|  |  |
| --- | --- |
| **Descripción del problema. ¿A cuál de las temáticas propuestas se refiere?**  Hábitat (calidad del aire de las viviendas, oficinas o espacios públicos)  Inclusión social (a futuro, nos interesa poder brindar posibilidades de trabajo a personas con discapacidad, reinserción sociolaboral postpenitenciaria, formar a personas que les cuesta acceder al mercado laboral para que puedan ensamblar las placas electrónicas)  Tecnología e innovación (dispositivo electrónico desarrollado gracias al conocimiento adquirido estudiando en una Universidad de nuestro país) | |
| **Perfiles de usuario. ¿Para quiénes es un problema?**  Entre los usuarios se encuentran los integrantes de una familia que habiten una vivienda que posea algún aparato que queme gas, leña, carbón, kerosene, etc.  Personas que concurran a escuelas, comedores, oficinas, etc. en los cuales esté instalado algún artefacto de combustión.  Animales domésticos, como pueden ser perros y gatos, que vivan en el interior de una vivienda  Talleres mecánicos y/o ambientes con exposición a gases de motor  Garajes públicos y/o privados  También es un problema para el estado en su rol de garantizar la salud, ya que se necesita de una importante infraestructura hospitalaria y de altos costos para tratar a las personas intoxicadas. | **Breve descripción de la propuesta.**  **¿Qué lo vuelve innovador?**  La mayoría de los accidentes por intoxicación de monóxido de carbono generan en las personas que lo inhalan una pérdida de conciencia y de movilidad, por lo tanto, a las personas afectadas, les resulta prácticamente imposible ventilar el ambiente intoxicado. El detector incorpora la posibilidad de dar aviso (LLAMADAS A CELULARES PREVIAMENTE AGENDADOS DE FAMILIARES, VECINOS, ETC), en caso de concentración de CO peligrosa, a personas ajenas a la vivienda afectada, de manera tal que estas puedan acudir, lo más rápido posible, al domicilio y tomar las acciones necesarias para detener la intoxicación o llamar a un servicio de emergencias. |
| **Breve descripción de los costos que implica la puesta en marcha y operación del proyecto.**  **Breve descripción de los ingresos y egresos que se esperan.**  Los principales costos se refieren a la compra de los componentes electrónicos necesarios para armar una primera tanda de aparatos para comenzar a venderlos. Toda la producción en una primera etapa se puede realizar en las instalaciones de la Universidad Nacional del Sur, por lo tanto, no tendríamos costos iniciales de alquiler o inversión en maquinarias. Una vez registremos un nivel de ventas considerable invertiríamos en comprar maquinas propias.  El capital inicial de trabajo que necesitaríamos para comenzar sería de 150.000 para asegurarnos una buena producción en los primeros meses que no tengamos ventas.  En el primer año, estimamos vender 225 unidades, esto nos daría un total de 344.250 pesos en ingresos, de este modo, el capital inicial de trabajo representaría un tercio de las ganancias del primer año. Para el segundo año proyectamos una cantidad de 490 unidades vendidas ascendiendo el ingreso a 884.646 pesos.  El valor de venta del producto se ubica en el promedio de los disponibles actualmente en el mercado, incorporando más capacidades y tecnología. | |

Adjuntamos información sobre el cálculo de los costos e ingresos

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **FIJACION DE PRECIOS (por cada producto o servicio)** | | |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Producto:** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Precio de referencia del mercado | desde 1300 a 2500 | Todos estos aparatos no tienen la posibilidad de funcionar enchufados y con batería al mismo tiempo | | | | | | | |
| Mi precio ideal | 1500 |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Existen aparatos más económicos en el mercado pero no están calibrados, por lo tanto, no resultan confiables. | | | | | |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Costos de los productos para armar un dispositivo   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Sub total** | 36,010 | 639,8977 |  | | **% de Costos Fijos** | 16,2045 | 287,953965 | % de los costos dedicado a reinvertirlo en la producción de más dispositivos | | **Costo total Producto** | **52,215** | 927,851665 |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Costo total del producto | 927,851665 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Margen de ganancia proyectado | 600 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Precio de venta | 1527,851665 |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **COSTOS FIJOS (de toda la empresa)** | | | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Concepto | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 | Mes 7 | Mes 8 | Mes 9 | Mes 10 | Mes 11 | Mes 12 | Total Anual |
| alquiler |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| seguros |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| sueldos | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 96000 |
| electricidad | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 3600 |
| consumo de agua | 65 | 65 | 65 | 65 | 65 | 65 | 65 | 65 | 65 | 65 | 65 | 65 | 780 |
| servicios de limpieza |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| seguridad |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Total Costos Fijos** | **8365** | **8365** | **8365** | **8365** | **8365** | **8365** | **8365** | **8365** | **8365** | **8365** | **8365** | **8365** | **100380** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Estos costos fijos están proyectados a futuro para analizar la sustentabilidad del negocio, en los primeros años no pretendemos cobrar un sueldo sino reinvertir ese dinero en desarrollar más dispositivos | | | | | | | | | | | | | |
| Los conceptos de alquiler, seguridad y limpieza son nulos porque podemos desarrollar nuestra actividad en alguna incubadora o en la Universidad Nacional del Sur (actualmente somos parte del club de emprendedores de Bahía Blanca) | | | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Capital de Trabajo** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Total costos fijos mensuales | 8365 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Meses sin ingresos | 3 |  |  | Todos los costos e ingresos pueden variar según el precio del dólar que es el precio de base que se maneja en la industria electrónica | | | | | | | | | |
| Capital de trabajo | 108601,6499 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| % sobre Ventas | 31,54732022 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ESTIMACION DE VENTAS** | | | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Año 1 | | | | | | | | | | | | |
|  | mes 1 | mes 2 | mes 3 | mes 4 | mes 5 | mes 6 | mes 7 | mes 8 | mes 9 | mes 10 | mes 11 | mes 12 | TOTAL |
| **Ventas en Unidades** | - | - | 25 | 30 | 35 | 35 | 30 | 25 | 20 | 10 | 10 | 5 | 225 |
| **Precio por unidad** | 1.530 | 1.530 | 1.530 | 1.530 | 1.530 | 1.530 | 1.530 | 1.530 | 1.530 | 1.530 | 1.530 | 1.530 |  |
| **Ventas en pesos** | - | - | 38.250 | 45.900 | 53.550 | 53.550 | 45.900 | 38.250 | 30.600 | 15.300 | 15.300 | 7.650 | 344.250 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Año 2 | | | | | | | | | | | | |
|  | mes 1 | mes 2 | mes 3 | mes 4 | mes 5 | mes 6 | mes 7 | mes 8 | mes 9 | mes 10 | mes 11 | mes 12 | TOTAL |
| **Ventas en Unidades** | 10 | 10 | 45 | 60 | 70 | 75 | 65 | 65 | 40 | 25 | 15 | 10 | 490 |
| **Precio por unidad** | 1.805 | 1.805 | 1.805 | 1.805 | 1.805 | 1.805 | 1.805 | 1.805 | 1.805 | 1.805 | 1.805 | 1.805 |  |
| **Ventas en pesos** | 18.054 | 18.054 | 81.243 | 108.324 | 126.378 | 135.405 | 117.351 | 117.351 | 72.216 | 45.135 | 27.081 | 18.054 | 884.646 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Año 3 | | | | | | | | | | | | |
|  | mes 1 | mes 2 | mes 3 | mes 4 | mes 5 | mes 6 | mes 7 | mes 8 | mes 9 | mes 10 | mes 11 | mes 12 | TOTAL |
| **Ventas en Unidades** | 10 | 10 | 45 | 65 | 75 | 80 | 75 | 70 | 45 | 30 | 15 | 10 | 530 |
| **Precio por unidad** | 2.076 | 2.076 | 2.076 | 2.076 | 2.076 | 2.076 | 2.076 | 2.076 | 2.076 | 2.076 | 2.076 | 2.076 |  |
| **Ventas en pesos** | 20.762 | 20.762 | 93.429 | 134.954 | 155.716 | 166.097 | 155.716 | 145.335 | 93.429 | 62.286 | 31.143 | 20.762 | 1.100.391 |