

10/U.13  
S11  
II

44555

CORRIENTES, 20 de Abril de 2004

Señor Secretario General

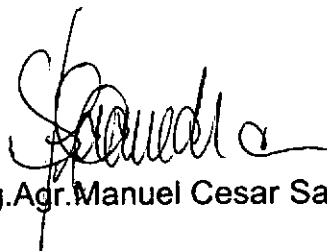
Ref: Contrato de Obra 5794

Tengo el agrado de dirigirme a Ud. en relación al Contrato de Obra de referencia para ejecutar el CURSO PARA FORMACION DE EMPRENDEDORES, a los fines de presentar en tiempo y forma el Informe Final, a su consideración y demás efectos

Asimismo solicito el desembolso de la ultima cuota de los desembolsos pactados.

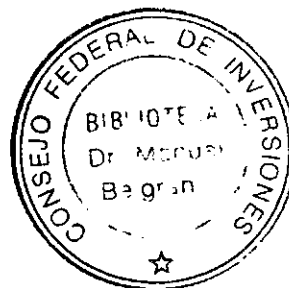
Sin otro particular, hago propicia la oportunidad para saludarlo con mi mayor consideración

Atentamente



Ing.Agr.Manuel Cesar Saavedra

Al Señor Secretario General del  
Consejo Federal de Inversiones  
Ing. Juan José CIÁCERA  
San Martín 871- Capital Federal



*e Redelicio*

*44555*

MINISTERIO DE EDUCACION Y CULTURA  
DE LA  
PROVINCIA DE CORRIENTES

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**CURSO PARA LA  
FORMACION DE EMPRENDEDORES**  
Proyecto N° 5794

**INFORME FINAL  
TOMO III - ITUZAINGO**

SEPTIEMBRE DE 2004

MANUEL CESAR SAAVEDRA

## 1. Introducción

El presente Informe Final contiene el resumen de lo actuado en la última etapa del proyecto y de las acciones llevadas a cabo para ejecutar las Tareas correspondientes. Además de los aspectos no previstos de la implementación de los cursos.

## 2. Desarrollo

Los cursos se realizaron en las localidades que se consignan y se agregan los indicadores de cada uno de ellos:

### 1. **Alvear:** Escuela Agrotécnica.

Docentes Facilitadores: 04

Estudiantes inscriptos:

Estudiantes que cursaron: 24

Estudiantes que hicieron la Evaluación de Creatividad: 24

Estudiantes que formularon Planes de Negocios: 18

Total de Planes de Negocios. 07

**Mburucuyá:** Colegio Polimodal *Jorge Newbery*.

Docentes Facilitadores: 02

Estudiantes inscriptos:

Estudiantes que hicieron la Evaluación de Creatividad:

Estudiantes que formularon Planes de Negocios:

Total de Planes de Negocios

2. **Curuzú Cuatiá:** Escuela Técnica N° 1.

Docentes Facilitadores: 04

Estudiantes inscriptos: 32

Estudiantes que hicieron la Evaluacion de Creatividad:

Estudiantes que formularon Planes de Negocios:

Total de Planes de Negocios:

3. **Goya:** Cursos 1 y 2 Colegio Comercial – Escuela Técnica

Docentes Facilitadores: 04

Estudiantes inscriptos:

Estudiantes que hicieron la Evaluacion de Creatividad:

Estudiantes que formularon Planes de Negocios: 55

Total de Planes de Negocios: 11

4. **Ita Ibate:** Colegio Polimodal

Docentes Facilitadores: 02

Estudiantes inscriptos: 32

Estudiantes que cursaron: 32

Estudiantes que hicieron la Evaluacion de Creatividad: 32

Estudiantes que formularon Planes de Negocios: 30

Total de Planes de Negocios: 11

5. **Ituzaingó:** Escuela Técnica *Ministro Carranza*

Docentes Facilitadores: 02

Estudiantes inscriptos: 51

Estudiantes que cursaron: 16

Estudiantes que hicieron la Evaluacion de Creatividad: 16

Estudiantes que formularon Planes de Negocios: 16

Total de Planes de Negocios: 14

6. **Gobernador Virasoro:** Escuela Técnica *Nuevo Milenio*

Docentes Facilitadores: 04

Estudiantes inscriptos: 36

Estudiantes que hicieron la Evaluacion de Creatividad:

Estudiantes que formularon Planes de Negocios:

Total de Planes de Negocios

7. **Paso de los Libres:** Escuela Técnica N° 2

Docentes Facilitadores: 02

Estudiantes inscriptos: 34

Estudiantes que cursaron: 33

Estudiantes que hicieron la Evaluacion de Creatividad: 26

Estudiantes que formularon Planes de Negocios: 24

Total de Planes de Negocios: 11

**Monte Caseros:** Escuela Profesional

Docentes Facilitadores: 02

Estudiantes inscriptos: 34

Estudiantes que cursaron: 23

Estudiantes que hicieron la Evaluación de Creatividad: 16

Estudiantes que formularon Planes de Negocios: 08

Total de Planes de Negocios: 04

8. **Saladas:** Instituto de Formación Profesional

Docentes Facilitadores: 02

Estudiantes inscriptos: 42

Estudiantes que cursaron: 12

Estudiantes que hicieron la Evaluación de Creatividad: 12

Estudiantes que formularon Planes de Negocios: 12

Total de Planes de Negocios: 10

9. **Corrientes:** Colegio Polimodal *Eloy Ortega*

Docentes Facilitadores: 03

Estudiantes inscriptos: 40

Estudiantes que hicieron la Evaluación de Creatividad:

Estudiantes que formularon Planes de Negocios:

Total de Planes de Negocios

Los cursos se realizaron en las 12 localidades mencionadas, que fueron las que mostraron una mayor disposición para implementar esta nueva modalidad.

**Resumen:**

Docentes Facilitadores: 31

2 - Estudiantes inscriptos: **380**

3 - Estudiantes que cursaron: **280**

$3/2 = 73,6 \%$

4 - Estudiantes que hicieron la Evaluacion de Creatividad: sin datos

5 - Estudiantes que formularon Planes de Negocios: **203**     $5/3 = 72,5 \%$

6 - Total de Planes de Negocios: **83**

7 - Promedio de estudiantes por Plan de Negocio: **2,44**

8 – Relacion Docentes/ Estudiante que formulo el P de N: **1 / 6,5**

9 - Relacion Docentes / Planes de Negocios : **2,7**

La originalidad de los Planes es pobre, lo cual pone de manifiesto la necesidad de incentivar la creatividad para generar nuevas ideas en los estudiantes.

La calidad de formulacion, es de media a regular. Por consiguiente se debe poner enfasis en una utilizacion mayor de esta metodologia a los fines de adquirir practica y darle mayor profundidad a los analisis pertinentes.

Por ultimo la relacion de eficiencia fue la siguiente:

Costo por estudiante capacitado: **\$ 162,00**

Costo por Plan de Negocios: **\$ 397,00**

  
Ing. Agr. Manuel Cesar Saavedra

# PLAN DE NEGOCIO

**Apellido y Nombre:** RUIZ CELESTE M

**DNI:** 32.647.899

**Clase:** 1987

**Dirección:** B° 231 Vdas calle 33 -casa nº11

**CP.:** 3302

**E-mail:** sercel2021@yahoo.com.ar

Pabcel021@hotmail.com

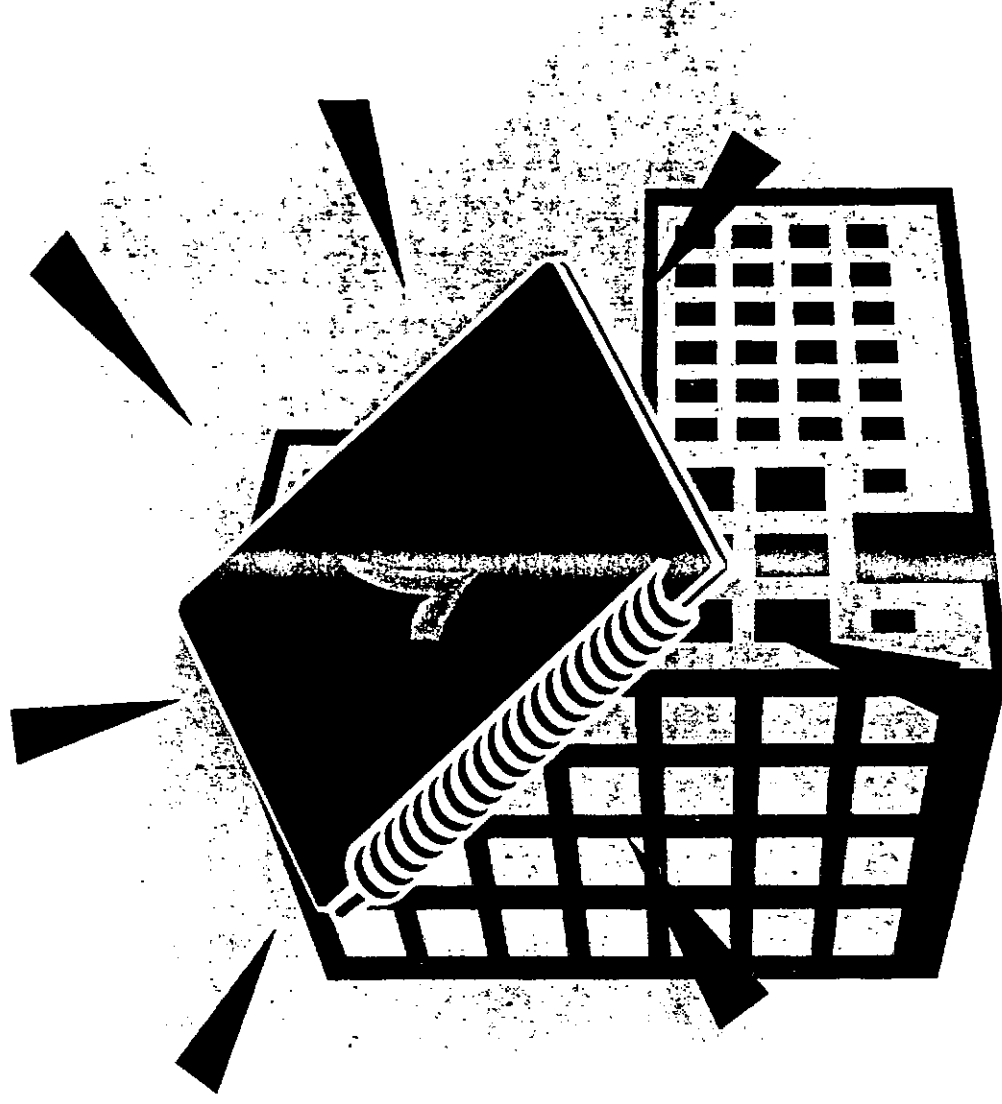
**ITUZAINGÓ – CORRIENTES.**



<u>VISIÓN</u>	<u>CONCEPTO de NEGOCIO</u>	<u>MISIÓN</u>	<u>OBJETIVOS GENERALES</u>	<u>RIESGOS / MITIGACIÓN</u>
<p>*Crear una Empresa que brinde productos de elaboración Regional y Artesanal, con personal capacitado.</p> <p>*Que se distinga por su Calidad, Atención y Responsabilidad.</p>	<p><u>PRODUCTOS ARTESANALES</u></p>	<p>Brindar productos regionales y artesanales, conservando sabores tradicionales y así ofrecer al consumidor satisfacción en consumir productos frescos.</p>	<p>*Elaborar el producto con elementos adecuados al tipo de producción.</p> <p>* Abastecer y consolidar la demanda local, y luego proyectar para las áreas de influencia.</p> <p>*Exponer el producto elaborado</p>	<p><b>RIESGOS:</b></p> <p>1-COMPETENCIA</p> <p>2-FINANCIAMIENTO</p> <p>3-TEMPERATURA</p> <p>4-MATERIA PRIMA</p> <p><b>MITIGACIÓN:</b></p> <p>1- Utilizaremos materiales aprobados por las normas, nos capacitaremos al producto a elaborar.</p> <p>2- Promocionar el producto en lugares de masiva concurrencia.</p> <p>3- Obtener lugares adaptados</p> <p>4- Control o asistencia en el producto obtenido.</p>

<u>OBJETIVOS ESPECIFICOS</u>	<u>¿QUÉ HAGO?</u>	<u>¿CÓMO HAGO?</u>	<u>¿QUIÉN HACE?</u>	<u>¿CUÁNTO?</u>	<u>CONTROL</u>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>QUESOS</u></li> <li>• <u>DULCE de LECHE</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>QUESOS</u></li> <li>• <u>DULCE de LECHE</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Con personal Capacitado</li> </ul> <p><b><u>EL QUESO:</u></b> En la leche coloco el suero, agrego sal y espero el proceso del cuajado; coloco en recipientes adecuados para que pierda humedad, para luego obtener el queso.</p> <p><b><u>El dulce de leche</u></b> Elaboración: por litro de leche medio kilo de azúcar, bicarbonato, cucharada de escénica de vainilla. Cocción en hornalla a gas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Envasado al vacío</li> <li>• Compra del insumo necesario</li> <li>• Financiación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Grupo Familiar y personalmente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*- Costos para fabricación de producción (adaptación y mejoramiento donde se elaborará el producto)</li> <li>• Gastos Varios (Gas, Combustible, etcétera)</li> <li>• Queso: se producirá una cantidad mensual de aproximadamente 60 kilos.</li> <li>• Dulce de Leche: se producirá una cantidad mensual de aproximadamente 30 Kilos</li> <li>• Demanda un capital inicial de aproximadamente pesos dos mil ( \$ 2.000).</li> </ul>	<p>Análisis de los productos a través de organismos de control sanitario dependiente de municipio y de la provincia.</p>

# *Curso del Emprendedor*



Emprendedores: Kuttel Lucas, Salomonsohn Andres  
Ciudad: Ituzaingo-Corrientes  
Escuelas: "Ing. Roque G. Carranza"

Objetivos Específicos.	¿Qué hago?	¿Cómo hago?	¿Quién hace?	¿Cuánto?	Control
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Complementar con servicios adicionales (cabinas telefónicas, pub, juegos en red).</li> <li>- Sector operativo diseñado acorde a la privacidad y comodidad que demande este tipo de servicio.</li> <li>- Máquinas con capacidad y velocidad competentes.</li> <li>- Contar con personal capacitado.</li> <li>- Atención 24 hs.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ubicamos el local</li> <li>- Instalamos 8 computadoras Pentium IV, 1.25 Ghz., 40 Gb. HDD, 256Mb RAM, placa de red, monitor 17", mouse óptico, auriculares con micrófono, webcam (opcional), impresora (master).</li> <li>- Realizamos la instalación con ayuda de personal técnico.</li> <li>- Instalación con ayuda de personal técnico.</li> <li>- Instalación y decoración del local.</li> <li>- Se gestionan las cabinas telefónicas.</li> <li>- Se instalan las cabinas telefónicas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Alquilamos</li> <li>b) Compramos 8 computadoras Pentium IV, 1.25 Ghz., 40 Gb. HDD, 256Mb RAM, placa de red, monitor 17", teclado, mouse óptico, auriculares con micrófono, webcam (opcional), impresora (master).</li> <li>c) Realizamos la instalación con ayuda de personal técnico.</li> <li>d) Construimos muebles y ambientamos el lugar.</li> <li>e) Negociamos con la empresa telefónica (firma de convenio).</li> <li>f) Construcción e instalación de cabinas telefónicas.</li> </ul>	<p>Los puntos a, b, d, e y f se realizarán personalmente y el punto c será realizado por un técnico.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 8 computadoras Pentium IV, 1.25 Ghz., 40 Gb. HDD, 256Mb RAM, placa de red, monitor 17", teclado, mouse óptico, auriculares con micrófono, webcam (opcional), impresora (master). Precio unitario \$1700</li> <li>- Materiales para muebles y ambientación. \$500</li> <li>- Alquiler del local. \$200</li> <li>- Imprevistos \$ 700</li> <li>- Se necesitan 2 líneas tel.</li> <li>- Precio total \$15000 (pesos quince mil).</li> <li>Poseemos: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mano de obra especializada, abarcando tanto el técnico como maestros mayores de obra.</li> </ul> </li> <li>El capital inicial se recuperará en 10 meses (aportando \$1500 por mes).</li> <li>Además se tendrá un sueldo mensual de \$1000 hasta recuperar el capital total, luego será de aproximadamente \$2500</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Control diario de virus</li> <li>- y errores en máquinas y conexiones</li> <li>- Monitoreo de mercado</li> <li>- Control de la nueva tecnología que se ofrece en el mercado.</li> <li>- Control de seguridad.</li> </ul>

Visión .	Idea de Negocio.	Misión .	Objetivos Generales.	Objetivos Específicos.	Riesgos / Mitigación.
<p>producir un negocio que brinde servicio de informática integral, destacándose por su atención personalizada, responsabilidad y respuesta al cliente. Contando con servicios adicionales complementarios.</p>	<p>Pub Informática</p>	<p>- Brindar vía Internet y telefónica servicios de comunicación, esparcimiento e información, anexando servicios adicionales y atenciones especiales.</p>	<p>- Satisfacer al cliente - Sector operativo diseñado acorde a la privacidad, comodidad que demande este tipo de servicio.</p>	<p>- Sector operativo diseñado acorde a la privacidad y comodidad que demande este tipo de servicio. - Máquinas con capacidad y velocidad competentes. - Contar con personal capacitado. - Complementar con servicios adicionales (cabinas telefónicas, pub, juegos en red). - Atención 24 hs.</p>	<p>Riesgos: - Competencia - Implemento de política contra la importación de insumos extranjeros.</p> <p>Mitigación: -Capacidad de mantener actualizado el sistema. - Adquirir insumos de desarmaderos locales.</p>

# **PLAN DE NEGOCIO**

**APELLIDO: ACOSTA**

**NOMBRE: JOSEFA VICTORIA D.C.**

**TELEFONO: 15615327**

**DIRECCIÓN: FRANCISCO LOPEZ Y  
BELGRANO S/N**

VISIÓN	IDEA DE NEGOCIO	MISIÓN	OBJETIVOS GENERALES	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	RIESGOS Y MITIGACIÓN
<p>Crear un comercio que brinde servicios de gastronomía con personal capacitado.</p> <p>Que se distinga por su responsabilidad, atención y calidad.</p> <p>Incorporándole modificaciones formales brindándole una mayor comodidad.</p>	<p>Servicio Gastronómico.</p>	<p>Será brindar servicios a la gente ofreciendo atención eficiente y especialmente calidad.</p> <p>Utilizando la materia prima de primera calidad y personal especializado en la preparación de alimentos de consumo diario.</p> <p>Incorporando al mercado productos tradicionales que producen al consumidor sensaciones de satisfacción y el agrado.</p>	<p>Producir pizzas "por metro" con especial sabor y presentación.</p> <p>Producción de variedades de sándwich y todo complementos que haga a un buen servicio de gastronomía y atención al cliente dentro de un ambiente atractivo confortable personalizado (carácter propio)</p> <p>Un local cuya ubicación sea adecuada al tipo de servicio a prestar.</p>	<p>Preparar, equipar (o ambientar) un local adecuado para la preparación venta y consumo de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Pizza</li> <li>-Sandwich</li> <li>-Hamburgers</li> <li>-Cafetería</li> <li>-Picadas</li> <li>-Etc.</li> </ul>	<p>1) la competencia</p> <p>2) El precio de los insumos principalmente la harina.</p> <p>Mitigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1)a- Producto de calidad.</li> <li>b- Atención personalizada</li> <li>c- Personal especializado</li> <li>d- Local atractivo ambientado.</li> </ul> <p>2) a- Ajustar los costos para tener ventas.</p> <p>b- Incorporar o proporcionar una línea de servicio gastronómico alternativo.</p>

OBJETIVOS ESPECIFICOS	¿QUE HAGÓ?	¿CÓMO HAGÓ?	¿QUIÉN HACE?	¿CUÁNTO?	CONTROL
Preparar, equipar o ambientar un local adecuado para la preparación venta y consumo de: -Pizza -Sandwich Hamburgers -Cafeteria -Picadas -Etc.	Alquilo un local en zona céntrica cuya ubicación sea ventajosa.  Realizar las modificaciones necesarias para: -Preparar los espacios de preparación de alimentos. -Venta -Zona de mesa -Ambientar con la decoración adecuada especialmente el espacio destinado al público. Preparación y venta para llevar o consumir en el local.	Alquilo  Con ayuda familiar y consulta a profesionales.	Personalmente  Personalmente y familiares.	Entrega \$550 Por mes \$250  Ya tengo: -Hamburguesera. -Utensilios -Platos -Horno a leña -Celular -Equipo de música -Bandeja pizzera  -Sponsor -Heladera -Mesas -Sillas -Exhibidores.	En cuanto a la calidad se usará materia prima.  Se harán evaluaciones constantes a través de encuestas a los clientes. Como así también del personal si hay conformidad del trabajo realizado. Para ello encuestaremos a nuestros clientes para conocer sus opiniones o críticas al respecto. Las encuestas se realizarán luego de concluir nuestro negocio.
	-Preparación y venta de pizza por metro. -variedades de sandwich. -Picadas, etc.	Personal capacitado contratado.	Personal de cocina especializado.	-Artículos de gastronomía -Servicios generales -Sueldo -Gastos varios(materiales, etc.)	
	Adquirir: heladeras, freezer, exhibidores, mostrador, meza, etc.	Provisto por sponsor	Personalmente, esponsor (firmas liceres)	Inversión inicial a financiar \$3000.	



OBJETIVOS ESPECÍFICOS	¿QUE HAGO?	¿COMO HAGO?	¿QUIEN HACE?	¿CUANTO?	CONTROL
Producir ropa con diseños únicos para talla especiales.	Ropa con diseños únicos y tallas especiales.	Con maquinas especiales.	Operarios capacitados.	Maquinas y herramientas.	De la calidad del producto y el proceso de producción por medio de la capacitación de personal operario.
Adquirir maquinas industriales funcionales al proceso productivo.	Adquiero maquinas industriales.	Pago cortado y financiero.	Personalmente.	Acopio de materiales (telas) para dos o mas meses de producción. Teléfono.	
	Diseño y construyo maquinas complementarias	Con colaboración de personal especializado.	Profesional mecánico y electromecánico	Imprevisto. Respuestas. Mano de obra e insumos para la instalación.	DEL SISTEMA MERCADO: Por medio de la organización. Por medio del abastecimiento mantenido, utilizando el sistema de comercialización y distribución para la investigación exploratoria permanente.
Diseñar y construir las maquinarias necesarias a los fines de la producción que la industria no provee.	Instalación de las maquinas y ajuste del proceso de producción.	Personalmente	Personalmente.	Demanda un capital inicial de aproximadamente pesos nueve mil (\$9.000).	
Adquirir telas en fabricas locales o zonales.	Visito fabricas que confeccionen telas y confecciono padrón de proveedores.	Personalmente	Personalmente.		
	Adquiero telas según producción prevista para dos meses o mas.	personalmente recursos propios y financiación.	Personalmente.		

## CHAPARRO CINTHIA ITGÓ-CTES.

VISION	CONCEPTO DE NEGOCIO	MISSION	OBJETIVOS GENERALES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	RIESGOS/ MITIGACIÓN
Crear una empresa que industrialice ropa con diseños únicos de tallas especiales	Tienda de ropa	Introducir diseños únicos para tallas especiales dándole así un estilo diferente acorde a la persona utilizando telas de colores variados y texturas diferentes Incorporando al mercado diseños originales produciendo una sensación psicológica de satisfacción y agrado	<p>Fabricar industrialmente ropa</p> <p>Adquirir o fabricar máquinas industriales funcionales al proceso productivo</p> <p>Abastecer y consolidar el mercado local y su área de influencia luego de haberse establecido en los mercados</p>	<p>Producir ropa con diseños únicos para tallas especiales</p> <p>Adquirir máquinas industriales funcionales al proceso productivo</p> <p>Diseñar y construir la máquinas necesarias a los fines de la producción que la industria no provee.</p> <p>Adquirir telas en fabricas locales y zonales</p>	<p>Riesgos:</p> <p>1-La competencia</p> <p>2-Crisis en la economía nacional</p> <p>Mitigación:</p> <p>1- Para una empresa con producción industrializada, actualmente la competencia seria que otras ofrezcan similares productos a menor precio</p> <p>2- Variables no controlable</p> <p>La industria no provee permanentemente se accionara sobre el análisis de la realidad en el momento de los hechos.</p>

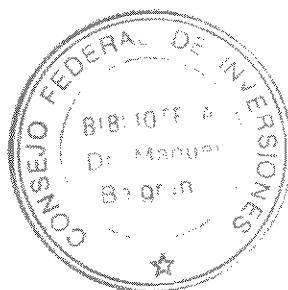
VISIÓN	CONCEPTO DE NEGOCIO	MISIÓN	OBJETIVOS GENERALES	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	RIESGO MITIGACIÓN
<p>Emprender una empresa que industrialice la materia prima para la producción de toallitas femeninas y pañales desechables, destacándose por su atención personalizada, responsabilidad y respuestas al cliente a la brevedad.</p>	<p>Venta de higiene.</p>	<p>Por medio de tecnología mecanizada realizar transformaciones a la materia elaborando pañales confortables de uso práctico satisfaciendo al lactante o bebé como a la incontinencia de gerontos.</p>	<p>-Producir productos eficientes de uso UNICOF manteniendo seco y feliz al usuario -Abastecer y asegurara el mercado local y su área de influencia, luego proyectar a otros comercios.</p>	<p>- Brindar diferentes alternativas de tamaños para el bebe y gerontos. Conteniendo micro partículas que transforman la humedad o el liquido en gel sin provocar irritación en la piel. - Diseño anatómico - Banda repegable. - Ofrecer un numero telefónico al cliente las 24 hs.</p>	<p>Riesgos: 1- Competencia desleal proponga productos similares. 2- Crisis en la economía nacional.  Mitigación: 1-Emplear calidad eficiente aprobado por ingenieros químicos. 2- Control continuo del mercado nacional.</p>

¿QUÉ HAGO?	¿CÓMO HAGO?	¿QUIÉN?	¿CUÁNTO?	CONTROL
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ubicamos en determinado lugar la empresa y negocio.</li> <li>- Adquiero maquinas industriales.</li> <li>- Adquiero materias primas.</li> <li>- Llevamos acabo las instalaciones de las maquinas y ajuste del proceso de producción con ayuda del personal técnico.</li> <li>- Distribuyo a los diversos consumidores como supermercados, farmacias, negocios en gral.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alquilamos el local.</li> <li>- Compramos dos maquinas industriales financiadas.</li> <li>- Negociamos con la empresa productora de materia prima.</li> <li>- Llevamos acabo las instalaciones de las maquinas y ajuste del proceso de producción con ayuda del personal técnico.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Personalmente.</li> <li>- Personalmente.</li> <li>- Personalmente.</li> <li>- Profesionales mecanicos y electrónicos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alquiler del local \$200</li> <li>- Materiales para la ambientación del local \$250.</li> <li>- Materia prima, por fardo \$ 20.67</li> <li>- Maquinaria \$ 850</li> <li>- Mano de obra especializada \$ 100</li> <li>- Imprevistos \$ 400</li> <li>- Demanda un capital inicial de aprox. \$2500</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- De calidad por medio de ingenieros quimicos.</li> <li>- Del mercado local.</li> <li>- De los avances tecnológicos.</li> <li>- Del estado de las maquinas.</li> </ul>

VISION	CONCEPTO DE NEGOCIO	MISSION	OBJETIVOS GENERALES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	RIESGO Y MITIGACION
Crear una empresa de servicio donde se comercialice accesorios de garrafas para brindar mejor comodidad a los usuarios de las mismas, modificando benéficamente las ya existentes, transformándola en un servicio practico cómodo y sobre todo de mucha utilidad.	Vender control.	-Incorporar al comercio dispositivos para que el objeto pueda mantener el control del contenido de garrafas y un sistema para practico transporte .	-Fabricar industrialmente productos para uso domestico. -  -Abastecer y consolidar el mercado local y área de influencia para luego proyectar a otros mercado. -  -Adquirir maquina industriales aptas y funcionales para el tipo de producción.-	-Realizar accesorios para garrafa tanto para su traslado y para el control de carga por medio de un manumetro.-  -Ofrecer el producto a los consumidores de gas licuado en garrafas.  -Conseguir maquina necesarias para lograr el producto .-	<p><u>Riesgo:</u></p> <p>1- Que el nuevo producto no tenga éxito</p> <p>2- La aparición de un producto similar pero con algunas mejoras.</p> <p><u>Mitigación:</u></p> <p>1- Al ser un nuevo producto lanzado al comercio, existen mayores posibilidades de que no produzca demanda. para mitigar esta idea lo ideal seria ofrecerlo en forma moderna, atractiva, Y Practica .</p> <p>2- Realizar mejoras constantemente. Estando atento a avances tecnológicos.</p>

OBJETIVOS ESPECIFICOS	¿QUÉ HAGO?	¿CÓMO HAGO?	¿QUIÉN HACE?	¿CUANTO?	CONTROL
-Realizar accesorios para garrafa tanto para su traslado y para el control de carga por medio de un manumetro.-	-Vendo elementos a las garrafas: manumetro y soporte para fácil transporte.	-Distribuyo el producto para la venta a comerciantes de garrafas o a domicilio si realiza telefónicamente su pedido.	-Personalmente.  Operarios.	-Teléfonos. -Mano de obra. -Combustible. -Respuestos. -Imprevisto. -Materia Prima.  Se estima un capital inicial de \$5.000.	De la calidad del producto y del proceso de producción: Por medio de la capacitación del personal especializado En cuanto a la calidad del servicio se realizaran evaluaciones constantes a través de encuestas a los que adquieran este nuevo servicio. Para conocer opiniones o criticas al respecto.
-Ofrecer el producto a los consumidores de gas licuado en garrafas,y/o consumidores a domicilio.	-Visito empresas similares para adquirir información al respecto  -Venta a distribuidores locales y zonales	-personalmente  -personalmente	-Personalmente.  -Personalmente.		
-Conseguir maquina necesarias para lograr el producto .-	-Adquiero máquinas funcionales al proceso productivo.  -adquiero materia prima según producción para la elaboración de accesorios.	-pago financiado,o según ocasión al contado.  -personalmente . -con recursos propios y financiación.	-Profesional mecánico y electromecánico.  -con la colaboración de microempresarios entendidos, según producción.		

Visión	concepto de negocio	Misión	Objetivo generales	Objetivo específico	Riesgo/Mitigación
Crear una empresa que brinde entretenimiento por medio de juegos de video, creando un ambiente comodo y seguro para los usuarios, instalando tambien servicios adicionales, como ser un maxikiosco y cabinas telefónicas.	Local de entretenimiento	Proporcionar un medio de entretenimiento por medio de juegos de video a las personas de la localidad.	Instalar un local moderno y de buen aspecto. Actualizar constantemente los materiales. Adquirir instrumentos modernos y de buena calidad.	Brindar un servicio de entretenimiento. Conseguir las maquinas para lograr el objetivo especifico. Adquirir juegos modernos y competitivos en el medio.	La competencia existente. El alto valor de los instrumentos a comprar. Resaltar la buena atención y calidad de servicio.



Rodriguez Nicolas

Que hago	Cómo hago	Quien hace?	cuanto	control
Brindo un servicio de entretenimiento Tambien consta con servicios adicionales	Se instala consolas de PLAY STATION 2 y televisores SANYO 20" C20LB 87M 1 PARLANTE  Se Compra Juegos para la consola	Personal capacitado.-          Personalmente	5 consolas PLAY STATION 2 a 780 \$ c/u  5 televisores SANYO 20" C20LB 87M 1 PARLANTE a 700 \$ c/u 100 \$ en juegos  el local 200 \$  servivios adicionales 500 \$	Controlando el funcionamiento de los instrumentos periódicamente para asi asegurarla calidad del servicio. Testear los gustos de los clientes para asi poder competir el el medio.



**Plan de negocios:**

**"HOTEL PREMIER"**

**De: Rivera, Jorge  
Eduardo**

**Alumno de 5to "B"  
Esc. Com. Juan B.  
Alberdi**

<b><u>VISION</u></b>	<b><u>IDEA DE NEGOCIO</u></b>	<b><u>MISION</u></b>	<b><u>OBJETIVOS GENERALES</u></b>	<b><u>OBJETIVOS ESPECIFICOS</u></b>	<b><u>RIESGOS MITIGACIÓN</u></b>
Perfeccionar y mejorar una empresa que ya está en funcionamiento brindando mejor calidad en el mismo. Llegando a una calidad de cuatro estrellas.	Hotel con calidad de cuatro estrellas, para alojar a viajantes, excursiones estudiantiles, turistas, etc.	La misión de la empresa será brindar servicio de hospedaje a las personas, con comodidad y calidad, vinculando la tecnología adecuada.	Mejorar el hotel y subir el nivel del mismo, ya que esta en funcionamiento, pero no cuenta con todos los servicios adicionales necesarios para los clientes.	Lograr que la empresa cuente con más tecnología, agregando: *televisores en las habitaciones que faltan; *Lavarrupas automáticos en la sección lavandería; *3computadoras con conexión a Internet para los clientes; *Teléfono internos en cada habitación con salida para DDN y DDI; *Sistema de facturación de llamadas, bar, y alojamiento por medio de una computadora.  - Poner en funcionamiento el comedor del hotel, ya que cuenta con todo el equipamiento, pero no del personal. - Habilitar el estacionamiento que solo le falta albañilería.	El riesgo más importante es la competencia, pero no es de mucha preocupación ya que ni un hotel de la ciudad llega al nivel de este, no hay hoteles(a excepción de este) que supere la calidad de 1 estrella.

<b><u>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</u></b>	<b><u>¿QUÉ?</u></b>	<b><u>¿CÓMO?</u></b>	<b><u>¿QUIÉN?</u></b>	<b><u>¿CUÁNTO?</u></b>	<b><u>CONTROL</u></b>
<p>Lograr que la empresa cuente con más tecnología, agregando:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>*televisores en las habitaciones que faltan;</li> <li>*Lavarropas automáticos en la sección lavandería;</li> <li>*3computadoras con conexión a Internet para los clientes;</li> <li>*Teléfono internos en cada habitación con salida para DDN y DDI;</li> <li>*Sistema de facturación de llamadas, bar, y alojamiento por medio de una computadora.</li> </ul> <p>- Poner en funcionamiento el comedor del hotel, ya que cuenta con todo el equipamiento, pero no del personal.</p> <p>- Habilitar el estacionamiento que solo le falta albañilería.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Alojamiento, para una a cuatro personas</li> <li>*Diferentes tipos de habitaciones (siples, dobles, etc.)</li> <li>*TV, bar, teléfono e Internet para los clientes.</li> <li>*Servicio de desayuno, almuerzo y cena en el hotel.</li> </ul>	<p>Contamos con el personal trabajando en este momento, capacitado con dos años de experiencia.</p> <p>MUCAMAS y CONSERJES</p>	<p>La gerenciamiento hotelero estará a cargo del empresario con mayor cantidad de acciones tiene en la empresa, son dos, y uno con menor que el otro.</p>	<p>El capital inicial ya esta implementado y saldado, recuperado. Es necesario capital para implementar la tecnología y arreglos de albañilería: se necesita para ello \$30.000,00 que con la rentabilidad del hotel en un año se saldaría la deuda.</p>	<p>El control de la calidad de la limpieza o la atención al cliente lo va a llevar el jefe de personal con su respectivo Informe diario.</p> <p>Aparte se tendrá en cuenta las sugerencias del cliente por medio del LIBRO DE SUGERENCIAS y por ultimo, cuando el cliente se retira, se le hará una encuesta para ver que se puede mejorar.</p>

**CURSO PARA EL DESARROLLO DE UNA MENTE  
EMPREENDEDORA**

**DICTADORES DEL CURSO:** BOSCH JOSE  
GOMEZ ALFREDO

**TEMA:** PLAN DE NEGOCIO

**ALUMNO:** JARA JONATAN ALBERTO  
RIOS UBALDO MARTIN

**E.E.T. ING. ROQUE G. CARRANZA.-**

**CURSO:** 6º 1<sup>ERA</sup>

**AÑO:** 2.004

Visión	concepto de negocio	Misión	Objetivo generales	Objetivo específico	Riesgo/Mitigación	
Hacer una empresa que se dedique a fabricar elemento de limpieza incorporándole mejoras y adelantando a lo que ya conocemos que se distinga de los demás por ser resistentes y funcionales.	concepto de negocio	Disposición de elementos limpieza para que la gente pueda mantener una higiene y una vida sana.	Fabricar industrialmente artículos con el cual se puedan realizar distintas tareas de limpieza.	Realizar trapos de pisos, brujas, rejillas, estopas, lampazos.	competencia existente. el mercado es muy amplio ya que va desde los trapos de pisos a brujas y estopas.	
Industria de producción y venta de elementos de limpieza.			Adquirir máquinas con la cual se puedan lograr la producción necesaria.	Conseguir las máquinas para lograr los objetivos.		Mitigación: Utilizando material de calidad, vendiendo de fabrica a negocio y fundamentalmente logrando un buen trato entre nosotros y el comerciante.
Servicio de limpieza			Abastecer y afirmar el mercado local y posteriormente su área de influencia, después lanzar el producto a otros lugares de la zona.	Adquirir los insumos ofrecer el producto en los establecimientos comerciales de la ciudad y sus inmediaciones.		

Que hago	Cómo hago	Quien hace	cuanto	control
Brujas, rejilla, trapos de pisos, lampazos, etc.	Con máquina telares, rápida y funcionales para tal efecto.	Personal capacitado.-	Inversión inicial: \$4.000 (pesos cuatro mil)	Controlando el proceso de fabricación y su mercado cuidando cada operación realizada, teniendo en cuenta que un mal manejo de la empresa podría ser perjudicial para la empresa
conseguimos máquinas que puedan producir mucho.	Averiguo y compro máquina.	Nosotros.-		
Instalamos máquina y ajusto el proceso de producción	De acuerdo al mercado al mercado organizamos y logramos la industria.	Nosotros.-		
Visitamos proveedores y tratamos de conseguir materia prima, barata y de buena calidad.	Teléfono, e-mail, pagina web y personalmente.	Nosotros.-		
Venta directa a negocio, escuela, hoteles, supermercado, etc	Vendedores calificados y capacitados.	Personal.-		

Carlos Vonnegut

VISIÓN	CONCEPTO DE NEGOCIO	MISIÓN	OBJETIVOS GENERALES	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	RIESGOS / MITIGACIÓN
<p>Construir una empresa que brinde al cliente al servicio integral de armado, actualización y reparación de PC, como también proveer insumos informáticos brindándole atención diferenciada y personal.</p>	<p>Tutti frutti informático.</p>	<p>Brindar un servicio permanente al cliente por cualquier inconveniente en su PC, o actualización y armado de redes de Internet dentro del hogar u oficina.</p> <p>Brindar un servicio de venta de insumos, armado actualización y reparación de PC y sistemas informáticos. Reforzando especialmente la atención de emergencias y en los horarios no comerciales.</p> <p>Brindando al cliente una atención diferenciada y un trato especial a sus intereses.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Brindar un servicio de calidad, confiable y con garantía.</li> <li>- Trato personalizado con el cliente.</li> <li>- Realizar armado y configuración de máquinas, redes y otros según la necesidad y utilidad del cliente.</li> <li>- Venta y provisión de insumos informáticos.</li> <li>- Atención particular en situaciones y horarios especiales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mantener una relación directa y personal con cada cliente.</li> <li>- Respaldo con garantía cada trabajo o servicio que se preste.</li> <li>- Respuesta inmediata a la demanda.</li> <li>- Atención especial de emergencias y demandas fuera del horario convencional.</li> <li>- Venta de insumos y repuestos.</li> <li>- Montaje de talleres talleres de reparación, armado y configuración de PC.</li> </ul>	<p><u>Riesgos:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La competencia</li> <li>- Aumento del precio de insumos informáticos</li> <li>- Política de importación y monetaria.</li> </ul> <p><u>Mitigación:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacitación permanente</li> <li>a)- Área de relaciones humanas y comercial.</li> <li>b)- Área técnica.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Participación en eventos zonales y nacionales sobre el tema.</li> <li>- Permanecer informado sobre avances y situación vinculada con el negocio.</li> </ul> <p>* Conciente que la informática está íntimamente vinculada a todos los aspectos de la vida, podemos ya considerarla imprescindible, por lo que el parque instalado de PC y sistemas, va a tener una tendencia creciente por lo que la demanda de atención aumenta.</p>



OBJETIVOS ESPECÍFICOS	¿QUÉ HAGO?	¿CÓMO HAGO?	¿QUIÉN HACÉ?	¿CUÁNTO?	CONTROL
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mantener una relación directa y personal con cada cliente.</li> <li>- Respaldo con garantía cada trabajo o servicio que se preste.</li> <li>- Respuesta inmediata a la demanda.</li> <li>- Atención especial de emergencias y demandas fuera del horario convencional.</li> <li>- Venta de insumos y repuestos.</li> <li>- Montaje de talleres de reparación, armado y configuración de PC.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Atiendo a los clientes personalmente en un lugar cómodo.</li> <li>- Reparo, actualizo, y armo PC, como también armo y reparo redes de hogares y oficinas.</li> <li>- Adquiero máquinas viejas como recurso de abastecimiento de repuestos fuera de producción.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Con recursos propios y financiados.</li> <li>- Págo al contado y financiado.</li> <li>- Personalmente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Personalmente</li> <li>- Personal capacitado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Local.</li> <li>- Electricidad.</li> <li>- Máquinas.</li> <li>- Herramientas.</li> <li>- Mano de obra.</li> <li>- Especializada.</li> <li>- Teléfono.</li> <li>- Repuestos.</li> <li>- Imprevistos.</li> <li>- Insumos.</li> </ul> <p>Demanda un capital inicial de aproximadamente ocho mil pesos (\$ 8 000).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Competencia.</li> <li>- Mercado.</li> <li>- Ingresos.</li> <li>- .</li> </ul>



# DESARROLLO DE UNA MENTE EMPRENDEDORA

PLAN DE NEGOCIO: REPARACION Y MANTENIMIENTO  
DEL AUTOMOVIL

PROFESORES: BOSCH JOSE, GOMEZ ALFREDO

ALUMNA: IRRATTI GLADIS

# PLAN DE NEGOCIO

## IRRATTI GLADIS

VISION	IDEA DE NEGOCIO	MISION	OBJETIVOS GENERALES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	RIESGOS MITIGACION
Lograr una empresa donde se satisfaga al cliente respecto al mantenimiento de su automóvil, brindando un servicio con responsabilidad, capacidad y una atención preferencial fortaleciendo una relación con el cliente que se potencie en el tiempo.	Mantenimiento de automóviles.	Brindar servicios de reparación y mantenimiento del automóvil con personal responsable, capacitado y experimentado, con tecnología adecuada cuidando los intereses del cliente, el trato a su unidad vehicular desde el momento que ingresa hasta que sea retirado, garantizando el servicio y efectuando un seguimiento telefónico de los resultados del mismo con cierta periodicidad.	Lograr la confianza del cliente a los efectos de mantener una relación estable y permanente, mesquinando su automóvil en la misma proporción que el dueño lo mezquina.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Brindar servicios de reparación de automóvil.</li> <li>- servicios de reparación de tren delantero.</li> <li>- servicios de alineado y balanceo</li> <li>- servicios de reparación y mantenimiento de frenos.</li> <li>- servicio de gomería.</li> </ul> <p>Provisión de repuestos y accesorios propios de los servicios que se brindan.</p> <p>Mantener un contacto posterior y frecuente con los clientes, con el objeto de controlar el trabajo realizado, el comportamiento y estado del mismo.</p> <p>Conseguir un local adecuado en sus dimensiones y ubicación.</p> <p>Equipar el taller con las instalaciones, maquinas, herramientas y accesorios adecuados a los efectos de cumplir con el objetivo general.</p>	<p>La competencia.</p> <p>En el caso de que aparezca la competencia con el mismo nivel de servicios, se analizaran nuevas estrategias y alternativas diferentes.</p>

OBJETIVOS ESPECIFICOS	¿QUÉ?	¿CÓMO?	¿QUIÉN?	¿CUÁNTO?	CONTROL
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Brindar servicios de reparación al automóvil.</li> <li>- reparación del tren delantero.</li> <li>- alineados y balanceo.</li> <li>- reparación de frenos.</li> <li>- servicios de gomería.</li> </ul> <p>Provisión de repuestos y accesorios propios de los servicios que se prestan.</p> <p>Mantener un contacto posterior y frecuente con los clientes, con el objeto de controlar el trabajo realizado, el comportamiento y estado del mismo.</p> <p>Conseguir un local adecuado en sus dimensiones y ubicación.</p> <p>Equipar el taller con las instalaciones, máquinas y accesorios adecuados a los efectos de cumplir con el objetivo general.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reparamos automóviles en:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- tren delantero</li> <li>- alineado y balanceo</li> <li>- reparación de frenos</li> <li>- servicios de gomería</li> </ul> </li> <li>- Proveemos repuestos y accesorios.</li> <li>- Mantenemos contacto posterior con los clientes.</li> <li>- Alquilamos un local adecuado.</li> <li>- Equipamos el taller.</li> </ul>	<p>Con responsabilidad, experiencia y capacidad. Utilizando máquinas y herramientas adecuadas.</p> <p>Con atención preferencial y garantizando el servicio( personalmente)</p> <p>En contacto permanente con proveedores.</p> <p>Controlando el trabajo realizado ( personalmente).</p> <p>Alquilaremos y equiparemos un local con colaboración de personas especializadas.</p>	<p>Personalmente y con ayuda de especialistas.</p>	<p>Servicios generales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- luz</li> <li>- agua</li> <li>- teléfono</li> <li>- alquiler</li> <li>- impuestos (DGR, monotributo, etc.)</li> <li>- maquinarias y herramientas.</li> <li>- repuestos y accesorios.</li> <li>- propaganda y publicidad.</li> <li>- combustible.</li> <li>- equipamiento permanente.</li> <li>- capacitación de personal.</li> <li>- gastos de impre-vistos.</li> </ul>	<p>Se efectuará control sobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la calidad del servicio prestado.</li> <li>- la eficacia y capacidad del personal.</li> <li>- la conformidad del cliente.</li> <li>- los cambios del sistema de mercado etc.</li> </ul>

HONOR, JOSE R.

VISION	CONCEPTO DE NEGOCIO	MISION	OBJETIVOS GENERALES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	RIESGOS
					MITIGACION
<p>Crear una empresa que brinde servicios de gastronomía. Con personal capacitado y especializado en el rubro culinario. Que se destaque por la responsabilidad, atención, calidad del servicio y del producto, como también por la higiene y presentación del personal y el local</p>	<p>Atenciones al apetito</p>	<p>Brindar servicio de gastronomía, a la carta.</p>	<p>Ofrecer servicios de comidas</p>	<p>Lograr que la empresa brinde servicios de comida a través de comedor – restaurant, Servicio astronómico para fiestas Adquirir elementos culinarios esenciales Buscar proveedores de materia prima Ofrecer nuestros servicios y productos con promociones</p>	<p>Riesgos: 1- La competencia 2- Crisis económica 3- Falta de insumos 4- Imagen Mitigación: 1- Para una empresa con producción discontinua es necesario tomar en cuenta el monitoreo de la oferta y la demanda que ofrece el mercado</p>

Mohor.

OBJETIVOS ESPECIFICOS	¿ QUE HAGO?	¿ CÓMO HAGO?	¿ QUIÉN HACE?	¿ CUÁNTO?	CONTROL
Lograr que la empresa brinde servicios de comida a traves de comedor – restaurant, Servicio astronómico para fiestas Adquirir elementos culinarios esenciales Buscar proveedores de materia prima Ofrecer nuestros servicios y productos con promociones	Comida por medio de servicio a la carta.  Adquiero elementos culinarios.  Confecciono un padrón de proveedores.  Capacito al personal. Promociono la empresa	Contando con personal capacitado  Por medio de visita a casas de medio de los elementos Personalmente  A traves de cursos Por medio de folletos, propagandas y recursos propios	Cocineros capacitados  Personalmente Todas las gestiones ejecutivas estarán bajo mi responsabilidad y la gestión operativa en la cocina se hará con los cocineros capacitados	Elementos culinarios indispensables -Insumos -Luz - Agua - Teléfono -Impuestos -Gastos varios -Financiación requerida: \$ 20000	Del producto, la forma de producirlo y la calidad A travez del Ministerio de Salud e Higiene y por medio de la capacitación del personal A travez de la opinión del cliente

# DESARROLLO DE UNA CULTURA EMPRENDEDORA

TEMA: PLAN DE NEGOCIOS  
"UNA BICICLETERÍA"

APELLIDO Y NOMBRE: OJEDA GUSTAVO GABRIEL

PROFESORES: JOSÉ ANTONIO BOSCH  
GÓMEZ ALFREDO

LUGAR: ITUZAINGÓ CORRIENTES

AÑO: 2004

OJEDA GUSTAVO GABRIEL - ITUZAINGÓ

PLAN DE NEGOCIO

VISIÓN	CONCEPTO DE NEGOCIO	MISIÓN	OBJETIVOS GENERALES	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	RIESGOS / MITIGACIÓN
Crear una empresa rentable que atienda y desarrolle la actividad del ciclismo, como medio de transporte económico en Gral. y como deporte saludable en particular.	Atención al ciclista.	La empresa tiene como misión, la venta de montajes y unidades nuevas, mantenimiento, reparaciones, provisión de repuestos, accesorios y organización de eventos ciclisticos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Satisfacer plenamente al cliente.</li> <li>• Brinda un servicio eficiente y garantizado.</li> <li>• Venta de unidades nuevas, de calidad.</li> <li>• Proveer repuestos y accesorios de calidad.</li> <li>• Promocionar el deporte del ciclismo.</li> <li>• Promocionar el ciclismo como actividad beneficiosa para la salud.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Atención amable y cordial al cliente.</li> <li>❖ Reparaciones eficientes y con garantía.</li> <li>❖ Venta de unidades nuevas.</li> <li>❖ Venta de repuestos y accesorios de calidad.</li> <li>❖ Organizar todo tipo de competencias ciclisticas.</li> <li>❖ Participación de actividades ciclisticas zonales.</li> </ul>	El único riesgo que debe enfrentar la empresa es la competencia, que en la actualidad, ninguno de ellos brindan un servicio eficiente; además tienen muchas debilidades. Para mitigar este problema tendré que analizar las debilidades y transformarlas en fortalezas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	¿QUÉ HAGO?	¿CÓMO HAGO?	¿QUIÉN HACE?	¿CUÁNTO?	CONTROL
<ul style="list-style-type: none"> <li>Atención amable y cordial al cliente.</li> <li>Reparaciones eficientes y con garantías.</li> <li>Ventas de unidades nuevas</li> <li>Venta de repuestos y accesorios de calidad.</li> <li>Organizar todo tipo de competencias ciclistas.</li> <li>Participación de actividades ciclistas zonales.</li> </ul>	<p>Atención al cliente de forma personalizada. Servicio de retiro del rodado averiado de la casa del propietario.</p> <p>Reparación de bicicletas en Gral. Parchado, engrase de engranajes, ajuste, cambio de frenos, etc.</p> <p>Armado y montajes de rodados 0 Km.</p> <p>Para depósito-exposición un local de ventas de repuestos, accesorios y unidades nuevas.</p> <p>Careras por categoría de edades y rodados en circuitos a elegir.</p> <p>Llevar representante del ciclismo en los eventos o competencias zonales.</p>	<p>Actitud cordial permanentemente. Protegiendo los intereses del cliente en el trato a su rodado. Retirando las unidades a reparar del domicilio del cliente.</p> <p>Personal capacitado. Control de calidad y garantía de los trabajos.</p> <p>Adquiriendo las distintas partes de las bicicletas a proveedores mayoristas. A través de un salón de venta público.</p> <p>Carreras en los fines de semanas o fechas especiales. Armandos un circuito de competencia Monta Bike, dentro de la localidad, en un lugar adecuado para realizar las competencias. Seleccionando mediante las competencias locales a los mejores ciclistas para representar en los eventos zonales.</p>	<p>Estas actividades estarán a mi cargo y responsabilidad. Cuando el emprendimiento lo exija se empleará personal capacitado, adicional, que se encargará del sector reparaciones.</p> <p>Personalmente</p>	<p>El terreno donde funcionará el negocio es propiedad personal. Los gastos fijos (luz y agua) están incluidos dentro de la facturación de la vivienda.</p> <p>1° Etapa: montaje del taller.</p> <p>Construcción de un galpón \$ 200 (Taller)</p> <p>Juego de herramientas \$45</p> <p>Compresor \$380</p> <p>Insumos básicos \$20</p> <p>2° Etapa: Venta de rodados nuevos e insumos.</p> <p>-La inversión para esta etapa surgirá de las ganancias del taller de reparación</p> <p>Total \$ 653</p>	<p>La atención al cliente y los trabajos de reparaciones será personalizada. La organización de las competencias, torneos y otras actividades ciclistas permitirán evaluar permanentemente el comportamiento del mercado y la satisfacción del cliente.</p>