

**ECOPLANT**

**CENTRO EDUCATIVO ALFA & OMEGA**

INFORME 4TO. AÑO

FERIA DE LA CIENCIA: REGIONAL

OLAVARRÍA

## INFORME ECOPLANT

Somos Ecoplant, una empresa que se dedica a la creación de recursos para que puedas iniciar tu propia huerta sin importar el espacio y el tiempo.

**Tema:** Ofrecemos huertas orgánicas que garantizan una fuente de alimentos saludables y naturales, y a su vez, un producto innovador y adaptable a espacios reducidos.

**Ecoplant en sus orígenes:** a principio de año, tuvimos una discusión donde surgieron las posibles problemáticas que se podían presentar al momento de realizar una huerta. Principalmente falta de conocimiento y falta de herramientas que las personas podrían tener al momento de optar por tener una en su patio o balcón.

Además, producto de la cuarentena por COVID19, creíamos que la gente estaba muy estresada y aburrida, y que la huerta podría ser una buena terapia para pasar mejor el tiempo. Como resultado de la investigación del mercado, descubrimos que la comunidad se encontraba con esas problemáticas, entre otras, y que nuestra propuesta tendría alta aceptación.

**Problema detectado mediante análisis:** mediante una encuesta Google (anexo 1), llegamos a la conclusión de que durante la pandemia la gente estaba

Adquiriendo malos hábitos alimenticios y a su vez, surgió cierto interés hacia las huertas en el hogar. Pero al momento de realizarla, se encontraron con las problemáticas de falta de espacio y falta de tiempo.

**Como una empresa organizada, tenemos nuestra propia Visión:**

*“Somos una organización que busca esparcir la mentalidad de cuidado y preservación tanto del medioambiente como del bienestar físico y mental de quienes consumen nuestros productos.”*

**Nuestra Misión:** fomentamos la adquisición y uso de huertas orgánicas, cuyo diseño favorece incluso a quienes viven en un espacio reducido, generando a su vez concientización sobre la importancia de una alimentación saludable mientras contribuimos al cuidado del medioambiente.

**Propósito:** nuestro propósito es desarrollar un producto ecológico pendiente a satisfacer las problemáticas de tiempo y alimentación, dando como efecto el inicio de una huerta autosustentable.

### Metodología de trabajo

Espacio de trabajo: El proyecto se acopla al ciclo escolar donde trabajamos en las materias de Sistemas de Información Contable (SIC) y Teoría de las Organizaciones (TEO). Aun así, continuamos con la trayectoria laboral fuera del horario escolar.

**Organigrama:** En esta etapa definimos mediante una votación el rol de cada uno de los estudiantes y el cargo que se les será asignado, formando así los departamentos (anexo) de producción, marketing, finanzas y recursos humanos, con sus respectivos directores y el cargo de director general. (Anexo 2)

**Identidad empresarial:** en esta instancia definimos el producto mediante una lluvia de ideas, teniendo en cuenta nuestro enfoque de bienestar y salud del cliente y brindando la oportunidad de iniciar su propia huerta con todos los beneficios que conlleva.

### Recursos de organización:

- . Organigrama
- . Modelo canvas (anexo 3)
- . proyección financiera en Excel (anexo 4)

### Rueda de capitalización

En esta etapa vendimos acciones y presentamos el plan de negocios. Vendimos un total de 144 acciones a un valor de \$230. Logrando capitalizar el emprendimiento un 108% y recaudar unos fondos más que suficientes para comenzar la producción.

Mantuvimos el contacto con los accionistas vía gmail y los mantuvimos al tanto con respecto al crecimiento y desarrollo de la empresa.

Estamos profundamente agradecidos con todos los accionistas por haber depositado su confianza en nosotros y habernos dado la oportunidad de realizar este maravilloso viaje que es emprender.

### Informe de Conteo

Llevamos un registro diario de todos los egresos e ingresos de la empresa. En Ecoplant creemos que la organización es primordial para lograr la excelencia y eficacia máxima de nuestra empresa (anexo 5)

	GASTOS	FECHA	RENTABILIDAD
MADERA SALIGNA	5600	25-ago.	-1000
MADERA SALIGNA	5688	15-oct.	4300
BOLSAS	1300	24-sep.	
MASILLA	220	25-ago.	
ACEITE	600	25-ago.	
SOBRES	1500	21-sep.	
CAJONES MEDIANOS	8000	14-sep.	16000
TORNILLOS	880	25-ago.	
TORNILLOS	350	15-oct.	

PUNTA	160	15-oct.	

		GANANCIAS TOTALES	TOTAL
		22.100	24.298

**Estrategia de resolución:** Ante las problemáticas obtenidas como resultado de la investigación del mercado, decidimos desarrollar un producto que envuelva todos los factores anteriormente mencionados. Finalmente creamos un kit de huerta que cuenta con múltiples estrategias:

- . **Estrategia de producto:** nuestro producto está pensado para adaptarse a espacios reducidos. A su vez buscamos que sea un producto práctico, es decir, que el cliente, al adquirir el producto, tenga todos los elementos necesarios para poder iniciar su propia huerta sin preocupaciones.

- . **Estrategia de comercialización:** Además de las redes sociales, contamos con un sitio web ([www.ecoplant2.mitiendanube.com](http://www.ecoplant2.mitiendanube.com)) donde nos mostramos como empresa y damos a conocer nuestros productos. En el mismo se accede a los medios de pago como Mercado Pago o por transferencia bancaria.

- . **Estrategia ecológica:** No solamente presentamos un producto práctico, sino que también ecológico. Te presentamos la posibilidad de tener una fuente segura de alimentos sin intervención de agroquímicos.

- . **Canal de llegada:** Nos parece muy importante mantener las redes sociales activas, ya sea para presentarnos como emprendimiento, hacer ventas y mantener el contacto con nuestros clientes. Tenemos perfil de Instagram (Ecoplant0), perfil de Facebook (Ecoplant) y también nos pueden encontrar en Tiktok.

(ecoplant)

- . **Estrategia de precio:** tuvimos en cuenta los costos totales de producción y fijamos un precio que si bien deje un buen margen de ganancia, siga siendo accesible para los clientes. Además, ideamos una forma de pago que consiste en sellar el producto pagando un 50% y el otro 50% al ser concretada la entrega. De esta manera puede ser abonado en dos pagos.

- . **Estrategia de distribución:** Durante el transcurso de 21 días (máximo), nos contactaremos con el cliente para que retire su pedido de nuestro colegio, que se encuentra en un punto central de la ciudad.

- . **Estrategias de diferenciación con respecto a la competencia:** ofrecemos un producto completo, ecológico e innovador con múltiples beneficios a un precio accesible. Contamos

con redes sociales y diversos modos de pago. Sumado a esto, también contamos con una buena atención al cliente y eficacia en todos nuestros departamentos. Finalmente, somos una empresa con una visión y propósito claro y principios que nos llevan a alcanzar buenos resultados.

. **¿Por qué elegirnos?:** Nuestra huerta orgánica es beneficiosa para el bienestar del consumidor, ya que ingiere alimentos nutritivos sin intervención química. A su vez tiene un impacto en la economía familiar, ya que al producir sus propios alimentos ecológicos están ahorrando. Por otro lado, el producto tiene un gran impacto en la comunidad porque la actividad en la huerta es una excelente forma de realizar actividad física y combatir el sedentarismo, el estrés y fomentar la educación e instruir principios como la paciencia y el trabajo en los más pequeños de la casa.

Finalmente, a nivel ecológico las huertas orgánicas aumentan la masa verde urbana, contribuyen a equilibrar la temperatura, aumentan el oxígeno y mitigan la contaminación ambiental.

## **Relevancia**

Al empezar este año, nos informaron acerca de un proyecto que consistía en crear nuestra sociedad anónima en la cual debíamos crear nuestro propio emprendimiento con sus áreas correspondientes (marketing, recursos humanos, producción, finanzas y gerentes principales) y empleados en cada una de ellas.

Al momento de elegir el producto, sus características y autoridades, decidimos recolectar ideas y llevar a cabo una votación para decidirlo, junto con el logo, lema y el nombre. Luego de ya tener una idea definida, el equipo de producción realizó la compra de materiales para empezar a trabajar. Mientras tanto, el equipo de marketing promocionaba el producto en las redes sociales.

Cuando empezamos a vender, el equipo de finanzas se encargó de administrar el dinero tanto de las acciones como de las ventas. El área de recursos humanos supervisa a los trabajadores y se encarga de que todo esté en orden.

A lo largo del año, seguimos capacitándonos a partir de las incubaciones que nos brindaba Junior Achievement, y nos ayudaron para continuar con el emprendimiento de manera prudente.

Al día de hoy, logramos alcanzar nuestros objetivos con éxito, unimos más como grupo y tener la seguridad de que en un futuro estamos preparados para formar parte y/o manejar una empresa y trabajar en equipo.

Finalmente, estamos satisfechos del impacto que tuvimos en la comunidad y la respuesta positiva de nuestros clientes hacia el producto. El entusiasmo del público se ve reflejado en el aumento diario de las ventas y crecimiento constante de la empresa.

## **Conclusión**

Dado a las problemáticas causadas por la pandemia y las modificaciones escolares tuvimos complicaciones al llevar a cabo este proyecto; ya que al estar el salón dividido en dos

burbujas, tuvimos conflictos en la comunicación, el desarrollo del producto y en el compromiso de cada uno.

Con el paso del tiempo, pudimos fortalecer las relaciones y llegamos a una mejor organización, tanto en la producción como en las demás áreas. Por ejemplo, realizar las compras de los materiales, fabricar los cajones y llevar al día las entregas de los mismos.

A pesar de ciertos obstáculos, logramos alcanzar nuestras metas con éxito; gracias a nuestros profesores, que nos dieron las herramientas y el apoyo necesario para trabajar en equipo, y al resaltar nuestros valores y habilidades.

Considerando que dimos alcance a buenos resultados, pensamos en Ecoplant a futuro como una utilidad para unirnos como grupo y un aprendizaje para la adultez de cada estudiante; aún no tenemos en claro cómo seguirá la empresa en cuanto a ventas, pero nos queda la experiencia de habernos comprometido y esforzado por este proyecto.

Desde ya, más que satisfechos con lo que hemos logrado y lo que hemos superado a lo largo del proyecto. Ha sido un año muy duro para todos y con orgullo hoy decimos que esta organización nació en pandemia.

“No tengas miedo de salir de tu zona de confort. Las mejores experiencias y oportunidades de tu vida se encuentran más allá de tu conformismo.”

### **Impacto en el aprendizaje**

Nos gustaría destacar que desde nuestra institución se nos brindó todo el tiempo y apoyo necesario. Estamos agradecidos de poder haber vivido esta experiencia, no solo desde el aspecto financiero y educativo, sino también del crecimiento que logramos en el aspecto personal. El proyecto fue un motor para los principios de sabiduría para liderar que se nos instruyen desde pequeños en nuestro colegio:

#### . Visión:

“Clara comprensión de quien soy y para qué existo”.

Este principio fue muy útil al iniciar este proyecto, porque nos ayuda a enfocar tanto objetivos como nuestra identidad como empresa para alcanzarlos.

#### . Responsabilidad:

“La habilidad de responder tomando buenas decisiones”.

Este fue uno de los más importantes a la hora de desarrollar la empresa, ya que necesitamos del compromiso de todos para progresar y obtener buenos resultados.

#### . Productividad:

“Saber qué es lo más importante que tengo que hacer para que los resultados de calidad me lleven a alcanzar mejores resultados”.

En base a esto, supimos priorizar y administrar nuestro tiempo, dinero y responsabilidades para avanzar con las ventas y lograr un impacto social.

#### . Transformación:

“Cambios continuos que me llevan a alcanzar mejores resultados”.



Transformación se basa en saber cambiar nuestros errores en buenas acciones para el bien tanto de uno como de los demás. Este principio nos enseñó a tener un corazón enseñable y aceptar correcciones que nos llevan a desarrollarnos como buenos líderes y emprendedores.

. Generosidad:

“Busco el beneficio del otro tanto como el mío”.

Nosotros fuimos generosos porque buscamos el beneficio del medio ambiente tanto como el de nuestros clientes. También, cuenta el tiempo que cada uno le dedica a la empresa, ocupando el rol que le corresponde.

. Equipo:

“Tu fuerza más mi fuerza forman una gran fuerza que nos lleva a alcanzar mejores resultados”  
Si queremos llegar rápido, podemos hacerlo solos, individualmente, pero si queremos llegar lejos, sólo lo lograremos en equipo. Por eso, entendimos que todos los roles, cada miembro de la sociedad anónima contribuye a llegar a las metas.

. Comunicación:

“Intercambio de mensajes que fortalecen las relaciones”.

Sin dudas, la comunicación fue crucial en este trayecto, ya que a pesar de ciertas complicaciones por la pandemia, pudimos flexibilizar y aprender a comunicarnos asertivamente.

## **AGRADECIMIENTOS**

Finalmente no queríamos concluir sin antes agradecerles a todas aquellas personas que estuvieron presentes en nuestro proyecto.

Principalmente queremos agradecer a la institución por buscar encauzar nuestro propósito día a día e impartirnos un espíritu enseñable respetando nuestro diseño.



Queremos agradecer a Liliana Gomez (profesora encargada del proyecto) por el apoyo y la constancia que dedicó a este tramo. Agradecemos las horas que invirtió acompañando, instruyendo, aconsejando y aceptando desafíos diarios que nos llevaron a crecer en el área de emprendedorismo. Y también nuestro agradecimiento para nuestra directora Alejandra Saavedra Ferreri, ya que no solo nos ayudó a definir nuestra visión como empresa, sino también por brindarnos la maravillosa oportunidad de tener nuestros propios emprendimientos, encaminarnos en nuestro futuro y educación, por brindarnos el apoyo necesario junto al espacio y las horas para poder concluir el proyecto, también por la dedicación y el esfuerzo sin mencionar su paciencia y su amor, por las palabras de aliento junto con su predisposición que hizo posible llevar a cabo este proyecto y agradecerle que nos dio los recursos no sólo materiales sino los recursos afectivos y humanos, junto con su experiencia profesional y con su sabiduría para liderar.

Gracias Alfa & Omega por formarnos como grandes líderes, con principios y valores que nos llevan siempre al éxito en cada área de la vida.

## ANEXOS

(Anexo 1) Encuesta de google: etapa de empatización.

# Encuesta CEAO

 fiorellaferri@ceao.com.ar (no se comparten) [Cambiar cuenta](#) 

¿Vivís en departamento o en un lugar donde el espacio es un impedimento?

SI

NO

¿Durante la pandemia la alimentación ha sido un problema?

SI

NO

¿Durante la pandemia el aburrimiento y estrés fueron un problema?

SI

NO

¿Durante la pandemia el aburrimiento y estrés fueron un problema?

- SI
- NO

Te interesa el cuidado al medioambiente y llevar una vida saludable?

- Sí
- No

Crees que hace falta un producto que solucione las cuestiones anteriormente nombradas?

Tu respuesta \_\_\_\_\_

*(Anexo 2) Departamentos de trabajo*

**DIRECTORES GENERALES**



**DEPARTAMENTO DE FINANZAS**



*DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN*



*DEPARTAMENTO DE MARKETING*





*(Anexo 3) Organigrama y cargos laborales*



Bruno Masson  
DIRECTOR DE MARKETING

Tareas

Reportar al director general.

Desarrollar y administrar un plan de Marketing

Diseñar un entrenamiento de venta para dar apoyo y motivación a todos los miembros del área.

Mantener registros exactos y actualizados de cada producto e informar los ingresos por ventas al director de Finanzas

Asumir las responsabilidades del director general durante su ausencia.

Coordinar las campañas publicitarias

Controlar inventarios, especialmente los entregados al personal de ventas.

Realizar informes para reuniones en equipo, informe de auditoría e informe final

Conformar el equipo de Marketing integrado por Gerente de Ventas, Gerente de Diseño y Publicidad, Gerente de Estand y eventos especiales, Gerente de investigación del Mercado, etc.

Informar acerca de ventas individuales y sugerir incentivos de ventas, concursos y bonos.

Informar sobre las comisiones de cada miembro al director de Recursos Humanos y analizar los resultados obtenidos

Depto:  
- Joaquín Franco  
- Jeremías Jungblut  
- Milagros Arevalo  
- Ana González  
- Valentina Fernández



## tareas

Reportar del desempeño del área al Director General

Desarrollar plan de producción

Analizar métodos de producción y estudiar métodos para mejorarlo

Diseñar y coordinar entrenamiento para la producción.

Supervisar y coordinar el proceso de producción.

- Estimar costos de producción
- Desarrollar agenda y objetivos.

Confeccionar ordenes de compra, coordinar compra materia prima (stock)

Llevar registro de todas las operaciones y realizar todos los informes (final y auditoria)

Conformar el equipo del área: Gte. relacion con proveedores, Gte. control de calidad, Gte. Servicio al cliente, Gte. Control de inventario.

- Establecer y supervisar programa de seguridad.
- Desarrollar un sistema para controlar calidad del producto.

Comunicación con proveedores

Depto  
Jennifer Adrian  
Lautaro Loos  
Lautaro Marchionni  
Lautaro Taliavacci  
Mateo Céspedes  
Sebastián Melo  
Ciro Almeida  
Prnciã Mattos

Agustin Fernandez  
DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS

Tareas

Reportar al Director General el funcionamiento de esta area

Incentivar presencia y participación en los integrantes del emprendimiento

Conformar equipo: secretario, gte. de datos, etc.

Llevar registros de asistencia y pagos.

Controlar que la agenda de la empresa se respete. En caso contrario acudir a Director General

Distribuir en tiempo y forma a todos los integrantes del equipo la información brindada por JA

Llevar archivos de documentos importantes de la empresa: acta constitutiva, actas de reuniones de directorio, etc.

Contactar miembros ausentes y analizar motivos de ausencia y justificación

Coordinar relaciones entre equipo y JA, enviar reportes semanales al coordinador de JA

Desarrollar un buen plan de remuneración para el equipo

Llevar registros de accionistas y supervisar comunicación con ellos

Relevar información sobre los miembros del emprendimiento y de los grupos: desempeño, actitud, etc.

Depto. Florencia  
Palahy  
Valentina  
Banegas  
Agustina Larroca  
Maia bogarin  
Celina Martino



# Valentín Bahía

## DIRECTOR FINANZAS

### Tareas

Reportar el funcionamiento del área al director general

Registrar todas las transacciones financieras en los formularios apropiados

Reportar semanalmente el desempeño financiero de la empresa respecto de los objetivos inicialmente planteados

Ayudar a reunir los datos financieros para el informe de auditoría y el informe final

Desarrollar metas financieras de la empresa

Guardar en un lugar seguro el dinero y los registros

Analizar el modo en el que los nuevos gastos pueden afectar a la empresa y proponer al Directorio que permita o evite gastos.

Depto:  
- Francesca Arzone  
(tesorera)

Administrar todo el dinero del emprendimiento

Llevar los libros de IVA Compras e IVA ventas

Calcular el rendimiento por acción.

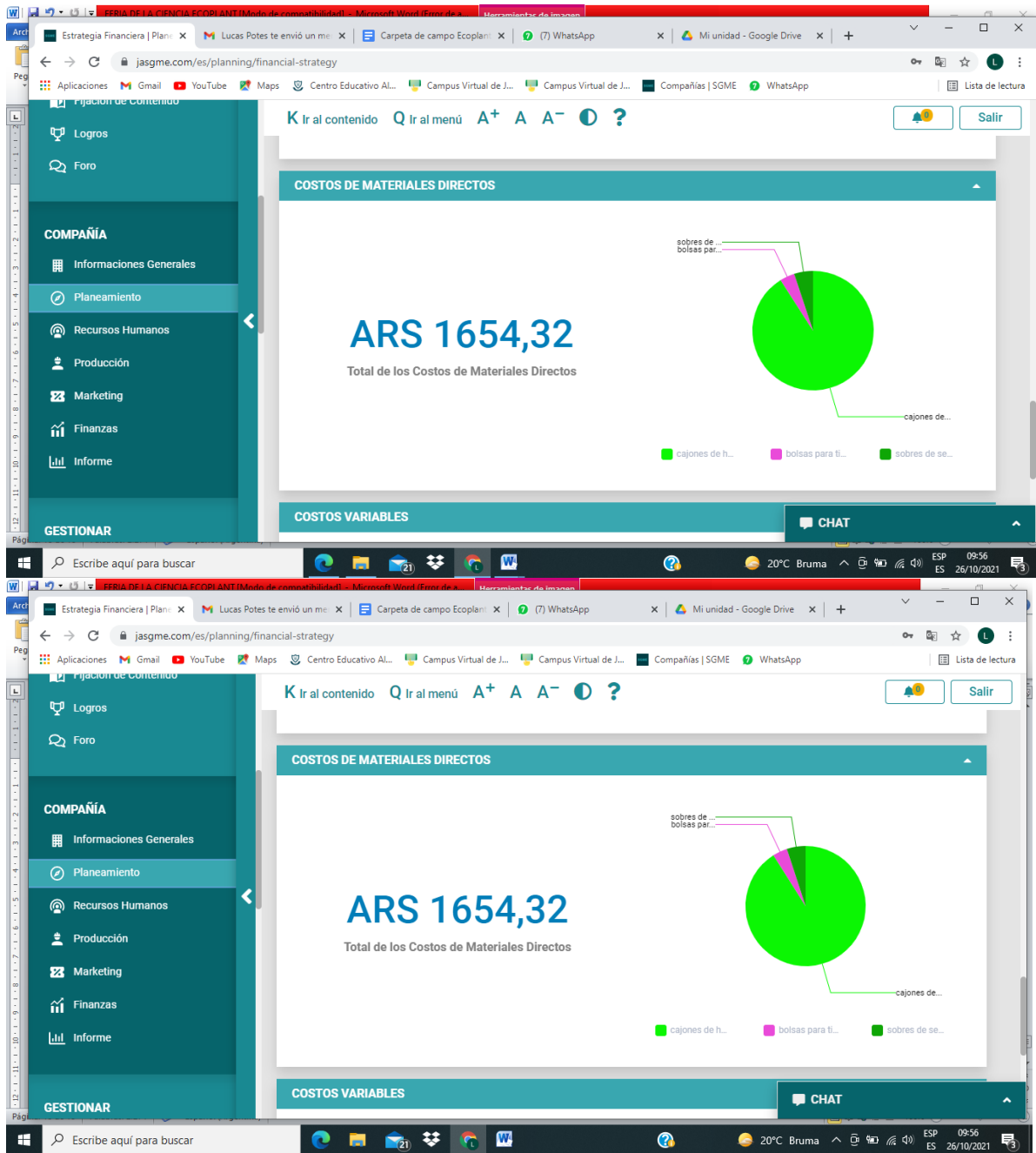
(Anexo 3) Modelo canvas: estructura de la empresa

Ecoplant 4to CEO		Diseñado por: 4to año CEO	Diseñado para: JA	En: 17/06/2021 Iteración #1
<b>Asociados Clave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aserradero</li> <li>- Ferreteria</li> </ul>	<b>Actividades Clave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Producción de huerta ecológica para producir nuestros propios alimentos.</li> <li>-Brindar un servicio innovador.</li> </ul>	<b>Propuesta de Valor</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Brindamos bienestar ecológico.</li> <li>- Cuidamos el medio ambiente.</li> <li>- Brindamos ayudas aquellas personas que no cuentan con un tiempo y espacio necesario.</li> <li>- Ofrecemos un nuevo estilo de vida</li> </ul>	<b>Relación con los Clientes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Buena atención.</li> <li>- Asesoramiento personalizado.</li> <li>- Contacto directo con las redes sociales.</li> </ul>	<b>Segmento de Clientes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Dirigido a personas entre 25-70 años.</li> <li>- Personas que viven en departamentos.</li> <li>- Personas que trabajan todo el día.</li> <li>- Personas que no tiene su espacio adecuado.</li> <li>- Empresas</li> <li>- Instituciones educativa.</li> </ul>
	<b>Recursos Clave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Herramientas (agujereadora, , sierra circular, destornillador, pinza y martillo).</li> <li>-Materiales ( pintura, pincel, lija , madera, tornillo, tierra, semillas, lombrices).</li> <li>-Recursos humanos.</li> </ul>		<b>Canales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Instagram</li> <li>- Facebook</li> <li>- Whatsapp</li> <li>- Twitter</li> <li>- Folleto</li> </ul>	
<b>Estructura de Costos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Salario, materiales,combustible.</li> </ul>		<b>Vías de Ingreso</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercado pago</li> <li>- Efectivo.</li> </ul>		

(Anexo 4) proyección financiera en Excel

JA Argentina		Proyección Financiera	
100 AÑOS DE LOGROS		Las celdas en rojo no se editan ya que se calculan automáticamente	
Miembro de JA Worldwide		Las celdas pintadas en verde son las que debes completar	
Costos Fijos	24	Estudiantes Totales	
	16	Módulos	
	\$ 800	Sueldo Director General	\$ 50
	\$2.240	Sueldos Directores	\$ 35
	\$7.600	Salarios	\$ 25
	\$10.640	Total Sueldos y Salarios	
	\$ 0	Stand ferias / Publicidad	
		Movilidad eventos extra áulicos del programa	
	\$ 0	Herramientas	
	\$ 0	Otros (impresiones, premios, etc.)	
	\$10.640	Total Costos Fijos	
Costo Variable Unitario	\$ 800,00	Insumo 1: ..... (costos de este insumo por unidad producida) paller y pintura	\$ costo unitario
	\$ 75,00	Insumo 2: ..... (costos de este insumo por unidad producida) clavos y lija	Q a usar del insumo por producto
	\$ 200,00	Insumo 3: ..... (costos de este insumo por unidad producida) tierra y semilla	\$ 800
	\$ 250,00	Insumo 4: ..... (costos de este insumo por unidad producida) pegamento	\$ 1,00
			\$ 200,00
			\$ 250
	10%	Comisión por venta	
	0%	Costos asociados a la cobranza de venta unitaria (Mercado Pago, Posnet, Tarjetas, etc.)	
	\$ 0	Costos asociados a distribución y entrega unitaria	
	\$1.575	Costo Variable Unitario	
Precio	\$2.500	No puede ser menor al costo variable unitario, debe contemplar margen para costos fijos + % de ganancia + riesgos	
Punto de Equilibrio (Qe)	\$10.640	Costos Fijos	
	\$ 925	Contribución Marginal Unitaria (Precio - CVU)	
	12	Unidades (CF/CMU)	
Qe = cantidades en las mis Costos Totales son Iguales a mis Ingresos			
Por debajo de las Qe estaremos en zona de Pérdidas			
Por encima de las Qe estaremos en zona de Ganancias			
Si entendés que los márgenes de ganancias, los escenarios de producción y/o ventas no son los deseados, podés subir el precio, bajar los costos o aumentar tu objetivo de ventas			

(Anexo 5) Gráfico de organización y resultados de Ecoplant



Otros costos

Valor extra