



**Nombre de la compañía:** PortaCel

**Escuela:** Comercial 33 DE 18 "Maipú"

**Curso:** 4to 1ra

**Turno:** Tarde

Realizamos este proyecto con el fin de concientizar cómo incentivar a cuidar el medio ambiente en todos los aspectos posibles y como se pueda, ya que con tan poco que brinda la naturaleza vemos la oportunidad de recrear y hacer cosas magníficas.

**Misión:** Promover la reutilización y el reciclaje a través de los emprendimientos para mejorar el desempeño en el planeta, poniendo a su disposición un producto para cualquier hora del día y para todas las edades, seguir con la misma motivación para así superarnos como compañía y poder ofrecer un porta celulares económico, bonito y reciclable para el cuidado de sus celulares, nos enfocamos en dar la mejor atención a nuestros clientes.

**Visión:** Buscamos ser un excelente lugar de trabajo con clima de respeto y compañerismo hacer de PortaCel una compañía totalmente responsable, creemos en lo simple y así ofrecer la mejor experiencia de productos reciclados, como así ser representantes de nuestra escuela y que nuestro producto sea reconocido por los clientes, competidores y directivos porque nuestro objetivo es crecer públicamente para mayor reconocimiento.

**Valores:**

- Creemos en la innovación.
- Tenemos compromiso ambiental.
- Pasión y Diversión.
- Buena atención y Honestidad.

**Propósito:** Nuestro propósito es motivar a las personas que no se animan a iniciar un emprendimiento, a que lo logren y nosotros también lograr nuestras metas.

**Producto o Servicio:** Es un porta celulares de cartón, este se reciclará al igual que para hacer su diseño con revistas, diarios o hojas de colores que ya tengamos.

**Objetivo de ventas:**

Unidades: 20 unidades por mes.



Proyección  
Financiera  
De Todo el  
Proyecto:

**Costos Fijos:**

- 16 estudiantes totales.
- 14 reuniones semanales paga sueldos y salarios.
- Sueldo Director General: \$5/reunión x 1 reunión semanal = \$70
- Sueldo 4 directores: \$3,5/reunión x 1 reunión semanal = \$196
- Salarios 11 colaboradores: \$2,5/reunión x 1 reuniones = \$385
- Presupuesto para stand/ferias: \$0
- Presupuesto para movilidad eventos extra áulicos: \$0
- Herramientas: \$0
- Presupuesto otros (fotocopias, impresiones, premios): \$0
- Total Costos Fijos: \$651

**Costos Variables:**

- Costos insumos para fabricar 1 unidad: \$23,33 (más materiales reciclados)
- Comisión por venta: 10% =3,6
- Costos por cobranza: \$0
- Costos por distribución y entrega: \$0
- Costos Variable Unitario: \$27

**Precio:** \$36

- Contribución Marginal Unitaria = \$9

**Punto de Equilibrio:**

- Costos Fijos: \$651 / Contribución Marginal Unitaria: \$9 = 72 unidades
- Vendiendo 72 unidades cubren todos los costos del emprendimiento de una semana

### Capitalización:

- Costos Variables para Punto de Equilibrio: \$27 (Costo Variable Unitario) x 72 (Punto de Equilibrio) = \$1933
- Herramientas: \$0
- Total objetivo recaudación de la Capitalización para una semana: \$1944



- Acciones Totales: 16 internas + 16 externas = 32
- Promedio Valor Acciones

Totales: \$62,3125

- Promedio Valor Acciones Internas: \$62,3125
- Promedio Valor Acciones Externas: \$62,3125

### Metas de venta y producción:

- Por ende, el objetivo de venta y producción de cada miembro por semana es de 4,5 unidades.
- Entonces, el objetivo de producción y ventas totales para la semana es de 5 unidades y la producción total sería de 72 unidades.

### Valor del Libro de Acciones alcanzando esas metas:

- Facturación Total: \$2592
- Costos Fijos Totales: \$651
- Costos Variables Totales: \$1944
- Costos totales: \$2595
- Ganancia Bruta: \$0 (se cubren todos los gastos)
- Impuesto a la Ganancias JA (5%): \$0
- Ganancia Neta: \$0
- Valor Acción: \$63

- Rendimiento de la Acción: 0%



Proyección  
Financiera  
Semanal:

Costos  
Fijos:

- 16 estudiantes totales.
- 1 reunión semanal paga sueldos y salarios.
- Sueldo Director General: \$5/reunión x 1 reunión semanal = \$5
- Sueldo 4 directores: \$3,5/reunión x 1 reunión semanal = \$14
- Salarios 11 colaboradores: \$2,5/reunión x 1 reuniones = \$28
- Presupuesto para stand/ferias: \$0
- Presupuesto para movilidad eventos extra áulicos: \$0
- Herramientas: \$0
- Presupuesto otros (fotocopias, impresiones, premios): \$0
- Total Costos Fijos: \$47

### Costos Variables:

- Costos insumos para fabricar 1 unidad: \$23,33 (más materiales reciclados)
- Comisión por venta: 10% =3,6
- Costos por cobranza: \$0

- Costos por distribución y entrega: \$0
- Costos Variable Unitario: \$27

**Precio:** \$36

- Contribución Marginal Unitaria = \$9

### **Punto de Equilibrio:**

- Costos Fijos: \$47 / Contribución Marginal Unitaria: \$9 = 5 unidades
- Vendiendo 5 unidades cubren todos los costos del emprendimiento de una semana

### **Capitalización:**

- Costos Variables para Punto de Equilibrio: \$27 (Costo Variable Unitario) x 5 (Punto de Equilibrio) = \$116,65
- Herramientas: \$0
- Total objetivo recaudación de la Capitalización para una semana: \$135



- Acciones Totales: 16 internas + 16 externas = 32
- Promedio

Valor Acciones Totales: \$4,21875

- Promedio Valor Acciones Internas: \$4,21875
- Promedio Valor Acciones Externas: \$4,21875

### **Metas de venta y producción:**

- Por ende, el objetivo de venta y producción de cada miembro por semana es de 0,3125 unidades.
- Entonces, el objetivo de producción y ventas totales para la semana es de 5 unidades.

### **Valor del Libro de Acciones alcanzando esas metas:**

- Facturación Total: \$180
- Costos Fijos Totales: \$47

- Costos Variables Totales: \$135
- Costos totales: \$182
- Ganancia Bruta: \$2
- Impuesto a la Ganancias JA (5%): \$0.9
- Ganancia Neta: \$1.9
- Valor Acción: \$10
- Rendimiento de la Acción: 128%

Nota: la empresa quería cubrir los gastos nomas no queria tener ganancias ya que la mayoría de los miembros decidió hacer 5 unidades a la semana y esto es el resultado de eso.

## Saludos!



Plan de

### Comunicación:

Debido a la aparición del covid 19 hemos decidido comunicar o atraer a la gente con la ayuda de las redes sociales lo cual nos pareció muy conveniente ya que hoy en día que no tiene alguna red social a continuación los voy a poner las redes por la cual nos manejamos:

**Instagram:** Nuestra idea es hacer publicidad con unas de las mayores redes que todo el mundo tiene acceso.

También tuvimos en cuenta diferentes factores que a continuación les voy a mostrar con una imagen:

## ESQUEMA DE PLAN DE COMUNICACIÓN

- ✓ PRESENTACIÓN
- ✓ JUSTIFICACIÓN
- ✓ OBJETIVO GENERAL
- ✓ OBJETIVOS ESPECÍFICOS
- ✓ MISIÓN - VISIÓN
- ✓ PRINCIPIOS INSTITUCIONALES
- ✓ VALORES
- ✓ DIAGNOSTICO DE COMUNICACIÓN
- ✓ CARACTERÍSTICAS DE LA COMUNICACIÓN
- ✓ PUBLICO OBJETIVO
- ✓ COMUNICACIÓN INTERNA
- ✓ HERRAMIENTAS DE GESTIÓN
- ✓ COMUNICACIÓN EXTERNA
- ✓ HERRAMIENTAS DE GESTIÓN
- ✓ LA CULTURA INTERNA

12

### Los pedidos y consultas:

Las consultas sobre los precios o el producto en general se van a manejar por WhatsApp (1130522322) tanto como el Instagram:PortaCel, los pedidos se manejan por mercado libre o si el comprador se encuentra por la zona se lo llevamos personalmente o motomensajería, de la forma que le resulte mucho más cómoda o accesible. El link de mercado libre estará en el Instagram así como los precios, las promociones, etc.

En caso de que el coronavirus no estuviera las ventas serían en las ferias que organiza Junior Achievement, la escuela, a familiares o también por las redes, próximamente crearemos un facebook para poder ampliar la forma en la que nos puedan contactar y así llegar a un rango de edad amplio.

Empresa: PortaCel

