

PLAN
DE
NEGOCIO



Colegio Santa María
Provincia: San Juan
Año 2.020

¿Quiénes somos?

Somos alumnos de sexto y quinto año del Colegio Santa María, nuestro emprendimiento se llama HEALTH J.A. Nos dedicamos a diseñar y confeccionar Kit sanitario para mujeres y hombres de todas las edades. Nuestro local es el colegio ubicados en calle Salvador María del Carril y lateral de Circunvalación en la provincia de San Juan.

Nuestra finalidad es fabricar, distribuir y comercializar camisolines y cofias para los agentes de salud, para preventistas, repositores, industrias alimenticias, farmacéuticas, y en general.

Vendemos en forma personal, por las redes sociales Facebook e Instagram, y una vez por mes participamos en una feria local de emprendedores y artesanos.

Brindamos la mejor calidad y servicio a nuestros clientes y les agradecemos por depositar su confianza en nosotros.

Nuestra Historia

Somos una empresa que nacimos viendo la necesidad que surgió por la pandemia de protegernos de distintos virus y enfermedades. Comenzamos con el proyecto de microemprendimiento lanzamos distintas ideas de productos para cubrir varias necesidades.

Gracias a las votaciones obtuvimos el producto: KIT SANITARIO (camisolín y cofia), prendas que impiden la transferencia de agentes infecciosos de simple diseño, calidad, precio y estilo...la combinación perfecta.

Ya con una idea establecida comenzamos a trabajar en buscar logo y lema seguidamente en hacer paginas sociales ya que es el principal método de venta en estos tiempos, se investigó los materiales y requisito que debe cumplir este producto para no cometer errores.

Nuestra actividad se fundamenta en los siguientes principios:

- Fabricar productos que estén a la vanguardia tecnológica.

- Evaluar, analizar y satisfacer las expectativas de nuestros clientes y otras partes interesadas dentro del proceso de gestión.
- Capacitar, desarrollar y motivar a todo el personal en todos los niveles, para lograr un alto nivel de responsabilidad y compromiso personal con la presente Política.
- Prevenir las posibles enfermedades y la contaminación del ambiente, de manera que las actividades que realiza sean ejecutadas con calidad y cuidando la integridad de los trabajadores de la salud, de repartidores, reposidores, preventistas y trabajadores en general.
- Cumplir con las exigencias de la normativa y legislación vigente aplicable en materia ambiental, de seguridad y salud ocupacional y con otros requisitos que además se suscriban voluntariamente.

Misión:

Producir y comercializar kit sanitario con un excelente nivel de diseño y calidad, siñendonos al cumplimiento cabal que exige el marco de la responsabilidad social empresarial, con énfasis en el capital humano.

Atender las necesidades del personal de salud, personal de limpieza y/o personas de riesgo que lo requiera y del vestir de la sociedad, proporcionando a sus clientes servicios y productos de calidad, a sus accionistas una rentabilidad creciente y sostenible y a sus empleados la posibilidad de desarrollar sus competencias profesionales.

Somos una empresa en la que los clientes encuentran lo que buscan a precio accesibles. Nos diferenciamos de otras firmas a por la calidad de nuestros exclusivos kit sanitarios.

Trabajamos con ediciones limitadas, eso hace un producto único y exclusivo, usamos telas que brindan una inigualable comodidad y resistencia. Además de tener el mejor precio del mercado.

Visión:

Ser aceptados y reconocidos en el mercado y poder competir en el mismo. En el futuro queremos que nuestra empresa sea más reconocida y así poder llegar a ofrecer kit sanitarios a varios segmentos de la economía. Queremos ser grandes creadores de valor económico con mucha ética y responsabilidad social. La empresa está administrada y sostenida por emprendedores que encarnan un nuevo modelo de empresario, dispuestos a suministrar tiempo, dinero y conocimientos, para promover la cultura emprendedora.

Valores:

- Visión conjunta

Somos una empresa que integra sus esfuerzos para alcanzar un objetivo común de manera eficiente. Tomamos nuestras decisiones atendiendo a las ideas de todos y considerando los efectos sobre los demás.

- Transparencia

Somos una empresa abierta y accesible que facilita y comparte la información. Nos comprometemos a comunicar nuestras actuaciones de forma comprensible y fiel a la realidad.

- Adaptación a los cambios

Somos flexibles, facilitamos los cambios y sabemos transformarnos y evolucionar. Nos incorporamos a los nuevos contextos asistenciales, sociales, tecnológicos y económicos.

- Orientación al servicio

Desempeñamos nuestro trabajo para responder a las necesidades de nuestros clientes y de la comunidad.

- Emprendimiento.

Somos proactivos en la detección y aprovechamiento de las oportunidades. Nos inspiramos en los mejores para ser referentes en cada ámbito de actuación.

- Coherencia

Asumimos la misión, visión y valores de la empresa y nos comprometemos con ellos.

- Responsabilidad: Construir las tareas orientadas al logro de los mejores resultados. Asumir un rol activo en la labor diaria.
- Ética: Mantener una conducta transparente y honesta

Empresa con propósitos

Es una empresa que genera impacto en la salud como en lo social y/o ambiental. Mide y comunica sus resultados teniendo en cuenta la creación de valores económicos, sociales y ambientales.

Asumimos el compromiso social que implica una actividad vinculada con la salud tendiendo al bien común y respetando toda normativa vinculado al cuidado del medio ambiente.

Nos comprometemos a donar barbijos con los recortes de telas para reutilizarlos y fomentar el cuidado personal de niños y jóvenes.

Objetivos y Metas

Objetivos

- *Generales (cualitativos)*

Introducimos en el mercado del kit sanitario, especializada en diseños exclusivos, de forma que nuestra marca llegue a ser reconocida. Sin embargo, dado que se trata de una empresa de nueva creación, los objetivos a corto plazo serán:

- Darnos a conocer
- Comenzar a captar clientes
- Posicionarnos en la mente del consumidor como una empresa que ofrece productos únicos.

- *Específicos (cuantitativos)*

- Disponer de diseños diferentes en la cuenta de Instagram.

- Conseguir que nuestra cuenta de Instagram sea visitada por unas 400 personas por mes.

Metas

Lograr un bienestar General y atender los deseos inmediatos de nuestros clientes, brindando seguridad con nuestro kit sanitario, con costos adecuados, que permitan ofrecer buenos precios a nuestros clientes y oportunidades de beneficios a los accionistas.

ESTATUTO

Artículo I. Miembros

- A.** Son miembros de la compañía, todos los estudiantes participantes de Aprender a emprender.
- B.** Todos los miembros de la compañía deben poseer una acción por lo menos.
- C.** Ningún miembro de la compañía puede poseer más acciones que otro. La totalidad de los miembros de la compañía no puede poseer más del 50% de las acciones de la misma.
- D.** Los miembros pueden ser dados de baja, en situaciones excepcionales, con el voto de dos tercios de la totalidad de los miembros del Directorio.
- E.** Un miembro puede ser reincorporado por solicitud del Director General y con mayoría de votos de la totalidad de los miembros del Directorio.

Artículo II. Accionistas

- A.** Esta compañía pertenece a los accionistas.
- B.** Esta compañía posee dos clases de accionistas, ambos poseedores de acciones ordinarias: accionistas internos y externos. Son accionistas internos de los miembros de la compañía. Todos los demás son externos. Todo accionista externo debe tener un representante en el Directorio, que es el miembro que le vendió la acción.

- C.** La mitad de las acciones de la compañía, por lo menos, debe estar en poder de accionistas externos.
- D.** El Directorio puede convocar a la Asamblea de Accionistas.
- E.** Pago de dividendo. Ver reglamento en la siguiente hoja.

Artículo III. Directorio

- A.** El control y manejo de esta compañía está en manos del Directorio.
- B.** El quórum para cada reunión es de la mitad más uno de los miembros del Directorio.
- C.** Las obligaciones del Directorio incluirán, pero no se limitaran a: elegir directores, removerlos si fueran necesario, pedir informe a las autoridades, fijar sueldos y salarios (por encima del mínimo) y aprobar la memoria, el balance y la distribución de dividendos.
- D.** Cualquier moción presentada al Director General se aprobara por mayoría de votos de miembros presentes, salvo las especificadas en contrario.

Artículo IV. Autoridades

- A.** Las directivas del Directorio serán ejecutadas por un cuerpo de autoridades integrado por un Director General y cuatro directores (RR.HH, Marketing, Producción y Finanzas).
- B.** Estas autoridades serán elegidas por la mayoría de votos de los presentes en la reunión respectiva.
- C.** Estas autoridades podrán contar con un equipo en cada una de las áreas, cuya designación será responsabilidad de cada director.
- D.** Se pueden crear puestos adicionales a discusión del Directorio.

Artículo V. Remuneraciones

- A.** El salario mínimo es de \$2,50 la hora.
- B.** El sueldo para los directores es de \$3,50 la hora y \$5 la hora en el caso del Director General.

- C. Se pagaran salarios y sueldos por cada reunión de la compañía, salvo la primera y la última.
- D. Se pagara una comisión mínima del 10%.

Artículo VI.Finanzas

- A. La compañía deberá seguir las normas impositivas del país en que funciona.
- B. El departamento de finanzas llevara un registro detallado de los comprobantes de compra y venta recibidos y emitidos.
- C. La compañía deberá entregar a la oficina local de J.A todos los comprobantes de compra recibidos, los duplicados (y triplicado, de existir) de todos los comprobantes de venta no utilizados.

Artículo VII.Operación

- A. La compañía limitara sus actividades al área correspondiente a su J.A local (salvo autorización en contrario) y debe terminar sus operaciones dentro de los límites de tiempo establecido.

Artículo VIII.Productos y Servicios

- A. Los productos o servicios ofrecidos por esta compañía deberán incluir el valor agregado por los empleados.
- B. Los productos o servicios de una compañía J.A deben ser de buena calidad y no representar un peligro para los consumidores o los empleados.

Artículo IX.Enmiendas

Estos estatutos pueden ser modificados con el voto de dos tercios de la totalidad de los miembros del Directorio y la aprobación de la oficina de J.A.

VALORES DE LAS ACCIONES

ACCION INTERNA \$100

ACCION EXTERNA \$150

REGLAMENTO

- Los dividendos de las compañías Junior Achievement se pagarán la semana siguiente a la fecha de entrega del informe final.
- Si la compañía por alguna razón no cumpliera con el plazo preestablecido deberá pedir a la oficina de J.A una prórroga por escrito dirigida a su coordinador, justificando la falta.
- Se permitirá una prórroga de hasta 3 semanas.
- Las acciones deberán ser abonadas en reunión con todos los accionistas con fecha a informar a Junior Achievement (con una semana de anticipación) o en forma individual.
- En ambos casos se deberá entregar un recibo con copia a Junior Achievement.
- El monto mínimo de capitalización de una compañía JA debe ser de \$200 (entre accionistas internos y externos)
- Cada compañía puede establecer el monto de acción que considere apropiado.
- Junior Achievement comprará una acción a cada compañía. Es obligación del Director de R.R.H.H hacer llegar la acción a la oficina local de Junior Achievement.
- Al menos el 50% del capital accionario de la compañía Junior Achievement debe estar en poder de los accionistas externos a la misma
- Ningún accionista de la compañía puede poseer mayor participación en el capital accionario que el resto. La participación en la misma debe ser igualitaria.

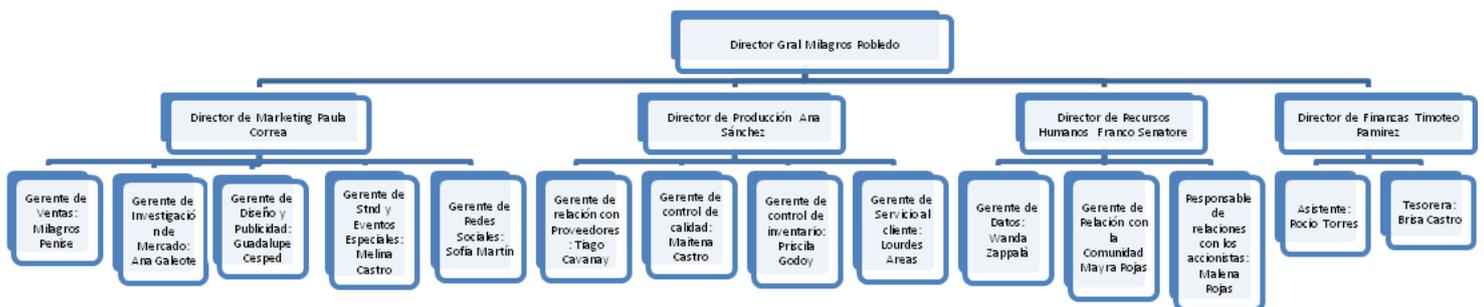
•Se recomienda no vender acciones a inversores externos antes de participar de la “Rueda de Capitalización”.

•Cada compañía puede elegir la cantidad de acciones a emitir, siempre y cuando sean respetados los puntos anteriores.

Organización y Jerarquía

Nombre	Apellido	Cargo
Milagros	Robledo	Director General
Paula	Correa	Director de Marketing
Timoteo	Ramirez	Director de Finanzas
Ana	Sanchez	Director de Producción
Franco	Senatore	Director de RR.HH.
Priscila	Godoy	G. de control de Inventario
Ana	Galote	G. de Mercado
Malena	Rojas	Responsable de Relaciones con accionistas
Mayra	Rojas	G. de relaciones con la comunidad
Maitena	Castro	G. de control de calidad
Guadalupe	Cesped	G. de Diseño y publicidad
Ana	Sánchez	Asistente De Finanzas
Brisa	Castro	Tesorero/a
Melina	Sosa	G. de Stand y Eventos Especiales
Milagros	Penise	G.deventas
Tiago	Cabanay	G. de Relaciones con Proveedores
Sofia	Martin	Asistente De Marketing
Wanda	Zappala	Asistente de RR.HH
Lourdes	Areas	Asistente de Producción

Profesores Asesores	
Inés	De la Vega
María Gabriela	Dorgan Velasco



¿Cómo producir kit sanitario?

- Se mide y se corta a diferentes medidas la tela vegetal y/o elástico.
- Lo siguiente que se hace es unir las piezas pre-cociendo cada extremo de la tela que lo requiere .
- Utilizamos hilos y agujas de excelente calidad para poder unir y fortalecer las costuras, también se utiliza tijeras para poder cortar y modificar las diferentes piezas de tela.
- Y por último se pasa por las maquinas de coser para reforzar las costuras y así mejorando la calidad, ya hecho el producto se desinfecta rociándolo con alcohol al 75, luego de la desinfección se embolsa previamente desinfectada.



CAMISOLIN
Largo: 1.30m / Taille L



COFIA
Plisada c/ elásticos
40cm de diámetro

Análisis del Mercado

- Perfil del cliente: Personal sanitario, reposidores, preventistas, y personal de empresas que se encuentre expuesto.
- Demanda: Esperamos vender lo suficiente como para cubrir los costos y que sirva como una fuente de ingreso personal.
- Competencia: Actualmente los productos encontrados en el mercado escasean y la mayoría son importados.

Comercialización o Marketing

- d) Producto: camisolines y cofias.
- e) Precio: Para determinar el precio se tienen en cuenta los costos, el precio de la competencia, la disponibilidad y aceptabilidad de los clientes. Por cantidad se realizaran descuentos del 20%
- f) Comunicación: Se realizará por Instagram, whatsapp y por facebook de esta manera pretendemos llegar con publicidad y promociones a distintos sectores de la población.
- g) Distribución: La logística en la que el producto llegara al cliente será personal es decir repartidos por los integrantes de la empresa.

REDES SOCIALES

Instagram: <https://instagram.com/healthj.a?igshid=1vqe8fkwbqbczo>

Facebook: <https://www.facebook.com/healthj.a>

CANVAS

CANVAS				
Asociaciones Claves Personal de salud Colegios Mayoristas de internación domiciliarias Librerías artísticas Mercerías Grupo de amigos Egresados	Actividades Claves 1) Fabricación 2) Venta 3) Atención al cliente 4) Facturación 5) Llevar la contabilidad 6) Control de stock de remeras y materiales.	Propuesta de Valor Tienda Especializada en la producción kit sanitario 	Relación con Clientes Se tiene en cuenta los gustos de los clientes. Hay una relación directa con el consumidor. Catálogos y muestrarios	Segmento de Clientes Grupos de Amigos, Hombres y mujeres del personal de salud que usen nuestros KIT SANITARIO, entre 19-65 años.
	Recursos Claves Sistemas de Contabilidad, Facturación, Stock y cliente. Personal Técnico, tela vegetal, hilos, tijeras, agujas, maquinarias y bolsa		Canales Ferias Municipales y Provinciales, Negocio Céntrico, volantes. Online, página web, Blog, delivery Redes sociales.	
Costos Pago de personal Compra de TELA, ELASTICO, HILOS, AGUJAS, ETC		Ingresos Venta de KIT SANITARIO (camisolín y cofia) Se aceptan cheques y efectivo		

PROYECCION FINANCIERA

Costos Fijos	19	Estudiantes Totales	
	16	Reuniones	
	\$ 80	Sueldo Director General	\$ 5
	\$ 224	Sueldos Directores	\$ 3,5
	\$ 560	Salarios	\$ 2,5
	\$ 864	Total Sueldos y Salarios	
	\$ 150	Stand ferias / Publicidad	
	\$ 150	Movilidad eventos extra áulicos del programa	
	\$ 200	Herramientas	
	\$ 100	Otros (impresiones, premios, etc.)	
	\$ 1.464	Total Costos Fijos	
Costo Variable Unitario	\$ 140	Costos insumos por unidad producida	
	10%	Comisión por venta	
	\$ -	Costos asociados a la cobranza de venta unitaria (Mercado Pago, Posnet, Tarjetas, etc.)	
	\$ 50,00	Costos asociados a distribución y entrega unitaria	
	\$ 220	Costo Variable Unitario	
Precio	\$ 300	No puede ser menor al costo variable unitario, debe contemplar margen para costos fijos + % de ganancia + riesgos	
Punto de Equilibrio	\$ 1.464	Costos Fijos	
	\$ 80	Contribución Marginal Unitaria (Precio - CVU)	
	18	Unidades (CF/CMU)	

Escenarios:	Escenario 1	Escenario 2	Escenario 3	Escenario 4	Escenario 5	Escenario 6
PE x (unidades)	0,5	PE	2	5	10	20
Unidades	9	18	37	92	183	366
Costos Fijos	\$ 1.464	\$ 1.464	\$ 1.464	\$ 1.464	\$ 1.464	\$ 1.464
Costos Variables	\$ 2.013	\$ 4.026	\$ 8.052	\$ 20.130	\$ 40.260	\$ 80.520
Costos Totales	\$ 3.477	\$ 5.490	\$ 9.516	\$ 21.594	\$ 41.724	\$ 81.984
Facturación	\$ 2.745	\$ 5.490	\$ 10.980	\$ 27.450	\$ 54.900	\$ 109.800
Ganancia Bruta	-\$ 732	\$ -	\$ 1.464	\$ 5.856	\$ 13.176	\$ 27.816
Impuesto	0	0	73,2	292,8	658,8	1390,8
Ganancia Neta	-\$ 732	\$ -	\$ 1.391	\$ 5.563	\$ 12.517	\$ 26.425
Unidades/Semana	0,57	1,14	2,29	5,72	11,44	22,88
Unidades/Semana/Person	0,03	0,06	0,12	0,30	0,60	1,20
Valor de Acción	\$ 92	\$ 111	\$ 148	\$ 258	\$ 441	\$ 807
Rendimiento de Acción	-17%	0%	33%	132%	296%	625%
Capitalización:						
Objetivo = PE	18					
Acciones Internas	19					
Acciones Externas	19					
Costos Variables	\$ 4.026					
Herramientas	\$ 200					
Total Capital Inicial (PE)	\$ 4.226					
Promedio Valor de Acción	\$ 111					
Spread valor acciones	30%					
Valor Acción Interna	78					
Valor Acción Externa	145					

