



SHELVING 51
"TRABAJAMOS EN CONJUNTO"

PLAN DE NEGOCIO

Estanterías shelving 51

E.E.S 51 Turno Mañana

Emprendimiento de 5° 1

Resumen ejecutivo

Shelving 51, se desarrolla a base de maderas recicladas, y de productos comprados como tornillos, pinturas, pegamento, etc; ofreciendo una variedad de estantes únicos y artesanales para la higiene del hogar que nos obliga en estos tiempos de pandemia. Nuestra visión es producir más cantidad para que nuestros productos se expandan a la mayor gente posible. Lo que nos lleva a tener un propósito, que es demostrar a todos que, con tan poquitas cosas se puede crear y elaborar grandes objetos con materiales reciclables. Su uso es exclusivo para colocar los barbijos y alcohol en gel, o lo que se necesite en este momento. Además estaremos ayudando y fomentando al cuidado del medio ambiente, lo cual hará que nuestro producto sea totalmente accesible, y rentable para todos los del grupo.

Producto o servicio

Nuestro grupo ha creado un estado que está basado en productos reciclados y comprados. Generando y fomentando el cuidado de la higiene.

Proceso de producción

Los materiales se obtuvieron a través de los miembros del grupo, provenientes del reciclado de maderas y productos externos que fueron comprados para una obtención única.

Cada uno buscará cajones en los locales de verdulería o en sus casas de manera gratuita.

Ya teniendo todos los materiales se desarman las maderas y se obtienen distintas piezas que formarán los estantes. Las maderas se cortan en distintas medidas o iguales, se Lijan y se arma la estructura para luego, empezar a pintar, diseñar y colocar las

piezas faltantes como los ganchos, tanto para colgar los barbijos cómo para sostener el estante.

Objetivos

- *Objetivo de ventas: 32 unidades*
- *Objetivo de ventas: \$12.800*

Proyección financiera

Costos fijos

- *Estudiantes totales: 15*
- *Reuniones: 14*
- *Sueldo director general: \$70*
- *Sueldos directores: \$196*
- *Salarios: \$350*
- *Total sueldos y salarios: \$616*
- *Stand ferias/ publicidad: \$1.000*
- *Movilidad eventos extra áulicos del programa: \$1.000*
- *Herramientas: —*
- *Otros (impresiones, premios, etc.): \$200*
- *Total costos fijos: \$2.816*

Costo variable unitario

- *Costo insumos por unidad producida: \$204*
- *Comisión por venta: 10%*
- *Costos asociados a la cobranza de venta unitaria (mercado pago, posnet, tarjetas, etc.): —*
- *Costos asociados a distribución y entrega unitaria: —*
- *Costo variable unitario: \$244*

Precio

- \$400

Punto de equilibrio

- Costos fijos: \$2.816
- Contribución marginal unitaria (precio-CVU): \$156
- Unidades (CF/CMU): 18

Escenarios:

Escenario 3

- PE x (unidades): 1,8
- Unidades: 32
- Costos fijos: \$2.816
- Costos variables: \$7.928
- Costos totales: \$10.744
- Facturación: \$12.997
- Ganancia bruta: \$2.253
- Impuesto: 112,64
- Ganancia neta: \$2.140
- Unidades/semana: 2,32
- Unidades/semana/persona: 0,15
- Valor de acción: \$218
- Rendimiento de acción: 49%

Capitalización

- Objetivo=PE: 18
- Acciones internas: 15
- Acciones externas: 15
- Costos variables: \$4.405
- Herramientas: —

- Total capital iniciar (PE): \$4.405
- Promedio valor de acción: \$147
- Spread valor acciones: 30%
- Valor acción interna: \$100
- Valor acción externa: \$190

Plan de comunicación

Shelving 51, propone la venta directa a los clientes, es decir, que los miembros del grupo promocionarán el producto con su familia, amigos, vecinos o grupos de WhatsApp y se distribuirá en la zona de la Llavallol o en los alrededores. Luego se armara un Instagram para llamar la atención de los consumidores.