

TIERRA DEL FUEGO, ANTÁRTIDA E ISLAS DEL ATLÁNTICO SUR

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**INFORME FINAL DE LA ASISTENCIA TÉCNICA “GESTIÓN DE LA EMPRESA
CON TRIPLE IMPACTO”**

OCTUBRE 2022

SOFÍA PIQUÉ

ÍNDICE

COMPENDIO DEL CONTENIDO ESENCIAL DE LA OBRA	2
INTRODUCCIÓN	3
PLAN DE TAREAS REALIZADAS	3
A) Participación en la selección de empresas participantes.	3
B) Identificación y taller inicial a técnicos locales para el acompañamiento a empresas de triple impacto. Protocolo de acompañamiento a la PyME con triple impacto.	4
C) Taller de Sensibilización “De empresa de triple impacto” destinado a empresas seleccionadas.	10
D) Taller Inicial de formador de formadores para los cuerpos técnicos.	11
E) Diagnóstico Inicial de triple impacto en empresas participantes.	11
F) Asistencia técnica personalizada y acompañamiento para el desarrollo de cambios y adaptaciones.	17
G) Talleres de contenidos transversales	25
H) TALLERES DE CIERRE CON LAS EMPRESAS Y EQUIPOS TÉCNICOS TERRITORIALES	26
EVALUACIONES FINALES	27
ANEXO FOTOGRÁFICO.	29

COMPENDIO DEL CONTENIDO ESENCIAL DE LA OBRA

En el siguiente informe se describe el trabajo de acompañamiento a través de capacitaciones y asistencia técnica directa a emprendedores y PyMES fueguinas en cuestiones de calidad, gestión empresarial, innovación y diseño con especial énfasis en las empresas de triple impacto, entendiendo las mismas como empresas que contemplan en sus objetivos las mejoras ambientales y sociales acompañando sus beneficios económicos de esta tercera edición del Programa “PyMES con triple impacto” .

En este informe se podrán conocer los avances obtenidos por parte de éstas durante el transcurso de la asistencia técnica regido por un plan de tareas estipulado y el fortalecimiento del sistema emprendedor de impacto de la provincia y la colaboración entre los emprendedores y las PyMES pertenecientes a esta edición del Programa como de ediciones anteriores.

Se detallarán las tareas realizadas durante los meses de trabajo, el seguimiento y evolución de los y las participantes, se adjuntan documentos y registros fotográficos del trabajo y finalmente se detallarán las conclusiones generales del Programa.

INTRODUCCIÓN

La Asistencia técnica “Gestión de la Empresa con triple impacto” fue un acompañamiento a través de capacitaciones y asistencia técnica directa a Pymes y emprendimientos de de distintos sectores productivos de la Provincia de Tierra del Fuego en cuestiones de calidad, gestión empresarial, innovación y diseño, con especial énfasis en las empresas de triple impacto, entendiendo las mismas como empresas que contemplan en sus objetivos las mejoras ambientales y sociales acompañando sus beneficios económicos. Esta asistencia se enmarca en el objetivo general de la Secretaría de Desarrollo Productivo y PyME de Tierra del Fuego que es Incrementar la competitividad de la matriz productiva provincial, implementado políticas públicas que fortalezcan las capacidades territoriales y promuevan las capacidades productivas, tecnológicas e institucionales de los emprendedores y las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) fueguinas.

PLAN DE TAREAS REALIZADAS

A) Participación en la selección de empresas participantes.

Durante el mes de abril se realizó una convocatoria abierta a través de redes sociales de la cual se hizo una selección de las empresas y emprendedores/as. La selección de empresas potenciales a participar se realizó junto a referentes de la provincia y los cuerpos técnicos seleccionados según una matriz de selección categorizando a los / las participantes según: SECTOR al que pertenecen, ESTADIO de la empresa, IMPACTO potencial a desarrollar (ver en "Diagnóstico de empresas"). Asimismo, se convocaron emprendedores y emprendedoras como empresas recomendadas por referentes de la provincia que participan de otros espacios de trabajo como también a emprendedores/as y empresas que participaron de ediciones anteriores para seguir trabajando en planes de trabajo específicos.

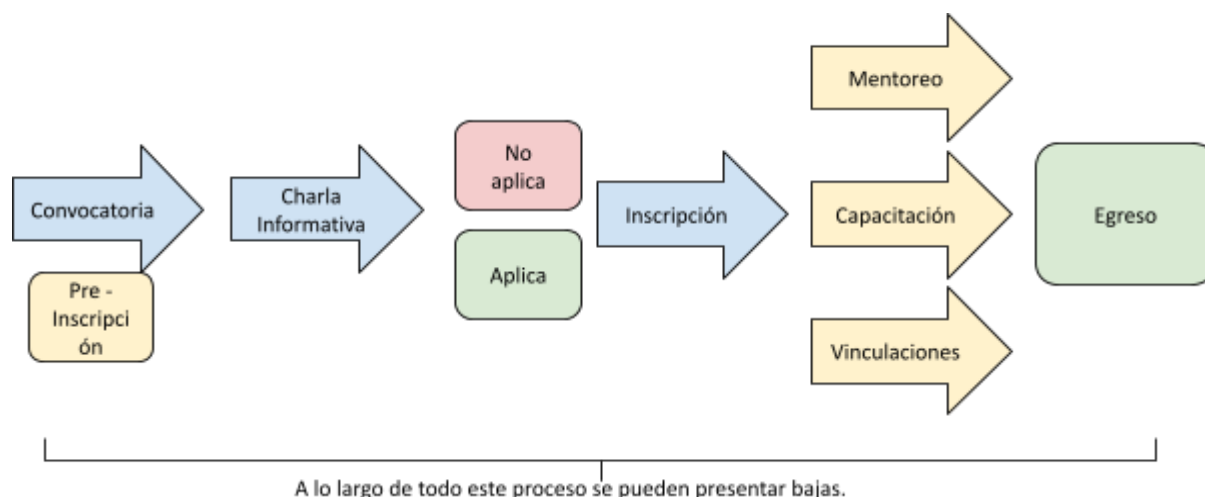
B) Identificación y taller inicial a técnicos locales para el acompañamiento a empresas de triple impacto. Protocolo de acompañamiento a la PyME con triple impacto.

Durante el viaje de el mes de Junio se entregó vía mail, del “Protocolo de acompañamiento a la PyME con triple impacto” que fue el siguiente:

Protocolo de acompañamiento

Dibago 2022.

Proceso General



Espacios de presentación, Convocatoria y Selección

Se realizará a través de reuniones informativas presenciales y/o virtuales, entre el potencial los/las participantes y los/as equipos del programa. Una vez concluidos los espacios, los mentores estarán a cargo de completar la FICHA DE INSCRIPCIÓN.

De su evaluación debe desprenderse el estatus del entrevistado (categorías excluyentes).

¿Qué tenemos que evaluar a la hora de convocar?

- El vínculo previo: Afirmamos aquí la necesidad de que cada emprendedor que acompañemos, se encuentre referenciado/sostenido, por relación o pertenencia, a espacios, organizaciones o entes estatales con los que tenemos construido un vínculo de trabajo conjunto. Sentimos que, apostar a esta triangulación (mentor – referente – emprendedor), nos permite partir de niveles de confianza más altos, mayor previsibilidad y sostenimiento de los procesos de mentoreo y nos allanan la construcción de vínculos propios del emprendedor mentor en estas circunstancias. En este sentido, también creemos que es muy válida, tanto la reinscripción como la presentación de nuevos emprendedores por parte de un participante

de capas anteriores.

- **Conectividad:** Asumimos que el acceso a vías de comunicación y conectividad -adecuadas y sostenibles- son condiciones ineludibles del proceso de mentoreo actual. Por tanto, se incluirá en la instancia de inscripción y diagnóstico una evaluación en relación a lo mencionado.
- **Convicción emprendedora:** constatar, hoy más que nunca, una intención y compromiso del emprendedor con la continuidad de su emprendimiento. Es decir, más allá de que en las actuales circunstancias, del lugar que ocupe en su economía, si está funcionando o no, resulta vital contar con el convencimiento del emprendedor respecto a su proyecto. En este sentido, será importante conocer sus expectativas, su predisposición al rediseño de su emprendimiento/idea de negocio, su reconocimiento de nuevas necesidades, su apertura a incorporar nuevas herramientas de comunicación, de comercialización, etc.
- **Estadio:** Tanto si el emprendedor se encuentra en Estadio Idea, como en Estadio activo (con sus variantes de mantener el emprendimiento o tener que realizar una reconversión) será aceptado en el programa. En ambos casos es imprescindible que el emprendedor valide su compromiso.
- **Disponibilidad de tiempo:** Es fundamental corroborar que el participante cuente con una disponibilidad de tiempo suficiente para participar activamente de las charlas y encuentros virtuales, así como también del desarrollo de actividades de manera particular. Estimamos aproximadamente de 10 a 15 horas semanales.

Quien completa la ficha de inscripción debe ser claro a la hora de comunicar la inscripción o no al programa con el/la postulante. En caso afirmativo, debe explicar con claridad los pasos a seguir. No se puede inscribir al programa a nadie que no haya pasado por la reunión informativa presencial o formato/grabación virtual.

Mentoreo: ¿Qué es? ¿Cómo es?

Es una herramienta utilizada para colaborar con los/las emprendedores/as en el armado o fortalecimiento de su propuesta laboral independiente. Contará con encuentros presenciales/virtuales periódicos con su mentor (por lo menos 2 mensuales), participación en redes de emprendedores, capacitaciones técnicas y acompañamiento en la presentación de su emprendimiento para acceder a financiamiento (búsqueda - presentación de convocatorias y concursos).

¿Qué priorizamos a la hora de acompañar?

- Acompañamos al emprendedor/a antes que al emprendimiento.
- Ponemos a disposición nuestra “escucha activa”.
- La “empatía” es la habilidad o capacidad que más ponemos en juego.
- En el proceso de acompañamiento, lo importante siempre es el otro/a. Sus expectativas están antes que las nuestras.

Se trabajará en cuatro grandes áreas para establecer 3 grados de ESTADIOS que monitoreamos dentro del programa:

1. **PRODUCTO / SERVICIO:**
 - 1.1. Cuenta con una idea: un producto / servicio mínimo viable, cuenta con alguien/es que lo consume y el emprendedor y/o equipo emprendedor lo puede producir en las condiciones actuales.
 - 1.2. Tienen un producto o servicio claro: con algún grado de desarrollo comercial y proceso productivo identificado.
2. **COMERCIALIZACIÓN:**
 - 2.1. No comercializa.
 - 2.2. Comercializa intermitentemente: cuenta con acciones de venta de manera no continua, con clientes o nichos identificados.

- 2.3. Comercializa constantemente: cuenta con acciones de venta de manera regular, con clientes o nichos activos.
- 3. COMUNICACIÓN:
 - 3.1. Utiliza por lo menos 1 canal de comunicación: un canal que sirve para vender y para contactarnos con ella/el.
 - 3.2. Utiliza por lo menos 1 canal de comunicación: un canal que sirve para vender y para contactarnos con ella/el.
 - 3.3. Utiliza por lo menos 1 canal de comunicación (+ 1 red), cuenta con marca [logo y nombre]y tiene constituida la marca (nombre y logo).
- 4. GESTIÓN:
 - 4.1. No tiene desarrollo de herramientas de administración: No cuenta con registros administrativos.
 - 4.2. Tiene herramientas de administración: Registra ingresos y egresos, calcula sus costos.
- 5. FORMALIZACIÓN:
 - 5.1. SI
 - 5.2. NO
- 6. MONETIZACIÓN:
 - 6.1. No genera ingresos.
 - 6.2. Genera Ingresos

Procesos y/o encuentros recomendados según metas por proyecto:

- 1. Desarrollar por lo menos 1 producto/servicio mínimo por emprendedor.
- 2. Generar por lo menos 1 marca por emprendedor.
- 3. Impulsar por lo menos 1 canal de comunicación habilitado (ver referencia de objetivos de comunicación).
- 4. Fomentar por lo menos 1 venta/contratación por emprendimiento.
- 5. Implementar por lo menos 1 herramienta de gestión por proyecto del emprendimiento.
- 6. Cumplimentar ciclo de capacitación y mentorías.

Calendario de monitoreo: Serán 4 instancias de monitoreo donde cada mentor tendrá que cargar en su "Planilla de Seguimiento" los avances logrados por los emprendedores. Se monitorean de manera simultánea otras áreas de trabajo, en pos de darle seguimiento general al programa y en respuesta a solicitudes institucionales.

Las mismas serán:

- 1. Cantidad y tipo de vinculaciones alcanzadas.
- 2. Cantidad de mentorías en las que participó.
- 3. Cantidad de capacitaciones en las que participó.

Ciclo de capacitación: Los talleres se realizan en formato virtual y/o presencialmente. Serán de asistencia obligatoria, tendrán entregables en cada caso y los/as participantes deberán interactuar en la plataforma dispuesta para el contenido específico. En las localidades en que la presencialidad sea una posibilidad, se dictarán de forma presencial (según protocolo) en el marco del espacio de cada comunidad o se generarán espacios específicos para el dictado de los mismos. Serán dictados por los mentores. Los espacios buscarán la transmisión de conocimiento específico y se ajustarán a las necesidades propias de cada localidad.

El programa deberá ofrecer 1 (un) espacio mensual de 2 hs. El/la participante deberá asistir de manera mensual a 1 (un) espacio de capacitación correspondiente a cada uno de los módulos propuestos. Los espacios de capacitación que se ofrezcan por medio de articulaciones con otros actores y/o instituciones, también serán contempladas como propias (con un tope de 2 talleres por etapa).

Por qué y para qué pensamos un ciclo de capacitaciones.

- Fortalece el ordenamiento y eficacia del itinerario formativo en estrecha articulación con el proceso de mentoría y la red de egresados.
- Visibiliza una secuencia pedagógica que asuma el antes, durante y después, favoreciendo cierta sensibilización, apropiación y puesta en práctica de los conceptos trabajados en cada instancia.
- Enriquece la implementación del ciclo con otros dispositivos complementarios y diferenciados que profundizan aspectos temáticos, el intercambio con pares, la consulta y la asistencia técnica requerida.
- Genera alternativas sincrónicas y asincrónicas que viabilizan la participación de la mayoría de los emprendedores/as acompañados/as.
- Incorpora temáticas que emergen como demandas de nuestros emprendedores.

Programa de capacitación:

Módulos		Contenidos.
Módulo N°1	Motivación y liderazgo.	<i>Foco, intencionar, desear, visualizar un resultado determinado. / Efectividad: soltar el resultado y trabajar en lo que depende 100% de uno mismo. / Herramienta para toma de decisiones.</i>
Módulo N°2	La idea de negocio (PRODUCTO y/o SERVICIO)	<i>¿Qué es emprender? ¿Por dónde comenzar? ¿Qué es una idea? Idea convencional vs idea de negocio. Elementos de la idea de negocio. Herramientas para la construcción de ideas. Nuestra propia de Negocio.</i>
Módulo N°3	Análisis del mercado (COMERCIALIZACIÓN)	<i>¿Qué es el mercado? ¿Por qué analizar el mercado? La competencia. Análisis FODA. Marketing Mix. 4 P 's: Producto, Precio, Plaza y Promoción. E-Commerce.</i>
Módulo N°4	Organización y procesos (GESTIÓN)	<i>Personas involucradas en el negocio (unipersonal/asociativo). Las áreas de trabajo (Responsable de planificar, Responsable de producir, Responsable de vender). Planificación: organización del tiempo y trabajo. Urgente vs Importante. Diseñando el proceso de producción (procesos/ejemplos de procesos productivos de producto y servicio/cuello de botella). Distribución de espacios (ejemplo de escritorio en quillombado - fotos de espacios organizados).</i>
Módulo N°5	Costos y precios. (ESTRATEGIA Y FINANZAS)	<i>Herramientas administrativas. La importancia de un buen costeo. Identificación de los costos – fijos y variables. Manejo de costos y depreciación. Cuadro de inversión. Financiación, fuentes de financiamiento. Ahorro e inversión. Formalización (Formas jurídico fiscales - Bancarización).</i>
Módulo N°6	Proyección y Resultados (VENTAS Y FINANZAS)	<i>Presupuesto de Ventas: ¿Cómo proyectar las ventas? Variables que influyen en la proyección. Flujo de caja proyectado. Cálculo del punto de equilibrio.</i>

MÓDULO N°7	Diseño de la marca (COMUNICACIÓN)	<i>¿Qué es una marca? ¿Cuál es el objetivo de una marca? Elementos de la marca: trabajó con ejemplos concretos. Pasos para la creación de una marca: nombre / logo / slogan / empaquetado-packaging. Recomendaciones finales para el diseño e instalación de la marca. Marketing Digital.</i>
MÓDULO N° 8	INNOVACIÓN E IMPACTO	<i>Qué es el impacto, Cómo son los proyectos con impacto, Tipo de impacto. Mi impacto. Cómo mido mi impacto</i>

Otros dispositivos: Vinculaciones. ¿Qué es una vinculación?

- Una vinculación es establecer una relación entre un participante de nuestro programa y una potencial oportunidad.
- Una vinculación es siempre de carácter "social", por lo que es importante quién o quiénes participan de la vinculación.
- Lo importante de una vinculación es el objetivo de la misma y que, en cualquier caso, se genere o procure generar un beneficio para el participante y su contraparte, a veces las vinculaciones no tienen resultados inmediatos, pero son una puerta abierta para beneficios en el futuro.
- Cada vinculación fortalece el "capital social" de nuestros participantes, entendido éste, como el tejido social que genera solidez en los procesos internos (producción y sostenibilidad), y en los procesos externos (ventas).
- Las vinculaciones pueden ser catalogadas de diversas formas. Por ejemplo pueden ser de tipo Comercial, Productivo y/o Institucional o Relaciones con la Comunidad. Pueden distinguirse por rubro (textil, gastronómico, turismo, etc) o según con qué entidad se vincule la o el emprendedor/a. Estas son categorías de trabajo con metodologías de abordaje y desarrollo específico en cada caso.
- Es importante recordar que el primer y último objetivo del programa es acompañar a los participantes en incorporar mejoras en sus proyectos productivos - comerciales (emprendimientos) por lo que se pueden establecer y/o improvisar nuevas o distintas categorías y/o metodologías siempre que se persiga dicho objetivo. Ejemplo: un puente entre amigos/as del mentor que se convierten en clientes.

¿Por qué son importantes las vinculaciones? Las vinculaciones son fundamentales para generar nuevas oportunidades a nuestros participantes, tanto para los que hayan participado durante los primeros años, como aquellos que corresponden al presente año. Existen diversos tipos de vinculación que se pueden dar y distintos grados de responsabilidad a la hora de generarlas. Por esto es importante construir un mapa de oportunidades con nuestros participantes y direccionar nuestros esfuerzos a generarlas y acompañarlas.

¿Cuál es el rol de mentor/a? En nuestro rol como mentores es importante generar espacios para pensar junto al emprendedor/a, con el fin de que incorpore los procedimientos, proponiendo las vinculaciones y construyendo el camino de abordaje en conjunto.

Cualquier tipo de vinculación es una apertura, por lo que se requiere valentía y seguridad para hacerla efectiva. Nuestro rol como mentores es preparar la vinculación, sostener todo este proceso, transmitiendo la mayor seguridad posible. Acompañar cada etapa y evaluar el devenir de la misma. En esta parte, recibirá apoyo del equipo de soporte de ETF, quien estará a cargo del seguimiento más profundo de cada vinculación.

Es importante destacar que, en muchos casos, las vinculaciones con otros sectores requieren aprender pautas, reglas o códigos distintos a los que portan las y los emprendedores. Esta diferencia requiere del equipo de mentores un acompañamiento para poder afianzar en las y los emprendedores estas competencias culturales específicas. Puede que algunas vinculaciones lleguen a resultados "satisfactorios" y otras no tanto, pero en

todos los casos el camino aprendido puede repetirse y mejorarse para que se alinee y afine cada vez más con nuestros objetivos. El mayor de los aprendizajes es que se genere "transferencia de procesos" para con el emprendedor/a.

¿Cómo generar vinculaciones? Las mismas deberán ser puestas en calendario y serán auditadas bimensualmente. Para generar una vinculación, es importante estar "abiertos, ser creativos, conscientes y mantenernos enfocados". Es fundamental, para poder establecer vínculos sanos y sostenibles, que estemos abiertos a construir escenarios de diálogo, propiciando instancias de intercambio positivo, apoyándonos siempre en la creatividad. Las dificultades o desafíos que se presentan, son espacios para generar o construir nuevas propuestas de manera CONSCIENTE, entendiendo la conciencia, como el desarrollo de ideas en los espacios de la posibilidad. La idea es no generar falsas expectativas, respetando siempre los objetivos que nos propusimos. Esta última recomendación nos permite estar ENFOCADOS. Es importante recordar que esto es un manual de procedimientos de resultados esperables, por lo que puede que los procesos no se presenten en este orden. Es posible que nos llegue una solicitud de venta y no tengamos el plan de trabajo o puede que realicemos todo nuestro plan de trabajo y no se generen ventas. Lo que es fundamental es identificar en qué parte del proceso me encuentro, qué pasos están antes, cuáles después y cómo seguir. De esta manera, cuando se genere el vínculo (venta, curso, subsidio) entenderemos qué fue lo que hicimos bien y dónde podemos mejorar.

Egreso y/o reinscripción

Según el estadio del proyecto:

Estadios y/o opciones:

- i) BAJA. No se ha logrado avanzar durante el periodo en curso, pero tampoco es posible hacerlo en el presente año. Se ha perdido contacto o el JEM no desea continuar a pesar de ofrecerle el espacio.
- ii) EGRESA. Alcanzó los objetivos del programa. No recibirá más asistencia técnica pero si se generarán oportunidades para seguir invitándolo y apoyando su emprendimiento desde el programa (ejemplos: Encuentros de capacitación, café con emprendedores, mesas de trabajo del colectivo de emprendedores, ferias y/o canales de venta, que pueda ofrecer testimonio y motivar a nuevos participantes). Desde el punto de vista del mentor, se ha trabajado todo lo que se debía trabajar. Se hace el seguimiento y/o contacto en algunos meses del año (estipulado por cronograma) para evaluar la sustentabilidad del emprendimiento.
- iii) REINSCRIPTO: Se empieza de cero, ya que no se ha logrado trabajar en profundidad durante el periodo anterior. Se vuelve a inscribir al programa y debe transitar nuevamente por todos los espacios obligatorios que establece el mismo. Sólo podrá reinscribirse una vez al programa.
- iv) Nota: Si algún emprendedor aún no está en condiciones de egreso, pero requiere algunas mentorías en periodos posteriores para alcanzar sus objetivos, deberá ser supervisada la situación con su coordinador territorial

Para egresados:

- v) Actividades que permitan continuar en contacto: capacitaciones, encuentros, mailing con propuestas para seguir haciendo crecer sus emprendimientos. Participación en la feria de emprendedores. Convocatorias a ferias externas. Vinculaciones con potenciales clientes y/o programas del estado que pudieran potenciarlos.
- vi) Contacto bimestral que permita evaluar la vigencia del emprendimiento y monetización.

Casos que aplican a reinscripción:

- vii) Que no pudieron terminar el ciclo por motivos de fuerza mayor.

- viii) No contaban con disponibilidad para sostener el acompañamiento y actualmente sí.
- ix) Que no haya podido validar su idea y actualmente tiene una propuesta concreta.

C) Taller de Sensibilización “De empresa de triple impacto” destinado a empresas seleccionadas.

El martes 10 de mayo de 2022 de 16 a 18 hs se realizó un taller de sensibilización “de empresas de triple impacto” en la ciudad de Río Grande junto a los emprendimientos y empresas seleccionadas de esa ciudad de manera presencial en las oficinas de la Secretaría de Desarrollo Productivo y Pyme situada en Perito Moreno 519.

El miércoles 11 de mayo de 10 am a 12 pm se realizó un taller de sensibilización en la ciudad de Tolhuin junto a emprendedores participantes del Programa en la oficina de Recursos Naturales ubicada en Àngela Loig 211

En la ciudad de Ushuaia se realizará el taller de sensibilización de manera personal con cada emprendedor/as y empresa participante.

El contenido de los talleres de sensibilización fue el siguiente:

- Tipos y modelos de economías: Nuevas Economías: Economía del bien común, economías colaborativas y economía circular y verde.
- Tu impacto: Tipos de modelos de impacto: Social, Ambiental, Económico, Cultural.
- Métricas de impacto.

Durante el mes de abril, junto a la Secretaría de desarrollo productivo y PyME de Tierra del Fuego se identificaron técnicos de las áreas de PyME, industria turbera, industria forestal y pesca para capacitar y así poder acompañar el fortalecimiento de empresas de triple impacto en la provincia.

Los mismos fueron:

1. Gabriela Cabezas
2. Luis Jara
3. Nahuel Navarrete
4. Javier Ojeda

5. Marina Rega
6. Jessie Hernández
7. Fabricio Ariztigueta
8. Florencia Gómez bodo

D) Taller Inicial de formador de formadores para los cuerpos técnicos.

El viernes 13 de mayo de 10 am a 12 pm se dictó el taller inicial de formador de formadores para los cuerpos técnicos de la Secretaria. Participaron 8 técnicos/as de la Secretaría de las diferentes áreas: forestal, PyME, turbera y pesca. Durante el taller se compartió la metodología utilizada para las mentorías personalizadas y el seguimiento de los proyectos. Se compartieron herramientas prácticas para reforzar y acompañar a las empresas como matriz de impacto, guía para la apertura de canales de comunicación, calculadora de costos de impacto, planillas de gestión, catálogo digital.

Se conversó sobre las temáticas y problemáticas que el equipo técnico releva sobre las empresas y emprendedores/as de los sectores para diseñar herramientas y capacitaciones específicas para poder solucionarlas.

Las herramientas prácticas fueron compartidas con todo el equipo para que puedan utilizarlas en su trabajo diario con los emprendedores/as y empresas.

E) Diagnóstico Inicial de triple impacto en empresas participantes.

Nombre del emprendedor	Género	Sector	Producto / Servicio	Comercialización	Comunicación	Gestión	Formalización	Monetización	IMPACTO	Diagnóstico
Seguimiento Participantes "Triple Impacto"										

			Cuenta con una idea (0) - Tienen un producto o servicio claro (1)	No comercializa (0) - Comercializa Intermitente mente (1) - Comercializa constantemente (2)	Utiliza por lo menos 1 canales de comunicación (0) - Utiliza por lo menos 1 canal de comunicación [+ 1 red] (1) - Utiliza por lo menos 1 canal de comunicación (+ 1 red) y cuenta con marca [logo y nombre] (2)	No tiene desarrollo de herramientas de administración (0) - Tiene herramientas de administración (1)	NO (0) - Sí (1)	No genera ingresos (0) - Genera ingresos (1)	NO tiene una política de impacto (0) - Tiene alguna política de impacto (1)	Estadio
Anibal César Cardozo	M	TURBERA	1	2	1	1	1	1	0	7
Sofía Castro	F	FORESTAL	1	2	1	1	1	1	0	7
Camila gonzalez	F	TEXTIL	1	2	2	1	0	0	1	7
Mirtha laura balverde	F	GASTRONÓ MICO	1	0	0	0	0	1	0	2
Lola Müller	F	GASTRONÓ MICO	1	2	2	0	1	1	0	7
Romina Estivania Guala Culun	F	ARTESANÍA	1	1	0	0	0	1	1	4
Verónica ojeda	F	GASTRONÓ MICO	1	0	1	0	1	0	1	4
Sandra Maria Teresa Carrara - Alfredo Silva	F	RESIDUOS	1	1	0	1	0	0	1	4
Bianchi Lisandro	M	TEXTIL	1	2	1	1	1	0	1	7

Dan Leandro Pereira Fresone	M	FORESTAL	1	0	0	0	0	1	0	2
Camacho, Martín	M	FORESTAL	1	1	0	0	1	1	0	4
Dinter, Hugo Fabián	M	FORESTAL	1	1	0	0	1	1	0	4
Rockenbach, Juan Laureano	M	FORESTAL	1	1	0	0	1	1	0	4
Diaz, Carlos Alberto	M	FORESTAL	1	1	0	0	1	1	0	4
Ramírez, Emilio	M	FORESTAL	1	1	0	0	1	1	0	4
Roberto Gassman	M	TEXTIL	1	2	1	0	0	1	0	5
Fabian Diaz	M	TURBERA	1	1	1	1	1	1	1	7
Matias Lajara	M	GASTRONÓMICO	1	2	2	0	1	1	0	7
Federico Gonzales	M	SERVICIO	1	2	2	0	1	1	0	7
Yael Vazquez	M	GASTRONÓMICO	1	2	1	0	1	1	0	6
Vanesa Priori	F	GASTRONÓMICO	1	2	2	1	1	1	0	8
Susana Molayoli	F	GASTRONÓMICO	1	2	2	1	1	1	0	8
Yamille Rossi	F	ARTESANÍA	1	2	2	1	0	1	1	8

Marina Rega	F	SALUD Y CUIDADO	1	2	1	1	0	1	1	7
-------------	---	-----------------	---	---	---	---	---	---	---	---


Diagnóstico final de triple impacto en empresas participantes.

Nombre del emprendedor	Género	Sector	Producto / Servicio	Comercialización	Comunicación	Gestión	Formalización	Monetización	IMPACTO	Vinculaciones	Diagnóstico inicial	Diagnóstico final
			Cuenta con una idea (0) - Tienen un producto o servicio claro (1)	No comercializa (0) - Comercializa Intermitentemente (1) - Comercializa constantemente (2)	Utiliza por lo menos 1 canales de comunicación (0) - Utiliza por lo menos 1 canal de comunicación [+ 1 red] (1) - Utiliza por lo menos 1 canal de comunicación (+ 1 red) y cuenta con marca [logo y nombre] (2)	No tiene desarrollo de herramientas de administración (0) - Tiene herramientas de administración (1)	NO (0) - SÍ (1)	No genera ingresos (0) - Genera ingresos (1)	NO tiene una política de impacto (0) - Tiene alguna política de impacto (1)	Entre participantes y/o con instituciones	Estadio	Estadio
Anibal César Cardozo	M	TURBERA	1	2	1	1	1	1	0		7	7
Sofía Castro	F	FORESTAL	1	2	1	1	1	1	0		7	7
Camila gonzalez	F	TEXTIL	1	2	2	1	0	1	1	1 - entre emprendedores	7	8

Mirtha laura balverde	F	GASTRO NÓMICO	1	0	0	0	0	1	0		2	2
Lola Müller	F	GASTRO NÓMICO	1	2	2	1	1	1	1		7	9
Romina Estivania Guala Culun	F	ARTESAN ÍA	1	1	1	0	0	1	1		4	5
Verónica ojeda	F	GASTRO NÓMICO	1	1	1	0	1	1	1	1 - instituc ional	4	6
Sandra Maria Teresa Carrara - Alfredo Silva	F	RESIDUO S	1	2	0	1	1	1	1	1 - entre empre dedor es	4	7
Bianchi Lisandro	M	TEXTIL	1	2	2	1	1	0	1	1 - entre empre dedor es	7	8
Dan Leandro Pereira Fresone	M	FORESTA L	1	0	0	1	1	1	1	1 - instituc ional	2	5
Camacho , Martín	M	FORESTA L	1	1	0	1	1	1	0		4	5
Dinter, Hugo Fabián	M	FORESTA L	1	1	0	1	1	1	0		4	5
Rockenb ach,	M	FORESTA L	1	1	0	1	1	1	0		4	5

Juan Laureano												
Diaz, Carlos Alberto	M	FORESTAL	1	1	0	1	1	1	0		4	5
Ramírez, Emilio	M	FORESTAL	1	1	0	1	1	1	0		4	5
Roberto Gassman	M	TEXTIL	1	2	1	0	0	1	0	1 - emprendedores	5	5
Fabian Diaz	M	TURBERA	1	1	1	1	1	1	1	1 - comercial	7	7
Matias Lajara	M	GASTRONÓMICO	1	2	2	1	1	1	1	1 - institucional	7	9
Federico Gonzales	M	SERVICIO	1	2	2	1	1	1	1	1 - institucional	7	9
Yael Vazquez	M	GASTRONÓMICO	1	2	1	1	1	1	1	1 - emprendedores	6	8
Vanesa Priori	F	GASTRONÓMICO	1	2	2	1	1	1	1	1 - institucional	8	9
Susana Molayoli	F	GASTRONÓMICO	1	2	2	1	1	1	1		8	9
Yamille Rossi	F	ARTESANÍA	1	2	2	1	0	1	1		8	8

Marina Rega	F	SALUD Y CUIDADO	1	2	1	1	0	1	1	1 - entre emprendedores	7	7
María Belén Alborno	F	CULTURA	1	1	1	0	0	1	1		5	5
Federico Bredam	M	SERVICIO	1	2	2	1	1	1	1	1 - entre emprendedores	9	9
Yamil Mustafá	M	GASTRO NÓMICO	1	2	2	1	1	1	0	1 - entre emprendedores	8	8
Nicolas Agra	M	GASTRO NÓMICO	1	2	2	1	1	1	1		7	9
TOTAL ACUMULADO	28									14		

 Herramienta de Diagnostico y Seguimiento Participantes _Triple Impacto_2022.xlsx

F) Asistencia técnica personalizada y acompañamiento para el desarrollo de cambios y adaptaciones.

La asistencia técnica fue brindada a 27 (veintisiete) emprendimientos de manera virtual y presencial durante los viajes realizados por las expertas durante los meses de Mayo, Junio, Julio, Agosto y Septiembre.

El primer viaje de las expertas se realizó Se realizó un viaje del 8 al 13 de mayo 2022 a Tierra del Fuego para comenzar con las mentorías de forma personalizada y con las mesas de sensibilización de forma presencial. Del 8 al 10 de mayo se realizaron las mentorías en la ciudad de Río Grande para 10

emprendedores/as y empresas. Del 11 al 12 de mayo se realizaron mentorías presenciales con 8 emprendedores/as y empresas en la ciudad de Tolhuin. Del 11 al 13 de mayo se realizaron se realizan mentorías presenciales con 5 emprendedores/as y empresas en la ciudad de Ushuaia.

Agenda de trabajo:

Horas	Domingo 8	Lunes 9	Martes 10	Miércoles 11	Jueves 12	Viernes 13
Localidades	Río Grande	Río Grande	Río Grande - Tolhuin	Tolhuin	Tolhuin - Ushuaia	Ushuaia
8.00						
9.00	Arribo a RGA			Visita Anibal Cardozo	Visita Anibal Cardozo	Reunión Dibago y Caro - Agus
10.00		Reunión Dibago y equipo de TDF: Jessie	Susana Molayoli - Chocolateria Mama Flora	Pequeños productores Forestales	María Belén Alborno - Vivero El Rocío Tolhuin (Pedro oliva 832)	Reunion Dibago y equipo de TDF: Flor, Belen
11.00		Sandra Maria Teresa Carrara Ecometal Reciclaje SAS (Perito Moreno 519)	Matias Lajara Patio Balto SAS		Romina Estivania Guala Culun - Artesanías Jáukén (Barrio 9 de octubre - Calle 203 N puerta 872)	Verónica ojeda (Oficina)
12.00		Yael - Agua Manantial		Mesa de trabajo Tolhuin - Oficina Recursos forestales.	Viaje a Ushuaia	
13.00						
14.00			Vanesa Priori - Los Canelos	Marina Rega	Fabian Diaz (en Planta)	Huellas fueguinas (Oficina)
15.00			Bianchi Lisandro De tour bumbag (Perito Moreno 519)		Federico Gonzales (en Planta)	

16.00		Dan Leandro Pereira Fresone (Perito Moreno 519)	Mesa de trabajo RGA - Universo IMPACTO [Oficina - Perito Moreno 519]		Visita Camila gonzalez (Oficina)	
17.00						
18.00		Lola Müller				
19.00	Clarisa Fressone		Viaje a Tolhuin			
20.00						Vuelta a Baires
21.00						

El segundo viaje se realizó del 10 al 16 de julio 2022 a Tierra del Fuego para continuar con las mentorías personalizadas y con las mesas de trabajo de forma presencial. Del 10 al 12 de julio se realizaron las mentorías en la ciudad de Río Grande a 8 emprendedores/as y empresas. Del 12 al 14 de julio se realizaron mentorías presenciales con 7 emprendedores/as y empresas en la ciudad de Tolhuin. Del 12 al 16 de julio se realizaron se realizan mentorías presenciales con 4 emprendedores/as y empresas en la ciudad de Ushuaia.

Agenda de trabajo:

Horas	Domingo 10	Lunes 11	Martes 12	Miércoles 13	Jueves 14	Viernes 15	Sábado 16
Localidades	Río Grande	Río Grande	Río Grande - Tolhuin	Tolhuin	Tolhuin - Ushuaia	Ushuaia	Ushuaia
8.00							
9.00			Dan Leandro Pereira Fresone			Fabian Diaz (en Planta)	
10.00			Marina Rega		Cesar Cardozo		

11.00		Yael Vazquez - Agua Manantial	Lola Müller - Chacinados San Andres	productores Forestales [Camacho, Martín		Federido Bredam	
12.00		Matias Lajara Patio Balto SAS	Vanesa Priori - Los Canelos	Dinter, Hugo Fabián Rockenbach, Juan Laureano Diaz, Carlos Alberto Ramírez, Emilio]	Viaje a Ushuaia	Camila gonzalez (Oficina)	
13.00							
14.00			Viaje a Tolhuin				
15.00		Sandra Maria Teresa Carrara Ecometal Reciclaje SAS		María Belén Albornoz (Oficina)		Verónica ojeda (Oficina)	
16.00			Dario Polito	Romina Estivania Guala Culun			
17.00		Mesa de trabajo RGA -"GESTIÓN DE RESIDUOS COMERCIAL ES" [Oficina - Perito Moreno 519]		Mesa de trabajo Tolhuin "GESTIÓN DE RESIDUOS COMERCIAL ES" [Oficina Recursos forestales].			Vuelta a Baires
18.00				Roberto Gassman			
19.00							

20.00							
21.00	Arribo a RGA						

El tercer viaje se realizó del 18 al 24 de septiembre de 2022 a Tierra del Fuego. Del 18 al 20 de septiembre se realizaron las mentorías en la ciudad de Río Grande a 8 emprendedores/as y empresas. Del 20 al 22 de septiembre se realizaron mentorías presenciales con 4 emprendedores/as y empresas en la ciudad de Tolhuin. Del 22 al 24 de septiembre se realizaron se realizan mentorías presenciales con 5 emprendedores/as y empresas en la ciudad de Ushuaia.

Agenda de trabajo:

Horas	Domingo 18	Lunes 19	Martes 20	Miércoles 21	Jueves 22	Viernes 23	Sábado 24
Localidades	Río Grande	Río Grande	Río Grande - Tolhuin	Tolhuin	Tolhuin - Ushuaia	Ushuaia	Ushuaia
8.00					PPF Emilio Ramirez		
9.00			Vanesa Priori - Los Canelos		PPF Laureano Rockenbach		Vuelta a Baires
10.00		Sandra Carrara	Viaje a Tolhuin	PPF Camacho	PPF Carlos Diaz	Nico Agra - Oshovia	
11.00		Dan Leandro Pereira Fresone					
12.00		Yael Vazquez - Agua Manantial		Plan de restauración	Viaje a Ushuaia		
13.00		Matias Lajara Patio Balto SAS					Federido Bredam

14.00					Camila González	Panal Soft	
15.00		Yamil Mustafa					
16.00				Mesa de trabajo Tolhuin [Oficina Recursos forestales].		Verónica ojeda (Oficina)	
17.00		Lola Müller - Chacinados San Andres					
18.00		Lisandro Bianchi - De tour bumbag			Romina Guala Culun		
19.00							
20.00							
21.00	Arribo a RGA						

Planes de trabajo y mentorías con los participantes. Objetivos alcanzados:

- 1. Aníbal Cesar Cardozo:** Se trabajó en el desarrollo de un plan de inversión para incorporar procesos productivos. Mejoramiento de los instrumentos de comunicación y armado de presentación institucional.
- 2. Camila González:** Se realizó la tienda online. Se consolidaron herramientas de gestión para precios y costos. Se estableció un plan de venta de servicios y venta minorista. Se inició el trámite de registro de marca.
- 3. Lola Muller:** Se trabajó en la Matriz de costos y la planificación financiera de la empresa y en el mejoramiento del plan de gestión de residuos. Disposición final de residuos cárnicos a refugios caninos como alimento.
- 4. Romina Guala Culun:** Se realizó la presentación para nuevos clientes del emprendimiento. Se prototiparon 3 productos 100% con materiales recuperados y temática local.

5. **Verónica Ojeda:** Se armó la presentación institucional. Se prototipó la comercialización para venta al público. Se armó la estrategia de comunicación.
6. **Sandra Maria Teresa Carrara - Alfredo Silva:** Se registró la marca en el INPI. Se consiguió la habilitación municipal para trabajar como operadores de residuos. Se realizó una articulación con otro emprendedor del programa (Matías Lajara de Patio Balto) a quien le realiza la recolección de metales por su local. Se trabajó en la presentación institucional para empresas.
7. **Lisandro Bianchi:** Se lanzó una colección cápsula hecha 100% con denim recuperado a través de una campaña de recolección que tendrá como fin sus ganancias colaborar con dos refugios caninos de Río Grande. Se realizó la matriz de impacto.
8. **Dan Leandro Pereira Fresone:** Se trabajó en el armado del flujo de Fondos - Estructura de Costos del proyecto, se generaron vinculaciones institucionales con referentes de la gestión pública para un acompañamiento técnico del proyecto. Se realizó la compra de las primeras máquinas para poner en marcha el emprendimiento.
9. **Juan Laureano Rockenbach:** Se trabajó en el registro de actividades en un cuaderno de administración. Se trabajó en el armado de costos de su actividad.
10. **Emilio Ramírez:** Se trabajó en el registro de actividades en un cuaderno de administración. Se trabajó en el armado de costos de su actividad.
11. **Martín Camacho:** Se trabajó en el registro de actividades en un cuaderno de administración. Se trabajó en el armado de costos de su actividad.
12. **Hugo Fabián Dinter:** Se trabajó en el registro de actividades en un cuaderno de administración. Se trabajó en el armado de costos de su actividad.
13. **Carlos Alberto Diaz:** Se trabajó en el registro de actividades en un cuaderno de administración. Se trabajó en el armado de costos de su actividad.
14. **Roberto Gassman:** Se desarrolló un rediseño del logo y el packaging de su producto.
15. **Fabián Díaz:** Se trabajó en vincular el proyecto con referentes de sector específico (agro).

- 16. Matías Iajara:** Se trabajó en plan de gestión de residuos donde se concluyó en un mejoramiento del espacio de disposición final de sus residuos para el cual se diseñaron elementos contenedores de los mismos (vidrios, plásticos, cartones, orgánicos)
- 17. Federico González:** Se trabajó en un ordenamiento del modelo de negocios con las unidades de negocios activos, se trabajó en la proyección de la empresa para el 2023.
- 18. Yael Vazquez:** Se trabajó en la matriz de costos del proyecto, planificación financiera y en la implementación de un plan de gestión de residuos comerciales. Se articuló con un operador de residuos quien recibe sus bidones de plástico para su reciclaje.
- 19. Vanesa Priori:** Se trabajó en la implementación de un plan de gestión de residuos comerciales. Se articuló con el municipio de Río Grande para hacer una recolección de residuos comerciales por su fábrica.
- 20. Susana Molayoli:** Se realizó un envío de herramientas para realizar un primer relevamiento para el armado de un plan de gestión de residuos comerciales.
- 21. Yamille Rossi:** Se trabajó en la confección del catálogo, en la automatización de sus redes sociales (mensajes predeterminados, precios, tienda) y registro de marca.
- 22. Marina Rega:** Se concluyó el trabajo de rediseño de Imagen - Logo. Se trabajó en la sistematización de los registros de ventas.
- 23. Marian Belén Albornoz:** Se trabajó en el plan de comunicación y presentación para pautas publicitarias.
- 24. Federico Bredam:** Se realizó una visita para acompañar la mudanza é instalación de la empresa en un predio propio. Se conversó en cómo acompañar una nueva unidad de negocios de fabricación de madera plastica.
- 25. Yamil Mustafá:** Se trabajó en el pensar el diseño de packaging sustentables y conexión con proveedores de los mismos para reemplazar los envases plásticos de un uso que utilizan.
- 26. Nicolás Agra:** Se trabajó en la proyección financiera del 2023.

G) Talleres de contenidos transversales

El día 10 de julio en la oficina de la Secretaría de Producción de Tierra del Fuego en la Ciudad de Río Grande se realizó una mesa de trabajo sobre “gestión de residuos” junto a emprendedores/as participantes del programa.

Durante el taller se vió el siguiente contenido:

- Gestión de nuestros residuos: ¿cómo son nuestros residuos? Tipo de residuos: por su biodegradabilidad o por su composición
- Por su biodegradabilidad: residuos orgánicos o inorgánicos. Cuáles son.
- Por su composición: Tipos de residuos.
- Identificar nuestros residuos. Cuantificación. Armar un listado de tipo de residuos y cantidades que deseamos.
- Planilla de identificación de residuos.
- ¿Cómo separar nuestros residuos? Distintas formas de separación de residuos.

[TALLER DE GESTIÓN DE RESIDUOS - Hoja 1 a 35](#)

El día miércoles 13 de julio de 10 am a 12 pm en la Secretaría de Producción de Tierra del Fuego en la ciudad de Tolhuin se realizó una mesa de trabajo junto a pequeños productores forestales que forman parte del programa sobre costos. Los contenidos vistos durante la mesa de trabajo fueron:

- Costos. Tipo de costos: costo variables y costos fijos.
- Cómo se relacionan los tipos de costos.
- Construcción de costos.

Por la tarde, el mismo día 13 de julio de 15 a 17 hs en el mismo lugar se realizó una mesa de trabajo junto a dos emprendedoras participantes del programa con presencia virtual de la técnica del CFI Jorgelina Bragagnolo donde se vió el siguiente contenido:

Tu Negocio.

- La Espiral (definiciones de conceptos)
 - Nuestro propósito
 - Desarrollando nuestro Ikagai (la razón de ser del proyecto)
 - Nuestra pasión y talento
 - Tu proyecto
 - El problema
 - Propuesta de valor
 - Oportunidad - Idea - Producto
 - Definiendo tu producto
 - La familia de productos

[TALLER DE TU PROYECTO - Hoja 35 a 46](#)

H) TALLERES DE CIERRE CON LAS EMPRESAS Y EQUIPOS TÉCNICOS TERRITORIALES

El tercer y último viaje se realizó del 18 al 24 de septiembre para culminar con las mentorías personalizadas y realizar el cierre con las empresas.

Del 19 al 20 de septiembre se realizaron las mentorías en la ciudad de Río Grande a 8 emprendedores/as y empresas de la ciudad.

Del 20 al 21 de septiembre se realizaron mentorías presenciales con 4 emprendedores/as y empresas en la ciudad de Tolhuin.

Del 21 al 23 de septiembre se realizaron mentorías presenciales con 4 emprendedores/as y empresas en la ciudad de Ushuaia.

En las mentorías se repasó el trabajo realizado durante la duración del programa y un cierre con los objetivos alcanzados.

EVALUACIONES FINALES

La comunidad de proyectos de la provincia de Tierra del Fuego es altamente permeable a la temática y proactiva en términos de incorporación de mejoras sociales, ambientales como de gestión.

Es una comunidad en crecimiento constante y colaborativa lo cual favorece a su fortalecimiento y transmisión de conocimiento.

Creemos que el sostenimiento del Programa durante tres ediciones logró instalar la temática de incorporación de impacto en los emprendimientos y PyMES.

Consideramos que la modalidad de mentorías virtuales, sumado a encuentros presenciales hace que el seguimiento del trabajo sea más efectivo y de cercanía.

Creemos que las mentorías personalizadas y presenciales con seguimiento a distancia agregan valor al trabajo de los emprendedores/as de Tierra del Fuego.

Creemos que la formación de equipos técnicos locales para el acompañamiento a empresas de triple impacto contribuirá al trabajo territorial diario que realiza el equipo de la Secretaría vinculándose con la comunidad emprendedora y PyMEs de la provincia.

Los encuentros presenciales en las mesas de trabajo grupales en las distintas localidades reforzaron el trabajo de las asistencias técnicas personales y contribuyeron al intercambio y colaboración entre los emprendedores. Estos espacios de forma presencial por localidad son de suma importancia para establecer alianzas y colaboraciones.

Sostenemos que la asistencia técnica personalizada con un plan de trabajo específico, puntual y con una temporalidad determinada logran cumplir con los objetivos y avanzar en determinadas áreas de trabajo.

Los proyectos cuentan con puntos fuertes y débiles en diferentes áreas, la mayoría tiene el área de impacto por mejorar es por eso que con cada emprendimiento se estableció un objetivo concreto en estas áreas para establecer una mejora. Creemos que el vínculo con el mentor específico es positivo en términos de arraigar los procesos de mejora.

ANEXO FOTOGRÁFICO.

Fotos de visitas a los espacios de trabajo y mentorías de Río grande.



Fotos de visitas a los espacios de trabajo y mentorías de Tolhuin.

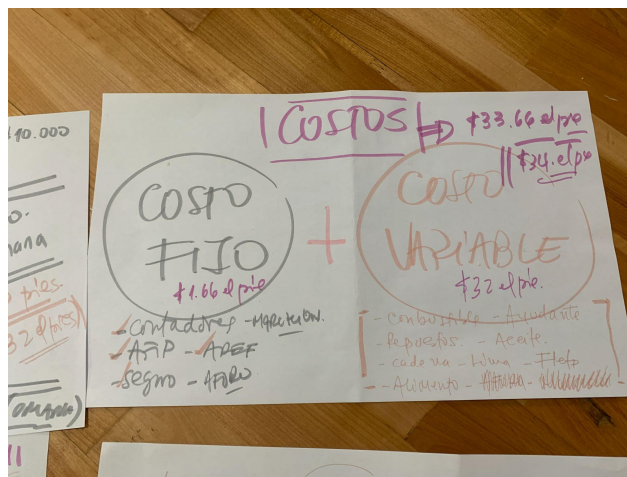


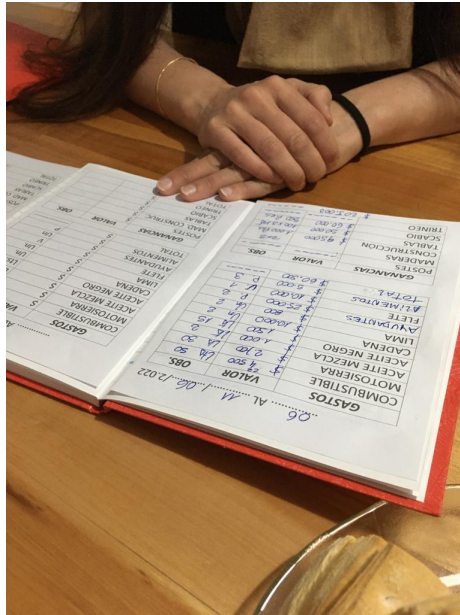
Mesas de trabajo Río Grande y Tolhuin.

Mesa de trabajo Río Grande:



Mesa de trabajo Tolhuin pequeño productores





Mesa de trabajo Tolhuin emprendedoras



Fotos Viaje Septiembre

Fotos Rio Grande



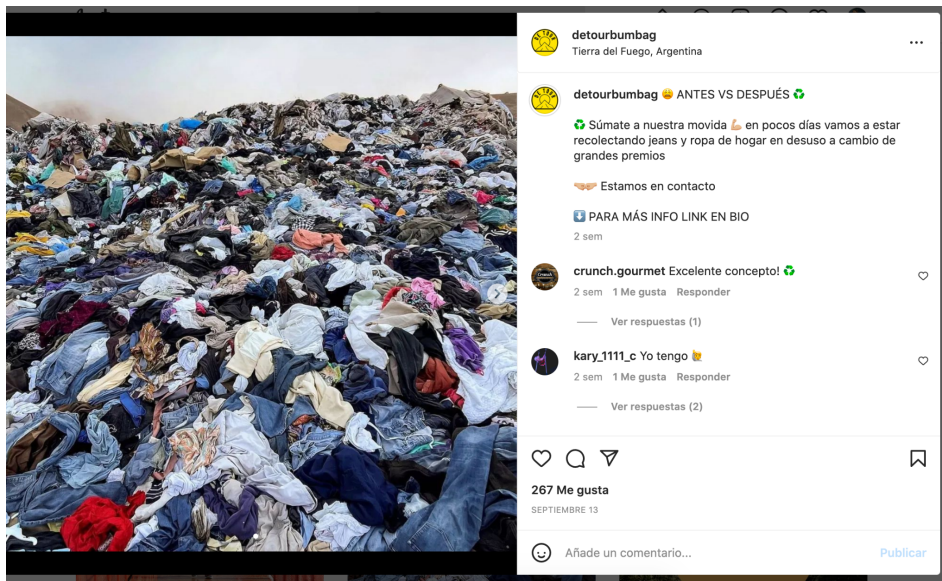
Fotos Tolhuin



Fotos Ushuaia



Registro fotográfico de objetivos alcanzados por emprendedores



Lanzamiento de campaña de recolección de denim para confeccionar una colección cápsula para recaudar fondos para refugios caninos de De tour bumbag (Emprendedor Lisandro Bianchi)



PATIO BALTO

Área de acopio y gestión de residuos.
Propuesta de mejora.

HOY
Patio Balto cuenta con un área específica destinada al acopio, para su posterior reutilización, de aluminio, plástico, cartón y aceites. Y un área específica para su disposición final de material orgánico vegetal.

PROPONEMOS.
Mejorar la disposición de elementos, en ambos casos, a través de infraestructura (módul) según las siguientes referencias.
Para las mismas se propone el desarrollo de las piezas con carpinterías locales y en madera de pino.



- Pasos a seguir:**
- (1) Toma de medidas del espacio real de emplazamiento.
 - (2) Diseño de dispositivos con sus fichas técnicas.
 - (3) Fabricación de los dispositivos con las carpinterías de Río Grande, Toluín y/o Ushuaia.
 - (4) Emplazamiento de los dispositivos.

PATIO BALTO

CONTENEDOR: Para bolsas de acopiop de 1 metro cúbico sin base con tapa superior y frontal.

MEDIDAS: las medidas son aproximadas utilizando ancho tablonc de 1 pulgada cepillada a 2cm de espesor.

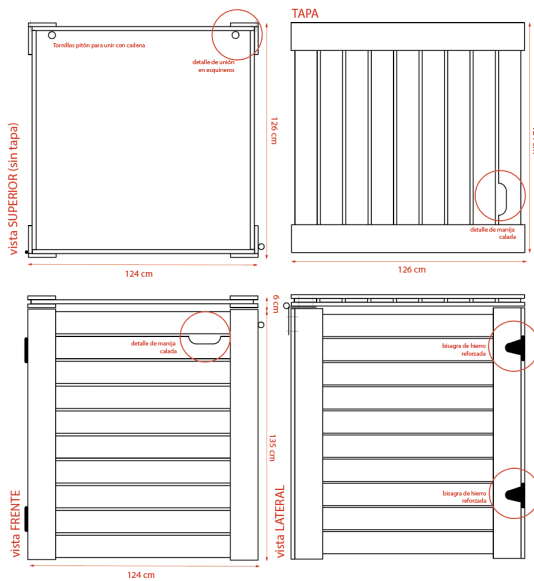
TRATAMIENTO: impregnar con aceite de lino todo el contenedor.



REFERENCIA estética.



BOLSA a contenedor.



PATIO BALTO

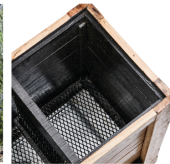
COMPOSTERA DOBLE:
Para el acopio de residuos orgánico.

MEDIDAS: las medidas son aproximadas utilizando ancho tablonc de 1 pulgada cepillada a 2cm de espesor.

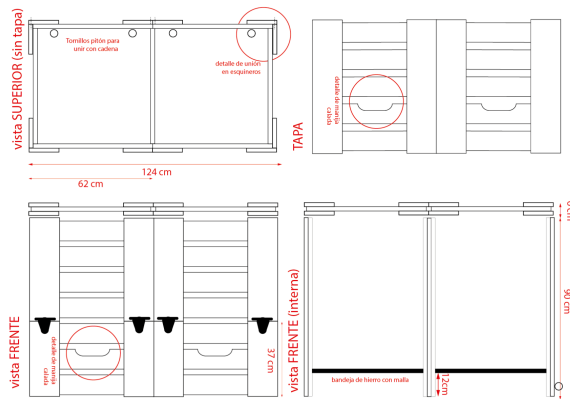
TRATAMIENTO: impregnar con aceite de lino todo el contenedor.



REFERENCIA estética.



REFERENCIA detalle malla interna



Composteras y diseño de dispositivos para realizar la separación diferenciadas de residuos en Patio Balto (emprendedor Matías Lajara)

COMERCIOS CIRCULARES

Programa de recolección selectiva en comercios

Día lunes:

Recepción de solicitudes al número de WhatsApp 2964- 482513 en horarios de 9:00 a 16:00 Hs.

Día martes:

Recolección de residuos plásticos (plásticos tipo PET y plásticos varios).

Día miércoles:

Recolección de latas.

Día jueves:

Recolección de residuos de cartón.

El comerciante deberá separar las fracciones a entregar, clasificándolas en:

- Plásticos varios
- Plásticos PET
- Cartón
- Latas de aluminio(gaseosas, cervezas, bebidas energizantes)

Se ruega no poner en ninguna bolsa:

- Papel
- Metales ferrosos (latas de conserva)
- Tetra Pack
- Residuos de comida
- Pilas
- Telas
- Paquetes de yerba

Circular de recolección de residuos comerciales. Articulación realizada entre Fábrica los Canelos (Emprendedora Vanesa Priori) y el Municipio de Río Grande.



Logo de Roberto Gassman

Costo Fijo y Costo Variable

Conozcamos los tipos de costos que EXISTEN para ponerle precio a nuestros productos:

- **Costo Fijo**, es un gasto que no varía ni importa el desarrollo que tengamos que hacer y que siempre está. (Contador, Afip, Aforo, impuestos, etc)
- **Costo Variable**, es un gasto que sí varía según el desarrollo que tengamos que hacer. (insumos, nafta, etc.)

COSTOS FIJOS:

Empecemos por poner los VALORES a nuestros costos fijos para la realización de nuestras actividades de manera MENSUAL:

- Contador: \$9.000
- Afip - Aref: -
- Seguro: \$500
- Aforo: \$20.000 x 12 meses = \$1.667 x mes
- Maricación: \$25.000 x 12 meses = \$2.084 x mes
- ¿Alguno más?

Utilicemos un cuadro que nos ayude a ordenarnos:

Descripcion	Gasto
Contador	\$9.000
Afip - Aref	
Seguro	\$500
Aforo	\$1.667
Maricación	\$2.084

Otro:	
Totales	\$13.251

En el gasto mensual están incluidos todos los productos que realizamos, entonces vamos a DIVIDIR este valor la nuestra CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN (p.e.: la cantidad de pies de madera aserrada por mes) Entonces si, por ejemplo, nosotros sabemos que tenemos una capacidad de producción mensual de 8.000 pies de madera por mes (2.000 pies por semana) tenemos que dividir el gasto mensual por este valor:

*Gasto mensual: \$13.251 / 8000 pies = **\$1,65 el pie de madera.**

A este total le tenemos que agregar el COSTO VARIABLES de cada uno de nuestros productos

COSTOS VARIABLES:

Saquemos el costo variable de nuestros desarrollos. Esto nos permitirá saber cuánto nos sale producir cada uno. El costo de los desarrollos se calcula contemplando absolutamente TODOS los insumos implicados.

Vamos a calcular el COSTO VARIABLE de nuestras semanas de trabajo:

- Combustible: \$7.000
- Ayudantes: \$25.000
- Aceite: \$3.000
- Lima: \$3.000
- Flete: \$10.000
- Motosierra: \$10.000
- ¿Alguno más?

Utilicemos un cuadro que nos ayude a ordenarnos:

Descripcion	Gasto
Combustible	\$7.000
Ayudantes	\$25.000
Aceite	\$3.000
Lima	\$3.000
Flete	\$10.000
Motosierra	\$10.000
Otro:	
Totales	\$62.000

Este gasto semanal lo vamos a DIVIDIR por la cantidad de pies de madera aserrada por semana = 2.000 pies de madera

*Gasto semanal: \$62.000 / 2.000 pies = **\$32 el pie de madera.**

Este total lo vamos a utilizar para sumar al COSTO FIJO y multiplicar por cada uno los consumos de pie de madera de nuestros productos.

CF + CV = Costo TOTAL
\$1,65 + \$32 = \$33,65

Estos valores, en todos los casos, son aproximados dependiendo si podemos llegar a cumplir con nuestra capacidad de producción, y en todos los casos hay que evaluar mes a mes si el gasto mensual se ve modificado por aumentos en los valores.

Vamos a listar primero nuestro productos:

- Postes
- Trineo
- Madera para la construcción - 2 x 3
- Madera para la construcción - 2 x 4
- Tablones de 1era calidad
- Tablones de 2da calidad
- Tabla.

TE DEJAMOS EL EJERCICIO DE MULTIPLICAR EL VALOR DEL PIE DE MADERA POR CADA UNO PARA CONSTRUIR TU LISTADO DE PRECIOS.

Costos trabajados con los PPF

A	B	C	D	E	F
Modelo orientador para la construcción del precio con producción a escala					
COSTOS					
Producto:	SALAME DE CORDERO (250 grms)	PRECIO por producción	\$403.867,43		
		PRECIO por unidad	\$1.346,22	\$1.628,93	Precio c/IVA
Cantidad:			300	\$5.384,90	Precio x kilo
Materia prima - Insumos					
Descripción	Cantidad (kilos)	Precio unitario	Precio con Flete 45%	Total unitario	2800
tocino	10	\$ 350,00	\$ 507,50	\$ 5.075,00	
ovino	90	\$ 1.400,00	\$ 2.800,00	\$ 252.000,00	
vino blanco	3	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 750,00	
SABOR SALAME	1	\$ 470,00	\$ 681,50	\$ 681,50	
Sal entref	2,5	\$ 150,00	\$ 217,50	\$ 543,75	
bermesal	0,3	\$ 400,00	\$ 580,00	\$ 174,00	
ACILYG	1,5	\$ 2.400,00	\$ 3.480,00	\$ 5.220,00	
tripa fibrosa mts	130	\$ 70,00	\$ 101,50	\$ 13.195,00	
pimienta negra	0,3	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 660,00	
hilo mts	6	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 360,00	
CLIPS	240	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 1.200,00	
bolsas vacio	400	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 10.000,00	
etiquetas	800	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 4.000,00	
gms	0,06	\$ 218,40	\$ 316,68	\$ 19,00	
Subtotal materia prima				\$ 293.878,25	
Mano de obra					
Rol	\$ HORA	Q HORA	TOTAL \$		
Faenado	\$ 1.000,00	8	\$ 8.000,00		
Cocinero	\$ 1.000,00	8	\$ 8.000,00		
Auxiliar	\$ 1.000,00	2	\$ 2.000,00		
Subtotal			\$ 16.000,00		
Costo fijo aplicado al producto					
Costo fijo aplicado al producto			\$ 789,00		
Subtotal			\$ 789,00		
Gastos de financiamiento por sobre la compra de Materia Prima y Mano de obra					
Gastos de financiamiento	0%		\$ -		
Subtotal			\$ -		
Total			\$ 310.667,25		
Beneficios					
Beneficio	30%	310.667,25	\$ 403.867,43		
		Precio final sin iva	\$ 403.867,43		
		Precio final con iva	\$ 488.679,59		

Costos trabajados con Chacinados San andrés



Logo Final de equilibrio verde

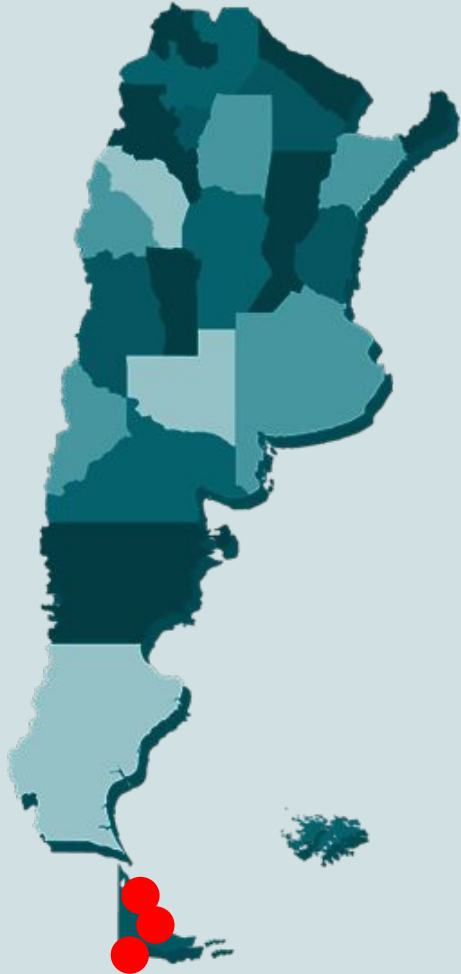
Planificación de Ingresos - Egresos 2022	REALIDAD HASTA EL 10/10												
	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	
Resto anterior													
Latas	\$289.000,00	\$229.680,00	\$172.100,00	\$300.000,00	\$57.500,00	\$150.438,00	\$201.960,00	\$368.000,00	\$640.000,00	\$400.000,00	\$800.000,00	\$800.000,00	\$4.408.678,00
Arcos de la Patagonia	\$434.200,00	\$502.200,00	\$476.700,00	\$496.800,00	\$468.000,00	\$448.700,00	\$393.900,00	\$302.700,00	\$458.700,00	\$534.500,00	\$350.000,00	\$500.000,00	\$5.366.400,00
Hard Rock	\$278.200,00	\$353.100,00	\$380.700,00	\$636.600,00	\$465.000,00	\$366.300,00	\$231.000,00	\$161.700,00	\$132.000,00				\$3.004.600,00
Bely	\$40.400,00	\$38.000,00	\$95.000,00	\$107.000,00	\$79.200,00	\$60.000,00	\$97.000,00	\$75.000,00	\$104.000,00	\$90.000,00	\$90.000,00	\$100.000,00	\$975.600,00
Dublin	\$54.800,00		\$74.900,00				\$108.200,00	\$420.000,00	\$315.000,00	\$250.000,00	\$450.000,00	\$550.000,00	\$2.222.900,00
Grut	\$170.000,00	\$203.700,00	\$194.000,00	\$202.000,00	\$156.800,00	\$199.400,00	\$312.000,00	\$344.000,00	\$286.000,00	\$220.000,00	\$330.000,00	\$360.000,00	\$2.977.900,00
Kruid	\$43.000,00	\$176.000,00	\$194.000,00	\$114.000,00	\$164.000,00	\$100.500,00	\$201.000,00	\$193.000,00	\$170.000,00	\$140.000,00	\$200.000,00	\$230.000,00	\$1.925.500,00
Santos	\$319.600,00	\$262.000,00	\$163.800,00	\$75.000,00	\$137.000,00			\$30.000,00					\$987.400,00
Kran	\$9.300,00												\$9.300,00
Barril para evento							\$28.500,00						\$28.500,00
Feria Caminos y Sabores							\$360.000,00						\$360.000,00
El Mercado									\$82.800,00	\$35.000,00	\$50.000,00	\$80.000,00	\$247.800,00
Isabel									\$61.600,00	\$60.000,00	\$90.000,00	\$100.000,00	\$311.600,00
Jeremy Button									\$18.000,00	\$12.900,00	\$100.000,00	\$120.000,00	\$250.900,00
Cervecería NN									\$150.000,00	\$70.500,00	\$100.000,00	\$130.000,00	\$450.500,00
Santa Birra									\$35.000,00	\$54.500,00			\$89.500,00
Patio Balto										\$138.000,00			\$138.000,00
Rescate Financiero					\$203.000,00	\$618.000,00	\$280.000,00	\$220.000,00					\$1.321.000,00
													\$0,00
Total INGRESOS	\$1.638.500,00	\$1.751.304,00	\$1.945.088,00	\$1.815.998,00	\$1.442.948,00	\$1.392.686,00	\$1.793.396,00	\$1.564.646,00	\$1.949.396,00	\$1.542.176,00	\$1.475.826,00	\$1.707.576,00	\$25.076.078,00
Alquiler	\$70.176,00	\$70.716,00	\$287.240,00	\$239.600,00	\$239.600,00	\$163.500,00	\$153.000,00	\$162.000,00	\$182.070,00	\$282.000,00	\$230.000,00	\$230.000,00	\$2.309.902,00
Mantenimiento ctas ctes + impuestos CTD	\$20.000,00	\$20.000,00	\$20.000,00	\$20.000,00	\$20.000,00	\$20.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00	\$25.000,00	\$270.000,00
Internet	\$4.500,00	\$4.500,00	\$5.500,00	\$5.500,00	\$6.000,00	\$6.000,00	\$6.000,00	\$8.000,00	\$8.000,00	\$8.000,00	\$9.500,00	\$9.500,00	\$81.000,00
Gas	\$3.100,00	\$4.800,00	\$3.300,00	\$4.450,00	\$3.200,00	\$4.300,00	\$5.100,00	\$6.300,00	\$4.300,00	\$6.300,00	\$7.000,00	\$7.000,00	\$59.150,00
Agua	\$54.400,00	\$54.400,00	\$48.400,00	\$48.400,00	\$48.400,00	\$49.700,00	\$50.400,00	\$52.000,00	\$55.000,00	\$55.000,00	\$55.000,00	\$58.000,00	\$626.100,00
Luz	\$10.500,00	\$10.500,00	\$14.400,00	\$14.400,00	\$14.400,00	\$14.400,00	\$11.200,00	\$10.800,00	\$24.600,00	\$24.600,00	\$30.000,00	\$30.000,00	\$209.800,00
IBB	\$32.300,00	\$29.300,00	\$21.500,00	\$32.600,00	\$36.700,00	\$22.700,00	\$23.200,00	\$45.400,00	\$45.400,00	\$52.000,00	\$55.000,00	\$55.000,00	\$451.100,00
Póliza Zurich			\$6.300,00	\$6.300,00	\$6.300,00	\$6.300,00	\$6.300,00	\$6.300,00	\$6.300,00	\$6.300,00	\$6.300,00	\$6.300,00	\$63.000,00
Jota	\$121.000,00	\$124.500,00	\$148.400,00	\$133.200,00	\$148.200,00	\$148.200,00	\$217.000,00	\$160.000,00	\$180.000,00	\$183.000,00	\$165.000,00	\$238.000,00	\$1.958.500,00
Sergio x 13 meses	\$102.000,00	\$116.200,00	\$133.700,00	\$131.400,00	\$146.400,00	\$155.300,00	\$210.200,00	\$157.700,00	\$177.700,00	\$183.000,00	\$162.000,00	\$225.000,00	\$1.900.600,00
Ari	\$108.000,00	\$104.500,00	\$120.300,00	\$156.000,00	\$80.000,00								\$568.800,00
Lucas													\$95.000,00
Damian							\$75.000,00	\$20.000,00					\$235.000,00
Deudas / intereses	\$15.000,00	\$64.000,00								\$70.000,00	\$75.000,00	\$90.000,00	\$94.000,00
Tarjetas de crédito	\$104.000,00	\$133.000,00	\$100.000,00	\$93.000,00	\$104.000,00	\$115.000,00	\$143.000,00	\$68.000,00	\$265.000,00	\$237.000,00	\$200.000,00	\$200.000,00	\$1.762.000,00
Transporte	\$44.000,00	\$86.000,00	\$90.000,00	\$90.000,00	\$116.000,00	\$181.000,00	\$123.000,00	\$96.000,00	\$15.000,00	\$260.000,00	\$150.000,00	\$150.000,00	\$1.401.000,00
Boortmalt (mat prima)	\$178.000,00		\$194.000,00	\$210.000,00	\$200.000,00		\$235.000,00	\$242.000,00	\$250.200,00		\$280.000,00	\$280.000,00	\$2.069.200,00
Pekko (mat prima)	\$83.000,00	\$77.400,00	\$123.450,00	\$130.000,00	\$75.000,00	\$151.000,00	\$74.000,00	\$77.000,00	\$173.400,00	\$160.000,00	\$160.000,00	\$200.000,00	\$1.484.250,00
Capital de trabajo / repuestos / servicios	\$45.000,00	\$5.000,00	\$75.500,00	\$32.000,00	\$32.000,00	\$20.000,00		\$45.000,00	\$50.000,00	\$35.000,00	\$20.000,00	\$20.000,00	\$347.500,00
Cargas sociales 931 x 13 meses	\$205.000,00	\$169.000,00	\$185.000,00	\$210.200,00	\$130.800,00	\$135.600,00	\$187.200,00	\$156.700,00	\$157.900,00	\$160.000,00	\$200.000,00	\$200.000,00	\$2.097.400,00
Nico	\$183.500,00	\$188.800,00	\$225.000,00	\$202.000,00	\$225.000,00	\$225.000,00	\$326.000,00	\$242.500,00	\$262.000,00	\$265.000,00	\$265.000,00	\$390.000,00	\$2.999.800,00
OS + Autónomos	\$33.700,00	\$37.000,00	\$37.000,00	\$48.100,00	\$51.300,00	\$55.000,00	\$59.900,00	\$63.000,00	\$69.300,00	\$72.000,00	\$75.000,00	\$80.000,00	\$681.300,00
Limpieza	\$18.500,00	\$23.300,00	\$16.400,00	\$24.400,00	\$5.800,00	\$5.400,00	\$20.900,00	\$45.500,00	\$10.000,00	\$10.000,00	\$50.000,00	\$15.000,00	\$245.200,00
Vernet	\$6.000,00	\$6.000,00	\$6.000,00	\$6.000,00	\$6.000,00	\$6.000,00	\$9.000,00	\$9.000,00	\$9.000,00	\$9.000,00	\$9.000,00	\$12.000,00	\$93.000,00
Combustible + Seguro + Patente	\$5.000,00	\$15.000,00	\$6.000,00	\$16.000,00	\$7.000,00	\$17.000,00	\$8.000,00	\$18.000,00	\$10.000,00	\$20.000,00	\$23.000,00	\$33.000,00	\$178.000,00
Sindicato	\$16.500,00	\$13.000,00	\$17.100,00	\$15.700,00	\$13.200,00	\$13.500,00	\$19.700,00	\$11.900,00	\$16.300,00	\$18.000,00	\$18.000,00	\$18.000,00	\$192.900,00
Publicidad BARRILES??	\$15.000,00	\$25.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00	\$15.000,00	\$3.000,00		\$4.500,00	\$7.500,00	\$7.500,00	\$10.000,00	\$10.000,00	\$111.000,00
Comisiones (venta latas)							\$1.000,00	\$1.100,00	\$80.000,00	\$100.000,00	\$120.000,00	\$120.000,00	\$422.100,00
Gestión Cervecería	\$7.200,00	\$9.000,00	\$9.000,00	\$9.000,00	\$9.000,00	\$9.000,00	\$9.000,00	\$10.700,00	\$10.700,00	\$10.700,00	\$12.500,00	\$12.500,00	\$118.300,00
Crédito BTF 34/36	\$53.000,00	\$53.000,00	\$53.000,00	\$53.000,00	\$53.000,00	\$53.000,00	\$67.800,00	\$68.000,00	\$68.000,00	\$68.000,00	\$68.000,00	\$68.000,00	\$657.800,00

Proyección financiera de Cervecería Oshovia

“GESTIÓN DE LA EMPRESA CON TRIPLE IMPACTO”

Marzo - Septiembre 2022

Algunos números.



29 emprendedores inscriptos

26 emprendedores activos

3 localidades participantes.

7 talleres brindados.

1 traspaso de metodología.

114 mentorías personalizadas

3 viajes de visita a la provincia

5 vinculaciones estratégicas



MENTORÍAS Y CAPACITACIONES

Capacitaciones y encuentros



MAYO

Emprender con impacto

Herramientas de gestión

JULIO

Gestión de residuos

Herramientas de gestión

SEPTIEMBRE

Costos

Comunicación

Otras actividades



Mesa de matriz de impacto: en pos de generar herramientas de planificación y cuantificación del impacto.

Articulaciones entre emprendedores: para potenciar la comunidad emprendedora de impacto en la provincia.

Visitas presenciales: en los espacios de trabajo de emprendedores/as de todas las localidades participantes de Tierra del Fuego.

Mesa de identificación y contabilización de residuos: diseñada para el mejoramiento de la separación e identificación de residuos de cada empresa para su posterior disposición diferenciada.

Mentorías y Vinculaciones.



1. Durante el proceso se realizaron **114 mentorías personalizadas**.
2. Se desarrollaron **4 mentorías colectivas** para generar un mayor sentido de comunidad.
3. Se realizaron visitas a los espacios de trabajo del 90% de los participantes.
4. Se generaron más de 3 vinculaciones entre emprendedores/as del programa.

HITOS del programa



1. **Capacitación a equipos técnicos locales** para el acompañamiento a empresas de triple impacto.
2. Vinculación entre emprendedores y operadores de residuos de **Río Grande** para disposición final de sus residuos.
3. **Incorporación de herramientas de gestión y costos** para 5 pequeños productores forestales de **Tolhuin**.
4. **Vinculación entre dos emprendedores** para la recolección diferenciada de residuos metálicos de **Rio Grande**.
5. **Incorporación de cuantificación y separación de residuos** diferenciada en más de 5 emprendimientos.
6. **Incorporación de matriz de impacto** en más de 5 emprendimientos.
7. Visitas presenciales al **100%** de los participantes.

Anexo Fotográfico

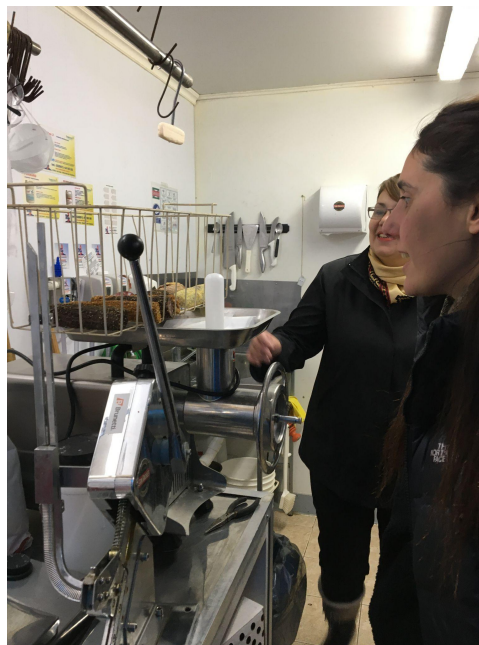
Visitas de Mayo



Patio Balto



Los Canelos



Chachinados San
Andres



Pequeños Productores Forestales

[Link de contenido extendido:](https://drive.google.com/drive/folders/1_RoNBGZAqHm39eryfUMqQRx2QNAe6qKN?usp=sharing)

https://drive.google.com/drive/folders/1_RoNBGZAqHm39eryfUMqQRx2QNAe6qKN?usp=sharing

Anexo Fotográfico

Visitas de Julio



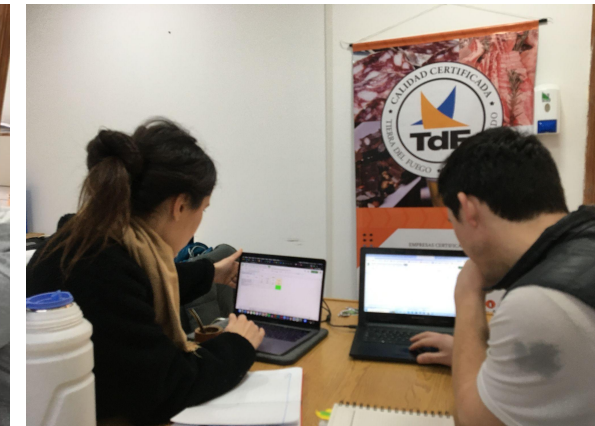
Los Canelos y
Chacinados San
Andres



Pequeños Productores Forestales



Patio Balto



Agua de Manantial

[Link de contenido extendido:](https://drive.google.com/drive/folders/1_RoNBGZAqHm39eryfUMqQRx2QNAe6qKN?usp=sharing)

https://drive.google.com/drive/folders/1_RoNBGZAqHm39eryfUMqQRx2QNAe6qKN?usp=sharing

Anexo Fotográfico

Visitas de Septiembre



Dan Pererira



Patio Balto



Pequeños Productores Forestales



Cerveceria Oshovia

[Link de contenido extendido:](https://drive.google.com/drive/folders/1_RoNBGZAgHm39eryfUMqQRx2QNAe6qKN?usp=sharing)

https://drive.google.com/drive/folders/1_RoNBGZAgHm39eryfUMqQRx2QNAe6qKN?usp=sharing

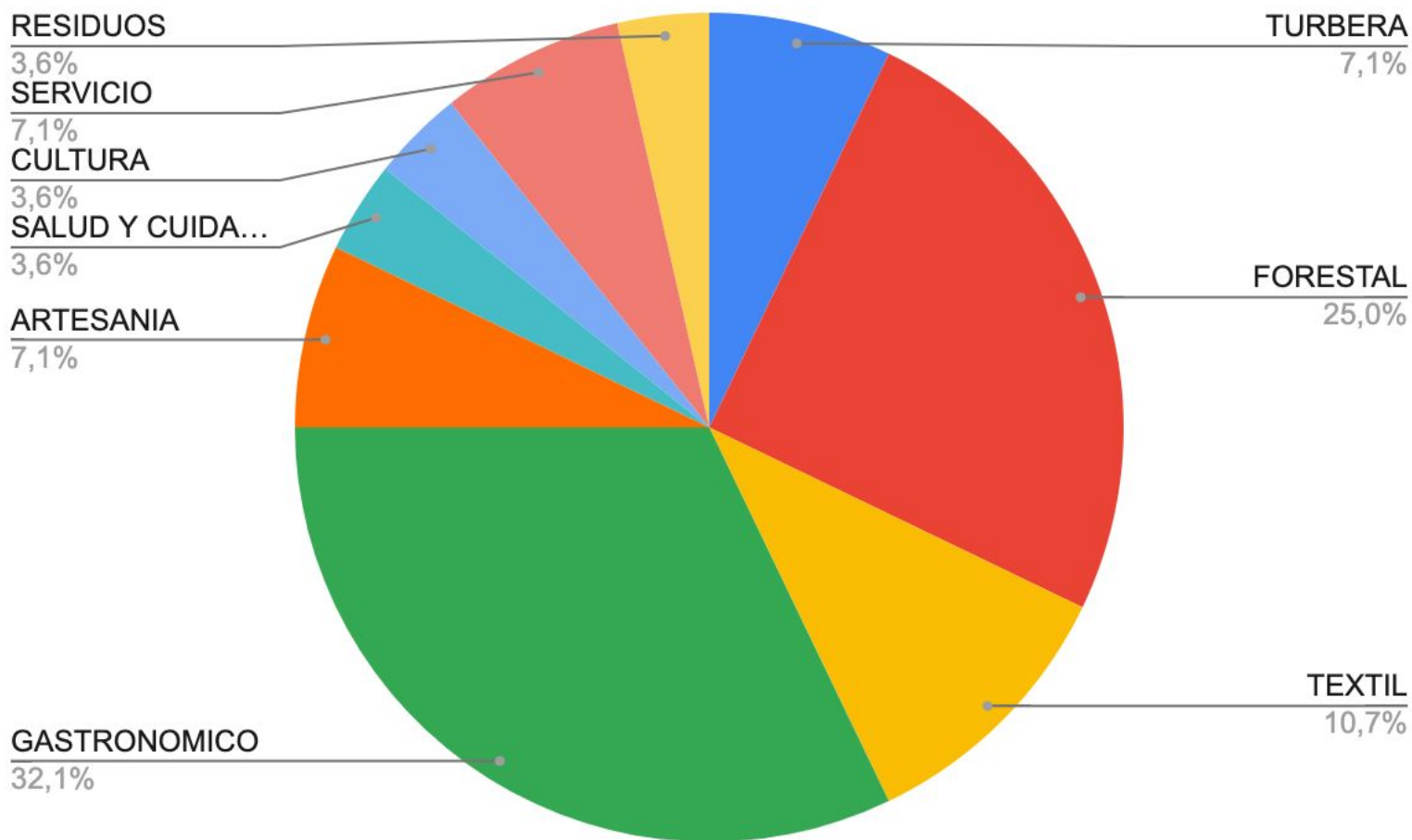
Participantes - Seguimiento General

Seguimiento General



Rubros y Sectores

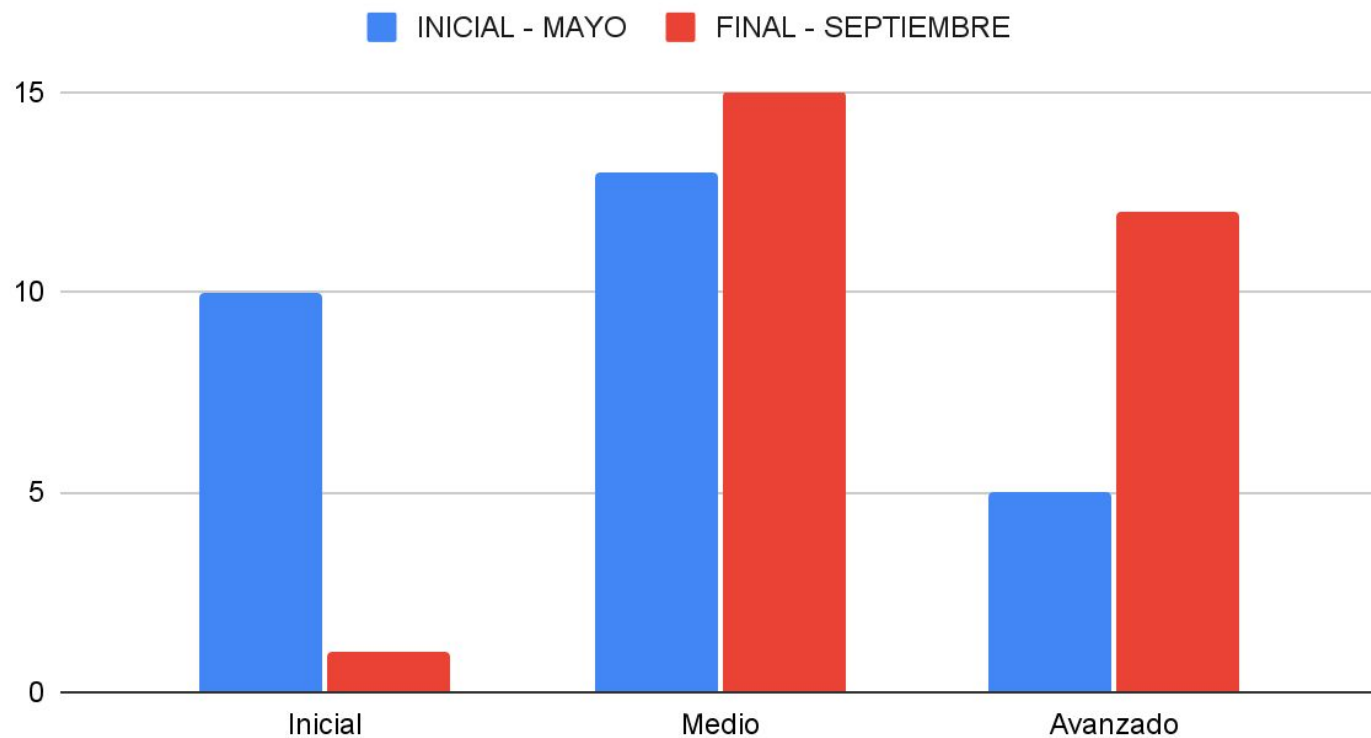
CONSOLIDADOS SECTORES	TURBERA	2
	FORESTAL	7
	TEXTIL	3
	GASTRONOMICO	9
	ARTESANIA	2
	SALUD Y CUIDADO	1
	CULTURA	1
	SERVICIO	2
	RESIDUOS	1



ESTADIOS



INICIAL y FINAL



		INICIAL - MAYO	FINAL - SEPTIEMBRE
Estadio	Inicial	10	1
	Medio	13	15
	Avanzado	5	12

Datos relevantes

Vinculaciones

14

- 8 entre participantes del programa
- 5 entre participantes y referentes institucionales
- 1 entre participantes y potencial cliente.

Participantes - Caso a caso



Anibal Cardozo

Turbera Atlántico

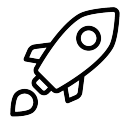
Plan de Trabajo: Se trabajó en el desarrollo de un plan de inversión para incorporar procesos productivos. Mejoramiento de los instrumentos de comunicación y armado de presentación institucional.

HITOS:

- + Armado del plan de inversión
- + Participación de su hijo en en plan de inversión

ESTADIO: de

MEDIO



MEDIO



Lola Müller

San Andrés Chacinados

<https://www.instagram.com/sanandreschacinadosfueguinos/>

Plan de Trabajo: Se trabajó en la Matriz de costos y la planificación financiera de la empresa y en el mejoramiento del plan de gestión de residuos. Disposición final de residuos cárnicos a refugios caninos como alimento.

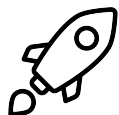
HITOS:

- + Matriz de costos y planificación financiera.
- + Mejoras en gestión de residuos. Articulación con refugios caninos para disposición de residuos cárnicos como alimento para perros.

ESTADIO: de

MEDIO

AVANZADO





Romina Guala Culún

Jàukèn Artesanías

https://www.instagram.com/artesantias_jauken/

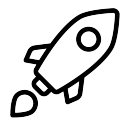
Plan de Trabajo:

- + Se realizó la presentación para nuevos clientes del emprendimiento.
- + Se diseñaron 3 productos 100% con materiales recuperados y temática local.

HITOS:

- + Realización de presentación institucional.
- + Diseño de 3 productos 100% con materiales recuperados y temática local para su lanzamiento 2023.

ESTADIO: de



INICIAL

MEDIO



Camila González

Arika Costura

https://instagram.com/arika_disenoycostura?igshid=NzNkNDdiOGI

Plan de Trabajo: Se realizó la tienda online. Se consolidaron herramientas de gestión para precios y costos. Se estableció un plan de venta de servicios y venta minorista. Se inició el trámite de registro de marca.

HITOS:

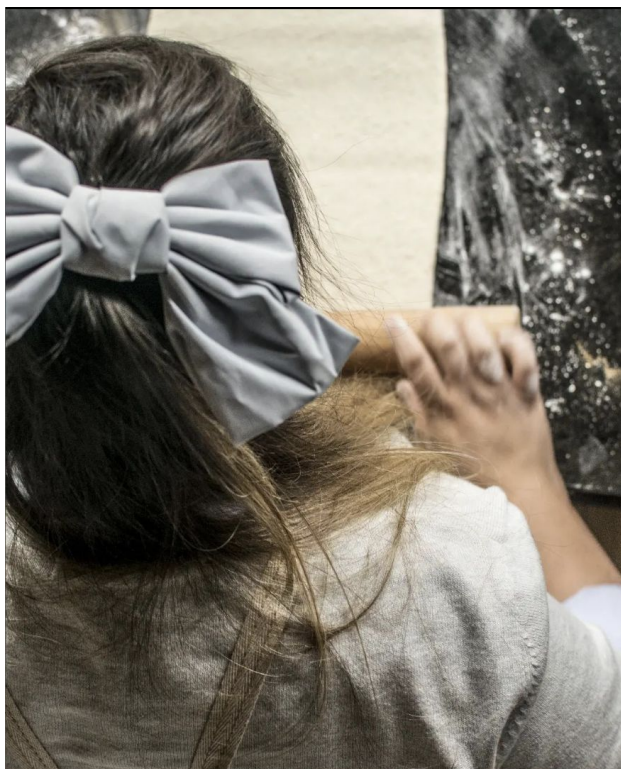
- + Registro de marca en INPI
- + Venta de servicios de costura a otras empresas.
- + Planilla de precios y costos.

ESTADIO: de

MEDIO

AVANZADO





Verónica Ojeda

Kanelbuller Ushuaia

<https://www.instagram.com/kanelbullerushuaia/>

Plan de Trabajo: Se armó la presentación institucional para envío a clientes.

Se diseñó el plan de comercialización para venta al público. Se armó la estrategia de comunicación en redes sociales para lanzamiento del producto.

HITOS:

- + Presentación institucional y mailing a nuevos clientes.
- + Lanzamiento redes sociales para comenzar la comercialización.

ESTADIO: de

INICIAL

MEDIO



Sandra Carrara

Ecometal Reciclaje

<https://ecometalreciclaje.site/#!/-inicio/>

Plan de Trabajo: Se registró la marca en el INPI. Se consiguió la habilitación municipal para trabajar como operadores de residuos. Se realizó una articulación con otro emprendedor del programa (Matías Lajara de Patio Balto) a quien le realiza la recolección de metales por su local. Se trabajó en la presentación institucional para empresas.

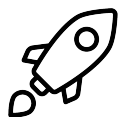
HITOS:

- + Articulación con el emprendedor Matías Lajara (Patio Balto) para la recolección de latas de su establecimiento por parte de Ecometal.
- + Registro de marca en INPI.
- + Habilitación municipal para trabajar como operadores de residuos.
- + Incorporación de planilla de costos al emprendimiento.

ESTADIO: de

INICIAL

MEDIO





Lisandro Bianchi

De tour bumbag

<https://www.instagram.com/detourbumbag/>

ESTADIO: de



MEDIO

AVANZADO

Plan de Trabajo: Se lanzó una colección cápsula hecha 100% con denim recuperado a través de una campaña de recolección que tendrá como fin sus ganancias colaborar con dos refugios caninos de Rio Grande. Se diseñó e incorporó la matriz de impacto al emprendimiento.

HITOS:

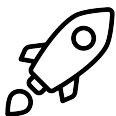
- + Lanzamiento de colección cápsula de materiales 100% recuperados con fin de recaudar fondos para refugios caninos.
- + Incorporación de matriz de impacto al emprendimiento e incorporación de calendarización de acciones de impacto.



ESTADIO: de

INICIAL

MEDIO



Dan Pereira Fresone

JAUJE

Plan de Trabajo: Se trabajó en el armado del flujo de Fondos - Estructura de Costos del proyecto, se generaron vinculaciones institucionales con referentes de la gestión pública para un acompañamiento técnico del proyecto. Se realizó la compra de las primeras máquinas para poner en marcha el emprendimiento.

HITOS:

- + Compra de maquinaria para procesamiento de residuos forestales.
- + Plan de flujos de fondo para proyecto.



Juan Laureano Rockenbach

Pequeño productor forestal

Plan de Trabajo: Se trabajó en el registro de actividades en un cuaderno de administración. Se trabajó en el armado de costos de su actividad.

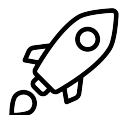
HITOS:

- + Incorporación de planillas de registro de actividades forestales.
- + Incorporación de planilla de ingresos y egresos.
- + Armado de costos.

ESTADIO: de

INICIAL

MEDIO





Emilio Ramírez

Pequeño productor forestal

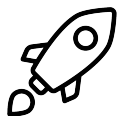
Plan de Trabajo: Se trabajó en el registro de actividades en un cuaderno de administración. Se trabajó en el armado de costos de su actividad.

HITOS:

- + Incorporación de planillas de registro de actividades forestales.
- + Incorporación de planilla de ingresos y egresos.
- + Armado de costos.

ESTADIO: de

INICIAL



MEDIO



Martín Camacho

Pequeño productor forestal

Plan de Trabajo: Se trabajó en el registro de actividades en un cuaderno de administración. Se trabajó en el armado de costos de su actividad.

HITOS:

- + Incorporación de planillas de registro de actividades forestales.
- + Incorporación de planilla de ingresos y egresos.
- + Armado de costos.

ESTADIO: de



INICIAL

MEDIO

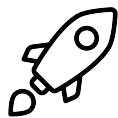


Hugo Dinter

Pequeño productor forestal

Plan de Trabajo: Se trabajó en el registro de actividades en un cuaderno de administración. Se trabajó en el armado de costos de su actividad.

ESTADIO: de



INICIAL

MEDIO

HITOS:

- + Armado de planillas de registro de actividades forestales.
- + Armado de planilla de ingresos y egresos.



Carlos Alberto Díaz

Pequeño productor forestal

Plan de Trabajo: Se trabajó en el registro de actividades en un cuaderno de administración. Se trabajó en el armado de costos de su actividad.

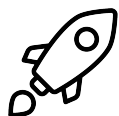
HITOS:

- + Armado de planillas de registro de actividades forestales.
- + Armado de planilla de ingresos y egresos.

ESTADIO: de

INICIAL

MEDIO





ESTADIO: de



INICIAL

MEDIO

Roberto Gassman

Vivero Crosmother

<https://www.facebook.com/viverotolhuinTDF/>

Plan de Trabajo: Se desarrolló un rediseño del logo y el packaging de su producto. Se diseñaron planillas de gestión.

HITOS:

+ Nuevo logo y rediseño del packaging



Fabián Díaz

Bioarak

<https://bioarak.com.ar/>

Plan de Trabajo: Se trabajó en vincular el proyecto con referentes de sector específico (agro).

HITOS:

+ Potencial vinculacion comercial

ESTADIO: de

MEDIO



MEDIO



Matías Lajara

Patio Balto

<https://www.instagram.com/patiobalto/>

Plan de Trabajo: Se trabajó en plan de gestión de residuos donde se concluyó en un mejoramiento del espacio de disposición final de sus residuos para el cual se diseñaron elementos contenedores de los mismos (vidrios, plásticos, cartones, orgánicos)

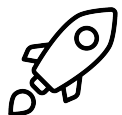
HITOS:

- + Diseño e implementación de nuevo layout para la separación de residuos del comercio.
- + Diseño de contenedores para separación de residuos.
- + Articulación con la emprendedora Sandra Carrara (Ecometal) para el retiro de latas del local.
- + Participación de su equipo de trabajo para capacitarse en la mesa de separación de residuos.

ESTADIO: de

MEDIO

AVANZADO





Federico González

Panal soft

<https://www.instagram.com/panalsoft.ush/>

ESTADIO: de



MEDIO

AVANZADO

Plan de Trabajo: Se trabajó en un ordenamiento del modelo de negocios con las unidades de negocios activos, se trabajó en la proyección de la empresa para el 2023. Se trabajó en un ordenamiento del modelo de negocios con las unidades de negocios activos, se trabajó en la proyección de la empresa para el 2023.

HITOS:

- + Proyección financiera 2023
- + Ordenamiento del modelo de negocios y diferenciación de unidades de negocios.



Yael Vazquez

Agua manantial

<https://www.facebook.com/ManantialRG575/>

Plan de Trabajo: Se trabajó en la matriz de costos del proyecto, planificación financiera y en la implementación de un plan de gestión de residuos comerciales. Se articuló con un operador de residuos quien recibe sus bidones de plástico para su reciclaje.

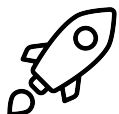
HITOS:

- + Articulación con operador de residuos para la recepción de los bidones de agua para luego ser procesados.
- + Implementación de matriz de costos y planificación financiera del negocio.

ESTADIO: de

MEDIO

AVANZADO





Vanesa Priori

Los canelos

<https://www.instagram.com/loscanelostdf/>

Plan de Trabajo: Se trabajó en la implementación de un plan de gestión de residuos residuos comerciales. Se articuló con el municipio de Río grande para hacer una recolección de residuos comerciales por su fábrica.

HITOS:

- + Armado e implementación de matriz de cuantificación y clasificación de residuos.
- + Separación de residuos diferenciada.
- + Articulación con municipio para la recolección de residuos.

ESTADIO: de

AVANZADO

AVANZADO





Susana Mayoli

Chocolateria Mama Flora

<https://www.instagram.com/chocolateria.mama.flora/>

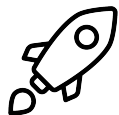
Plan de Trabajo: Se realizó un envío de herramientas para realizar un primer relevamiento para el armado de un plan de gestión de residuos comerciales.

HITOS:

- + Envío del plan de gestión de residuos.

ESTADIO: de

AVANZADO



AVANZADO

Yamille Rossi

Huellas fueguinas

<https://www.instagram.com/huellas.fueguinas/>

Plan de Trabajo: Se trabajó en la confección del catálogo, en la automatización de sus redes sociales (mensajes predeterminados, precios, tienda) y registro de marca.

HITOS:

- + Armado de catálogo.
- + Automatización de publicaciones y mensajes en redes sociales.
- + Planificación de contenido en redes sociales.



ESTADIO: de

AVANZADO



AVANZADO



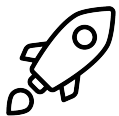
Marina Rega

Equilibrio Verde

<https://www.instagram.com/equilibrio.verdee/>

Plan de Trabajo: Se concluyó el trabajo de rediseño de Imagen - Logo. Se trabajó en la sistematización de los registros de ventas.

ESTADIO: de



MEDIO

MEDIO

HITOS:

- + Rediseño de imagen y logo.
- + Sistematización de registro de ventas.



María Belén Albornoz

Radio Tolwen

<https://www.radiotolwen.com.ar/>

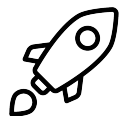
Plan de Trabajo: Se trabajó en el plan de comunicación y presentación para pautas publicitarias.

HITOS:

+ Identificación el propósito del emprendimiento.

ESTADIO: de

MEDIO



MEDIO



Federico Bredam

Biopack soluciones sustentables

<https://www.facebook.com/futuroesbiopack/>

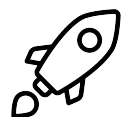
Plan de Trabajo: Se trabajó la identificación de una nueva unidad de negocios para el bio corralón.

HITOS:

+ Acompañamiento en la nueva unidad de negocios

ESTADIO: de

AVANZADO



AVANZADO



Yamil Mustafá

Mustafá kitchen

<https://www.facebook.com/mustafakitchen/>

Plan de Trabajo: Se trabajó en el pensar el diseño de packaging sustentables y conexión con proveedores de los mismos para reemplazar los envases plásticos de un uso que utilizan.

HITOS:

- + Se identificaron aquellos packaging a reemplazar

ESTADIO: de

AVANZADO



AVANZADO



Nicolás Agra

Oshovia Cervecería

<https://www.instagram.com/cerveceria.oshovia/>

Plan de Trabajo: Se trabajó en la construcción de una proyección financiera, en el costo de su actividad y en el traspaso de una metodología de gestión

HITOS:

- + Implementación de un sistema de gestión.
- + Apertura de nuevas plazas comerciales.

ESTADIO: de

MEDIO

AVANZADO



¡MUCHAS GRACIAS!

**PORQUE
CREEMOS
EN EL PODER
DE LA GENTE.**

