

0/0.13

5794 - e Redulico

44554

5/11

MINISTERIO DE EDUCACION Y CULTURA
DE LA
PROVINCIA DE CORRIENTES

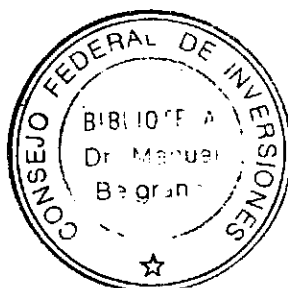
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

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

**INFORME FINAL
TOMO I - ALVEAR**

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 Nº 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

Fundamentación del Proyecto

Dado que en Alvear no se cuenta con el servicio de una serigrafía y los competidores se encuentran a mas de 180 Km. A la redonda, veo en esto una buena oportunidad de un buen negocio factible.

Es muy importante el puesto que ocupa este sistema de impresión en las artes graficas.

no puede negarse que la serigrafía toma una línea tan extensa de artículos de publicidad en papel ,metal, vidrio, plástico, cuero, etc., y su aplicación en carteles, cartulinas, banderines, calcomanías, escudos deportivos, emblemas escolares, campañas comerciales, envases de cualquier material o forma, en la industria textil, en la fabricación de letras, en camisetas deportivas, en tarjetas navideñas, en tarjetas de felicitación, en la decoración, en folletos o circulares y en muchísimas otras actividades.

en resumen esta amplia gama de inagotable caudal me permitirá escoger el rubro que mas me convenga.

Indice

Objetivo del Proyecto	Pág. 4
Productos	Pág. 5
Investigación y análisis de mercado	Pág. 6
Plan de negocio	Pág. 7
Financiación	Pág. 10
Aspectos legales	Pág. 10
Implementación	Pág. 11
Autor del Proyecto	Pág. 12

OBJETIVO DEL PROYECTO

Poder estampar prendas deportiva, uniformes y distintivos, escolares y de empresas locales. Brindar a la población y a localidades vecinas. Ofreciéndoles prendas personalizadas de muy buena calidad, prolijidad y creatividad.

PRODUCTOS

Los principales productos que se obtendrán son los siguientes:

- Tarjetas personales
- Distintivos
- Gorros estampados
- Camisetas estampadas
- Suéteres estampados
- Toallas estampadas
- Camperas estampadas
- Chombas estampadas
- Cortinas estampadas
- Mantales estampados

INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADO

Nuestro proyecto se encuentra encuadrado como industria de manufacturas.

Fortalezas:

- Los proveedores de productos semejante se encuentra a mas de 180Km., de distancia.-
- Capacidad de generar empleo, a personas desocupadas.-

Debilidades:

- Falta de Proveedores de insumos.-
- Alto costo de algunos Insumos como ser Camisa, remeras color, remeras blancas, chombas, buzo común, buzo con cierres, buzo con capuchas, buzo polar, buzo deportivo, buzo deportivo con cierre, campera polar, campera corderoy, etc

Soluciones a las debilidades:

- Realizar los contactos necesarios para garantizar la provisión de los insumos.-
- Conseguir la financiación para la compra de los mismos

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Clientes	Usos principales	Tipo de producto
Distribuidores mayoristas	Reventa de los productos en otras localidades	Toda la variedad de productos
Comercios locales	Reventa de los productos en la localidad	Toda la variedad de productos
Consumidores directos	Alumnos de 14 escuela Primarias y 2 Secundarias	Toda la variedad de productos

PLAN DE NEGOCIO PROPIAMENTE DICHO

EQUIPAMIENTO			
DETALLE	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Guillotina	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Computadora	1	\$800,00	\$ 800,00
Impresora	1	\$ 175,00	\$ 175,00
Mesa de revelado	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Inversión Total en Equipamiento			\$ 1.425,00

APORTE DE LOS BENEFICIARIOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
LOCAL PROPIO DE 4 M. POR 8 M.	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Teléfono	1	\$ 185,00	\$ 185,00
TOTAL APOORTE DE LOS BENEFICIARIOS			\$ 5.185,00

COSTOS DE PRODUCCION	
COSTOS FIJOS	
DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL
TELEFONO	\$ 25,00
AGUA	\$ 12,00
LUZ	\$ 55,00
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 92,00

Costo de Mano de Obra	
MANO DE OBRA POR 12 DIAS POR MES PARA EL PRIMER MES	\$ 150,00
TOTAL MO	\$150,00

INSUMOS	COSTO
Alfiler gancho	No contestaron los proveedores
Cuerina	No contestaron los proveedores
Cola vinilica	No contestaron los proveedores
Tintas	No contestaron los proveedores
Telas para matriz	No contestaron los proveedores
Gorros	\$ 4,00
Mochilas	\$ 30,00
Camisa	\$ 15,00
Remeras color	\$ 11,00
Remeras	\$ 9,00
Chombas	\$ 17,00
Buzo común	\$ 24,00
Buzo con cierres	\$ 29,00
Buzo con capuchas	\$ 29,00
Buzo polar	\$ 30,00
Buzo deportivo	\$ 29,00
Buzo deportivo con cierre	\$ 32,00
Campera polar	\$ 35,00
Campera corderoy	\$ 59,00
TOTAL COSTOS Insumos	
COSTO TOTAL (Costos fijos + Costo M.O+ Costos Insumos)	

PRODUCCION ESTIMADA MENSUAL

Producto/Unidad de medida	Volumen de Producción Estimado						
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 12
Camisa	10	10	10	10	10	10	50
Remeras color	10	10	10	10	10	10	50
Remeras	10	10	10	10	10	10	50
Chombas	10	10	10	10	10	10	50
Buso comun	10	10	10	10	10	10	50
Buso con cierres	10	10	10	10	10	10	50
Buso con capuchas	10	10	10	10	10	10	50
Buso polar	10	10	10	10	10	10	50
Buso deportivo	10	10	10	10	10	10	50
Buso deportivo con ceirre	10	10	10	10	10	10	50
Campera polar	10	10	10	10	10	10	50
Campera corderoy	10	10	10	10	10	10	50
Gorras	10	10	10	10	10	10	50
Mochilas	10	10	10	10	10	10	50
Distintivos	100	100	100	100	100	100	500

COMERCIALIZACION	
Producto/Unidad de Medida	Precio Unitario
Camisa	\$ 25,00
Remeras color	\$ 15,00
Remeras Blancas	\$ 12,00
Chombas	\$ 25,00
Buso comun	\$ 30,00
Buso con cierres	\$ 35,00
Buso con capuchas	\$ 35,00
Buso polar	\$ 35,00
Buso deportivo	\$ 35,00
Buso deportivo con ceirre	\$ 45,00
Campera polar	\$ 55,00
Campera corderoy	\$ 70,00
Gorras	\$ 7,00
Mochilas	\$ 20,00
Distintivos	\$ 4,00

CUADRO DE RESULTADOS							
Valores Mensuales en pesos							
Concepto	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 12
COSTO FIJO	\$ 242,00	\$ 242,00	\$ 242,00	\$ 242,00	\$ 242,00	\$ 242,00	\$ 842,00
INGRESOS POR VENTAS	\$ 4.940,00	\$ 4.940,00	\$ 4.940,00	\$ 4.940,00	\$ 4.940,00	\$ 4.940,00	\$ 23.100,00

FINANCIACION DEL PROYECTO

Se puede financiar a través de créditos para la pequeñas empresas PROFOE que tienen una tasa del 7% anual .-

O por el Plan Manos a la Obra.-

ASPECTOS LEGALES

Leves que afectan al Proyecto:

20.631 – del IVA
 24.156 – de Administración Financiera
 24.452 – Modificada con la Ley 25.413
 25.063 – Impuestos (IVA)
 25.345 – Modificada con la Ley 25.413
 25.413 – de Competitividad
 24.414 – Emergencia Pública (Atribuciones legislativas)

Decretos:

493/01 – Modificaciones del IVA
 496/01 – Modificaciones del IVA
 615/01 – Modificaciones del IVA
 647/01 – Programa de Competitividad (Nuevas actividades alcances del 1.054/01)
 730/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
 733/01 – Impuestos (IVA)
 761/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
 929/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
 1.054/01 – Programa de Competitividad (Tributos y Tasas nacionales)
 1.185/01 – Programa de Competitividad (Nuevas actividades alcances del 1.054/01)
 1.335/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
 1.676/01 – Impuestos

IMPLEMENTACIÓN

CRONOGRAMA DEL PROYECTO							
ACTIVIDADES/ RESULTADOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	Mes 12
INSTALACION DE MAQUINAS	X						
COMPRAS DE INSUMOS	X		X		X	X	X
ORGANIZACIÓN DE ACTIVIDADES	X	X					
DISTRIBUCION DEL PRODUCTO		X	X	X	X	X	X
DISTRIBUCION DEL PRODUCTO Regional							X

Autor del Proyecto:

Apellidos y Nombres: Sánchez Sandra Elizabet D.N.I: 32.420.692

Mesa Alejandra D.N.I: 31.420.225

ESCOLARIDAD: CURSANDO ULTIMO AÑO ESTUDIOS SECUNDARIOS EN LA ESCUELA

Agrotécnica José María Malfussi

Año 2004

CURSA DE FABRICACION DE EMPRENDIMIENTOS



Fabrica de Indumentaria Escolar

Fundamentación del Proyecto

Situación actual debido que en la zona no cuenta con una fabrica y al ver la necesidad de las personas de requerir productos de esta naturaleza por haber tantas escuelas que requiere de estos productos. Encontrándose a varios kilómetros de distancia las fabricas o empresas dedicadas a estas prendas.

Indice

Objetivo del Proyecto	Pág. 4
Productos	Pág. 5
Investigación y análisis de mercado	Pág. 6
Plan de negocio	Pág. 7
Financiación	Pág. 10
Aspectos legales	Pág. 10
Implementación	Pág. 11
Autor del Proyecto	Pág. 12

OBJETIVO DEL PROYECTO

Poder confeccionar prendas deportiva y uniformes escolares. Brindar a la población y a localidades vecinas. Ofreciéndoles prendas de muy buena calidad, prolijidad y creatividad.

PRODUCTOS

Los principales productos que se obtendrán son los siguientes:

BUSOS

PANTALON

CAMPERA POLAR

CAMPERAS CORDEROY

GUARDAPOLVO

CAMISAS

REMERAS

CHOMBAS

INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADO

Nuestro proyecto se encuentra encuadrado como industria de confección.

Fortalezas:

- Los proveedores de productos semejante se encuentra a mas de 300Km., de distancia.-
- Capacidad de generar empleo, a personas desocupadas.-

Debilidades:

- Otros emprendedores locales que puedan iniciarse en la misma actividad.-

Soluciones a las debilidades:

- Realizar los contactos necesarios para entrar en este nicho de mercado

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Clientes	Usos principales	Tipo de producto
Distribuidores mayoristas	Reventa de los productos en otras localidades	Toda la variedad de productos
Comercios locales	Reventa de los productos en la localidad	Toda la variedad de productos
Consumidores directos	Alumnos de 14 escuela Primarias y 2 Secundarias	Toda la variedad de productos

PLAN DE NEGOCIO PROPIAMENTE DICHO

EQUIPAMIENTO			
DETALLE	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
OVERLOCK DE 5 HILOS INDUSTRIAL	1	\$ 1.950,00	\$ 1.950,00
RECTA INDUSTRIAL TANQUE	1	\$ 1.190,00	\$ 1.190,00
COLLARETA	1	\$ 2.990,00	\$ 2.990,00
CORTADORA	1	\$ 1.490,00	\$ 1.490,00
ABROCHADORA	1	\$ 160,00	\$ 160,00
MESA DE CORTE	1	\$ 300,00	\$ 300,00
ESTAMPADORA	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
ILUMINACIÓN. 8 TUBOS COMPLETO	8	\$ 12,50	\$ 100,00
CABLES DE 2.5 MM	100	\$ 0,40	\$ 40,00
LLAVES	6	\$ 2,00	\$ 12,00
ENCHUFES	6	\$ 6,00	\$ 36,00
Inversión Total en Equipamiento			\$ 9.380,00

APORTE DE LOS BENEFICIARIOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
OVERLOCK DE TRES HILOS INDUSTRIAL	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
RECTA INDUSTRIAL TANQUE JUKI	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
RECTA PORTÁTIL OJALADORA AUTOMATICA	1	\$ 400,00	\$ 400,00
LOCAL PROPIO DE 4 M. POR 8 M.	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
TOTAL APOORTE DE LOS BENEFICIARIOS			\$ 8.100,00

COSTOS DE PRODUCCION	
COSTOS FIJOS	
DESCRIPCION	COSTO MENSUAL
TELEFONO	\$ 25,00
AGUA	\$ 12,00
LUZ	\$ 55,00
MANO DE OBRA POR 12 DIAS POR MES PARA EL PRIMER MES	\$ 150,00
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 242,00
INSUMOS	COSTO MENSUAL
TELA POPLIN	\$ 100,00
TELA JERSEY BCO	\$ 86,80
TELA JERSEY color	\$ 98,00
PIQUE	\$ 120,00
CUELLOS Y TIRAS	\$ 42,00
TELA POLAR ESTAMPADO	\$ 120,00
CIERRES REFORSADOS	\$ 10,00
TELA POLAR LISO	\$ 125,00
TELA CORDEROY	\$ 102,00
CIERRES DESMONTABLES	\$ 30,00
CORDON	\$ 300,00
GUATA	\$ 55,00
FORRO TAFETA	\$ 30,00
TELAS FRISA INTERMEDIA	\$ 725,00
TELA FRISA DEPORTIVA	\$ 280,00
TELA ARCIEL	\$ 100,00
BOTON	\$ 40,00
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 2.363,80
COSTO TOTAL (Costos fijos + costos variables)	\$ 2.605,80

PRODUCCION ESTIMADA MENSUAL

Producto/Unidad de medida	Volumen de Producción Estimado						
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 12
CAMISA	10	10	10	10	10	10	50
REMERAS COLOR	10	10	10	10	10	10	50
REMERAS	10	10	10	10	10	10	50
CHOMBAS	10	10	10	10	10	10	50
BUSO COMUN	10	10	10	10	10	10	50
BUSO CON CIERRES	10	10	10	10	10	10	50
BUSO CON CAPUCHAS	10	10	10	10	10	10	50
BUSO POLAR	10	10	10	10	10	10	50
BUSO DEPORTIVO	10	10	10	10	10	10	50
BUSO DEPORTIVO CON CEIRRE	10	10	10	10	10	10	50
CAMPERA POLAR	10	10	10	10	10	10	50
CAMPERA CORDEROY	10	10	10	10	10	10	50
PANTALON FRISA INT.	10	10	10	10	10	10	50
PANTALON DEPORTIVO	10	10	10	10	10	10	50
GUARDAPOLVOS	10	10	10	10	10	10	50

COMERCIALIZACION

Producto/Unidad de Medida	Precio Unitario
CAMISA	\$ 15,00
REMERAS COLOR	\$ 11,00
REMERAS	\$ 9,00
CHOMBAS	\$ 17,00
BUSO COMUN	\$ 24,00
BUSO CON CIERRES	\$ 29,00
BUSO CON CAPUCHAS	\$ 29,00
BUSO POLAR	\$ 30,00
BUSO DEPORTIVO	\$ 29,00
BUSO DEPORTIVO CON CEIRRE	\$ 32,00
CAMPERA POLAR	\$ 35,00
CAMPERA CORDEROY	\$ 59,00
PANTALON FRISA INT.	\$ 19,00
PANTALON DEPORTIVO	\$ 24,50
GUARDAPOLVOS	\$ 30,00

CUADRO DE RESULTADOS							
Valores Mensuales en pesos							
Concepto	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 12
COSTO FIJO	\$ 242,00	\$ 242,00	\$ 242,00	\$ 242,00	\$ 242,00	\$ 242,00	\$ 484,00
COSTO VARIABLE	\$ 2.363,80	\$ 2.363,80	\$ 2.363,80	\$ 2.363,80	\$ 2.363,80	\$ 2.363,80	\$ 4.727,60
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	\$ 2.605,80	\$ 2.605,80	\$ 2.605,80	\$ 2.605,80	\$ 2.605,80	\$ 2.605,80	\$ 5.211,60
INGRESOS POR VENTAS	\$ 3.925,00	\$ 3.925,00	\$ 3.925,00	\$ 3.925,00	\$ 3.925,00	\$ 3.925,00	\$ 19.625,00
RESULTADO	\$ 1.319,20	\$ 1.319,20	\$ 1.319,20	\$ 1.319,20	\$ 1.319,20	\$ 1.319,20	\$ 14.413,40

FINANCIACION DEL PROYECTO

Se puede financiar a través de créditos para la pequeñas empresas PROFOE que tienen una tasa del 7% anual .-
O por el Plan Manos a la Obra.-

ASPECTOS LEGALES

Leyes que afectan al Proyecto:

- 20.631 – del IVA
- 24.156 – de Administración Financiera
- 24.452 – Modificada con la Ley 25.413
- 25.063 – Impuestos (IVA)
- 25.345 – Modificada con la Ley 25.413
- 25.413 – de Competitividad
- 24.414 – Emergencia Pública (Atribuciones legislativas)

Decretos:

- 493/01 – Modificaciones del IVA
- 496/01 – Modificaciones del IVA
- 615/01 – Modificaciones del IVA
- 647/01 – Programa de Competitividad (Nuevas actividades alcances del 1.054/01)
- 730/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
- 733/01 – Impuestos (IVA)
- 761/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
- 929/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
- 1.054/01 – Programa de Competitividad (Tributos y Tasas nacionales)
- 1.185/01 – Programa de Competitividad (Nuevas actividades alcances del 1.054/01)
- 1.385/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
- 1.676/01 – Impuestos

IMPLEMENTACIÓN

CRONOGRAMA DEL PROYECTO							
ACTIVIDADES/ RESULTADOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	Mes 12
INSTALACION DE MAQUINAS	X						
COMPRAS DE INSUMOS	X		X		X	X	X
ORGANIZACIÓN DE ACTIVIDADES	X	X					
DISTRIBUCION DEL PRODUCTO		X	X	X	X	X	X
DISTRIBUCION DEL PRODUCTO Regional							X

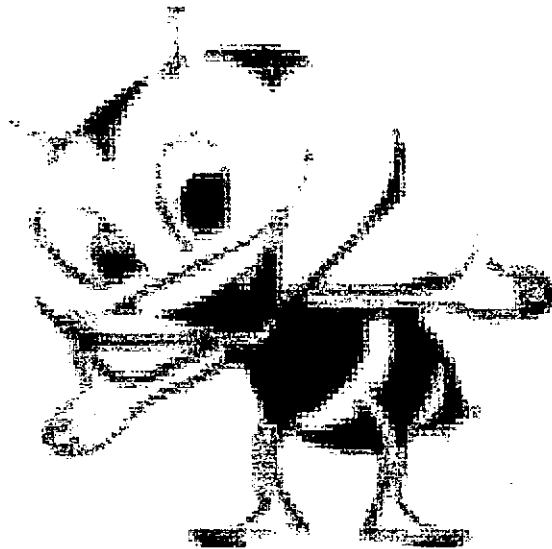
Autores del Proyecto:

Apellido y Nombre	D.N.I:
-------------------	--------

Torrez, María Luján	16.851.997
---------------------	------------

ESCOLARIDAD: CURSANDO ULTIMO AÑO ESTUDIOS SECUNDARIOS EN LA ESCUELA
NOCTURNA DR. MAMERTO ACUÑA

Año 2004



Proyecto Producción Apícola

Fundamentación del Proyecto

En la localidad de Alvear la actividad comercial más explotada es, sin lugar a dudas, la venta de productos alimenticios (mini mercados, despensa, kiosco) y de ropa (tiendas). Estas seguidas por otros que requieren una mayor inversión de capital como la ganadería, lo que hace inviable un comienzo con mínimos recursos. Por otra parte, los pequeños productores agrícolas- de esta zona se dedican principalmente al cultivo de verduras, hortalizas, y frutas carentes de la industrialización de sus productos.

Ante el incremento masivo de la desocupación y atendiendo a la situación económica por la que atraviesa el país, resultó de interés investigar sobre la **apicultura** como propuesta para la creación de un microemprendimiento que sea de fácil aplicación, bajo costo y rentable a corto plazo, con el empleo de mano de obra propia-familiar.

En el actual contexto del mercado local existe una gran oportunidad y aun más en el mercado internacional. A nivel mundial la demanda de miel es muy grande y crece a pasos acelerados. La miel Argentina es reconocida por su excelente calidad.

Debido a las condiciones múltiples (eco geográficas, climática, florales), la zona es propicia para duplicar o triplicar la producción ya que en este territorio cualquier región es apta para instalar colmenas. Como la despoblación de abejas es enorme no existe el problema de saturación, sino que, por el contrario, los millones de litros de miel que todos los años se lleva el sol y la lluvia, al marchitarse las flores que no reciben la visita de las abejas, representan una riqueza inestimable que todos los años se pierde. La apicultura es una actividad poco explotada en esta zona porque ha permanecido muy alejada de los medios de divulgación.

Indice

Objetivo del Proyecto	Pág. 4
Productos	Pág. 5
Investigación y análisis de mercado	Pág. 6
Plan de negocio	Pág. 7
Financiación	Pág. 8
Aspectos legales	Pág. 8
Implementación	Pág. 9
Autor del Proyecto	Pág. 10

OBJETIVO DEL PROYECTO

Poder instalar un emprendimiento Apícola para inicialmente abastecer el mercado local, ya que el 90% de la procedencia de la misma es foránea y el 10% es local.

PRODUCTOS

Los principales productos que se obtendrán son los siguientes:

Miel

Cera

Jalea Real

Polen

Propóleos

INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADO

Nuestro proyecto se encuentra encuadrado como agroindustrial.-

Cantidad de comercios encuestados 7.-

Los datos arrojados fueron:

- ✓ El promedio de compra de miel es cada 3 meses.-
- ✓ Anualmente se venden aproximadamente 1430 Kg. de miel.-
- ✓ El 10% es de origen local.-

Fortalezas:

- Los proveedores de productos semejante se encuentra a mas de 200Km., de distancia.-
- Existe una gran demanda en ele mercado de exportación, dejando un gran margen dentro del mercado interno.-

Debilidades:

- Otros emprendedores locales que puedan iniciarse en la misma actividad.-

Soluciones a las debilidades:

- Realizar una campaña fortaleciendo los beneficios de consumir nuestro producto basado en nuestro control de calidad.-

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Clientes	Usos principales	Tipo de producto
Comercios locales	Alimenticio	Toda la variedad de productos
Consumidores directos	Alimenticio	Toda la variedad de productos

PLAN DE NEGOCIO PROPIAMENTE DICHO

Análisis de Inversión

Períodos: 4 años Producción: 40 kg/colmena*año 900 total demanda Kg./ año
 Interés: 8% anual Precio: 5\$/kg miel
 Costo del 23 Colmenas
 colmena 60 kg de miel Cantidad
 Atención: 50% para el apicultor

Periodo	0	1	2	3	4	Detalles
VAN	1.589,27 \$					18%TIR
Colmenas con núcleo	6.075,00 \$	33,75 \$	40,50 \$	45,00 \$	33,75 \$	
Atención Colmenares		2.025,00 \$	2.025,00 \$	2.025,00 \$	2.025,00 \$	(% sobre facturación)
Interés		496,00 \$	365,58 \$	236,07 \$	96,55 \$	anual sobre saldos
Total Egresos	6.075,00 \$	2.544,75 \$	2.431,08 \$	2.306,07 \$	2.155,30 \$	
Saldo del periodo		1.505,25 \$	1.618,92 \$	1.743,93 \$	4.932,20 \$	
Saldo acumulado	-6.075,00 \$	-4.569,75 \$	-2.950,83 \$	-1.206,90 \$	3.725,30 \$	
Total Ingresos	0,00 \$	4.050,00 \$	4.050,00 \$	4.050,00 \$	7.087,50 \$	
miel		4.050,00 \$	4.050,00 \$	4.050,00 \$	4.050,00 \$	
Venta Colmenas Usadas					3.037,50 \$	Valor Residual
IVA Compras	1.275,75 \$	7,09 \$	8,51 \$	9,45 \$	7,09 \$	
IVA Ventas	0,00 \$	850,50 \$	850,50 \$	850,50 \$	850,50 \$	
Saldo IVA Periodo	1.275,75 \$	-843,41 \$	-842,00 \$	-841,05 \$	-843,41 \$	
Saldo IVA Acumulado	1.275,75 \$	432,34 \$	-409,66 \$	-1.250,71 \$	-2.094,12 \$	Crédito/Débito Fiscal

Análisis de Sensibilidad	saldos 50 %	saldos 20 %	saldo =	saldos 20 %	saldos 50 %	Variación de Resultados
VAN	-2.017,86 \$	146,42 \$	1.589,27 \$	3.032,13 \$	5.196,41 \$	

APORTE DE LOS BENEFICIARIOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Chacra de 16 Has	1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
TOTAL APOORTE DE LOS BENEFICIARIOS			\$ 15.100,00

FINANCIACION DEL PROYECTO

Se puede financiar a través de créditos para la pequeñas empresas PRODERNEA que tienen una tasa del 3.5 % anual .-

O por el Plan Manos a la Obra.-

ASPECTOS LEGALES

Leyes que afectan al Proyecto:

20.631 – del IVA

24.156 – de Administración Financiera

24.452 – Modificada con la Ley 25.413

25.063 – Impuestos (IVA)

25.345 – Modificada con la Ley 25.413

25.413 – de Competitividad

24.414 – Emergencia Pública (Atribuciones legislativas)

Decretos:

493/01 – Modificaciones del IVA

496/01 – Modificaciones del IVA

615/01 – Modificaciones del IVA

647/01 – Programa de Competitividad (Nuevas actividades alcances del 1.054/01)

730/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo

733/01 – Impuestos (IVA)

761/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo

929/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo

1.054/01 – Programa de Competitividad (Tributos y Tasas nacionales)

1.185/01 – Programa de Competitividad (Nuevas actividades alcances del 1.054/01)

1.385/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo

1.676/01 – Impuestos

IMPLEMENTACIÓN

CRONOGRAMA DEL PROYECTO							
ACTIVIDADES/ RESULTADOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	Mes 12
ORGANIZACIÓN DE ACTIVIDADES	X	X					
COMPRAS DE INSUMOS	X	X					
INSTALACIÓN DE COLMENAS			X				
LABORES DE MANTENIMIENTO			X	X	X	X	X
DISTRIBUCION DEL PRODUCTO		X				X	X

Autor del Proyecto:

Apellido y Nombre:

D.N.I:

Fernandez, Víctor Daniel

31.420.528

Lezcano Carlos

28.398.355

Martins Ramón

31.421.225

ESCOLARIDAD: CURSANDO ULTIMO AÑO ESTUDIOS SECUNDARIOS EN LA ESCUELA
Agrotécnica "José maria Malfussi"

Año 2004

CURSO DE FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES



Cría de pollo Campero

Fundamentación del Proyecto

La idea la empezó a partir de observar la demanda de pollos en el mercado local. Investigando en Internet encontramos El concepto de los pollos ecológicos que pretendemos desarrollar, es produciendo un alimento sano mientras se fertiliza el terreno. Aplicaremos el pastoreo en pequeños espacios que tenemos. Con este sistema, el consumo de grano decrece en la medida que se incrementa el consumo de pasto y de pequeños insectos. Donde teóricamente, tendremos resultados excelentes, de tal forma que a los 42 días ya obtenemos pollos (los machos) que logran, desviscerados, sin patas, plumas y cabeza, pesos de 1,400 gramos.

El Proyecto en si no es una unidad económica, ya que será complemento de otra actividades rurales de los beneficiarios.-

Indice

Objetivo del Proyecto	Pág. 4
Productos	Pág. 5
Investigación y análisis de mercado	Pág. 6
Plan de negocio	Pág. 7
Financiación	Pág. 9
Aspectos legales	Pág. 9
Implementación	Pág. 9
Datos del autores del proyecto	Pág. 14

OBJETIVO Y METAS DEL PROYECTO

Lograr producir pollos de 1,400kg.-

Inicialmente 100 pollos semanales para llegar a producir 400 pollos por mes .-

Satisfacer las necesidades de carne para los integrantes del proyecto y comercializar los excedentes.-

PRODUCTOS

Los principales productos que se obtienen de esta explotación son los siguientes:

- 1) Pollo entero
- 2) Pollo en presas.

INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADO

Nuestro proyecto se encuentra encuadrado como industria alimenticia.

Fortalezas:

- Producto que se enmarca en productos fresco.-
- Los proveedores de productos semejante se encuentra a mas de 300Km., de distancia.-
- Capacidad de generar empleo, a personas desocupadas.-

Debilidades:

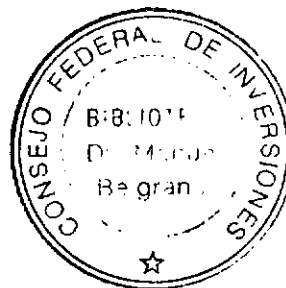
- Dificultad para conseguir los pollitos BB.-

Soluciones a las debilidades:

- Realizar los contactos necesarios con el INTA de Mercedes Corrientes para lograr garantizar la provisión de este insumo.-

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Clientes	Usos principales	Tipo de producto
Distribuidores mayoristas	Reventa de los productos en otras localidades	Toda la variedad de productos
Comercios locales	Reventa de los productos en la localidad	Toda la variedad de productos
Consumidores directos	Consumo diario	Toda la variedad de productos



PLAN DE NEGOCIO PROPIEAMENTE DICHO

EQUIPAMIENTO				
DETALLE	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL	Amortización
Jaulas	1	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 0,88
Comederos	1	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 0,67
Bebedores	1	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 0,67
Campanas	1	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 1,00
Inversión Total en Equipamiento			\$ 386,00	\$ 3,22

APORTE DE LOS BENEFICIARIOS		
DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	Amortización
Terreno 3000 m2	\$ 1.500,00	0
Instalación de luz	\$ 500,00	\$ 4,17
Instalación de agua	\$ 400,00	\$ 3,33
Friser	\$ 1.000,00	\$ 8,33
Local para faena	\$ 8.000,00	\$ 66,67
TOTAL APOORTE DE LOS BENEFICIARIOS		\$ 82,50

COSTOS DE PRODUCCION	
COSTOS FIJOS	
DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL
TELEFONO	\$ 10,00
AGUA	\$ 12,00
LUZ	\$ 40,00
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 62,00

Costo de Mano de Obra		
	Total por ciclo de 60 días	Total por ciclo de 60 días
MANO DE OBRA c/100 pollos	\$ 1.000,00	\$ 125,00

INSUMOS	COSTO	
	Unitario	Total
Pollos bb	\$ 1,40	\$ 140,00
Balanceado el Kg	\$ 0,44	\$ 140,80
Otros insumos	\$ 30,00	\$ 30,00

TOTAL COSTOS Insumos	\$ 310,80
COSTO TOTAL (Costos fijos + amortizaciones + Costo M.O. + Costos Insumos)	\$ 583,52

PRODUCCIÓN ESTIMADA Ciclos (60 días)					
Producto/Unidad de medida	Volumen de Producción Estimado				
	7 semana	8 semana	9 semana	10 semana	11 semana
Pollos	144,00 kg	144,00 kg	144,00 kg	144,00 kg	144,00 kg

COMERCIALIZACION		
Producto/Unidad de Medida	Precio Unitario	
El Kg. de Pollo	\$ 5,00	

CUADRO DE RESULTADOS					
Valores Mensuales en pesos					
Concepto	7 semana	8 semana	9 semana	10 semana	11 semana
Costos	\$ 583,52	\$ 583,52	\$ 583,52	\$ 583,52	\$ 583,52
INGRESOS POR VENTAS	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00
Resultados	\$ 136,48	\$ 136,48	\$ 136,48	\$ 136,48	\$ 136,48

FINANCIACION DEL PROYECTO

Se puede financiar a través de créditos para la producción agropecuaria PRODERNEA que tienen una tasa del 3.5 % anual.-

ASPECTOS LEGALES

Leyes que afectan al Proyecto:

Nº 3.907/84 provincia de corrientes declaración de interés la cria de especies nativas
 20.631 – del IVA
 24.156 – de Administración Financiera
 24.441 – Fideicomisos
 24.452 – Modificada con la Ley 25.413
 25.063 – Impuestos (IVA)
 25.080 – Inversión para Bosques Cultivados
 25.345 – Modificada con la Ley 25.413
 25.413 – de Competitividad
 24.414 – Emergencia Pública (Atribuciones legislativas)
 25.509 – Derecho Real de Superficie Forestal

Decretos:

DECRETO Nº 5.926/92 Porvincia de corrientes
 493/01 – Modificaciones del IVA
 496/01 – Modificaciones del IVA
 615/01 – Modificaciones del IVA
 647/01 – Programa de Competitividad (Nuevas actividades alcances del 1.054/01)
 730/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
 733/01 – Impuestos (IVA)
 761/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
 929/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
 1.054/01 – Programa de Competitividad (Tributos y Tasas nacionales)
 1.185/01 – Programa de Competitividad (Nuevas actividades alcances del 1.054/01)
 1.385/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
 1.676/01 – Impuestos

Disposiciones

Nº 42/90 flora y fauna provincia de corrientes
 Nº 227/91 flora y fauna provincia de corrientes

IMPLEMENTACIÓN

Lo que el productor debe cumplir:

Debe establecer un compromiso para la producción de pollos ecológicos y asegurarse que todos los integrantes del negocio comprendan por qué se va implementar el sistema de producción. Debe ejecutar los trabajos tal como fueron planeados. Establecer un registro del seguimiento de los trabajos en una libreta. Asegurarse que los productos comprados o usados cumplan los requisitos especificados, como tipo, clase, composición, descripción. De no cumplir los requisitos, no deben ser usados. Mantener, siempre, la jaula en excelentes condiciones de operación. Cada jaula, en caso de tener varias, debe identificarse, para dar seguimiento a cualquier problema o rastrear cualquier anomalía. Cumplir con el compromiso de entregar al cliente los pollos producidos, de acuerdo con las especificaciones que exija.

Donde pastorear los pollos

Se puede realizar en cualquier patio donde haya pasto o posibilidades de sembrarlo. Se necesita una superficie normal de 720 m² para el funcionamiento del negocio total final 4 jaulas. El predio donde se establezcan las jaulas, debe ser un lugar seguro, que no esté en un lugar con peligro de inundaciones o corrientes de agua y que no esté expuesto al ataque de los animales o al robo de la gente. Se puede manejar con ayuda de la familia.

Asegurarse que se tendrá el forraje garantizado.

El ambiente del pollito es un pasto corto con gran contenido de insectos. El pasto desnudo no tendrá las condiciones necesarias y el pollito se alimentará completamente del alimento proporcionado. A menor calidad de forrajes, menor cantidad de insectos y mayor consumo de alimento comprado.

Preparar la jaula de recepción de los pollitos un día antes

Se acondicionará una esquina de un metro por un metro dentro de la jaula. Se cercará con pedazos de cartón o con madera. También se puede usar lámina galvanizada. La cubierta superior del lugar donde se recibirán los pollitos será la puerta superior de la jaula. Verificar que no existan corrientes de aire ni humedad donde se colocarán los pollitos.

Calefacción

Nuestro problema es el calor no el frío, sin embargo, el pollito precisa abrigo del viento y en temporada de frío necesita cuidados especiales en una criadora. Cuando los pollitos tienen frío no comen, se amontonan y llegan a morir por aplastamiento. Si no mueren, reducen mucho el ritmo de aumento de peso.

Alimento

El alimento que deberá tener el pollito durante los primeros días es el iniciador comercial para pollitos.

Comedero

Es una especie de charola especial para que coma el pollito. En caso de no tener charolas especiales, se pondrá un periódico limpio sobre la cama y sobre ese periódico se colocará el alimento.

De nuevo recomendamos que el plato del comedero, debe mantenerse a la altura del hombro del pollo para que no desperdicie alimento.

Bebedero

Es de plástico para 4 ltrs. Tener al menos un bebedero por cada 50 pollitos. Debe vigilarse que no tire agua y limpiarlo con frecuencia porque se ensucia rápidamente.

Después de una semana, se usa el bebedero de campana, el cual, al igual que el comedero de tubo, debe quedar el borde a la altura del hombro del ave para que no lo tire. Se estima que 100 pollitos beben bien en un bebedero de campana y comen bien en un comedero de tubo para 8 kilos de capacidad.

Luz

En caso de disponer de energía eléctrica poner un foco a los pollitos para que no tengan miedo y vean bien de noche. Asegurarse que habrá alimento durante la noche.

El método para el horario de luz, debe ser apagarla antes de acostarse y encenderla temprano al levantarse. Esto estimulará el consumo de alimento.

Rutina de trabajo

Plan de trabajo día por día, desde la compra hasta la venta de los pollos

La compra del pollito deberá realizarse en una incubadora reconocida por su calidad. Se comprará solo pollito de primera. El pollo de segunda, aunque es barato, no aumenta de peso de forma satisfactoria y es incosteable su cría.

El programa de engorde es el siguiente:

Primer día: Desinfectar la jaula y todos los equipos usados durante el periodo de engorde anterior. Para recibir a los pollitos en condiciones higiénicas, tiene que estar el lugar completamente limpio. Deberán comprarse sólo pollitos de primera, que pesen de 36 a 40 gramos. Los pollitos no deben ser expuestos al sol ni al calor excesivo.

Pesar todos los pollitos antes de ponerlos en la jaula. Colocarlos en la jaula y dar agua limpia y alimento de excelente calidad. El pasto no puede sobrepasar los 10 cm de longitud. Inicialmente se puede dividir la jaula en 4 o 5 partes para que se facilite la vigilancia de los pollitos.

En caso de haber electricidad, hacer una pantalla de cartón forrada con papel aluminio, colocarla alrededor de dos soquets para focos normales y ponerlos a una altura de 30 cm. sobre el suelo. Bajar o subir pantalla según se necesite.

Poner alimento iniciador sobre el pasto durante los primeros dos días.

Segundo día: supervisar que los pollitos estén en buenas condiciones.

Tercer día: dar el alimento en comederos apropiados, ponerlos a la altura del lomo del animal para evitar desperdicios.

Sexto día: verificar que los pollitos y la jaula estén en condiciones, para dejar que los pollitos caminen en toda la superficie. Vigilar que los pollitos no se amontonen.

Décimo día: verificar que haya pequeñas piedras en donde están pastoreando, si no es así, agregar arena gruesa para que ellos puedan tomar de allí las que necesiten. Esto resulta fundamental cuando se les da grano sin moler.

Labores rutinarias durante el engorde:

- 1.- Revisar el aprovisionamiento e higiene del agua y alimento
- 2.- Revisar el estado físico y anímico de los animales
- 3.- Revisar el estado higiénico de la cama y del pasto
- 4.- Revisar la temperatura y ventilación del local
- 5.- Revisar la higiene del equipo
- 6.- Revisar la altura y número de comederos y bebederos
- 7.- En caso de aves de postura, registrar diariamente la cosecha de huevos y el número de aves por jaula

En resumen, resulta lo siguiente:

Fecha

Actividad

Esperado

Observaciones

Día 1

Comprar los pollitos

Acondicionar la jaula

Comprar el alimento

Probar los bebederos, no deben tirar agua. ¡Ojo!

No tener problemas

Hacer división de un metro cuadrado en la jaula para tenerlos ahí

Poner focos sobre la jaula

Dar alimento en dos partes: mañana y tarde; suficiente pero sin desperdiciar.

Día 2

Supervisar el comportamiento de los pollitos

Que tengan agua limpia y alimento disponible. Evitar a toda costa que se mojen, el pollo mojado puede morir

El pollito estará en constante actividad

Día 7

Vacunación

Dejarlos libres en toda la jaula

Con la vacuna se evitará la mortalidad por enfermedad.

Empiezan a comer pasto.

Enseñando a los niños, ellos vacunarán.

Día 21

Vigilar su desarrollo
gfhfh

Es notable que no tienen plumas

Día 45

Ya hay pollitos grandes

Se puede empezar la venta.

Todos están bien emplumados

El mercado requiere pollo de 1,6 a 1,7 kilos.

Día 60

Deben venderse todos los pollos.

Se deben vender todos.

El mercado rechaza pollos grandes.

Autor del Proyecto:

Fernández Leopoldo German 32.182.589

Carmarán Carlos 31.787.588

Obregón Carlos 31.431.185

Rodríguez Jorge 30.559.196

Alvear
Corrientes

Año 2004



FABRICA DE
PASTAS FRESCAS

Fundamentación del Proyecto

Dado que Alvear no cuenta con una empresa que se dedique a la fabricación de pastas frescas, siendo esto

Un producto muy requerido por las familias Alvearenses, vemos en esto una gran oportunidad para la inserción laboral en este rubro.

Dado también que se cuenta con recurso humano capacitado para dicho emprendimiento.

Las personas integrantes de este proyecto centran su fortaleza en el compromiso de trabajar para brindarle al cliente un producto de alta calidad teniendo en cuenta que se trata de producto alimenticio de consumo humano.

Visto también que los competidores se encuentran a mas de 100 K M Y que los proveedores de materias primas son de facil acceso.

Teniendo en cuenta que hemos hecho un pequeño estudio de mercado, estamos en condiciones de afirmar que las pastas frescas es un producto que tiene mucha aceptación en personas de todas las edades.

Creemos de gran importancia este proyecto por tratarse de un emprendimiento familiar, dado también que dos de las personas integrantes de este proyecto están a punto de terminar los estudios secundarios, esto sería una gran oportunidad laboral para ellos. Además tenemos muy buena relación entre los integrantes de este proyecto y con los potenciales clientes.

Indice

Objetivo del Proyecto	Pág. 4
Productos	Pág. 5
Investigación y análisis de mercado	Pág. 6
Plan de negocio	Pág. 7
Financiación	Pág. 12
Aspectos legales	Pág. 12
Implementación	Pág. 13

OBJETIVO DEL PROYECTO

Abastecer inicialmente el mercado local de pastas frescas y luego abarcar la zona en un radio de 150 km.-

PRODUCTOS

Los principales productos que se obtendrán son los siguientes:

FIDEOS

RAVIOLES

CAPELETINIS

ÑOQUIS

TAPAS EMPANADAS

TAPAS PASTELITOS

INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADO

Nuestro proyecto se encuentra encuadrado como industria alimenticia.

Fortalezas:

- Producto que se enmarca en productos fresco.-
- Los proveedores de productos semejante se encuentra a mas de 300Km., de distancia.-
- Capacidad de generar empleo, a personas desocupadas.-

Debilidades:

- Otros emprendedores locales que puedan iniciarse en la misma actividad.-

Soluciones a las debilidades:

- Realizar los contactos necesarios para entrar en este nicho de mercado

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Clientes	Usos principales	Tipo de producto
Distribuidores mayoristas	Reventa de los productos en otras localidades	Toda la variedad de productos
Comercios locales	Reventa de los productos en la localidad	Toda la variedad de productos
Consumidores directos	Consumo diario	Toda la variedad de productos

PLAN DE NEGOCIO PROPIEAMENTE DICHO

PRESUPUESTO PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO					
EQUIPAMIENTO (Detalle el equipamiento necesario: maquinarias, herramientas, materiales para acondicionar el local, etc.)					
DETALLE	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO UNITARIO	GASTO TOTAL		
AMASADORA CAPACIDAD 18 KG	1	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00		
SOBADORA	1	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00		
HORNO REPOSTERO V. S. 12 BANDEJAS	1	\$ 1.700,00	\$ 1.700,00		
MULTIPROCESADORA MÁXIMA CAPACIDAD	1	\$ 209,00	\$ 209,00		
HELADERA EXHIBIDOR ALUMINIZADA MOTOR 1.3 DE 2MTS.	1	\$ 3.100,00	\$ 3.100,00		
BALANZA DIGITAL CAP. 20 KGS.	1	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00		
CORTADORAS DE FIDEOS, RAVIOLES, ÑOQUIS.	3	\$ 12,00	\$ 36,00		
UTENSILIOS VARIOS DE COCINA	1	\$ 50,00	\$ 50,00		
			\$ 0,00		
			\$ 0,00		
Inversión Total en Equipamiento			\$ 10.795,00		
INSUMOS (Describe los insumos necesarios para cada uno de los productos para el primer mes de producción)					
Producto	Insumos	Unidad de medida	Precio Unitario	Cantidad necesaria	Costo Mensual
Fideos	HARINA0000	KGS	\$ 29,00	4	\$ 116,00
	ANTIMOHO	Grs	\$ 0,14	100	\$ 14,00
	HUEVOS	dcs	\$ 1,70	20	\$ 34,00
	SAL	Grs	\$ 0,40	2	\$ 0,80
	ENVASES	UNIDADES	\$ 0,05	100	\$ 5,00
RAVIOLES Y CAPELLETIS	HARINA0000	KGS	\$ 29,00	4	\$ 116,00
	ANTIMOHO	Grs	\$ 0,14	100	\$ 14,00
	HUEVOS	dcs	\$ 1,70	20	\$ 34,00
	SAL	Grs	\$ 0,40	2	\$ 0,80
	VERDURAS	KGS	\$ 1,50	10	\$ 15,00
	QUESOS	HORMA	\$ 21,00	4	\$ 84,00
	RICOTA	KGS	\$ 7,00	9	\$ 63,00
	CONDIMENTO S Y ADITIVOS	PTES.	\$ 0,50	25	\$ 12,50
ÑOQUIS	ENVASES	UNIDADES	\$ 0,05	100	\$ 5,00
	HARINA0000	KGS	\$ 29,00	4	\$ 116,00
	ANTIMOHO	Grs	\$ 0,14	50	\$ 7,00
	PAPAS	KGS	\$ 0,50	50	\$ 25,00

	SAL	Grs	\$ 0,40	2	\$ 0,80
	ENVASES	UNIDADE S	\$ 0,05	100	\$ 5,00
TAPAS EMPANADAS	HARINA 0000	KGS	\$ 29,00	2	\$ 58,00
	ANTIMOHO	Grs	\$ 0,14	50	\$ 7,00
	MARGARINA P TAPAS	KGS	\$ 3,90	10	\$ 39,00
	SAL	Grs	\$ 0,40	1	\$ 0,40
	ENVASES	UNIDADE S	\$ 0,05	100	\$ 5,00
TAPAS EMPANADAS	HARINA 0000	KGS	\$ 29,00	2	\$ 58,00
	ANTIMOHO	Grs	\$ 0,14	50	\$ 7,00
	MARGARINA P TAPAS	KGS	\$ 3,90	10	\$ 39,00
	SAL	Grs	\$ 0,40	1	\$ 0,40
	ENVASES	UNIDADE S	\$ 0,05	100	\$ 5,00
Total Inversión Mensual en Insumos					\$ 886,70
INVERSION TOTAL DE INSUMOS PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD				2 meses	\$ 2.660,10
MONTO TOTAL SOLICITADO PARA EL PROYECTO					\$ 12.755,10

APORTE DE LOS BENEFICIARIOS (Detallar: herramientas, materias primas, infraestructura, dinero en efectivo, otros.)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
SALA DE INDUSTRILIZACIÓN	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
TELEFONO CON LINEA	1	\$ 180,00	\$ 180,00
			\$ 0,00
			\$ 0,00
TOTAL APOORTE DE LOS BENEFICIARIOS			\$ 5.180,00

COSTOS DE PRODUCCION	
COSTOS FIJOS	
DESCRIPCIÓN (luz, gas, alquiler, etc.)	COSTO MENSUAL
TELEFONO	\$ 25,00
AGUA	\$ 12,00
LUZ	\$ 55,00
MANO DE OBRA POR 12 DIAS POR MES PARA EL PRIMER MES	\$ 150,00
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 242,00

COSTOS VARIABLES	
INSUMOS	COSTO MENSUAL
HARINA 0000	\$ 464,00
ANTIMOHO	\$ 49,00
HUEVOS	\$ 68,00
PAPAS	\$ 25,00
MARGARINA P TAPAS	\$ 78,00
SAL	\$ 7,80
VERDURAS	\$ 15,00
QUESOS	\$ 84,00
RICOTA	\$ 63,00
CONDIMENTOS Y ADITIVOS	\$ 12,50
ENVASES	\$ 25,00
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 891,30
COSTO TOTAL (Costos fijos + costos variables)	\$ 1.133,30

PRODUCCION ESTIMADA MENSUAL							
Producto/Unidad de medida	Volumen de Producción Estimado						
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 12
FIDEOS	100	200	200	200	200	200	400
RAVIOLES	50	100	100	100	100	100	200
CAPELETINIS	50	100	100	100	100	100	200
ÑOQUIS	100	200	200	200	200	200	400
TAPAS EMPANADAS	200	400	400	400	400	400	800
TAPAS DE PASTELITOS	200	400	400	400	400	400	800

COMERCIALIZACION	
Estimación de las ventas de un mes	
Producto/Unidad de Medida	Precio Unitario
FIDEOS Kg.	\$ 3,00
RAVIOLES Kg.	\$ 4,50
CAPELETINIS Kg.	\$ 4,50
ÑOQUIS Kg.	\$ 3,50
TAPAS EMPANADAS Kg.	\$ 0,60
TAPAS DE PASTELITOS Kg.	\$ 0,90

Estimación de Ingresos por ventas			
MES 1			
Producto y Unidad de Medida (a)	Precio Unitario (b)	Volumen Estimado de Producción (c)	Ingresos estimados por ventas (d) = b x c
FIDEOS	\$ 3,00	100	\$ 300,00
RAVIOLES	\$ 4,50	50	\$ 225,00
CAPELETINIS	\$ 4,50	50	\$ 225,00
ÑOQUIS	\$ 3,50	100	\$ 350,00
TAPAS EMPANADAS	\$ 0,60	200	\$ 120,00
TAPAS DE PASTELITOS	\$ 0,90	200	\$ 180,00
TOTAL			\$ 1.400,00
MES 2			
Producto y Unidad de Medida (a)	Precio Unitario (b)	Volumen Estimado de Producción (c)	Ingresos estimados por ventas (d) = b x c
FIDEOS	\$ 3,00	200	\$ 600,00
RAVIOLES	\$ 4,50	100	\$ 450,00
CAPELETINIS	\$ 4,50	100	\$ 450,00
ÑOQUIS	\$ 3,50	200	\$ 700,00
TAPAS EMPANADAS	\$ 0,60	400	\$ 240,00
TAPAS DE PASTELITOS	\$ 0,90	400	\$ 360,00
TOTAL			\$ 2.800,00
MES 3			
Producto y Unidad de Medida (a)	Precio Unitario (b)	Volumen Estimado de Producción (c)	Ingresos estimados por ventas (d) = b x c
FIDEOS	\$ 3,00	200	\$ 600,00
RAVIOLES	\$ 4,50	100	\$ 450,00
CAPELETINIS	\$ 4,50	100	\$ 450,00
ÑOQUIS	\$ 3,50	200	\$ 700,00
TAPAS EMPANADAS	\$ 0,60	400	\$ 240,00
TAPAS DE PASTELITOS	\$ 0,90	400	\$ 360,00
TOTAL			\$ 2.800,00
MES 4			
Producto y Unidad de Medida (a)	Precio Unitario (b)	Volumen Estimado de Producción (c)	Ingresos estimados por ventas (d) = b x c
FIDEOS	\$ 3,00	200	\$ 600,00
RAVIOLES	\$ 4,50	100	\$ 450,00
CAPELETINIS	\$ 4,50	100	\$ 450,00
ÑOQUIS	\$ 3,50	200	\$ 700,00
TAPAS EMPANADAS	\$ 0,60	400	\$ 240,00
TAPAS DE PASTELITOS	\$ 0,90	400	\$ 360,00
TOTAL			\$ 2.800,00

MES 5			
Producto y Unidad de Medida (a)	Precio Unitario (b)	Volumen Estimado de Producción (c)	Ingresos estimados por ventas (d) = b x c
FIDEOS	\$ 3,00	200	\$ 600,00
RAVIOLES	\$ 4,50	100	\$ 450,00
CAPELETINIS	\$ 4,50	100	\$ 450,00
ÑOQUIS	\$ 3,50	200	\$ 700,00
TAPAS EMPANADAS	\$ 0,60	400	\$ 240,00
TAPAS DE PASTELITOS	\$ 0,90	400	\$ 360,00
0		0	\$ 0,00
TOTAL			\$ 2.800,00
MES 6			
Producto y Unidad de Medida (a)	Precio Unitario (b)	Volumen Estimado de Producción (c)	Ingresos estimados por ventas (d) = b x c
FIDEOS	\$ 3,00	400	\$ 1.200,00
RAVIOLES	\$ 4,50	200	\$ 900,00
CAPELETINIS	\$ 4,50	200	\$ 900,00
ÑOQUIS	\$ 3,50	400	\$ 1.400,00
TAPAS EMPANADAS	\$ 0,60	800	\$ 480,00
TAPAS DE PASTELITOS	\$ 0,90	800	\$ 720,00
TOTAL			\$ 5.600,00

Nivel de ventas que se prevé alcanzar dentro de doce meses

MES 12			
Producto y Unidad de Medida (a)	Precio Unitario (b)	Volumen Estimado de Producción (c)	Ingresos estimados por ventas (d) = b x c
FIDEOS	\$ 3,00	800,00	\$ 2.400,00
RAVIOLES	\$ 4,50	400,00	\$ 1.800,00
CAPELETINIS	\$ 4,50	400,00	\$ 1.800,00
ÑOQUIS	\$ 3,50	800,00	\$ 2.800,00
TAPAS EMPANADAS	\$ 0,60	1600,00	\$ 960,00
TAPAS DE PASTELITOS	\$ 0,90	1600,00	\$ 1.440,00
TOTAL			\$ 11.200,00

CUADRO DE RESULTADOS							
Valores Mensuales en pesos							
Concepto	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 12
COSTO FIJO	\$ 242	\$ 484	\$ 484	\$ 484	\$ 484	\$ 968	\$ 968
COSTO VARIABLE	\$ 891	\$ 1.782	\$ 1.782	\$ 1.782	\$ 1.782	\$ 3.565	\$ 3.565
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	\$ 1.133	\$ 2.266	\$ 2.266	\$ 2.266	\$ 2.266	\$ 4.533	\$ 4.533
INGRESOS POR VENTAS	\$ 1.400	\$ 2.800	\$ 2.800	\$ 2.800	\$ 2.800	\$ 5.600	\$ 5.600
RESULTADO	\$ 266	\$ 533	\$ 533	\$ 533	\$ 533	\$ 1066	

FINANCIACION DEL PROYECTO

Se puede financiar a través de créditos para la pequeñas empresas PROFOE que tienen una tasa del 7% anual .-
O por el Plan Manos a la Obra.-

ASPECTOS LEGALES

Leyes que afectan al Proyecto:

- 20.631 – del IVA
- 24.156 – de Administración Financiera
- 24.452 – Modificada con la Ley 25.413
- 25.063 – Impuestos (IVA)
- 25.345 – Modificada con la Ley 25.413
- 25.413 – de Competitividad
- 24.414 – Emergencia Pública (Atribuciones legislativas)

Decretos:

- 493/01 – Modificaciones del IVA
- 496/01 – Modificaciones del IVA
- 615/01 – Modificaciones del IVA
- 647/01 – Programa de Competitividad (Nuevas actividades alcances del 1.054/01)
- 730/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
- 733/01 – Impuestos (IVA)
- 761/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
- 929/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
- 1.054/01 – Programa de Competitividad (Tributos y Tasas nacionales)

- 1.185/01 – Programa de Competitividad (Nuevas actividades alcances del 1.054/01)
 1.385/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
 1.676/01 – Impuestos

IMPLEMENTACIÓN

CRONOGRAMA DEL PROYECTO							
ACTIVIDADES/ RESULTADOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 48
INSTALACION DE MAQUINAS	X						
COMPRAS DE INSUMOS	X		X	X	X	X	X
ORGANIZACIÓN DE ACTIVIDADES	X	X					
DISTRIBUCION DEL PRODUCTO		X	X	X	X	X	X

Autor del Proyecto:

Apellido y Nombre
Nuñez Gladis Ofelia
Rovira, Patricia Susana

D.N.I:
16.353.594
32.182.614

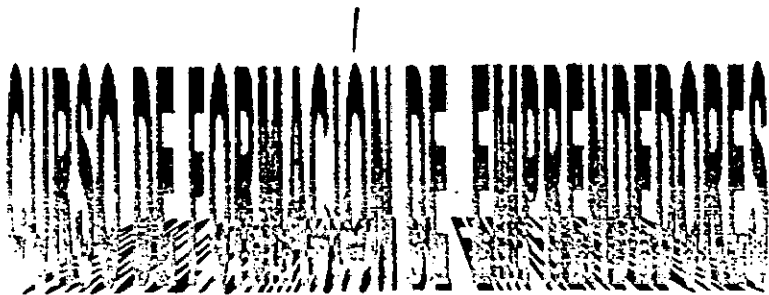
ESCOLARIDAD: CURSANDO ULTIMO AÑO ESTUDIOS SECUNDARIOS EN LA
ESCUELA NOCTURNA DR. MAMERTO ACUÑA

Apellido y Nombre
Kunler, Romina

D.N.I:
31.329.529

ESCOLARIDAD: CURSANDO ULTIMO AÑO ESTUDIOS SECUNDARIOS EN LA
ESCUELA AGROTÉCNICA "JOSÉ MARÍA MALFUSSI"

Año 2004



Proyecto Tambo

Fundamentación del Proyecto

Situación y características de los pequeños productores:

Socio-cultural: Son personas con poca instrucción (la mayoría sin estudios primarios).

Las familias son numerosas, constituidas por hijos y nietos, que en su edad adulta emigran a poblar las villas de emergencia de las grandes ciudades.

Las actividades productivas las hacen en forma individual, ya que son muy desconfiados e introvertidos, situación producida por la falta de un acompañamiento con proyectos de desarrollo tanto individuales como también comunitarios. Lo que se traduce a pequeños productores que no logran ni siquiera satisfacer sus necesidades básicas.

Económicas: la mayoría de los pequeños productores de la zona carecen de recursos tanto económicos como humanos para viabilizar proyectos productivos en forma individual

Tecnológicas: Tienen chacras, que poseen poca superficie apta para realizar cultivos extensivos, agrava la situación, la opción por realizar monocultivos anuales, tradicionales de la zona (mandioca, batata, sandía) lo que limita su sustentabilidad económica. También existen micro-emprendimientos como apicultura, tambo, cría de cerdos y huertas, que se están realizando, sin la mínima posibilidad de acceder a tecnologías y seguimientos apropiadas para su desarrollo, lo que disminuye la posibilidad de crecer y generar fuentes de trabajo permanentes

Disponibilidad de Maquinarias: los trabajos de preparación de suelo los realizan con máquinas prestadas (Escuela Agrotécnica, Municipalidad, Vecinos) en la mayoría de los casos, lo que impide lograr un ajuste de la producción a los ciclos reales de los distintos cultivos, teniendo continuidad para el mercado.

No existe una entidad que los guíe y acompañe en forma permanente, por que no se cuenta en la zona con agentes de extensión, tanto provinciales como nacionales. Lo que limita llevar a cabo emprendimientos agropecuarios sustentables para los pequeños productores.

Indice

Objetivo del Proyecto	Pág. 4
Productos	Pág. 5
Investigación y análisis de mercado	Pág. 6
Plan de negocio	Pág. 6
Financiación	Pág. 7
Aspectos legales	Pág. 7
Implementación	Pág. 8
Autores del Proyecto	Pág. 9

OBJETIVOS DEL PROYECTO

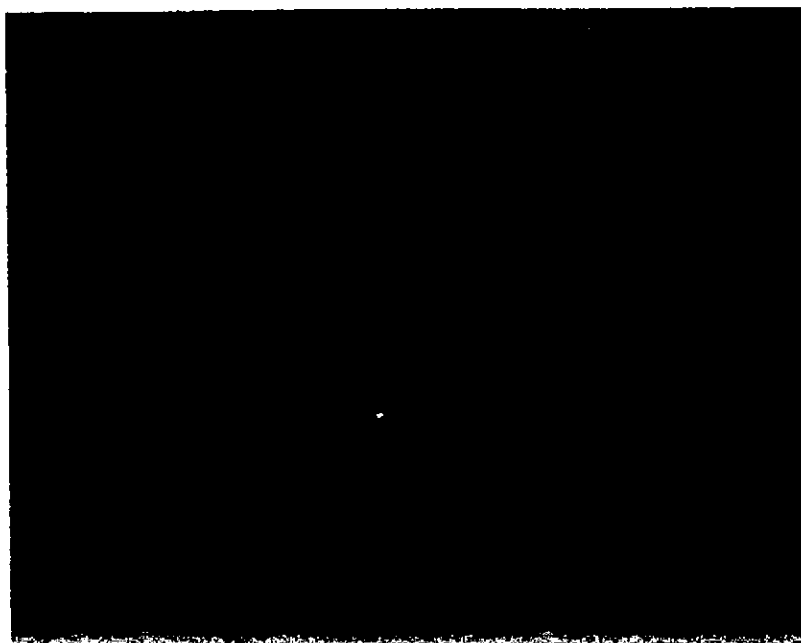
- El objetivo es entonces a través de la implementación de un Tambo en la región, abaratar la canasta familiar.
- Crearles el hábito del consumo diario de leche, ya que juega un papel muy importante en la alimentación y crecimiento de la población en general

Metas: Captar el consumo del 100 % en el mercado local y regional en la elaboración y distribución de productos lácteos.

PRODUCTOS

Los principales productos que se obtendrán son los siguientes:

Leche cruda envasada sin aditivos ni conservantes. Otros productos derivados.



INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADO

Nuestro proyecto se encuentra encuadrado como industria l lechera o Tambo.

El mercado en el cual participa corresponde al segmento *productos lácteos* en un índice del 6.5 % sobre la totalidad de la población actual referente a gastos alimenticios.-

Fortalezas:

- Experiencia, en el campo y el rubro.
- Inexistencia de tambos industrializados en la zona.
- Ninguna marca posicionada

Debilidades:

- La falta de hábito en la gente para consumir leche natural y sus derivados.

Amenazas:

- Numerosos productores pequeños que abarcan el 68 % del consumo diario.

Soluciones a las debilidades:

- Realizar los contactos necesarios para entrar en este nicho de mercado

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Mercado

El mercado en el cual participa corresponde al segmento *productos lácteos* en un índice del 6.5 % sobre la totalidad de la población actual referente a gastos alimenticios.

Segmento inicial: 9.000 Habitantes de Alvear más 7.000 Habitantes de La Cruz.

Proyección de mercado: Alvear y sus alrededores, La cruz, Santo Tomé, Exportación a Itaqui Brasil.

PLAN DE NEGOCIO PROPIEAMENTE DICHO

Retorno de la inversión En un plazo de 24 meses.

Estimación de ventas para el primer año:

Aprox. Mensual \$ 13.967.6. -

Aprox. Anual \$ 167.611.20. -

Inversión personal Terreno: Campo 11 hectáreas, infraestructura, 5 bovinos Holando, 2 terneros, un equino, accesorios, utilitario.

Aporte requerido:

Maquinarias	\$ 99.453,00. -
Vacas ordeñe 20 vacas incluido el transporte	\$ 48.700,00. -
Gastos operacionales	\$ 10.000,00. -
Total	\$ 158.153,00. -

Equipamiento

Unidad	Detalle	Capacidad	Precio
1	Pasterizador continuo compacto	300 litros	\$ 25.100.00. -
1	Ensachetadora semiautomática	300 sachets /h	\$ 10.840.00. -
1	Descremadora	300 litros /h	\$ 12.455.00. -
2	Depósitos balanceadores \$1020.00 c /u	180 litros c/ u	\$ 2.040.00. -
1	Kit de laboratorio		\$ 1.045.00. -
1	Equipo de sellado		\$ 1.070.00. -
1	Intercambiador a placas	800 litros /h	\$ 1.235.00. -
1	Tanque de agua helada	1000 litros	\$ 10.295.00. -
1	Accesorios		\$ 625.00. -
1	Mano de obra		\$ 2.500.00. -
1	Equipo ordeño mecánico portátil	240 litros /min	\$ 2.660.00. -
1	Equipo ordeño mecánico fijo	520 litros /min	\$ 3.120.00. -
	Sub. total		\$ 72.985.00. -
	IVA 31.5 %		\$ 22.990.28. -
	TOTAL		\$ 95.975.28. -

Producción: litros por día, 500, con proyección a 1.200 litros diarios en el periodo de 30 meses.

El 92.7 % pertenece a la producción propia y el 7.3 % pertenece a tambos pequeños.-

Promoción /pos venta

Se utilizará la promoción en panfletos, publicidad en las tres radios en la primer etapa para captar al cliente e incentivar la motivación a la compra del producto, se realizará seguimiento para fidelizar al cliente. Utilizaremos también el canal de cable para potenciar la venta.

FINANCIACION DEL PROYECTO

Se puede financiar a través de créditos para la pequeñas empresas PRODERNEA que tienen una tasa del 3.5 % anual .-

ASPECTOS LEGALES**Leyes que afectan al Proyecto:**

- 20.631 – del IVA
- 24.156 – de Administración Financiera
- 24.452 – Modificada con la Ley 25.413
- 25.063 – Impuestos (IVA)
- 25.345 – Modificada con la Ley 25.413
- 25.413 – de Competitividad

24.414 – Emergencia Pública (Atribuciones legislativas)

Decretos:

493/01 – Modificaciones del IVA

496/01 – Modificaciones del IVA

615/01 – Modificaciones del IVA

647/01 – Programa de Competitividad (Nuevas actividades alcances del 1.054/01)

730/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo

733/01 – Impuestos (IVA)

761/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo

929/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo

1.054/01 – Programa de Competitividad (Tributos y Tasas nacionales)

1.185/01 – Programa de Competitividad (Nuevas actividades alcances del 1.054/01)

1.385/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo

1.676/01 – Impuestos

IMPLEMENTACIÓN

CRONOGRAMA DEL PROYECTO							
ACTIVIDADES/ RESULTADOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	Mes 12
INSTALACION DE MAQUINAS	X						
COMPRAS DE INSUMOS	X		X		X	X	X
ORGANIZACIÓN DE ACTIVIDADES	X	X					
DISTRIBUCION DEL PRODUCTO		X	X	X	X	X	X
DISTRIBUCION DEL PRODUCTO Regional							X

Autores del Proyecto:

Apellidos y Nombre	D.N.I:
Farhate Diego	31.420.520
Gómez Lucas José	32.532.002
Vio José	32.182.534

ESCOLARIDAD: CURSANDO ULTIMO AÑO ESTUDIOS SECUNDARIOS EN LA ESCUELA
agrotécnica "José María Malfussi"

Año 2004

CURSO DE FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES



Cria de Ñandú

Fundamentación del Proyecto

Los derivados de la cría del ñandú, no son productos demasiado conocidos, pero tampoco son nuevos. Los problemas sanitarios producidos por el mal de la vaca loca y la aftosa han promovido el resurgimiento de las carnes avícolas exóticas, tal es el caso del Ñandú.-

En nuestra zona es una especie nativa, de gran proliferación si se lo cuida.

La importancia de la cría de estos animales, contribuirá con la protección del medio ambiente, ya que en medios naturales de sobreviven únicamente el 10% de los que nacen (sin ningún tipo de cuidados). En cautiverio y con los cuidados necesarios esta supervivencia llega al 80%. Siendo además una buena fuente de ingreso, ya que de la cría del mismo se puedan aprovechar varios productos de consumo que tienen una clientela de alto poder adquisitivo.-

Índice

Objetivo del Proyecto	Pág. 4
Productos	Pág. 5
Investigación y análisis de mercado	Pág. 6
Plan de negocio	Pág. 7
Financiación	Pág. 8
Aspectos legales	Pág. 8
Implementación	Pág. 9
Datos del autores del proyecto	Pág. 11

OBJETIVO DEL PROYECTO

Lograr producir carne y cuero curtido, atendiendo desde las técnicas y la incubación hasta la faena del animal y tenemos las técnicas del manejo del cuero. Por ello podemos acceder al mercado desde el principio con un Sello de Calidad, basado en que todo emprendimiento comiencen con un sistema de gestión de calidad, tipo ISO 9000 y HACCP, requisitos indispensables para entrar a cualquier mercado internacional en muy poco tiempo.-

PRODUCTOS

Los principales productos que se obtienen de esta explotación son los siguientes:

1. Carne, hígado, corazón.

Es roja, magra, de agradable sabor y buena consistencia. Además, reúne un bajo contenido en grasas y colesterol, y posee un buen contenido proteico. Para tener una noción gráfica de la magnitud de estos indicadores: 28 gramos de carne de vaca contiene 4,44 gramos de grasa, mientras que esta proporción se reduce en forma descomunal en la carne de ñandú a 0,28 de gramo, lo que la transforma en una carne de muy bajas calorías.

La mayor parte de la carne se extrae de la «picana», que es el cuarto trasero más la masa muscular de la región lumbar. De esta porción se pueden extraer 2 o 3 cortes de diferentes calidades -los ñandúes no tienen pechuga como los pollos por carecer de músculos pectorales desarrollados-.

2. Piel, cuero de patas.

El cuero de ñandú es de muy buena calidad para ser utilizado en marroquinería en la confección de. Es muy buscado en Estados Unidos y Europa ya que sus escamas le dan una apariencia similar al cuero de reptil. Por otro lado las pieles, únicas por su puntillado simétrico y uniforme.

Los especialistas estiman que en la actualidad podrían colocarse alrededor de 4.000 cueros de ñandú por mes), sin contemplar la cantidad exportable a Europa y Japón. En la Argentina existen muy buenas condiciones potenciales para el desarrollo de un mercado interno de estos productos: tanto en vestimenta (marroquinería fina), como en artículos regionales (producto turístico)

3 Aceites.

El ñandú, cuando está bien alimentado, tiene un depósito de grasa abdominal bastante importante. De esa grasa, una vez derretida, se obtiene un aceite con cualidades médicas que era muy utilizado por todas las tribus indígenas en la Argentina, Uruguay y Brasil. Es muy bueno para quemaduras y otros usos de farmacología y cosmética.

Un ejemplar de ñandú desarrollado puede rendir alrededor de 4 litros de aceite.

4. Plumas, cáscaras de huevos, uñas.

Las Plumas se utilizan para la fabricación de plumeros. Se ha demostrado que tienen una capacidad electromagnética para atraer el polvo mucho más grande que los confeccionados con pluma de avestruz. También se ha probado satisfactoriamente en la limpieza de automóviles antes de ser pintados y en la limpieza de material de computación.

INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADO

Nuestro proyecto se encuentra encuadrado como agropecuario industrial.

Fortalezas:

- Producto que se enmarca de características naturales, de preferencia de los consumidores.-
- Producto de bajo colesterol, beneficiando a la salud de los consumidores de la carne.-
- Este proyecto aporta beneficios al medio ambiente que nos rodea, ya que por el no se disminuirá el impacto de la caza furtiva de los animales y además se contribuirá a la preservación, ya que un 10% de los caritos se soltará en la naturaleza.-
- Capacidad de generar empleo, a personas desocupadas.-
- Disponibilidad de rutas y vías férreas para efectuar el fletes

Debilidades:

- La carne de Ñandú es un producto poco conocido, en el mercado.-
- La producción de uno solo de los subproductos, no podrá sostener el proyecto.-

Soluciones a las debilidades:

- Realizar los contactos necesarios para entrar en este nicho de mercado
- Realizar una producción integral aprovechando no solo la carne y el cuero, sino también otros subproductos, como ser la grasa etc.-

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Campo de aplicación	Usos principales	Tipo de producto
curtiembres e industrias de pieles	carteras, billeteras, portafolios, guantes, botas, zapatos y cinturones	cuero del resto del cuerpo
	Cintos que imitan piel de serpientes	cuero de las patas
industria de alimentos	carne de muy bajas calorías	Carne de los muslos
Fabricas de embutidos	Chorizos, escabeches, etc.-	Carne de los muslos
Cosméticos e industrias químicas	Farmacología	Grasa abdominal

PLAN DE NEGOCIO PROPIEAMENTE DICHO

Superficie necesaria	500,00m2	5Trios	2500,00m2
Superficie necesaria para crias (del nacimiento hasta los tres meses)	100,00m2		192,00m2
Superficie necesaria cada veinte crias (de los tres meses hasta el año de edad)			0,00m2
Postura por hembra por año (hembra de tres años)	30	10Hembras	300Huevos
Porcentaje de fertilidad	80		240Huevos fertiles
Porcentaje de incubabilidad	80		192Huevos incubados
Mortalidad de los primeros tres meses de vida	20		38,40Charitos
Crias por hembra por año			15Charitos
Consumo de alimentos adultos por dia	700,00grs	27adultos	19kgs
Consumo de alimentos del nacimiento a tres meses de edad	100,00grs	90Dias	9kgs
Consumos de alimentos de los tres meses a los seis meses de edad	400,00grs	90Dias	36kgs
Consumos de alimentos de los seis meses de edad a los doce meses de edad	450,00grs	180Dias	81kgs
Consumo total de alimentos del nacimiento a los doce meses de edad			126kgs
Consumo total de alimentos de crías	126kgs	154Charitos	19354kgs
Consumo total de alimentos de adultos	19kgs	365Dias	6899kgs
Precio por tonelada de alimento de postura (pie de cria)	\$ 17,00	25kgs \$	680,00
Precio por tonelada de alimento de iniciación (0-3meses)	\$ 18,00	25kgs \$	680,00
Precio por tonelada de alimentos de crecimiento (3-6meses)	\$ 17,00	25kgs \$	680,00
Precio por tonelada de alimentos de finalización (6-12meses)	\$ 17,00	25kgs \$	680,00
Precio a la venta de Ñandu de 12 meses	\$ 11,00	20kgs \$	220,00
Dos hectareas de terreno rural cercado	\$ 300,00	1,00ha \$	300,00
Instalaciones para alojar las crias de 0 a 3 meses	\$ 300,00	1,00ha \$	300,00
Corrales para pie de cria y para crias de 3 a 12 meses	\$ 500,00	1,00ha \$	500,00
por hembras de 3 años	\$ 200,00	10Hembras \$	2.000,00
10 machos de 3 años y medio	\$ 200,00	5Machos \$	1.000,00
Equipo de incubación (para 250 huevos)y nacedora	\$ 2.500,00	1 \$	2.500,00
Inversion total fijo		\$	6.600,00

Costo de alimentación		\$	17.851,43
Costo de mano de obra	1,0peones	\$	5.850,00
Costo de energía eléctrica		\$	420,00
Costos de medicamentos			500
Costos extras y de mantenimiento			500
Costo total de producción		\$	25.121,43

Ingresos totales por carne	\$	220,00	\$	33.792,00
otros (cueros)	\$	100,00	\$	15.360,00
Costos de producción			\$	25.121,43
Utilidad anual			\$	8.670,57

Utilidad anual	\$	8.670,57
Inversion fijo	\$	6.600,00
Porcentaje anual de recuperacion de la inversion		131%

FINANCIACION DEL PROYECTO

Se puede financiar a través de créditos para la producción agropecuaria PRODERNEA que tienen una tasa del 7% anual.-

ASPECTOS LEGALES

Leyes que afectan al Proyecto:

Nº 3.907/84 provincia de corrientes declaración de interés la cría de especies nativas
20.631 – del IVA
24.156 – de Administración Financiera
24.441 – Fideicomisos
24.452 – Modificada con la Ley 25.413
25.063 – Impuestos (IVA)
25.080 – Inversión para Bosques Cultivados
25.345 – Modificada con la Ley 25.413
25.413 – de Competitividad
24.414 – Emergencia Pública (Atribuciones legislativas)
25.509 – Derecho Real de Superficie Forestal

Decretos:

DECRETO Nº 5.926/92 Porvincia de corrientes
493/01 – Modificaciones del IVA
496/01 – Modificaciones del IVA
615/01 – Modificaciones del IVA
647/01 – Programa de Competitividad (Nuevas actividades alcances del 1.054/01)
730/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
733/01 – Impuestos (IVA)
761/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo

- 929/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
 1.054/01 – Programa de Competitividad (Tributos y Tasas nacionales)
 1.185/01 – Programa de Competitividad (Nuevas actividades alcances del 1.054/01)
 1.385/01 – Convenios p/ mejorar la competitividad y la generación de empleo
 1.676/01 – Impuestos

Disposiciones

Nº 42/90 flora y fauna provincia de corrientes

Nº 227/91 flora y fauna provincia de corrientes

IMPLEMENTACIÓN

Una vez aprobado el Proyecto por fauna y flora de la provincia de Corrientes, se presentará el mismo ante autoridades de financiamiento.-

Se construirá la infraestructura necesaria en tiempo de 30 días.-

Pudiendo, incorporar los reproductores, inmediatamente después.-

El suplemento balanceado no requerirá infraestructura inicialmente ya que el distribuidor local podrá proveernos diariamente.-

La faena se irá realizando a medida que se baya vendiendo la producción.-

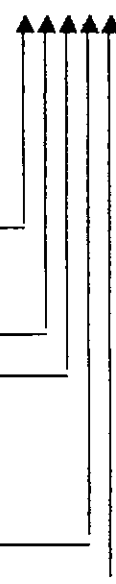
ACTIVIDADES DIARIAS

01.Revisión de corrales.
02.Recolección de huevos.
03.Traslado a sitio de almacenamiento.
04.Limpieza y desinfección de huevos.
05.Identificación, Revisión, Ovoscopia, Medición y Pesaje
06.Almacenamiento de huevos



Registro de datos en planilla tipo

07.Revisión del funcionamiento (Elec. y mecán.) del equipo.
08.Revisión de temperatura, ventilación y humedad del equipo y ambiente.
09.Limpieza y desinfección periódica de salas, equipos y utensilios.
10.Movimiento de huevos a incubar al sitio de precalentamiento.
11.Pesaje de huevos a colocar en incubadoras.
12.Revisión general (visual y olfativa) de huevos en incubadora/nacedora.
13.Reposición del nivel de agua en los recipientes de la inc. nac.
14.Ovoscopia regular de huevos en inc. nac.
15.Pesado de huevos en incubadora.
16.Movimiento de huevos precalentados a incubadora.
17.Retiro de pichones de nacedora. Limpieza y desinfección de nac/inc.
18. Movimiento de huevos a nacedora.
19. Desinfección ombligo de pichones, pesado, identificación y traslado.
20. Descarte de huevos infértiles, contaminados o con embrión muerto.



Autor del Proyecto:

Apellidos y Nombres	D.N.I.
Bogado Hector	30.559.020
Saintotte Guillermo	31.420.637
Silva Carlos Iván	30.599.033

Año 2004