



ESENCIA NATURAL

Proyecto productivo



ESCUELA N° 787 "PADRE LUCIO SABATTI"
Trelew - Chubut



ESTUDIANTES:

- Orellana, Nair Ailen
- Villegas, Celeste Victoria

DOCENTES ASESORES:

- Endara, Gustavo
- Williams, Lorena

RESUMEN EJECUTIVO

Idea de negocio

“Esencia Natural” es un emprendimiento productivo escolar que se dedica a la elaboración artesanal de cosméticos naturales utilizando, principalmente, aloe vera cultivada en la escuela y cera de abeja proveniente de productores regionales. Buscamos ofrecer productos saludables, sostenibles y amigables con el ambiente.

Tipo de Proyecto

El tipo de proyecto es productivo, ya que se enfoca en la producción y comercialización de cosméticos naturales artesanales.

Categoría del Proyecto

Principal: representa el eje central del emprendimiento y la base de todas las acciones productivas.

Estado de desarrollo del negocio

El proyecto se encuentra en etapa de diseño y pruebas piloto, con la elaboración de las primeras recetas de productos como bálsamos, cremas/ungüentos y spray para el cuidado del pelo. Se han comenzado cultivos de aloe vera en pequeña escala y se han realizado vínculos con apicultores locales para la compra de cera de abeja.

Productos / Servicios: diferenciación respecto a la competencia

Nuestros productos se destacan por su calidad y por estar elaborados a base de ingredientes naturales cuidadosamente seleccionados. Ofrecemos cremas hidratantes enriquecidas con extracto de aloe vera, ideales para nutrir y suavizar la piel de manera natural. También producimos bálsamos labiales formulados con cera de abeja, que protegen y regeneran los labios frente a las agresiones del clima. Además, contamos con ungüentos naturales especialmente preparados para aliviar irritaciones y quemaduras leves, aprovechando las propiedades curativas de las plantas medicinales y spray capilar hidratante a base a aloe vera y romero.

Lo que nos diferencia de la competencia es nuestro compromiso con la salud, el ambiente y la producción responsable. Utilizamos únicamente ingredientes 100% naturales y, en su mayoría, de origen local, fomentando así la economía regional. Nuestra elaboración es completamente artesanal y no incluye aditivos ni conservantes sintéticos. También cuidamos el impacto ambiental mediante el uso de envases reciclados o reutilizables. A todo esto, se suma una política de precios accesibles y una atención personalizada, que nos permite construir una relación de cercanía y confianza con quienes eligen nuestros productos.

Tamaño del mercado potencial

El mercado potencial incluye consumidores que buscan productos saludables, naturales y éticos. La tendencia hacia lo amigable con el ambiente y lo artesanal es creciente, sobre todo en ferias locales

y redes sociales. Estimamos un mercado potencial inicial de 20 a 40 consumidores frecuentes, con posibilidad de expandirse a través de redes de distribución y eventos.

Clientes objetivo

Nuestro público objetivo está compuesto por adolescentes y adultos jóvenes interesados en el cuidado natural de la piel, así como por familias que priorizan una vida saludable y sustentable. También nos dirigimos a personas con piel sensible o con alergias a productos químicos, que buscan alternativas más amigables con su salud. Además, apuntamos al público local que valora el trabajo artesanal y suele asistir a ferias de emprendedores, donde busca productos elaborados con conciencia ambiental y compromiso social.

Escenario competitivo

El interés por la cosmética natural está creciendo cada vez más. A nivel local, existen algunos emprendimientos similares, pero aún son pocos. Nuestro proyecto se destaca por tener un enfoque educativo, por ofrecer productos con formulaciones seguras y por mantener un fuerte vínculo con la comunidad y el entorno.

DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

Esencia Natural es un emprendimiento escolar enfocado en la elaboración y venta de productos cosméticos artesanales elaborados a base de ingredientes naturales y locales, principalmente aloe vera cultivada en forma orgánica y cera de abeja obtenida de apicultores regionales.

Se trata de un negocio de pequeña escala, de carácter productivo, que combina conocimientos científicos, compromiso ambiental y creatividad emprendedora, con el objetivo de ofrecer opciones saludables y sostenibles para el cuidado de la piel y el cabello.

Productos / Servicios ofrecidos

- Cremas hidratantes a base de aloe vera y aceites vegetales.
- Bálsamos labiales con cera de abeja y esencias naturales.
- Ungüentos naturales con propiedades calmantes y cicatrizantes.
- Spray para el cuidado del pelo a base de romero, aloe vera y aceites vegetales.

Valor añadido del producto / servicio

Los productos de Esencia Natural se destacan por su elaboración cuidadosa y consciente. Están formulados sin químicos sintéticos ni conservantes artificiales, lo que los convierte en una opción saludable y respetuosa con el cuerpo. Utilizamos ingredientes naturales provenientes de la producción local, lo que no solo garantiza frescura y calidad, sino que también promueve la economía circular y el consumo responsable. Además, optamos por envases reciclados o reutilizables, reafirmando nuestro compromiso con el cuidado del ambiente.

Nuestros productos son accesibles en precio, elaborados de forma artesanal y segura, respetando buenas prácticas de higiene, rotulado y diseño que aprendimos en el ámbito escolar.

Para nosotras, este emprendimiento también tiene un gran valor educativo. Nos permite poner en práctica los contenidos aprendidos en clases de química, biología, salud y ambiente, y vivir una experiencia real de producción y comercialización. A través de Esencia Natural aprendemos haciendo, trabajando en equipo y desarrollando habilidades que nos preparan para el futuro.

Ventajas competitivas

Nuestras ventajas frente a la competencia son:

- Autenticidad: ofrecemos productos honestos, simples y hechos con conciencia.
- Identidad local: usamos materias primas de la zona.
- Educación aplicada: aplicamos conocimientos técnicos y científicos adquiridos en la escuela.
- Sustentabilidad: la propuesta es respetuosa con el ambiente.
- Flexibilidad: existe la posibilidad de adaptar productos a necesidades concretas del cliente.

Clientes y visión a futuro

Nuestros clientes actuales y potenciales son:

- Personas que buscan productos naturales, artesanales y confiables.
- Familias que eligen opciones saludables y económicas.
- Consumidores conscientes, preocupados por el ambiente y el origen de lo que consumen.

A 5 años, proyectamos consolidar Esencia Natural como una marca reconocida en la región, participando en ferias, puntos de venta locales y redes de consumo consciente.

A 10 años, soñamos con escalar la producción, ampliar la variedad de productos, mejorar el equipamiento y contar con un laboratorio habilitado para la elaboración profesional.

ESTUDIO DE MERCADO

Potenciales Clientes

Los productos de “Esencia Natural” están orientados a consumidores que buscan cosmética natural, saludable y amigable con el ambiente.

Perfil del cliente:

- Sexo: mayoritariamente femenino, aunque con presencia creciente de varones interesados en cuidado personal natural.
- Edad: entre 18 y 55 años.
- Nivel educativo: medio y medio-alto
- Nivel de ingresos: medio, con capacidad de compra ocasional o frecuente en ferias locales o emprendimientos artesanales.
- Hábitos de compra y consumo: valoran los productos con ingredientes naturales, hechos a pequeña escala, sin aditivos químicos y en envases reutilizables. Buscan alternativas a las grandes marcas comerciales y apoyan emprendimientos locales.

Competencia

Estructura de la competencia

El mercado de la cosmética natural se caracteriza por una competencia variada, con varios pequeños emprendimientos que ofrecen productos similares, pero con diferencias en los ingredientes, la presentación, el origen de las materias primas o los valores que representan.

Principales competidores:

- Cosmética artesanal de ferias y mercados locales.
- Emprendimientos de cosmética natural con presencia en redes sociales.
- Marcas comerciales con líneas “naturales”

Fortalezas y debilidades de la competencia

Competidor	Fortalezas	Debilidades
Marcas artesanales	Precios accesibles, trato personalizado	Baja visibilidad, producción limitada, el vencimiento de los productos
Emprendimientos online	Diseño atractivo, marketing activo	Alto costo de envío, uso parcial de ingredientes naturales
Marcas comerciales	Distribución nacional, presentación profesional	Alto precio, uso de químicos, desconexión con el consumidor

Esencia Natural	Ingredientes 100% naturales, identidad local, enfoque educativo	Producción limitada, falta de experiencia comercial, el vencimiento de los productos
------------------------	---	--

Análisis de los Distribuidores y Proveedores

Proveedores

- Miel y cera de abeja: apicultores de la zona, con producción responsable y precios negociables.
- Aloe vera, romero, menta y otras especies vegetales: producidas en la escuela.
- Otros insumos: aceites esenciales, envases reciclables, etiquetas; adquiridos en comercios locales o mayoristas.
- Poder de negociación: medio, con posibilidad de acuerdos directos por compras frecuentes o alianzas.

Distribuidores

- Venta directa en ferias, escuelas, redes sociales y eventos comunitarios.
- En el futuro, posibilidad de integrar comercios locales de productos saludables.
- Poder de negociación: bajo (al tratarse de autogestión y venta directa), lo que favorece el control sobre precios y promoción.
- Alianzas estratégicas: posibles acuerdos con otras escuelas, organizaciones como INTA o el Centro Arturo Roberts de Gaiman, ferias comunitarias o municipios.

Tamaño del mercado

- Potenciales clientes iniciales: entre 20 y 40 personas en la localidad o zona de influencia inmediata.
- Ubicación geográfica: ciudad y alrededores rurales o urbanos de Trelew.
- Consumo estimado:

-Promedio de 1 a 3 unidades mensuales por persona (bálsamos, cremas o spray capilar).

-Proyección de ventas: 600 unidades en el primer año si se sostiene la promoción en ferias.

Marco Regulatorio

El proyecto debe contemplar las siguientes normativas:

- Normas de buenas prácticas de manufactura (BPM).
- Requisitos de rotulado de productos cosméticos.
- En caso de escalar la producción: posibles habilitaciones de ANMAT o autoridad sanitaria provincial.
- Ley de residuos sólidos urbanos: favorece el uso de envases reciclables.
- Normas locales de comercio y producción.

Situación actual, proyección y tendencias del sector

En la actualidad, el sector de la cosmética natural se encuentra en crecimiento, impulsado por una mayor conciencia sobre los beneficios del uso de ingredientes naturales en el cuidado personal. Este contexto también favorece el surgimiento de emprendimientos escolares y comunitarios que adoptan un enfoque sustentable, aprovechando espacios de venta como ferias, redes sociales y plataformas locales para ofrecer sus productos.

Las tendencias muestran un aumento del consumo responsable, con una creciente valoración de lo artesanal y de lo producido localmente. Además, se observa una expansión de la cosmética libre de químicos y libre de crueldad animal, lo que refuerza el interés del público por alternativas más saludables y éticas.

Sin embargo, el sector también enfrenta algunas barreras. La posibilidad de escalar la producción está limitada por la falta de habilitaciones y equipamiento específico. A esto se suma la competencia informal o sin control sanitario, que puede afectar la confianza del consumidor. Por último, se vuelve fundamental una capacitación constante en formulación, seguridad y normativas para poder garantizar productos de calidad y continuar creciendo de manera responsable.

PROCESO PRODUCTIVO

➤ Selección y preparación de materias primas

El proceso productivo de Esencia Natural comienza con la selección y preparación de las materias primas. Los ingredientes se eligen cuidadosamente, priorizando aquellos de origen natural y producción local, como aceites vegetales, extractos de plantas y cera de abeja. Estos insumos se revisan para asegurar su frescura y pureza, y en algunos casos se someten a procedimientos previos, como filtrado (cera de abeja) o maceración (aceites vegetales, oleatos), para obtener la mejor calidad posible.

➤ Formulación y elaboración

En la etapa de formulación y elaboración, se siguen recetas previamente estudiadas y adaptadas, en las que se combinan los ingredientes en proporciones exactas. Dependiendo del producto, se realizan procesos de mezclado, calentado o enfriado, y se respetan los tiempos de reposo necesarios para lograr la textura, el aroma y la eficacia deseada.

➤ Buenas prácticas de higiene y seguridad

Durante todo el proceso, se aplican buenas prácticas de higiene y seguridad, utilizando delantal, guantes, cofias y utensilios desinfectados. El área de trabajo se mantiene limpia y ordenada, evitando cualquier riesgo de contaminación y asegurando un entorno seguro tanto para quienes elaboran como para quienes luego utilizarán los productos.

➤ Envasado y rotulado

Una vez listos, los productos pasan a la etapa de envasado y rotulado. Los envases, preferentemente reciclados o reutilizables, se limpian y preparan (esterilización) antes de llenarlos. Luego, se colocan etiquetas que incluyen el nombre del producto, ingredientes, fecha de elaboración, fecha de vencimiento y recomendaciones de uso.

➤ Control de calidad

En la fase de control de calidad, se revisa que cada producto cumpla con los estándares definidos: aspecto homogéneo, aroma agradable, textura adecuada, peso correcto y envase herméticamente cerrado.

➤ Almacenamiento y conservación

Finalmente, los productos se destinan al almacenamiento y conservación en un espacio limpio, seco y protegido de la luz directa, para preservar sus propiedades hasta el momento de la venta.

Proceso de Purificación de la cera
2° Filtrado



Proceso de Purificación de la cera
1° Filtrado



Producción de Spray capilar a base de aloe vera y romero Producción de Spray capilar a base de aloe vera y romero

Producción de ungüento hidratante de cera de abeja y aloe vera



Producción de ungüento hidratante de cera de abeja y aloe vera



Producción de bálsamo labial de cera de abeja



Producción de bálsamo labial de cera de abeja

PRECIO

	PRECIOS	
	<i>De Venta Promedio del Mercado</i>	<i>De Venta Propios</i>
Producto A: ungüento hidratante de cera de abeja	Entre \$6000 y \$12000	\$5000
Producto B: spray capilar	Entre \$5000 y \$8000	\$3500
Producto C: bálsamo para labios	Entre \$3500 y \$5500	\$3500

ESTUDIO DE ECONÓMICO

Inversiones

Compra o Gasto	Tiempo de vida útil	Precio aproximado	PROVEEDOR
1 Balanza de precisión hasta 500g	5 años	\$12000	Fotorama
1 termómetro de punción	5 años	\$6900	Fotorama
1 Licuadora de mano 5 en 1	5 años	\$69000	On city
1 anafe eléctrica de 2 hornallas	10 años	\$44600	On city
2 probetas	5 años	\$18000	Francisco H. Walz S.C.A.
2 vasos de precipitado	5 años	\$10400	Francisco H. Walz S.C.A.
2 jarros	10 años	\$15000	Bazar y Cía
2 ollas/cacerolas	10 años	\$30000	Bazar y Cía
Juego de utensilios de cocina (cucharas, cuchillos, colador, espátulas de madera, etc)	5 años	\$15000	Bazar y Cía
TOTAL INVERSIONES			\$220900

Costos variables

PRODUCTO A: ungüento hidratante de cera de abeja	Unidades	Precio Unitario	Cantidad	Total por unidad
Cera de abeja	gramos	\$21	10	\$ 210
Aceite de oliva	mililitros	\$8,80	33	\$ 290,40
Esencia para cosmética	mililitros	\$30	1	\$30
Envase	1	\$890	1	\$890
Etiqueta	1	\$175	1	\$175
COSTO VARIABLE UNITARIO				\$1595,40
Precio de venta unitario				\$5000

PRODUCTO B: Spray capilar	Unidades	Precio Unitario	Cantidad	Total por unidad
Aceite de coco	Mililitros	\$6,825	5	\$34,125
Esencia para cosmética	Mililitros	\$30	1	\$30
Vinagre de manzana	Mililitros	\$1, 15	1	\$1, 15
Agua destilada	mililitros	\$3	200	\$600

Envase	1	\$736	1	\$736
Etiqueta	1	\$175	1	\$175
COSTO VARIABLE UNITARIO				\$1576,275
Precio de venta unitario				\$3500

PRODUCTO C: bálsamo para labios	Unidades	Precio Unitario	Cantidad	Total por unidad
Cera de abeja	gramo	\$21	2	\$42
Aceite de coco	mililitros	\$6,825	5	\$34,125
Aceite Esencial	mililitros	\$20	4	\$80
Envase	1	\$590	1	\$590
Etiqueta	1	\$150	1	\$150
COSTO VARIABLE UNITARIO				\$896,125
Precio de venta unitario				\$3500

Costos fijos

CONCEPTO	TOTAL Mensual
Energía eléctrica	\$20000

Internet	\$10000
Alquiler de espacios para ferias	\$40000
TOTAL COSTOS FIJOS	\$70000

Asignación de costos fijos a cada producto

- PRODUCTO A: ungüento hidratante de cera de abeja= \$23333, 3
- PRODUCTO B: Spray capilar= \$23333, 3
- PRODUCTO C: bálsamo para labios= \$23333, 3

Punto de equilibrio (mensual)

Cálculo de las cantidades de los distintos tipos de Productos que se deberían vender para estar en el Punto de Equilibrio.

- **PRODUCTO A: ungüento hidratante de cera de abeja**

$$\text{Cantidad Producto A} = \frac{\text{Costos fijos para Producto A}}{\text{Precio de venta unitario para Produc A} - \text{Costo de variable unitario Produc A}}$$

$$\text{Cantidad Producto A} = \frac{\$23333,3}{\$5000 - \$1595,40}$$

$$\text{Cantidad Producto A} = 6,85 \cong 7$$

- **PRODUCTO B: Spray capilar**

$$\text{Cantidad Producto B} = \frac{\text{Costos fijos para Producto B}}{\text{Precio de venta unitario para Produc B} - \text{Costo de variable unitario Produc B}}$$

$$\text{Cantidad Producto B} = \frac{\$2333,3}{\$3500 - \$1576,275}$$

$$\text{Cantidad Producto B} = 1,2$$

- **PRODUCTO C: bálsamo para labios**

$$\text{Cantidad Producto C} = \frac{\text{Costos fijos para Producto C}}{\text{Precio de venta unitario para Produc C} - \text{Costo de variable unitario Produc C}}$$

$$\text{Cantidad Producto C} = \frac{\$23333,3}{\$3500 - \$896,125}$$

$$\text{Cantidad Producto C} = 8,96 \cong 9$$

Costos mensuales:

Proyección de costos para los próximos **6 meses**, de acuerdo a las ventas estimadas:

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Producto A						
(1) –Cantidad	30	30	40	40	50	50
(2) –C.V. U. Producto. A	\$1595,4	\$1595,4	\$1595,4	\$1595,4	\$1595,4	\$1595,4
(3) -Costo Variable Total de Producto A = (1)x (2)	\$47862	\$47862	\$63816	\$63816	\$79770	\$79770
Producto B						
(1') –Cantidad	30	30	40	40	50	50
(2') –C.V. U. Producto. B	\$1576,27 5	\$1576,27 5	\$1576, 275	\$1576, 275	\$1576, 275	\$1576,275
(3')-Costo Variable Total de Producto B=(1')x (2')	47288,25	47288,25	63051	63051	78813,7 5	78813,75

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Producto C						
(1") –Cantidad.	30	30	40	40	50	50
(2") –C.V.U. Producto. C	\$896,125	\$896,125	\$896,125	\$896,125	\$896,125	\$896,125
(3") -Costo Var. Total de Producto C = (1")x (2")	26883,75	26883,75	35845	35845	44806,25	44806,25
Total Costos Variables (3'+3'')	122033,25	122033,25	162712	162712	203390	203390
Total Costos Fijos	\$20000	\$20000	\$30000	\$30000	\$40000	\$40000
COSTOS TOTALES = CVT+ CFT	\$142033,25	\$142033,25	\$192712	\$192712	\$243390	\$243390

Costos de amortización:

Compra o Gasto– (Coloque cantidad)	Tiempo de vida útil	Precio aproximado	Costo de Amortización Monto de la Inversión (en \$) / Tiempo de vida útil (en meses)
1 balanza	60 meses	\$12000	\$200

1 termómetro	60 meses	\$6900	\$115
1 Licuadora de mano	60 meses	69000	\$1150
1 Anafe eléctrica	120 meses	44600	\$371,6
2 ollas	120 meses	30000	\$250
2 jarros	120 meses	15000	\$125
1 Juego de utensilios de cocina	60 meses	15000	\$250
2 probetas	60 meses	18000	\$300
2 vasos de precipitado	60 meses	10400	\$173,3
TOTAL COSTOS AMORTIZACIÓN			\$2934,9

Resultado económico (6 meses):

CONCEPTOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ingresos totales	360000	360000	480000	480000	600000	600000
Costos totales	\$142033,25	\$142033,25	\$192712	\$192712	\$243390	\$243390

Costos de Amortización	\$2934,9	\$2934,9	\$2934,9	\$2934,9	\$2934,9	\$2934,9
RESULTADO ECONÓMICO = Ingr.Totales –Costos totales – Costos Amortización.	\$215031, 85	\$215031, 85	\$284353, 1	\$284353 ,1	\$353675 ,1	\$353675 ,1
Resultado Acumulado	\$215031, 85	\$430063, 7	\$714416, 8	\$998769 ,9	\$1.352.4 45	\$1.706.1 20,1

Patrimonio inicial:

Listado de patrimonio inicial con que cuenta el emprendimiento y su valor aproximado.

Bienes existentes		
Elemento	Valor de venta (\$)	Propietario (nombre y apellido)
Instalaciones (quincho)	7.000.000	Orellana Nair
Mesa plegable	50.000	Villegas Celeste
TOTAL BIENES EXISTENTES	\$7.050.000	

CONCLUSIONES

Realizar el proyecto Esencia Natural fue una experiencia enriquecedora que nos permitió aprender no solo cómo elaborar productos de cosmética natural, sino también todo lo que implica emprender: desde la planificación y la producción hasta la comercialización y el contacto con las personas que confían en lo que hacemos. Descubrimos la importancia de cuidar el ambiente y el valor de utilizar los recursos que nos brinda la naturaleza para crear innovaciones que, además, ayudan a reducir residuos y reciclar materiales que de otro modo contaminarían.

La idea de elaborar estos productos surgió porque notamos que muchas personas desean cuidar su piel y su cabello, pero no encuentran opciones libres de químicos y conservantes que puedan dañarlos. Con nuestras creaciones buscamos ofrecer una alternativa saludable, segura y accesible, elaborada de forma artesanal y con ingredientes naturales de calidad.

Este proyecto nos motivó tanto que queremos continuarlo una vez que terminemos la escuela, ampliando la variedad de productos e incorporando nuevas ideas que respondan a las necesidades de quienes eligen cuidarse de manera natural y responsable. Creemos que Esencia Natural no es solo un emprendimiento escolar, sino una oportunidad para seguir aprendiendo, innovando y aportando a nuestra comunidad con conciencia ambiental y compromiso social.

Cerramos esta etapa con orgullo y gratitud por lo aprendido, y con la ilusión de seguir haciendo crecer este proyecto que nació en el aula, pero que queremos llevar mucho más lejos. Porque para nosotras, Esencia Natural recién está empezando.

Orellana, Nair y Villegas, Celeste



Esencia Natural



ANEXO

Proyecto Esencia Natural - Encuesta

1. Edad:

- Menos de 18 años
- 18 a 25 años
- 26 a 40 años
- Más de 40 años

2. Género:

- Femenino
- Masculino
- Prefiero no decirlo

3. ¿Qué tan importante es para vos que un producto cosmético sea natural?

- Muy importante
- Importante
- Poco importante
- Nada importante

4. ¿Cuáles de estos productos usás con más frecuencia? (Podés elegir más de uno)

- Spray capilar
- Bálsamo labial
- Ungüento hidratante

5. ¿Cada cuánto tiempo comprás este tipo de productos?

- Cada mes
- Cada 2-3 meses
- Una o dos veces al año
- Solo cuando lo necesito

6. ¿Qué factores te hacen elegir un producto? (Podés elegir más de uno)

- Precio
- Ingredientes naturales
- Recomendación de otras personas
- Envase y presentación
- Marca conocida

7. ¿Dónde preferís comprar productos de cosmética natural?

- Ferias o eventos
- Tiendas físicas
- Redes sociales
- Venta directa de conocidos

8. ¿Qué beneficios buscás en un cosmético natural? (Podés elegir más de uno)

- Hidratación
- Reparación de cabello/piel
- Protección contra el clima
- Aroma agradable
- Evitar químicos y conservantes

9. ¿Estarías dispuesto/a a pagar un poco más por un producto artesanal y sustentable?

- Sí
- No
- Depende del producto

10. ¿Qué otro producto te gustaría que *Esencia Natural* incorpore? (Respuesta abierta)

