



**Ministerio
de Educación**
Gobierno del Chubut



**PROGRAMA PROVINCIAL DE
DESARROLLO DE
COMPETENCIAS
EMPRENDEDORAS**

Plan de Negocios



Nombre de la escuela: EPJA N° 7730

Docentes tutores: Beatriz Loncon, Alejandra Torres, Christian Moran.

Apellido/s y nombre/s de los estudiantes: Nehemias Fernandez

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo N° 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



1- RESUMEN EJECUTIVO:

Este proyecto tiene como objetivo ofrecer un servicio técnico integral de gas domiciliario en las localidades de Trevelin y Esquel, orientado a la instalación de sistemas con termofusión, mantenimiento y reparación de artefactos de calefacción y cocinas en buen estado. Se trata de un proyecto productivo, de categoría principal, impulsado por emprendedores locales que buscan posicionarse en el mercado regional con una propuesta confiable, segura y comprometida con su comunidad.

Actualmente, el emprendimiento se encuentra en etapa inicial, con experiencia técnica previa y una visión clara del servicio que se quiere brindar: atención personalizada, cumplimiento de agenda, eficiencia en los trabajos, disponibilidad horaria y garantía en cada reparación. El diferencial clave frente a la competencia radica en el enfoque profesional, el uso de tecnologías modernas como la termofusión, la cercanía con el cliente y la entrega de soluciones completas y bien ejecutadas, priorizando siempre la seguridad, la calidad técnica y la transparencia en los precios.

El mercado potencial incluye a viviendas familiares, pequeños comercios y nuevas construcciones residenciales en Trevelin, Esquel y zonas aledañas. El servicio está pensado para un rango amplio de usuarios que necesitan soluciones eficientes, confiables y accesibles en tiempos donde escasean opciones técnicas con garantías claras y atención especializada.

En cuanto al escenario competitivo, si bien existen técnicos independientes y empresas proveedoras de gas, muchos ofrecen servicios parciales, sin seguimiento o sin adaptarse a nuevas tecnologías. Este emprendimiento busca cubrir ese vacío con una propuesta integral, segura y flexible, consolidando su espacio en el mercado a través del cumplimiento, la comunicación clara y la disponibilidad.

En términos de innovación y proyección, el proyecto combina lo artesanal del oficio con la incorporación de nuevas tecnologías y modelos de atención. A mediano plazo, la visión es ampliar el equipo de trabajo, incorporar equipamiento que permita trabajar con redes más amplias, y formalizar alianzas con constructoras, gasistas matriculados y organismos locales. La aspiración a 5 o 10 años es convertirse en una

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



empresa reconocida en la región, con reputación basada en la excelencia técnica, el compromiso social y el trato humano al cliente.

Este emprendimiento no solo cubre una necesidad básica: resignifica el valor del servicio como acto de confianza mutua, donde la puntualidad, el respeto por el hogar ajeno y la calidad del trabajo se convierten en los pilares de una empresa que crece junto con su comunidad.

2- DEFINICIÓN DEL NEGOCIO:

Este emprendimiento se distingue por ofrecer un servicio integral de gas domiciliario con tecnología de termofusión, una técnica moderna que mejora significativamente la seguridad, durabilidad y eficiencia de las instalaciones. En zonas cordilleranas como Trevelin, donde las condiciones climáticas exigen sistemas de calefacción confiables y donde los oferentes de este tipo de servicio son escasos, la propuesta adquiere un valor diferencial clave.

La termofusión consiste en unir caños de polipropileno mediante calor controlado, fundiendo sus extremos para lograr una conexión homogénea, sin necesidad de adhesivos ni roscas. Este método garantiza:

- Mayor resistencia a la presión y temperatura, ideal para sistemas de calefacción en climas fríos.
- Menor riesgo de fugas, lo que mejora la seguridad del hogar.
- Larga vida útil de las instalaciones, reduciendo costos de mantenimiento.
- Rapidez en la ejecución, optimizando tiempos de obra.

Además, el servicio se ofrece a domicilio y con disponibilidad las 24 horas, lo cual es altamente valorado en localidades con baja oferta técnica y donde las urgencias pueden surgir en horarios no convencionales. Esta disponibilidad, sumada a la atención personalizada y al cumplimiento riguroso de la agenda laboral, genera confianza y fidelidad en los clientes.

La propuesta también se destaca por su orientación comunitaria, ya que responde a necesidades reales de la población local, con precios competitivos y garantía sobre los trabajos realizados. En un horizonte de 5 a 10 años, los emprendedores proyectan consolidar una empresa profesionalizada, con alcance regional y reputación sólida, basada en la calidad técnica y el compromiso humano.

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768





En definitiva, lo que hace innovadora a esta propuesta no es solo la tecnología que utiliza, sino cómo se aplica en un contexto específico, con vocación de servicio, cercanía y una mirada estratégica hacia el desarrollo local.

3- ESTUDIO DE MERCADO

3-1- POTENCIALES CLIENTES:

Los potenciales clientes del servicio técnico de gas domiciliario en Trevelin y Esquel incluyen tanto a propietarios de viviendas particulares como a responsables de alojamientos turísticos y locales comerciales que necesiten instalaciones nuevas, reparaciones o mantenimiento de sistemas de calefacción y cocina. Este público está compuesto por personas mayores de 18 años, sin distinción de género, que valoran la seguridad, la eficiencia y la responsabilidad a la hora de contratar un servicio técnico.

En general, se trata de clientes con un nivel educativo medio a alto, que han completado estudios secundarios o terciarios, y cuyos ingresos se ubican en un rango medio, lo que les permite invertir en el mantenimiento o mejora de sus instalaciones domiciliarias o comerciales. Su comportamiento de consumo se basa en la búsqueda de profesionales confiables, presupuestos claros, soluciones duraderas y atención rápida. Muchos de ellos acceden a servicios por recomendación o por referencias dentro de su comunidad, priorizando la confianza y la responsabilidad por encima del precio.

Además, los alojamientos turísticos y comercios valoran especialmente la disponibilidad horaria, la eficiencia en los tiempos de respuesta y la garantía sobre los trabajos realizados, ya que dependen del funcionamiento óptimo de sus instalaciones para poder atender a sus propios clientes.

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



[educacionchubut](https://www.facebook.com/educacionchubut)



[Educación Científica y Técnica](https://twitter.com/EducacionChubut)



3-2- COMPETENCIA

El servicio técnico de gas en Trevelin y Esquel se encuentra en un mercado de competencia imperfecta, con características propias de una competencia monopolística débil. Existen algunos técnicos independientes y pequeñas empresas que ofrecen servicios similares, pero su cobertura, enfoque técnico y disponibilidad resultan variables, lo que habilita espacio para una propuesta más profesional y estructurada como la de este emprendimiento.

Entre los principales competidores se encuentran gasistas matriculados que trabajan de manera informal, ferreterías que derivan servicios a terceros, y técnicos sin especialización en sistemas modernos como la termofusión. La mayoría de estos prestadores trabaja sin una estrategia clara de atención al cliente, sin garantía en los trabajos realizados y con disponibilidad limitada.

La propuesta de este emprendimiento se diferencia por ofrecer seguridad, eficiencia, garantía, atención personalizada y cumplimiento de agenda, lo que genera una ventaja competitiva clara frente a los servicios tradicionales. A pesar de estar en una fase inicial, el enfoque orientado al cliente, la utilización de técnicas modernas y el compromiso con la calidad posicionan favorablemente al proyecto.

Tabla Comparativa	De los distintos competidores o grupos de competidores	De la empresa Propia
FORTALEZAS	-Bajo costo en servicios informales. -Experiencia técnica acumulada. -Relación previa con algunos clientes.	-Uso de tecnología (termofusión). -Flexibilidad horaria. -Atención personalizada y garantía.

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



DEBILIDADES	-Servicios informales y sin seguimiento. -Falta de disponibilidad horaria constante. -Ausencia de garantía y cumplimiento de plazos.	-Etapa inicial del emprendimiento. -Requiere posicionamiento en el mercado. -Dependencia inicial del emprendedor.
-------------	--	---

3-3- ANÁLISIS DE LOS DISTRIBUIDORES Y PROVEEDORES:

Análisis de Proveedores

La red de proveedores está compuesta principalmente por ferreterías locales(Ferreteria Argentina, Ferromac), casas de repuestos(Encendidos Cordillera) , y distribuidores regionales ubicados en Esquel o ciudades cercanas, que ofrecen insumos esenciales como caños de termofusión, accesorios, válvulas, herramientas específicas, materiales de seguridad e insumos menores. También se contempla la compra de productos específicos a través de tiendas online (como MercadoLibre), especialmente cuando se trata de componentes técnicos más especializados o de marcas determinadas.

Los proveedores locales tienen la ventaja de ofrecer entregas rápidas y contacto directo, mientras que los proveedores digitales compensan con una mayor variedad y mejores precios en algunos casos. En términos de poder de negociación, el emprendimiento, al estar en una fase inicial, tiene capacidad de negociación media-baja, ya que las compras se realizan en volúmenes pequeños. No obstante, con el tiempo y a medida que se fortalezca la demanda, existe la posibilidad de establecer acuerdos preferenciales o compras en conjunto con otros técnicos, lo que permitiría mejorar precios y condiciones.

En cuanto a la integración hacia adelante, el emprendimiento podría considerar en el futuro la venta directa de algunos materiales o kits básicos al cliente final como parte de un servicio integral de instalación, aumentando así el valor agregado ofrecido y reduciendo dependencia externa.

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



Análisis de Distribuidores

Dado que el servicio se ofrece directamente al cliente sin intermediarios, no existe una red de distribuidores tradicional. La modalidad de contacto se basa en la atención directa vía redes sociales, contacto telefónico o referencias personales. Este esquema de venta directa permite mantener el control sobre la calidad del servicio, asegurar la comunicación clara y conservar los márgenes de rentabilidad.

El poder de negociación en este esquema es alto, ya que el emprendimiento no depende de terceros para llegar al cliente. Sin embargo, a futuro podría explorarse la integración hacia atrás en la cadena, generando alianzas estratégicas con constructores, inmobiliarias, o empresas de instalación para recibir derivaciones o integrarse como técnico habilitado de confianza, lo que ampliará la red de captación de clientes sin aumentar costos de distribución.

Alianzas Estratégicas

Las alianzas más relevantes para el desarrollo del negocio incluyen:

- Constructoras locales e inmobiliarias, que podrían derivar trabajos de instalación y mantenimiento en nuevas viviendas o propiedades en alquiler(Inmobiliaria Wyn propiedades, Gestoria e Inmobiliaria Integral,etc).
- Empresas de turismo y alojamientos temporarios, que necesitan mantenimientos periódicos de artefactos a gas antes de cada temporada(El Vergel, Cabañas Epuyen, Cabañas El Tropezon, etc).
- Ferreterías y casas de repuestos, que pueden recomendar el servicio a sus clientes en caso de no contar con instalación técnica (Assef Construcciones, Ferreteria Argentina, Ferreteria Rabe).
- Otros técnicos independientes, con quienes se podrían realizar trabajos en conjunto o complementarios en obras de mayor escala(Centro de Formación Profesional N° 660, RB Construye, Calera Trevelin, Municipalidad de Trevelin).

3-4- TAMAÑO DEL MERCADO:

El mercado objetivo se encuentra geográficamente concentrado en las localidades de Trevelin y Esquel, ubicadas en la provincia de Chubut, Patagonia argentina. Trevelin tiene una población aproximada de 10.000 habitantes y Esquel alrededor de 33.000, lo que da un universo total estimado de 43.000 personas.

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo N° 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



Si consideramos que los potenciales clientes son personas mayores de 18 años que sean propietarios o responsables de viviendas particulares, alojamientos turísticos o locales comerciales que requieran instalaciones, mantenimiento o reparaciones en sistemas de gas, se estima que entre el 25% y 35% de la población activa encaja dentro del público objetivo. Esto representa un rango aproximado de 4.500 a 6.000 clientes potenciales.

En cuanto al consumo estimado, cada cliente podría requerir entre 1 y 3 servicios al año, dependiendo del uso del gas en su domicilio o establecimiento, la antigüedad de las instalaciones y las exigencias estacionales (principalmente durante el invierno). Esto proyecta un volumen anual de entre 4.500 y 18.000 servicios potenciales si se aprovecha progresivamente el mercado.

3-5- MARCO REGULATORIO

El desarrollo de un negocio dedicado a la instalación, mantenimiento y reparación de sistemas de gas está sujeto a una serie de normativas técnicas, requisitos de habilitación profesional y controles de seguridad que buscan garantizar la protección de las personas y las instalaciones.

1. Normativa Técnica Nacional (ENARGAS) La actividad se encuentra regulada por el *Ente Nacional Regulador del Gas (ENARGAS)*, que establece los estándares y procedimientos para instalaciones domiciliarias, comerciales e industriales. Es imprescindible que el prestador cuente con matrícula habilitante como gasista de 3ª o 2ª categoría, registrada ante el ente o entidad correspondiente.
2. Normas IRAM y Reglamentos Técnicos Las instalaciones deben ajustarse a normas técnicas IRAM (por ejemplo, IRAM 23407, IRAM 2532) y al Reglamento de Instalaciones Internas de Gas, que especifican los materiales permitidos, los métodos de conexión (como termofusión) y los controles obligatorios. El cumplimiento garantiza calidad, seguridad y conformidad ante inspecciones.
3. Habilitaciones Municipales y Provinciales Los municipios de Trevelin y Esquel pueden requerir inscripción en registros locales de oficios, permisos de trabajo, habilitaciones comerciales y presentación de seguros de responsabilidad civil. Además, puede exigirse documentación que acredite formación técnica y cumplimiento de normativas laborales.
4. Políticas de Incentivo y Programas Provinciales En algunas instancias, la provincia del Chubut ha promovido programas de apoyo a oficios y emprendimientos locales mediante créditos, asistencia técnica y subsidios productivos. Estas políticas pueden favorecer la adquisición de herramientas, el fortalecimiento profesional y la formalización del negocio.

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



5. **Condicionantes Regulatorios** Entre los aspectos que pueden condicionar la operación están la exigencia de seguros, las actualizaciones periódicas de la matrícula, la necesidad de realizar trabajos documentados para garantizar cobertura legal, y la fiscalización técnica por parte de prestadoras de gas como Camuzzi u otras distribuidoras de la región.

3-6- SITUACIÓN ACTUAL PROYECCIÓN Y TENDENCIA DEL SECTOR:

El sector de servicios técnicos de gas en la región de Trevelin y Esquel se encuentra actualmente en actividad constante y representa un rubro clave, especialmente en contextos como la Patagonia, donde las condiciones climáticas exigen instalaciones seguras y eficientes. A nivel local, la oferta está fragmentada entre técnicos independientes, algunos prestadores informales y pocos servicios profesionalizados, lo que genera un espacio propicio para emprendimientos nuevos que trabajen de manera seria, formal y con enfoque al cliente. Se observa una fuerte estacionalidad en la demanda, con picos en los meses fríos, y una creciente preocupación por la seguridad, que vuelve imprescindible el cumplimiento normativo y la responsabilidad técnica. Sin embargo, este sector también enfrenta barreras importantes como la inversión inicial en herramientas especializadas, la necesidad de formación continua y matriculación oficial, y la burocracia relacionada con habilitaciones y seguros. A ello se suma una situación económica incierta, con inflación e inestabilidad en el costo de materiales. A pesar de estos desafíos, la tendencia del sector es positiva. Se proyecta un crecimiento moderado pero sostenido, con una mayor formalización de los servicios técnicos y una demanda creciente de soluciones seguras, eficientes y personalizadas tanto en el ámbito residencial como comercial. En ese contexto, el emprendimiento propuesto tiene un alto potencial para consolidarse como referente regional, diferenciándose por su profesionalismo, disponibilidad, atención cercana y compromiso con la calidad.

4- ESTRATEGIA COMERCIAL:

4-1- PÚBLICO OBJETIVO:

¿A cuáles de los potenciales clientes pretende convertir en su público objetivo? Nómbralos o descríbalos por edad, sexo, localización, nivel de ingresos, hábitos de consumo. Si aún no se ha optado por un segmento determinado informar acerca de las distintas posibilidades.

Si se trata de empresas identifíquelas por rubro, tamaño, tipo, modalidad de compra, etc. Respecto

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



a la clientela meta elegida: ¿Cuál es el tipo, calidad, especificaciones técnicas, rapidez, envases, atención, servicios complementarios, etc. que exige esa población meta para el producto en cuestión? ¿Dónde compran actualmente los productos y/o servicios que usted ofrecerá y por qué lo hacen allí? Mencione los tres principales. Tamaño. ¿Cuántos son y cuál es su volumen de compra?

¿Por qué piensa que le comprarán a Ud. y no dónde o cómo lo hacen habitualmente?

4-2- PRODUCTO:

Describa los productos que el nuevo emprendimiento ofrecerá al mercado.

ProductoA: Instalación

ProductoB:..Reparación.....

..... **Producto**

C:.....

Si el producto se está vendiendo: ¿En qué etapa de su vida está? (en crecimiento, estable o decreciente). ¿Qué estimación se puede hacer del volumen actual en el mercado de la venta de esos productos? (Ventas mensuales)

Si no se está vendiendo: ¿Existen otros productos que cubran las mismas necesidades? ¿Qué estimación se puede hacer del volumen actual de las ventas de esos productos sustitutos?

4-3- LOGÍSTICA:

¿Cómo distribuirá y venderá sus productos?

Sistema de distribución (Para cada Producto)	% del total de ventas.	Precio de venta.
Directa al usuario o consumidor.	80%	
A mayoristas, acopiadores o mercados de concentración.		

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



A través de distribuidores exclusivos.		
Supermercados.		
Comercios minoristas.		
A industrias.		
Otros (especificar).		

4-4- PRECIO:

¿Cuál es el precio de venta promedio en el mercado de los productos que Ud piensa vender?
(Coloque unidades)

¿Cuáles serán sus propios precios de venta?

	PRECIOS	
	<i>De Venta Promedio del Mercado</i>	<i>De Venta Propios</i>
Producto A (Por boca)	160.000	145.000
Producto B	5630	5500
Producto C		

¿Cuáles serán sus estrategias de financiación a terceros, por ej.: descuento por volumen, por forma de pago, por tipos de clientes?

4-5- IMPULSIÓN:

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



¿Cómo piensa hacer conocer sus productos?

Es necesario identificar el propósito de la impulsión. Básicamente hay tres tipos: para crear la necesidad (cuando se establece un mercado o una subcategoría nueva), por ej.: dentro de telefonía celular... celulares para jóvenes.

Para diferenciar los productos con respecto a la competencia (cuando se han identificado debilidades en los competidores).

Para aumentar el uso (cuando se es líder en el mercado).

4-6- Estime la cantidad de cada producto que puede vender mensualmente y calcule el total de ingresos mensuales que tendrá por cada producto.

Proyección en un Escenario Optimista				
Producto	Unidades	Cantidad mensual	Precio unitario	Total ingresos
Producto A	1	20	145.000	2.900.000
Producto B	1	80	5500	440.000
Producto C				

Proyección en un Escenario Realista				
Producto	Unidades	Cantidad mensual	Precio unitario	Total ingresos
Producto A	1	15	145.000	2.175.000
Producto B	1	70	5500	385.000

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



Proyección en un Escenario Pesimista				
Producto	Unidades	Cantidad mensual	Precio unitario	Total ingresos
Producto A	1	5	145000	725.000
Producto B	1	50	5500	275.000

5- ESTRATEGIA PRODUCTIVA:

5-1- PROCESO PRODUCTIVO:

Para el producto que se ha elegido, ¿Existen una o varias técnicas de producción normalmente utilizadas? ¿Cuáles son? (Distíngalas en base a los equipos y a la mano de obra).

¿Cuál es la técnica de producción que requiere la menor inversión?

Variables Externas: Analice y cuantifique qué factores del entorno específico y genérico van a influir en el Plan de Producción y prevea la evolución futura. (Algunos factores del entorno: capacidades de los competidores, costo de materia prima, cambios climatológicos) Materia prima; insumos mano de obra: que proviene de afuera; con un veinte por ciento de inflación.

Variables Internas: ¿Qué elementos de la estrategia interna escogida influyen y condicionan el plan de operaciones? (Determinadas políticas tales como liderazgo en costo, calidad, innovación, condicionan el Plan de Operaciones).

5-2- PROCESOS Y OPERACIONES:

Defina y describa las diferentes etapas principales del ciclo entero de la manufactura del producto o de la prestación del servicio.

Etapas principales	Qué se obtiene	Cómo	Cuándo (tiempo de	Con qué y cuánto	Con quién
--------------------	----------------	------	-------------------	------------------	-----------

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



			trabajo)		

Las etapas del proceso productivo se pueden representar haciendo uso del presente cuadro o utilizando un diagrama de bloques, lo que resulte más práctico.

5-3- El ritmo de producción es constante en el año, o sufre estacionalidad?

En caso de estacionalidad, describir cómo se distribuye porcentualmente la producción durante los meses del año.

El ritmo de venta es constante en el año, o sufre estacionalidad?

En caso de estacionalidad, describir cómo se distribuye porcentualmente la venta durante los meses del año

5-4- ¿Cuál es la capacidad de producción máxima posible?

5-5- RECURSOS:

Recursos materiales.

Complete la tabla que sigue a continuación:

MATERIALES = Materias Primas, Componentes, Packaging.

Máquinas y otros	Función que desempeña	Número	Disponibilidad

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768





Recursos humanos necesarios.

Tareas a realizar	Número de personas requeridas	Cantidad de horas	Turnos	Categoría profesional requerida	Forma de contratación
Instalación	1	4		Oficial/medio oficial	Por Hora
Reparación	1	2		Oficial/ayudante	Por hora

6- ESTUDIO ECONÓMICO:

6-1- INVERSIONES:

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



A continuación presento el listado de equipos, herramientas, máquinas, etc. y nuestros proveedores principales.

Compra o Gasto– (Coloque cantidad)	Tiempo de vida útil	Precio aproximado	PROVEEDOR
Fusora	15	\$ 146.000	Mercado libre
Pico de loro	10	\$ 34.000	Rabe Segovia
Francesa	10	\$ 76.000	Rabe Segovia
Masa	10	\$ 22.600	Rabe Segovia
Corta fierro , plano	10	\$ 15.000	Rabe Segovia
Destornillador plano	5	\$ 3.697	Rabe Segovia
TOTAL INVERSIONES			\$ 297.267

6-2- COSTOS VARIABLES:

En el siguiente cuadro presento todos los insumos y materia prima que necesito para mi proyecto:

Descripción PRODUCTO A y B	Unidades	Precio Unitario	Cantidad	Total por unidad
Transporte al domicilio (combustible,	1	5.500	1	5500

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



mantenimiento proporcional				
Herramientas y desgaste técnico (uso de máquina de termofusión, repuestos menores) Por día	1	82,57	1	82,57
COSTO VARIABLE UNITARIO				5082,57

6-3- COSTOS FIJOS:

¿Cuáles son sus **costos fijos**? (Mensuales)

CONCEPTO	TOTAL Mensual
Teléfono - mensual	19.500
Publicidad y redes sociales	10.000
Monotributo	30.000
TOTAL COSTOS FIJOS	59.500

6-4- ASIGNACIÓN DE COSTOS FIJOS A CADA PRODUCTO:

Identificar previamente costos inherentes a cada producto en particular y aquellos comunes a todos los productos.

PUNTO DE EQUILIBRIO (MENSUAL):

Calcule las cantidades de los distintos tipos de Productos que debería vender para estar en el Punto de Equilibrio según la siguiente fórmula:

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



Costos Fijos para Producto A

Cantidad Producto A = - _____ Precio

Venta Unitario Prod. A – Costo Variable Unitario Prod. A

$$59.500/(145.000-5.082)= 0,425$$

Cantidad Producto A =- _____ **0,425** _____ =

El punto de equilibrio es aproximadamente 0,43 unidades, lo que significa que con solo una venta mensual, el emprendimiento ya cubre sus costos fijos y variables, y comienza a generar ganancia.

Costos Fijos para Producto B

Cantidad Producto B = - _____ Precio

Venta Unitario Prod. B – Costo Variable Unitario Prod. B

$$59.500/(5500-5082,57)= 142,5$$

Cantidad Producto B =- _____ **142,5** _____ =.....**143**.....

Se necesitan realizar aproximadamente 143 horas de reparación al mes para alcanzar el punto de equilibrio.

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



6-6- COSTOS MENSUALES:

Proyecte sus costos para los próximos **12 meses**, como mínimo, de acuerdo a las ventas que piensa tener:

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Producto A y B						
(1) –Cantidad	15	17	19	20	21	22
(2) –C.V. U. Producto. A Y B	5082,57	5082,57	5082,57	5082,57	5082,57	5082,57
(3) -Costo Variable Total de Producto A = (1)x (2)	76238,55	86403,69	96568,83	101651,4	106733,97	11181 6,54
Total Costos Fijos	59.500	59.500	59.500	59.500	59.500	59.500
COSTOS TOTALES = CVT+ CFT	135738,55	145903,69	156068,83	161151,4	166233,97	171316,54

6-7- COSTOS DE AMORTIZACIÓN:

Son los costos de depreciación de las inversiones.
Se calculan según la siguiente fórmula:

Costo de Amortización = Monto de la Inversión (en \$) / Tiempo de vida útil (en meses)

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



Compra o Gasto– (Coloque cantidad)	Tiempo de vida útil	Precio aproximado	Costo de Amortización
Fusora	15	\$ 146.000	9.733
Pico de loro	10	\$ 34.000	3400
Francesa	10	\$ 76.000	7600
Masa	10	\$ 22.600	2260
Corta fierro , plano	10	\$ 15.000	1500
Destornillador plano	5	\$ 3.697	739,4
TOTAL COSTOS AMORTIZACIÓN			25.232,4

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



6-8- RESULTADO ECONÓMICO (12 meses):

CONCEPTOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ingresos totales Producto A Producto B	2.175.000 82500	2.465.000 93500	2.755.000 104.500	2.900.000 110.000	3.045.000 115.500	3.190.000 121.000
Costos totales	135738,55	145903,69	156068,83	161151,4	166233,97	171316,54
Costos de Amortización	25.232,4	25.232,4	25.232,4	25.232,4	25.232,4	25.232,4
RESULTADO ECONÓMICO = Ingr.Totales -Costos totales - Costos Amortización.	2.096,529,05	2.387.363,9	2.678.198,7	2.823616,2	2.969.033,6	3.114.451,1
Resultado Acumulado	2.096,529,05	4.483.892,95	7.162.091,6	9.985.707,8	12.954.741,4	16.069.192,5

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



8- CONCLUSIONES:

- Incluya en este apartado cualquier comentario que considere valioso para aclarar o completar la descripción de su idea, teniendo en cuenta que ésta será sometida a evaluación. Si lo considera necesario, puede detallar o desarrollar cualquier aspecto que no le haya sido solicitado en esta guía, pero que por su relevancia deba ser tenido en cuenta. Se recomienda incluir algunas palabras que reflejen las causas por las que usted considera que su proyecto es atractivo y debería ser seleccionado.
- Contemple también al elaborar las conclusiones los Factores de Riesgo y Factores de Éxito.

9- OTROS DOCUMENTOS:

El Plan de Negocios podrá contener, además de la información mencionada hasta aquí, toda aquella información que los emprendedores consideren relevante para el análisis de la inversión. Como ejemplo, algunos de los puntos que podrían agregarse serían:

- CV de cada socio
- Análisis del impacto ambiental y la responsabilidad social empresarial.
- Plan de acción para el corto y mediano plazo.
- Programas de diseño y desarrollo de productos o servicios.
- Descripción del proceso de compra en aquellos casos en que este es de alta complejidad.

10- INFORMACIÓN DE RESPALDO:

Si bien esta información no debe estar incluida o anexa al Plan de Negocios, es importante dejar en claro que se cuenta con datos e información que respaldan algunos supuestos. La información de respaldo más frecuente es:

- Modelos de Facturas de venta.
- Modelos de Facturas de compras.

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



educacionchubut



Educación Científica y Técnica



- Cartas de recomendación.
- Cartas de compromiso de compra o abastecimiento.
- Planificación y Resultados del Estudio de Mercado.

11- DATOS PERSONALES DE LOS RESPONSABLES:

Nombre y Apellido:

Domicilio:

Teléfono:

Correo Electrónico:

Municipio:

Provincia:

Nombre y Apellido:

Domicilio:

Teléfono:

Correo Electrónico:

Municipio:

Provincia:

12- DATOS DEL EMPRENDIMIENTO:

Nombre del emprendimiento: Instalaciones Fernández

Conformación Legal: Monotributo

Dirección del emprendimiento: Pedro Luis Sanchez 1775, Trevelin

Teléfono del emprendimiento: +542945598514

Correo Electrónico: nehemiasfernandez64@gmail.com

Dirección Web:

Sector de actividad: Servicios

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo Nº 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768





**Ministerio
de Educación**
Gobierno del Chubut



**PROGRAMA PROVINCIAL DE
DESARROLLO DE
COMPETENCIAS
EMPRENDEDORAS**

Subsecretaría de Política, Gestión y Evaluación Educativa

Dirección General de Promoción Científica y Técnica

Programa Provincial de Desarrollo de Competencias Emprendedoras

Gregorio Mayo N° 136 | Rawson - Chubut | 0280 4483768



emprendedores.educhubut@gmail.com



[educacionchubut](https://www.facebook.com/educacionchubut)



[Educación Científica y Técnica](https://twitter.com/EducacionChubut)