

El 16/9/93 -
SIT

a Fedelicio 44561

VIII
MINISTERIO DE EDUCACION Y CULTURA
DE LA
PROVINCIA DE CORRIENTES

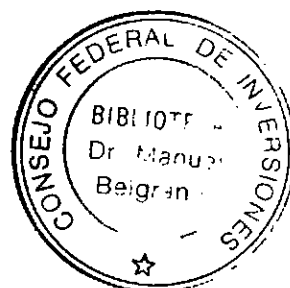
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

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

**INFORME FINAL
TOMO XI - CORRIENTES**

SEPTIEMBRE DE 2004

MANUEL CESAR SAAVEDRA



Plan de Negocio

Visión y Misión:

La situación y visión actual del entorno en donde vamos a emprender: el barrio carece de un comercio en el cual las personas puedan comprar o adquirir cuando lo deseen, productos frescos. Ejemplos: 'PASTAS'. Lo cual resulta para muchas personas mas económicas y practicas, por la calidad y el precio, al ir dirigidas a un sector determinado de la sociedad (familias, reunión de amigos, etc.).

Nuestras METAS es tener un buen comercio en el cual ofertamos nuestro producto y seamos reconocidos por la buena calidad y precio que ofertamos.

Los OBJETIVOS es que cuando emprendamos nuestro negocio trataremos de no dar oportunidades a otros emprendedores que quieran ofrecer un producto similar al nuestro y ponernos al frente de la competencia ofreciendo mejor calidad y precio. Otro de los objetivos es hacernos conocer e inducir a la gente para que consuma nuestro producto por medio de una buena atención y respetando siempre la decisión del cliente. Llegado un determinado momento de que el emprendimiento de ganancias, ampliar a lugares aledaños al entorno.

Detalle de la empresa:

Nuestra empresa se considera como una sociedad de hecho, esta compuesta por tres personas pero no es a un una sociedad legalmente constituida porque no cumple como uno de los tipos estipulados por la ley.

Esta cuenta con la división de autoridades: Presidente 'Toledo, Carlos'; Gerente de ventas: 'Sotelo, Fátima'; y gerente administrativo: 'Ledesma, Belén'.

Para alcanzar la ESTRATEGIA tenemos como ventajas la calidad, el precio, la atención al cliente y el aspecto del producto ofertado y del comercio en las cuales trataremos de que sean los mejores.

Estrategia de producto (o servicio)

Bienes y servicios actuales como ser de tipo pastas:

- ☞ Pastas ALE**
- ☞ Pasta LA VICTORIA**
- ☞ Pasta EL NONO- LA NONA**

Los bienes o servicios a ofrecer son:

- ☞ Fideos**
- ☞ Ñoquis**
- ☞ Ravioles**
- ☞ Tapas de empanadas**
- ☞ Tapas de pastelito**
- ☞ Tapas de pascualina**
- ☞ Tapas de lazaña**
- ☞ Capeletini**
- ☞ Panqueques**

Nosotros vendemos una amplia gama de pastas caseras. Los beneficios que ofrecemos al consumidor que se encuentran en nuestro entorno o aledaño a nuestro emprendimiento, es que las pastas son caseras y frescas, con lo cual las personas se sentirán satisfechas de consumirlas.

La diferencia que hay entre nuestro producto y el de la competencia es la calidad y que además de ofrecer y ponerlo en venta en el negocio, también lo pueden consumir en nuestro amplio patio de comidas.

Proceso de elaboración del producto: todas las pastas están compuestas con los mismos componentes como ser de harina, sal, huevo, aceite, grasa, agua caliente o tibia con sal, bicarbonato o harina leudante para que la masa sea mas blandita, pero con una diferencia que algunas pastas no llevan huevos.

Nuestro emprendimiento está posesionado en un entorno en el que no tiene una competencia fija por el cual nos permite establecernos y ganar consumidores para así fortalecer nuestro negocio y estar preparado para una posible competencia en el futuro. Teniendo en cuenta, que no tenemos locales aledaños que ofrezcan sus productos frescos en un patio de comidas.

Un factor de riesgo sería, que al ver nuestra empresa a crecido económicamente en el entorno que estamos ubicados, una de las empresas actuales que ofrezcan nuestro mismo producto, inserten una sucursal a pocos metros, con el fin de perjudicar nuestras ganancias y favorecer las de ellas. Si ocurriera esto nuestra empresa crearía un producto sustituto, con el cual llamaría la atención de los consumidores, dándole al producto un precio acorde, accesible y de buena calidad.

Plan de comercialización

Los canales de distribución sería que:

- **Nuestra empresa ofrece nuestro propio productos, a través de un patio de comidas.**
- **Exponiendo las pastas frescas en el local que se encuentra al lado de su patio de comidas.**
- **Las pastas serían distribuidas a distintos negocios, a casas particulares a través de una camioneta equipada para la conservación del producto.**

Promoción y publicidad

Las publicidades se harían a través de la radio y repartiendo volantes de promoción de nuestros productos en el cual se irían cambiando los platos, los fines de semanas.

Modelo de Encuesta

1- ¿Le gusta consumir pastas?

SI

NO

NO SE

2- ¿Le gustaría tener un negocio de pastas frescas que además de venderlas, ~~también exponga sus productos en un patio de comidas para poder~~ ^{poseer un cp} consumirlas?

SI

NO

NO SE

3- ~~Si~~ ¿Si al tener mejor calidad y precio consumiría nuestros productos ~~y no el de los negocios aledaños?~~

SI

NO

NO SE

4- ¿Qué pastas son las que mas consume?

☒ Fideos

☒ Ñoquis

☒ Ravioles

☒ Pascualina

☒ Empanadas

☒ Lazaña

☒ Capeletini

☒ Panqueques

Gráficos

*Logo
de la
Empresa*

La Cabaña



**...y disfruta
del Sabor**

Las Pastas

Volante

LA CASA DE LAS PASTAS

PATIO DE COMIDAS

lo mejor en



EMPANADAS	ÑOQUIS
ESPAGUETIS	TARTAS
CANELONES	LASAÑAS
CAPELETIS	RAVIOLES(TODOS)

*Veni y disfrutá de nuestra
genial promoción*

1 PLATO	1 GASEOSA
DE RAVIOLES	1 LITRO = \$3

De 20,30 Hs. a 21,30 Hs.
Gran descuento del 20%

B° 17 de Agosto Cazadores Correntinos 5830
Teléfono 473127

Planillas

Planilla N° 1

Los Recursos

a- Infraestructura propia (edificios, construcciones)

Destino	Ubicación	Metros	Valor aproximado
Casa de elaboración de Pastas	B° 17 de AGOSTO	150 m/cuadrado	\$ 15000
Patio de comidas	B° 17 de AGOSTO	70 m/cuadrado	\$ 7500
		TOTAL	\$ 22500

b-Bienes de capital (maquinarias, equipamiento)

	Tipo	Uso	Estado	Valor Aproximado
A	Vehículo	Distribuidor	Bueno	\$ 10.000
B	Amasadora	Mezclar	Bueno	\$ 12.000
C	Afinadora	Afinar	Bueno	\$ 8.000
D	Maquina	Hacer fideo	Buena	\$ 7.000
	Federa			
E	Torno	Mesa para hacer fideos	Buena	\$ 1.000
F	Exhibidoras en frío	Mantención de pastas	Buena	\$ 3.000
G	Exhibidor Natural	Exhibir las comidas recién echas	Buena	\$ 3.000
H	Frizer	Mantenimiento de las pastas	Buena	\$ 1.200
			TOTAL	\$ 35. 200

Planilla N° 2

Plan de inversión

Conceptos	Realizados	A realizar	Total
Tierra	\$ 4000	\$ 2000	\$ 6000
Obras civiles	\$300	\$375	\$ 675
Maquinaria y equipamiento	\$ 35.200	\$ 5.000	\$ 40.200
Gastos de montaje	\$ 1.300	\$ 1.000	\$ 2.300
Instalación	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 2.000
Capital de trabajo	\$ 105.200	\$ ———	\$ 105.200
TOTAL	\$ 446.500	\$ 384.000	\$ 830.700

Planilla N° 3

Los costos fijos

Concepto	Sit. Actual	Sit. Futura
Impuestos y	\$ 400	\$ 475
Servicios	4500	1200
Mantenimiento	\$ 800	\$ 900
de equipo	1500	1500
Sueldo de	\$ 250	\$ 300
Personal		
Depreciaciones	\$ 2000	\$ 2850
Asesoramiento	\$ 765	\$ 889
comtable		
TOTAL	\$ 4215	\$ 5414

Planilla N° 4

Los costos variables

⇒ Producto : Tapas de empanadas

Concepto	Cantidad	Precio Unit.	TOTAL
Harina comun	43 Kg	\$ 1,00	\$ 43
Sal	7 Kg	\$ 0,40	\$ 2,80
Grasa	12 Kg	\$ 4,45	\$ 53,40
Harina leudante	15 Kg	\$ 1,29	\$ 19,35
	Total		\$ 118,55
Total de gasto materia prima			\$ 7,89 (x unidad)
Mano de obra			\$ 1,15 (x hora)
Costos variables unitarios			\$ 6,78
Costos variables U,A x mes			\$ 40
			(40 x 6,78)
Costos variables, total			\$ 271, 20

⇒ Producto: Tapas para pastelitos

Concepto	Cantidad	Precio Unit.	TOTAL
Harina comun	43 Kg	\$ 1,00	\$ 43
Sal	7 Kg	\$ 0,40	\$ 2,80
Grasa	12 Kg	\$ 4,45	\$ 53,40
Harina leudante	15 Kg	\$ 1,29	\$ 19,35
	Total		\$ 118,55
Total de gasto materia prima			\$ 7,89 (x unidad)
Mano de obra			\$ 1,15 (x hora)
Costos variables unitarios			\$ 6,78
Costos variables U,A x mes			\$ 40
			(40 x 6,78)
Costos variables, total			\$ 271, 20

⇒ Producto: Panqueques

to	Cantidad	Precio Unitari	Total
	15 Kg	\$1,00	\$15
	10 litros	\$ 1,25	\$12,50
	9 docenas	\$ 2,40	\$ 21,60
	Total		\$49,10
Total gasto materia prima			
		\$ 6,45 X unidad	
Mano de obra			
		\$1,34 x hora	
Costos variables unitarios			
		\$ 8,23	
Cantidad de U,A x mes			
		\$37	
		(37x 8,23)	
Costos variables,			
	TOTAL	\$ 304,51	

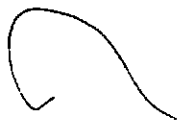
⇒ Producto: Ñoquis

to	Cantidad	Precio Unlt	Total
Comun	25 Kg	\$ 1,00	\$ 40
	35 Kg	\$ 0,50	\$ 17, 50
	5 Docenas	\$ 2,40	\$12,00
	2 Litros	\$ 2,55	\$ 5,10
	Total		\$ 74,60
Total gasto materia prima y materiales			
		\$ 4,53	
Mano de obra			
		\$ 1,50 x hora	
Costos variables unitarios			
		\$ 5,00	
Cantidad de U,A X mes			
		\$ 45	
		(45 x 5,00)	
Costos variables total			
		\$ 225	

⇒ Producto: Tapas de lazaña

⇒ Producto: Ravioles

⇒ Producto : Tapas para pascualina



⇒ Producto: Fideos

Concepto	Cantidad	Precio unit.	Total
Harina comun	40 Kg	\$ 1,00	\$ 40
Acelte	5 Litros	\$ 2,55	\$ 12,75
Huevo	4 Doc.	\$ 2,40	\$ 9,60
	Total		\$ 62,35
Total gasto materia prima y materiales			\$ 5,90 (x unidad)
Mano de obra			\$ 1,50 x hora
Costos variables unitarios			\$ 6,00
Cantidad de U.A x mes			\$ 35
			(35 x 6,00)
Costos variables, total			\$ 210

⇒ Producto :Capeletini

~

Curso de formación de emprendedores

Plan de Negocios:

"C.Y.G.A: Publicaciones"

Integrantes:

Cogliolo, Eduardo David

Ybarra, Natalia

González, Pablo Javier

Angélico, Fernando Abel

cygapublicaciones@hotmail.com

Muy Buena

- * Presentación
- * Estudio de Mercado
- * Estudio Económico -
Financiero

PLAN DE NEGOCIOS "C.Y.G.A: PUBLICACIONES"

Visión y Misión:

- **Situación Actual:** Después del análisis minucioso de nuestro entorno, pudimos tener una visión clara de la situación actual de nuestro plan de negocios. En el B° 17 de Agosto y barrios aledaños, de la Ciudad de Corrientes, existen negocios que brindan servicios de impresiones (Tarjetas, volantes, certificados, trabajos monográficos, etc.), pero lo hacen sin satisfacer las necesidades de sus clientes; de igual manera, no existen negocios que brinden servicios de publicaciones.

- **Visión y Misión:** Como empresa nuestra visión es amplia, pretendemos que nuestros servicios vayan mejorando, en calidad y eficiencia, día a día, así como ir ganando la confianza del cliente, lo que favorecería el aumento de nuestra producción, esto generaría el crecimiento de nuestra empresa; como tal iremos aprovechando nuestras fortalezas y oportunidades, superando nuestras amenazas y fortaleciendo nuestras debilidades. Así fijaremos nuevos objetivos a medida que vallamos cumpliendo los anteriores, para poder llegar a nuestras metas.

Como empresa nuestra misión es ofrecer servicios de impresiones y de publicidad o publicaciones a comerciantes y a personas que requieran nuestros servicios, de nuestra zona de influencia, y así poder satisfacer sus necesidades a través de la calidad de nuestro producto, de la eficiencia, responsabilidad y rapidez al brindar nuestro servicio.

- **Metas y Objetivos:** Nuestra meta es obtener un lugar privilegiado en el mercado y la alcanzaremos a medida que vallamos cumpliendo nuestros objetivos: "brindar nuestros servicios con calidad, eficiencia y responsabilidad para poder convencer al consumidor de que utilice nuestro servicio".

Resultado esperado: (satisfacer la necesidad de los consumidores con el fin de competir en el mercado de demandantes por mejorar nuestra

Detalles de la Empresa:

- **Aspectos legales:** Conformamos una Sociedad de Hecho. *Gerencia.*
- **Equipo Directivo, Socios, Autoridades:** Nuestro equipo directivo estará compuesto por 4(cuatro) socios que brindaran un capital inicial para el inicio de la empresa:

Angélico, Fernando Abel
Cogliolo, Eduardo David
Gonzáles, Pablo Javier
Ybarra Natalia

A su vez, el equipo directivo designara una autoridad o representante, un encargado del departamento de relaciones publicas, promoción y distribución, un encargado de la sección de Marketing y producción, otro encargado para el sector de administración y finanzas.

Representante: Ybarra, Natalia.

Relaciones publicas, promoción y distribución: Cogliolo, Eduardo David.

Marketing y producción: Angélico, Fernando Abel.

Administración y finanzas: González, Pablo Javier.

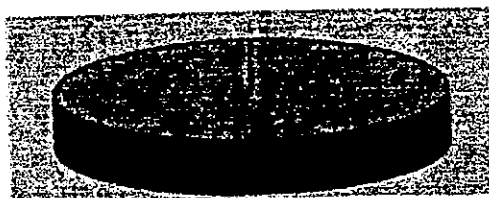
- **Documentos de Administración:** Adjuntamos al Plan de Negocios Curriculum Vitae de los miembros de la empresa.

- **Alianzas Estratégicas:** Estableceremos alianzas estratégicas con diarios (Época, El Litoral, El Libertador); con radios (FM Líder, "VC", Sol, Sudamericana, Santa Catalina, etc.), con canales televisivos.

Estrategias de Producto o servicio:

- **Productos y servicios actuales:** En el mercado existen negocios del rubro que ofrecen tarjetas, volantes, folletos, trabajos monográficos, etc.
- **Productos y servicios a ofrecer:** Nuestra empresa brindara servicios de impresiones y publicidad, a través de la adhesión de medios radiales y no radiales, medios televisivos, así como por Internet.
Los productos a ofrecer serán: folletos, volantes, formularios, facturas, tarjetas, membretes, libretas y certificados, etc.
- **Proceso de Investigación y Desarrollo:** Este proceso lo llevamos a cabo por medio de encuestas a comerciantes de nuestro barrio y zonas de influencias; los resultados son los siguientes:

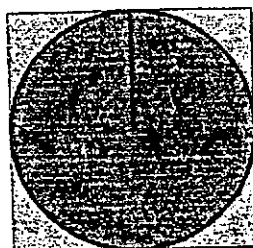
¿Usted cree que a travez de la publicidad atraería mas clientes?



100%

☒ SI

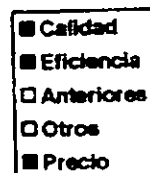
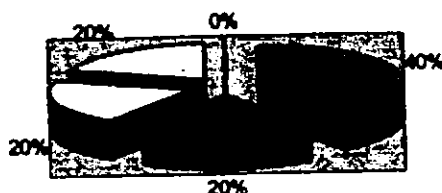
¿Usted se vería beneficiado si contara con un servicio de publicidad cerca?



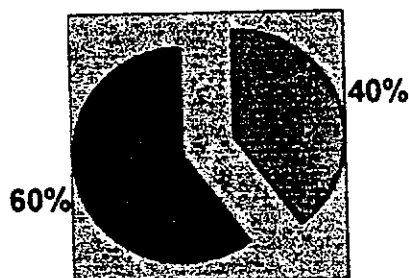
100%

☒ SI

¿Que tendría en cuenta al prescindir nuestro servicio?



¿Conoce algún negocio que brinde servicios de publicidad en este barrio?



Procesos Productivos.

- **Procesos Productivos:** Los materiales que utilizaremos son:

- *Hojas de Maquina A4 y Oficio blanco y de colores.
- *Computadora con programas especializados.
- *Impresoras, scanner y cartuchos de tinta negro y de color.
- *Tijeras comunes y de pico.
- *Duplicadora para imprenta.
- *Guillotina.
- *Adjuntamos al plan de negocios boletas pro-formas de los materiales.

Puntos desde.

Pasos del proceso de fabricación de los productos:

- 1° Diseño del producto en la computadora (Programas: Microsoft Publish, Microsoft Photo Editor).
- 2° Impresión del producto en negro y colores, en hojas blancas y de colores según la preferencia de los clientes.
- 3° Duplicación del producto, dependerá de la cantidad solicitada.
- 4° Ultimamos detalles del producto, corte y embalaje.

Pasos para el proceso de los servicios:

Paginas Web: realizada con programas especializados, publicación del Sitio Web.

Radio, TV y Diario: Accederemos a este, a través de contratos.

la fuente

Análisis del Mercado:

- **Definición del Mercado:** Definimos nuestro mercado según la ubicación, nuestros competidores y consumidores.
- **Ubicación:** Nuestra empresa estará ubicada temporalmente en el Colegio Polimodal Dr. Eloy Miguel Ortega del B° 17 de Agosto, Cerdeña 5500, hasta que podamos contar con un lugar físico propio.
- **Consumidores:** Nuestra cartera de clientes esta dividida en segmentaciones:
 - 1° Grandes Negocios: Pueden prescindir de los siguientes productos: Factura, membrete, volantes, folletos, catálogos, formularios, etc.
 - 2° Pequeños y Medianos Negocios: Pueden prescindir de: Facturas, volantes, folletos, membretes, tarjetas etc.
 - 3° Colegios e instituciones: Pueden prescindir de: Certificados, libretas de calificaciones y asistencia, tarjetas, etc.
 - 4° Público en General: Certificados, invitaciones, tarjetas, volantes, etc.
- **Competencia:** Al realizar el estudio de mercado nos pudimos dar cuenta que nuestros competidores tienen un espacio pequeño en el mercado y no tienen competencia, por lo que se encuentran estables y quietos en temas de innovación y creación.
También se encuentra limitado en el sector de relaciones públicas y publicidades, sus productos son de calidad media, funcionan en horario comercial, no tienen personal adecuado, etc.

Plan de Comercialización: *Punto 6. desde*

- **Estrategia de Ventas, Publicidad y Promoción:**
 - +Tendremos promociones por compras en cantidad:
 - *Con la compra de 100 volantes o folletos recibirán un 10% de descuento.
 - *Con la compra de 1000 volantes o folletos recibirán un 15% de descuento.
 - *Certificados, descuentos por cantidad.
 - * Publicando en Internet, tendrá publicación radial gratis por una semana.
 - +Publicaremos nuestros servicios por Internet, y otros medios de comunicación.
 - +El Consumidor será visitado por un promotor y podrá acceder a nuestro producto sin la necesidad de moverse de su local.
- **Canales de Distribución:** Distribuiremos nuestros productos con un móvil propio de la empresa.
- **Relaciones Públicas:** Este es el sector más importante de la empresa por que es por el cual la empresa entenderá y dará respuesta a las inquietudes del cliente y del equipo directivo.

la táctica

Plan Financiero:

- **Recursos:** Infraestructura Propia,
- **Destino:** Espacio físico, para la producción y la comercialización.
- **Ubicación:** Cerdeña 5500.

- **Plan de inversión:**

Concepto	Realizada	A realizar	Total
Equipos de computación.			\$2.318

- **Costo Fijo:**

Concepto	Situación Actual	Situación Futura
Mantenimiento de Equipo		\$20
Depreciación		\$46,36

- **Producto: Impresiones y Publicidad**

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Total
Papel A4	Res. 500h. x 2	\$9.99	\$19.98
Papel Oficio	Res. 500h. x 2	\$12.30	\$24.60
Cartuchos	Neg. x 2	\$54.	\$108
	Col. X 2	\$70	\$140
			\$292.58

Bibliografía:

1. Obra "Encadenillo Form. Emprendedores"

Autores: -
-
-

Edición: 2004. -

2º Curso de microemprendimientos.

Autores: Lic. Mario Cuomo
Lic. Mariana Assandri
Lic. Gabriel Suarez.

Editor: Departamento de Educación a Distancia Facultad de Cs Económicas
Universidad Nacional del Cuyo

Edición: 1999

NO APTO PARA LA SALIDA DE MERCADERIA

Corrientes. 28/06/2004

5:

RIENTES CAP.CONS.FINAL.

0 - Corrientes ;*W09999*

nuestra consideracion:

Por la presenta hacemos llegar a ustedes la
iracion solicitada por los siguientes productos:

Código de	Descripcion	Cantidad	Cantidad	Precio	Importe	
Articulo		Bultos	Unidades	Unitario		

204000740084	PAP.LEDES.AUTOM 300 A4 IRAM	1.00	1.00	9.99	9.99	
204000740083	PAP.LEDES.AUTOM 500 FOT.OFICIO	1.00	1.00	12.30	12.30	
107000150001	DISK.MATION 3.5" 120x 120x16	1.00	1.00	8.40	8.40	
201000120022	PAP.V26.PLG.150/165gr 70 x 100	1.00	1.00	6.84	6.84	

Oras de Paso :	3 Subtotal del Pedido :	36.81	3
Numero de Cotizacion: 610639	3 Bonificacion :		3
	3 Subtotal Neto :	36.81	3
	3 IVA :		3
	3		3
ALICOT DE LA OFERTA:	3		3
LAZO DE ENTREGA:	3 Total del Pedido :	36.81	3

Sin otro particular saludamos a ustedes muy atentamente.

Presupuesto : 26.485

Fecha 08/06/2004

Sres: NATALIA YBARRA
Atención:

Artículo	Marca	Prec. unit	Cantidad	Total
1 28150 COMP K-E 4480S	DAIHATSU	1.570,00	1	1.570,00
2 01686 MONI. 15" 105 S	PHILIPS	429,00	1	429,00
3 26325 IMP. STYLUS C63	EPSON	399,00	1	399,00
4 25918 SCANNER SCANJET 2400	HEWLETT PACKARD	299,00	1	299,00
5 25018 ICS PSC-1210	HEWLETT PACKARD	319,00	1	319,00
TOTAL				3.016,00

Condiciones de Pago : CONTADO EFEC./CHEQUE

Validez de la Oferta : SUJETO A VARIACION

Plazo de Entrega : INMEDIATO

Vendedor : ESCOBAR, ORIEL A.

Porcentaje de IVA : INCLUIDO

Seguro de Envío : RETIRA EL CLIENTE

Observaciones:

* Procesador Pentium IV 2,40 Ghz

Disco de 80 Gb, memoria Kingston de

256 Mb DDR, puertos USB, Grabadora

de CDs-reproductor de DVD, Monitor

de 15", S.O. Linux.

* Impresora Color chorro a tinta.

* Escaner pagina completa A4.

* Multifuncion (imprime, escanea, copia)

chorro a tinta color, escanea A4.

conexion USB.

Falta estudio de mercado y
económico-financiero. -
Además los folletos que dicen
adhesión al Plan de Negocios -

PLAN DE NEGOCIO PRODUCTIVO

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:

ALFA Y CIA. EMPRENDIMIENTO COOPERATIVO

DOMICILIO: SECTOR 6 - NIZ. N° - CASA 18 - BS/76 Agosto - CTES

TELÉFONO: (03783) 452802

SOCIOS DEL EMPRENDIMIENTO A FORMARSE:

- DISEÑOS - PRODUCCIÓN Y MARKETING -

- ALBERTO FELICIANO ALCALA - DNI 5664.816 - 62 AÑOS (DISEÑO)

ESTUDIOS: SECUND. COM.P. - ADMINISTRACIÓN - TERAPIAS Y ENER.

GIAS ALTERNATIVAS EFICACES (AUTOD.)

- PRODUCCIÓN - VENTAS Y PUBLICIDAD -

- PABLO ARIEL ALCALA - DNI 32.836.582 - 17 AÑOS (DISEÑO)

ESTUDIOS: SECUND. POLIMODAL (ÚLTIMO AÑO, CURSANDO)

EXPERIENCIA LABORAL: VENTAS - PUBLICIDAD - RR.HH. -

- PRODUCCIÓN - ADMINISTRACIÓN - ESTADÍSTICAS -

- ELIAS FABIAN ALCALA - DNI 30.638.985 - 19 AÑOS (DISEÑO)

ESTUDIOS: SECUNDARIO COMPLETO (POLIMODAL)

EXP. LABORAL: PASANTIA DE TRES MESES EN GABINETE DE

INFORMÁTICA EN COLEG. POLIMOD. "Eloy Ortega"

- PRODUCTOS A ELABORAR Y/O VENDER -

FABRICACIÓN - INSTALACIÓN - VENTA Y MANTENIMIENTO DE PRO-
DUCTOS SUSTENTADOS Y/O GENERADORES DE ENERGÍAS AL-
TERNATIVAS PARA AHORRAR ENERGÍAS CONVENCIONALES, A

VECES CARAS, ANTI-ECOLÓGICAS Y/O TÓXICAS. COMO SER:

- ENERGIA SOLAR -

- CALENTADORES DE AGUA P/VIVIENDAS E INDUSTRIAS.
- ELECTRIFICACION CON 12 O 24 V P/VIV. E INDUSTRIAS.
- ENCENDEDORES DE CIGARROS Y CIGARRILLOS. -
- FABRIC. E INSTALACION DE INSUMOS: BATERIAS DE 12 V. -
- COMPRA-VENTA DE INSUMOS: COLECTORES FOTOELECTRICOS - RADIADORES, ETC

- ENERGIA COSMICA -

- FABRIC.-VENTA E INSTALACION DE PIRANIDES, P/CARGA DE
DE
BATERIAS Y RESTAURACION LA SALUD. -

APROVECHAMIENTO DE PROD. ORGANICOS

FABRIC. DE ARTESANIAS Y PROD. MUY UTILES CON: ASTAS,
CUEROS Y ASERRIN, CÁSCARA DE ARROZ, ETC.

- ENERGIA MAGNETICA -

FABRIC. Y VENTA DE DETECTORES DE METALES, AGUA, PETRÓLEO, ETC.
INVESTIGACION DE OTROS USOS. -

- BIO-GAS -

INSTALAC. DE GENERADORES DE GAS METANO CON DESECHOS

- ENERGIA EOLICA -

FABRIC. DE GENERADORES D INSUMOS P/SU INSTALACION

○

- UTILIDAD -

SERIA DE GRAN UTILIDAD LOS PRODUCTOS A COMERCIALIZAR, SIENDO MUY CONVENIENTE IMPONER SU USO:

1º) PORQUE ANTE LA CRISIS DE ENERGIA GLOBAL, A VECES;

4/

POR CAUSA DE LA MONOPOLIZACION DE PROVEEDORES RAPACES E IRRACIONALES QUE DAÑAN LA NATURALEZA. -

2°) PORQUE SE PROPONERAN A LOS MERCADOS, PRÁCTICOS Y ECONÓMICOS PRODUCTOS A UNA FAJA MUY AMPLIA DE ORIENTES QUE VA DESDE PEQUEÑOS KIOSCOS A GRANDES IMPORTADORES. -

- MISIÓN DE LA EMPRESA -

A) PRODUCIR Y DIFUNDIR INSUMOS Y APARATOS GENERADORES DE ENERGÍAS ALTERNATIVAS ECONÓMICAS Y NO AGRESIVAS PARA LA CONSERVACIÓN PLANETARIA; QUE NO REEMPLAZARIA A LAS CONVENCIONALES, PERO AHORRARIAN UN GRAN PORCENTAJE DE CONSUMO. -

B) OFRECER SERVICIOS DE ASESORAMIENTO, INSTALACION Y VENTA DE INSUMOS PARA GENERADORES DE ENERGÍAS ALTERNATIVAS PARA USOS VARIADOS A O.G., O.N.G. PÚBLICO Y PÚBLICO EN GENERAL. -

- OBJETIVOS DE LA EMPRESA -

A) INICIAR CON PRODUCCIÓN Y VENTA DE MERCADERÍAS DE CONSUMO MASIVO Y DE RÁPIDA ROTACIÓN: POR SU BAJE PRECIO, POR SU PRÁCTICIDAD Y NOVEDADOSOS DISEÑOS. -

B) CON LA INCORPORACIÓN DE CAPITAL, EN UNA SEGUNDA FASE, EN LA QUE ESTARA LA EMPRESA FORTALECIDA ECONÓMICAMENTE, SE COMENZARA A FABRICAR LOS INSUMOS NECESARIOS PARA LOS PRODUCTOS EN LÍNEA DE PRODUCCIÓN, LOGRÁNDOSE CON ESO, ABAJAR COSTOS NECESARIOS PARA PRODUCCIONES, SOSTENIMIENTO DE NIVELES DE VENTAS Y CONQUISTAR MERCADOS INTERNOS. -

E) EN ESTA ÚLTIMA ETAPA DE PRODUCCION SE ABRIRÁ A MERCADOS EXTERNOS, ADENÁS DE CONSOLIDAR Y MANTENER LOS NIVELES DE VENTAS INTERNAS (NACIONALES), SIEMPRE SIN DESCUIDAR LA INVESTIGACION DE NUEVOS RECURSOS APROVECHABLES QUE VAYAN SURGIENDO. -

- ANÁLISIS -

POR SER PRODUCTOS NO TRADICIONALES, INNOVADORES Y CON POCA DIFUSIÓN EN EL MERCADO NACIONAL, SE TENDRÁN PEQUEÑOS OBSTÁCULOS PARA LA CONSECUION DE ALGUNOS INSUMOS, AL COMIENZO DE LA PRODUCCION.

EMPERO LA POCA COMPETENCIA EN EL RUBRO, LOS PRECIOS MODERADOS, EL EFICIENTE SERVICIO Y LA GRAN DURABILIDAD DE LAS MERCADERIAS OFERECIDAS, RESULTARIAN POSITIVOS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS EMPRESARIA EN EL PRESENTE PROYECTO. -

- PRESUPUESTO -

LA EMPRESA SE PODRIA INICIAR CON UN PEQUEÑO CAPITAL INICIAL DE APROXIMADAMENTE 5.000 PESOS. CON ELLO SE PROVEERIA DE MUEBLES Y ÚTILES, HERRAMIENTAS, ELEMENTOS E INSUMOS PARA LA PRODUCCION DE MERCADERIAS DE BAJO COSTO Y DE RÁPIDA ROTACION. EJEMPLOS: DETECTORES SOLARES DE CIGARRILLOS, DETECTORES DE METALES ENTERRADOS, PÉNDULOS RADIOESTÁTICOS, BATERIAS DE 12 V Y VARIADOS PRODUCTOS DE ASTAS Y CUEROS. -

EN UNA SEGUNDA FASE (DE 6 A 12 MESES DE SU INICIO),

CON UN NUEVO APORTE DE CAPITAL, SE COMENZARÁ LA FABRICACIÓN DE LOS INSUMOS USADOS EN MERCADERIAS QUE YA ESTEN EN PLENA ELABORACION Y/O EN PROYECTOS NUEVOS.

- PLAN DE COMERCIALIZACION -

- SE APUNTARÁ A LA VENTA POR MAYOR: DISTRIBUIDORAS Y SUPERMERCADOS - Y VENTA POR MENOR Y MAYOR, SOLO EN EXPOSICIONES NACIONALES Y EXTRANJERAS.
- LA PUBLICIDAD SE HARÁ EN MEDIOS GRAFICOS: DIARIOS Y REVISTAS; CON APOYATURA DE FOLLETOS Y CATALOGOS.
- LAS DEMOSTRACIONES SE HARÁN EN SUPERMERCADOS Y EN DISTRIBUIDORAS, ADEMAS DE LAS EXPOSICIONES.
- SE HARÁN ENVIOS DE CARTA PRESENTACION DE LA EMPRESA A LOS TITULARES DE DICHS MERCADOS, OFRECIENDO VISITA DEL GERENTE DE VENTAS CON MUESTRAS DE MERCADERIAS OFERECIDAS PARA EFECTIVIZAR LA PRIMERA VENTA, Y ACOMPAÑADA DICHA CARTA C/ FOLLETOS Y CATALOGOS...

- PLAN FINANCIERO -

COMO YA SE MENCIONABA EN PARÁGRAFOS ANTERIORES, LOS COSTOS E INVERSIONES PARA EL INICIO DE LA EMPRESA, CON MESURA SERIAN MODERADOS; A CAUSA DE QUE EL COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS SON BAJOS EN LAS MERCADERIAS A PRODUCIRSE EN LA PRIMERA FASE PRODUCTIVA. ESO PERMITIRA: 1) MARCAR ALTOS PORCENTAJES DE UTILIDAD, 2) OBTENER RAPIDAMENTE RECURSOS PARA NUEVAS INSTALACIONES, HERRAMIENTAS, PAGO DE IMPUESTOS

ENTOS Y ATRAZADOS (DECAECADO); LO ÚLTIMO A CAUSA DEL DES,

PLEOY POR LAS MALAS POLÍTICAS ECONÓMICAS APLICADAS EN

LOS ÚLTIMOS GOBIERNOS CORRUPTOS SUJECOS EN EL PAIS)

— ANEXOS —

SE ADJUNTA FOLIOS SOBRES ALGUNAS ENERGÍAS

ALTERNATIVAS. —

— CONCLUSIONES —

NINGUNO DE LOS INTEGRANTES DE ESTE MICRO-EN =

ENDIMIENTO PROYECTADO, NO FUERON NUNCA ISNETI =

ADOS POR ALGUN TIPO DE PLAN ECONÓMICO-SOCIAL A

PERCIÓN DE BECAS ESCOLARES Y RECEPCIÓN DE CAJAS

ALIMENTOS PARA DESEMPLEADOS.

SE PARA EL PRESENTE PROYECTO PRODUCTIVO EL

“
NOMBRE DE: ALTA Y COMBAYUA-EMPREDIMIENTO

COOPERATIVO” (PORQUE ESTE ES UN PROYECTO DE COO =

PERACIÓN FAMILIAR).

LOS SOCIOS OPIAN QUE ES SUMAMENTE POSITIVA LA DE =

CIÓN DEL GOBIERNO NACIONAL AL CANALIZAR ESTOS ENRE

ENDIMIENTOS PRODUCTIVOS NOVEDOSOS Y QUE FUE MUY

EN LA RESOLUCIÓN DE SU IMPLEMENTACIÓN DE LOS MIS =

S POR INTERMEDIO DE COLEGIOS NACIONALES Y

N CURSOS PREPARATORIOS COMO EN LA ACTUALIDAD

SI FUERE ACEPTO O NO, EL PRESENTE PRO =

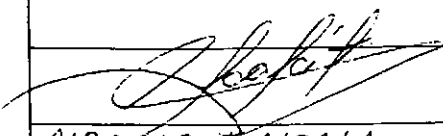
ECTO; EL SR ALBERTO T. ALCALA; OFRECE UN PROYECTO

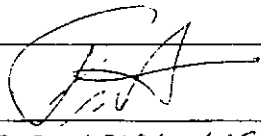
ERA LA INDEPENDENCIA ECONÓMICA NACIONAL PARA CUYOS

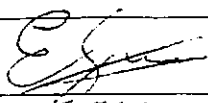
OBJETIVOS Y PRESENTACIÓN ANTE LAS AUTORIDADES DE
LOS PODERES DEL GOBIERNO NACIONAL, CUENTA CON LA ARMA-
TURA TÉCNICA Y CIENTÍFICA DEL DOCTOR EN C. ECONÓMICAS S^c
BLAS GUSTIDIANO (CATEDRÁTICO DE LA UNIVERSIDAD DEL NOR-
DESTE LOCAL). ESE PROYECTO PARA LA RECUPERACIÓN E
INDEPENDENCIA ECONÓMICA, CONSTA DE TRES PUNTOS (~~PROYECTOS~~)
PRINCIPALES, HASTA AHORA NO ALCANZADOS POR NINGÚN PAÍS
AMERICANO (A EXCEPCIÓN DEL NUEVO IMPERIO BABILÓNICO "U.S.A-
LEER APOCALIPSIS CAP. 18):

TRES METAS PARA INDEP. ECONÓMICA DE UN PAÍS

- 1º) LOGRAR: a) LA REAL DESOCCUPACIÓN DEL 0% ABSOLUTO
b) CON LEYES JUSTAS DAR OPCIÓN DEL DOBLE EMPLEO
O SEA QUE EN VEZ DE DESEMPLEO HABRÁ SOBREPLOQUEO
(SIN NECESIDAD DE PLANES ECONÓMICO-SOCIALES) -
c) RECUPERACIÓN DE LA ESTABILIDAD LABORAL -
2º) AUMENTO DE PRODUCCIÓN NACIONAL EN FABRICAS Y COMERCIOS
(CON MÍNIMA AYUDA ECONÓMICA DE BANCOS NACIONALES)
3º) AUMENTO DEL CONSUMO INTERNO (QUE REVALUARA LA COTIZACIÓN MONETARIA -


ALBERTO FALCALA -


PABLO ARIEL ALCALA -


ELIAS FABIAN ALCALA -