

Trabajo Práctico N° 3

Los lapachos ya florecen, el sol nos acompaña un poco más, y el tiempo del Milagro se acerca de una manera especial...

¡¡Bienvenidos al 2° Trimestre!!!

1. A continuación podrán leer la situación que transita una empresa salteña, les proponemos encontrar dentro del texto y enumerar aquellos temas que vimos en el trimestre anterior.
2. Luego de enumerar los temas, deberá analizar, pensar y opinar sobre cómo la Sandwichería Cleo los aplica o no, explique con sus palabras fundamentando su opinión. **Ejemplo: Tema: tipos de Empresas.**

La sandwichería Cleo es una empresa familiar, porque allí trabajan los integrantes de una familia y las decisiones son tomadas considerando las opiniones de estos integrantes.

Fecha de presentación: 11/09/2020. Enviar al correo de su Profesor.

Gracias al esfuerzo y el trabajo, de Sonia Núñez y su familia, Sandwichería Cleo una de las empresas socias de la Cámara Pyme de Salta; incorporó nuevos productos y tecnología para ampliar su oferta al mercado regional.



La sandwichería Cleo tiene más de 23 años de existencia, pero hace 11 comenzó un proceso de innovación en los procesos productivos e incorporación de tecnología que permitieron que hoy compita con marcas nacionales para ubicar sus productos en la región. En 2003, y luego de perder el trabajo en una compañía de seguros donde era empleada, Sonia Núñez decidió ponerse al frente del negocio que era de la familia de su marido, pero que por compromisos laborales no recibía la atención que necesitaba. Como a la mayoría de los emprendedores, la nueva etapa la encontró sin muchas herramientas de gestión, pero con un enorme deseo de superación.

“Desde que me puse al frente del negocio, hice todas las capacitaciones posibles, todo pensando en mejorar la sandwichería” relató la empresaria y dirigente de la Cámara Pyme de Salta, quien admitió que los primeros pasos fueron difíciles. “El negocio funcionaba en mi casa, en Catamarca 881, y para eso teníamos que dormir toda la familia en una habitación hasta que pudimos hacer una ampliación. Lo nuestro era tan precario, que las gaseosas para el negocio las guardaba en mi propia heladera”, recordó.

“Al principio solo hacíamos sándwich de jamón y queso, y de salame y queso en pan de miga y en pebete. Entonces los clientes, en su mayoría remiseros, comenzaron a pedirnos que hagamos sándwich de milanesa, y lo hicimos. Después vimos que a la gente le gustaba tener mayor variedad, y empezamos a innovar con los sabores. Comenzamos con jamón crudo y queso; después sumamos pollo con tomate, lechuga y salsa golf; luego lengua a la vinagreta con tomate y ají; y nuestra última

Prof: Silvia C. García,

Profesilviagarcia@gmail.com;

Prof. Isabel Lamas.

Isabelcristinalamas@hotmail.com

innovación es el sándwich de perrito de cerdo braseado”, contó. “Nuestra filosofía es que nos debemos al cliente, y al cliente se lo gana con buena atención y con calidad de productos. Entonces, nos preocupamos mucho porque sean bien atendidos”, agregó.

El negocio creció de a poco con la venta de productos frescos, pero hace cinco años Sonia cobró la indemnización por el trabajo perdido en 2003 y decidió invertirla en una nueva unidad de negocios: la fabricación de sándwiches envasados al vacío. Primero hicieron una ampliación en el primer piso de su casa para instalar la fábrica; y después de muchos averiguar y de contactar a varios proveedores posibles, compraron una máquina a una empresa de Córdoba. “Hicimos muchísimas pruebas con distintos tipos de pan y distintos fiambres, hasta que tuvimos nuestro primer producto: el pebete de jamón y queso. Pero cuando quisimos salir a venderlo, nos fue muy mal. Nadie nos quería comprar. Tuvimos que andar muchísimo hasta que, después de mucho intentar, logramos que una estación de servicio salteña nos compre un pedido”, comentó. A partir de allí, poco a poco se sumaron otras estaciones de servicio, y después, hoteles, hostales, drugstores y hasta empresas instaladas en el Parque Industrial. También se diversificó la oferta. Al pebete de jamón y queso se sumaron los pebetes de salame y queso y de jamón crudo y queso; y los sándwich de miga de jamón y queso, salame y queso, y jampón crudo y queso.

El mayor desafío para Sonia Núñez era entrar con sus productos en las estaciones de servicio de YPF, pero nunca lo había logrado. El año pasado, viajó a Buenos Aires en un viaje organizado por la Cámara Pyme de Salta y decidió ir a la torre YPF de Puerto Madero. Preguntó quién estaba a cargo de estas compras y le dejó una carpeta con sus productos. Una semana más tarde, por problemas de distribución, la empresa de Buenos Aires que provee a Salta no pudo enviar su mercadería, y la llamaron a ella para atender la emergencia. Gracias a ese episodio, hoy es la proveedora alternativa de YPF en la provincia, y periódicamente recibe nuevos pedidos.

Identificada con el espíritu de las pymes, Sonia tiene una activa participación en la Cámara Pyme de Salta, actividad que le permitió acceder, por ejemplo, a un crédito para comprar una cámara frigorífica. Desde esa mirada aseguró que “a nosotros todo nos cuesta más, pero con trabajo y compromiso, seguimos creciendo”. Para ello trabaja desde las 7 de la mañana hasta las 9 de la noche todos los días, excepto los domingos. Sin embargo, ya obtuvo reconocimientos y se mantiene llena de proyectos. En 2012 la sandwichería ganó el Aguila Panamericana en su rubro; y en 2013 obtuvo el premio Sol Andino. “Ahora quiero un local propio para la fábrica, que hoy sigue funcionando en mi casa. Y más adelante, también incursionar en las pizzas listas envasadas al vacío”, afirmó. Y a juzgar por su empuje y sus logros, seguramente lo va a lograr.

Prof: Silvia C. García;

Profesilviagarcia@gmail.com;

Isabel Lamas.

Isabelcristinalamas@hotmail.com