poder obtener real información sobre lo que generan con su negocio, completando al finalizar todos los puntos, un flujo de fondos.

Para el armado de las presentaciones en Power Point, al igual que con las fichas, el material utilizado fue el de diferentes materias relacionados con temas de comercialización, como desarrollo de competencias emprendedoras y comercialización 1 y 2. En el caso del tema números, el material fue buscado de materias como Formulación y evaluación de proyectos.

Una vez finalizadas todas las actividades de preparación, comenzamos con las capacitaciones propiamente dichas en el Municipio de Bella Vista. Tanto los alumnos como la profesora estuvimos a cargo del dictado de las mismas, haciendo una división de temas en cada uno de los encuentros.

En mi caso, pude exponer sobre comercialización, haciendo una explicación de las 4P, desarrollando cada uno de los elementos de manera sencilla y con mucha ejemplificación relacionada a los proyectos de los participantes. También sobre el tema de Ventas, definiendo el vender y enfocándome principalmente en las características de los vendedores y las situaciones de compra.

Todas estas actividades fueron de transferencia ya que, cada una de ellas consistió en impartir los conocimientos desde la facultad hacia la sociedad que la rodea, compartiendo y comunicando dichos conocimientos para ayudar a sectores vulnerables de nuestra provincia.

En cuanto a divagación, tuvimos la oportunidad de participar de la XI Feria de Voluntariado Universitario de la UNT y IX Feria de Voluntariado Universitario del NOA, realizada el 5 de Diciembre (día del voluntario) en el Rectorado de la UNT. En la misma, pudimos exponer sobre nuestro trabajo realizado, siendo evaluados por un comité al cual se le expuso todo lo referido con el voluntariado en ejecución. La feria tuvo una duración de 4 horas en las que pudimos compartir y conocer acerca de mucho trabajos de voluntariados realizados por diferentes instituciones.

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

En lo que a mi experiencia se refiere, la modalidad de práctica profesional por la que opté me dejó muy conforme. Participar de ambos proyectos de Extensión fue una vivencia muy enriquecedora en diferentes aspectos. Por empezar rescato la importancia de estas vinculaciones de la facultad para con la sociedad, para con los sectores más vulnerables de nuestra provincia en los que muchas veces no se cuenta con las posibilidades de formación a las que tuvimos y tenemos la posibilidad de acceder.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

El poder ayudar a los demás enseñando ciertos temas en los que a lo largo de todos estos años nos estuvimos formando que son a los que nos queremos dedicar en un futuro y tanto nos gustan, fue lo que más resalto de esta experiencia, el poder brindar una ayuda al prójimo desde nuestros conocimientos. A lo largo de todas las capacitaciones, pudimos observar como cada uno de estos microemprendedores se motivaba cada vez más, venía con más ideas, mayor iniciativa y con ganas realmente de avanzar y progresar, lo que para nosotros fue de vital importancia porque demostró que lo que realizábamos realmente les interesaba y era útil para ellos.

Por otro lado, subrayo la posibilidad de aplicar nuestro trabajo de práctica profesional no a una empresa o un trabajo formal. Con la experiencia del voluntariado pude adquirir muchos conocimientos, perder miedos mediante el dictado de las clases, aprendí a trabajar en equipo, pero lo más importante fue una manera concreta en la que pudimos aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de estos años de formación no en una empresa sino en la sociedad, en esas personas más vulnerables que no tienen la posibilidad de acceder a otro tipo de formación.

Considero de vital importancia todos estos voluntariados realizados para así lograr comprometernos con la sociedad en la que vivimos y nos movemos. Como experiencia de práctica profesional rescato la posibilidad de brindar y compartir esos conocimientos adquiridos de manera concreta con los demás.

7.- DOCUMENTACIÓN PROBATORIA



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

Anexo:

CLAVES DE LA COMERCIALIZACIÓN



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

¿Qué es la comercialización?

"Conjunto de procesos que ayudan a crear, comunicar y entregar valor para los clientes y la Organización en las relaciones comerciales"

El objetivo fundamental de los Negocios es crear y mantener Clientes.

Peter Drucker

DECISIONES

<h3>A QUIEN VENDER?</h3> <ul style="list-style-type: none"> * Mercados (Tucumán- otras provincias) * Clientes (supermercados- intermediarios – consumidor final) 	<h3>QUÉ VENDER?</h3> <ul style="list-style-type: none"> * Productos <p>Productos: artesanías, dulces, comidas, ropas, muebles, etc.</p> <p>Servicio (catering, alquiler de vajillas, etc)</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

¿ A quién vender ?



1. Conocer el mercado
Investigar el mercado
2. Evaluar diferentes alternativas
3. Seleccionar mejor alternativa



¿Qué vender? PRODUCTOS

DIFERENCIACIÓN

Objeto que se ofrece en un **mercado** con la intención de satisfacer aquello que necesita o que desea un consumidor/comprador



VENTAJA COMPETITIVA: DIFERENCIACIÓN

- ¿Qué variable/s resaltar?
- **DIFERENCIAL DEL PRODUCTO**
 - MARCA
 - CALIDAD
 - PRESENTACIÓN
 - ENTREGA
 - PRECIO
- **FIJAR OBJETIVOS PARA LA NEGOCIACION**
 - VOLUMEN/ RENTABILIDAD/ PLAZOS, ETC.




INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

- Elegir el mercado/ **CLIENTES: A QUIÉN VENDER**
- Definir los productos: **QUÉ VENDER**
- Fijar el precio
- Seleccionar medios-mensaje-promociones
- Seleccionar los canales



6 Promoción

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




INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION



Análisis Financiero

Una vez que hemos definido nuestra idea de negocio, hemos identificado a nuestros clientes y sus necesidades, y hemos determinado los productos y servicios, es necesario realizar un análisis financiero para determinar si obtendremos ganancias con nuestro emprendimiento.



Análisis Financiero

Nuestro proyecto se sostendrá en el tiempo, siempre y cuando genere ingresos suficientes para cubrir los gastos y permita obtener ganancias.

¿Cómo sabemos si estamos ganando en nuestro emprendimiento?




1. Pensemos primero en los Ingresos

Para saber si ganamos en nuestro negocio analizaremos primero los Ingresos.

¿Qué son los Ingresos?


Los ingresos se conforman por el dinero que recibimos de la venta de los bienes o servicios que ofrecemos.

Los ingresos resultaran de multiplicar:
Precio del Bien/Servicio x Cantidad



1. Ingresos de operación

- Los ingresos del emprendimiento surgirán al multiplicar la cantidad de las unidades vendidas por el precio de venta.
- Por ello es necesario:
 - Estimar las ventas del emprendimiento
 - Estimar el precio de venta del producto



PRODUCCIÓN Y VENTAS

Producto o servicio	Costo unitario \$	Precio de venta unitario \$
Botones a 100 u	\$ 25,00	\$ 40,00
Vaso a 100	\$ 200,00	\$ 200,00
Agua a 100	\$ 15,00	\$ 30,00
Café a 100	\$ 15,00	\$ 30,00
Café a 100	\$ 150,00	\$ 200,00

Acá indicamos los diferentes productos o servicios que ofreceremos

Acá indicamos cuánto nos cuesta ofrecer el producto o servicio por unidad

Acá indicamos el precio al que venderemos los diferentes productos o servicios

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

PRODUCCIÓN ESTIMADA		
Producto/servicio (en la unidad de medida correspondiente)	Producción (cantidad) estimada mensual	Producción estimada para el mes 11 desde la primera venta
Bolones x 180 g	2	4
Hilos x 180	3	4
Agujas x 180	2	3
Cintas x 18 mts	2	6
Cierres x 100	2	7

Acá indicamos los diferentes productos o servicios que ofreceremos

Acá indicamos las cantidades de los productos o servicios a ofrecer en el primer mes

Acá indicamos las cantidades de los productos o servicios a ofrecer en el resto de los meses

Producto/servicio (en la unidad de medida correspondiente)	Volumen de ventas estimado					
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Bolones x 180 g	2	2	3	3	3	3
Hilos x 180	2	2	2	3	3	3
Agujas x 180	2	2	2	2	2	2
Cintas x 18 mts	2	2	2	2	4	3
Cierres x 100	2	2	2	2	2	2

Acá indicamos los diferentes productos o servicios que ofreceremos

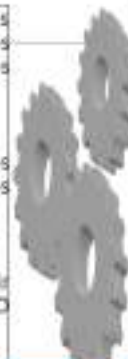
Acá indicamos las cantidades que estimamos vender de los productos o servicios, en los próximos seis meses

2. Pensemos ahora en los Costos

Una vez que hemos determinado las cantidades a vender y el precio de los bienes que ofrecemos, obtenemos los Ingresos Totales.

Luego, tenemos que pensar cuánto nos cuesta producir los bienes o prestar los servicios:

Es decir, ¿cuánto gastamos para producir por ejemplo un cajón de huevos? ¿O cuánto gastamos para lograr un lechón?




2. Pensemos ahora en los Costos

Un costo se define como el sacrificio económico de los recursos, para la producción de un bien o la prestación de un servicio.

Primero pensemos en los recursos que necesitamos para el emprendimiento. Cuando utilizemos esos recursos, se generan los costos.

¿Cuáles son los costos necesarios para llevar a cabo nuestro emprendimiento?

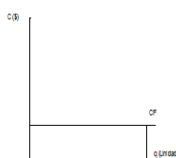


2. Costos de operación

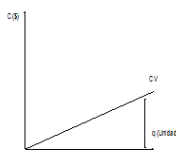
Los costos, según varían o no con el nivel de producción del emprendimiento, pueden ser:

Costo fijo: aquél que no varía con el nivel de actividad de la empresa.

Costo variable: aquél que varía con el nivel de actividad de la empresa.



CF



CV

Costos Fijos

Son ejemplos de costos fijos:

- Seguros
- Monotributo social
- Impuestos
- Servicios Públicos (luz, gas, teléfono)
- Aquileres







INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

4. Inversiones en nuestro emprendimiento

Para iniciar nuestro negocio o potenciarlo, necesitamos realizar inversiones.

Las inversiones son los bienes que necesitamos para poder llevar a cabo nuestro emprendimiento.

Pensemos por ejemplo en una panadería: se necesita un horno, bandejas, mostradores, amasadora, batidora, etc. Esas son las inversiones que necesitamos realizar.

19

ACTIVOS FIJOS

■ *Todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizan en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto. Entre otros se tienen:*

- Terrenos
- Obras físicas
- Equipamiento
- Infraestructura de servicio de apoyo (agua, energía, gas, etc.)

20

Definición de las obras civiles

- Terrenos
- Edificios industriales
- Salas de ventas
- Oficinas administrativas
- Vías de acceso
- Estacionamientos
- Infraestructura de apoyo
 - Agua
 - Desague
 - Energía

21

REINVERSIONES

Son las inversiones que se tienen que efectuar durante la etapa de operación del proyecto, ya sea por reemplazo o por ampliación del proyecto. Para tal efecto, será necesario incluir en el calendario de inversiones las reinversiones, entre otros para :

- Obras civiles
- Maquinarias y equipos
- Vehículos
- Mobiliario

22

CAPITAL DE TRABAJO INICIAL

- *Constituye el conjunto de recursos necesarios para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.*
- *Pensemos cuál es la capacidad de nuestro emprendimiento, por ejemplo en número de unidades, horas de trabajo, horas máquinas, etc.*

23

Pensemos en nuestro emprendimiento

¿Cuáles son las maquinarias, herramientas, muebles, útiles, mercaderías e insumos que poseemos actualmente? ¿Cuáles son las maquinarias, herramientas, muebles, útiles, mercaderías e insumos que necesitamos adquirir para nuestro negocio?

Item (detallar marca, modelo, capacidad, potencia, medidas, etc.)	Cantidad requerida	Precio unitario	Total
Monto total financiado en herramientas, equipamiento e insumos			

24

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

4. Inversiones en nuestro emprendimiento

Para iniciar nuestro negocio o potenciarlo, necesitamos realizar inversiones.

Las inversiones son los bienes que necesitamos para poder llevar a cabo nuestro emprendimiento.

Pensemos por ejemplo en una panadería: se necesita un horno, bandejas, mostradores, amasadora, batidora, etc. Esas son las inversiones que necesitamos realizar.

19

ACTIVOS FIJOS

■ *Todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizan en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto. Entre otros se tienen:*

- Terrenos
- Obras físicas
- Equipamiento
- Infraestructura de servicio de apoyo (agua, energía, gas, etc.)

20

Definición de las obras civiles

- Terrenos
- Edificios industriales
- Salas de ventas
- Oficinas administrativas
- Vías de acceso
- Estacionamientos
- Infraestructura de apoyo
 - Agua
 - Desague
 - Energía

21

REINVERSIONES

Son las inversiones que se tienen que efectuar durante la etapa de operación del proyecto, ya sea por reemplazo o por ampliación del proyecto. Para tal efecto, será necesario incluir en el calendario de inversiones las reinversiones, entre otros para :

- Obras civiles
- Maquinarias y equipos
- Vehículos
- Mobiliario

22

CAPITAL DE TRABAJO INICIAL

- *Constituye el conjunto de recursos necesarios para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.*
- *Pensemos cuál es la capacidad de nuestro emprendimiento, por ejemplo en número de unidades, horas de trabajo, horas máquinas, etc.*

23

Pensemos en nuestro emprendimiento

¿Cuáles son las maquinarias, herramientas, muebles, útiles, mercaderías e insumos que poseemos actualmente? ¿Cuáles son las maquinarias, herramientas, muebles, útiles, mercaderías e insumos que necesitamos adquirir para nuestro negocio?

Item (detallar marca, modelo, capacidad, potencia, medidas, etc.)	Cantidad requerida	Precio unitario	Total
Monto total financiado en herramientas, equipamiento e insumos			

24

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Pensemos en nuestro emprendimiento

¿Cuáles son los acondicionamientos, habilitaciones, instalaciones, etc. que necesitamos hacer para el negocio?

Item/Actividad pendiente (concentricidad)	Cantidad requerida	Precio unitario	Total
			
Muestra total requerido para el acondicionamiento del local de trabajo			
Total requerido por el emprendimiento			
Total inversión para el desarrollo de la actividad			

CUADRO DE RESULTADOS



Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ingresos por ventas						
Costos fijos						
Costos variables						
Diferencial						
Diferencial Positivo						
Resultados operativos (Beneficio)						
Ingresos netos por el emprendimiento						

**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 reaccionan 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?

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

a) Detalle de los canales de distribución:

--

9) Precio. Detalle precio de mis productos/servicios

Producto/servicio	Precio

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

ANÁLISIS FINANCIERO PARA MI EMPRENDIMIENTO- PARTE 1

1) ¿Cuáles son mis ingresos?

- a) Estimación de costo y precio de venta por unidad (listar los principales productos y/o servicios)

Producto o servicio	Costo unitario	Precio de venta unitario

- b) Producción estimada: identifico meses de alta demanda y meses de baja demanda

Producto o servicio	Producción (cantidad) estimada inicial	Producción estimada para un mes de alta demanda	Producción estimada para mes de baja demanda

- a) Ventas estimadas mensuales: multiplico la cantidad estimada de venta de cada producto por el precio de venta.

Producto o servicio	Volumen de ventas estimado					
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6

Producto o servicio	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

2) ¿Cuáles son los costos fijos, costos variables y otros costos en nuestro emprendimiento?

a) Costos mensuales de producción del servicio (tenga en cuenta la producción estimada mensual para el cálculo)

Costos Fijos (luz, gas, monotributo social, alquiler, etc.)	Detalle	Monto
	Total Costos Fijos	
Costos Variables (insumos, mercadería, gastos de empaquetado o presentación de los productos)	Detalle	Monto
	Total Costos Variables	
Otros Costos (mantenimiento, gastos de publicidad, fletes, etc.)	Detalle	Monto
	Total Otros Costos	

TOTAL COSTOS MENSUALES DE PRODUCCIÓN DEL SERVICIO	
----------------------------------------------------------	--

b) ¿Cuál es mi costo unitario?

Costo Total / Unidades producidas = Costo Unitario

--	--	--

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

3) ¿Cuál es mi ganancia?

Ingresos totales - Costos totales = Ganancia

--	--	--

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

ANÁLISIS FINANCIERO PARA MI EMPRENDIMIENTO- PARTE 2

Inversión:

1) ¿Cuáles son las maquinarias, herramientas, muebles, útiles, mercaderías e insumos que poseemos actualmente?

a) Inversiones para el desarrollo de la actividad. Detallar las maquinarias, herramientas, muebles, útiles, mercaderías e insumos que posee actualmente.

Item	¿Quién lo aportó?	Valor estimado
Monto total aportado		

b) Financiamiento del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Detallar las maquinarias, herramientas, muebles, útiles, mercaderías e insumos que posee actualmente.

Item (detallar marca, modelo, capacidad, potencia, medidas, etc.)	Cantidad requerida	Precio unitario	Total
Monto total financiado en herramientas, equipamiento e insumos			

c) ¿Cuáles son los acondicionamientos, habilitaciones, instalaciones, etc. que necesitamos hacer para el negocio?

Acondicionamiento local de trabajo. Detallar los materiales, habitaciones, instalaciones de electricidad, gas, etc.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Item(detallar principales características)	Cantidad requerida	Precio unitario	Total
Monto total financiado para el acondicionamiento del local de trabajo			
Total financiado por el MTE y SS			
Total inversión para el desarrollo de la actividad			

2) Cuadro de resultados

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
1)Ingresos por ventas						
- Costos Fijos(a)						
- Costos Variables(b)						
- Otros costos(c)						
2)Costo Total Producción(a+b+c)						
3)Resultado(Ingresos Netos)(1-2)						
4)Ingreso neto por integrante						

Concepto	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
1)Ingresos por ventas						
- Costos Fijos(a)						
- Costos Variables(b)						
- Otros costos(c)						
2)Costo Total Producción(a+b+c)						
3)Resultado(Ingresos Netos)(1-2)						
4)Ingreso neto por integrante						

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

9.- BIBLIOGRAFIA

Libros:

AUTOR, Andy Freire, (2005). *Pasión por emprender*. Grupo editorial NORMA.

AUTOR, Maria Laura Lecuona y Danila Terragno, (1998). *El sueño del negocio propio hecho realidad*. Editor: Mujeres y compañía.

AUTOR, Kotler y Armstrong, (2015). *Fundamentos del Marketing*. Editorial Pearson.

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

Recursos electrónicos:

AUTOR, Juan José Quinteros, (2017). *Quinterosnet.com*.

<https://sites.google.com/site/quinterosnet/evaluacion-de-proyectos-de-inversion/diapositivas>

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

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

Deseo destacar el fuerte compromiso de la alumna Pilar Zarbá en su Práctica Profesional.

Resultó una experiencia enriquecedora para ella desde diferentes aspectos: personales por lograr una fuerte satisfacción al transferir sus conocimientos hacia poblaciones vulnerables; en su formación académica ya que pudo aplicar gran parte de lo aprendido durante su pasaje por la facultad, habilidades humanas por cuanto a buena comunicación, trabajo en equipo, motivación.

Asimismo, pude observar la evolución en sus intervenciones con los emprendedores, sintiéndose cada día más segura frente a sus pares, participantes, docentes.

Logró desarrollar trabajo en equipo, demostró proactividad, cumplir con los objetivos planteados, generar una adecuada comunicación con su audiencia.

Demostó haber adquirido e internalizado conceptos referidos a la comercialización, planificación, análisis financiero, gestión de emprendimientos, etc.

Firma del Director _____

Aclaración _____

Fecha