



Marcelo T. de Alvear, 1851
1129 Ciudad Autónoma de Buenos Aires
sea.arg.ja@gmail.com

Resumen Ejecutivo

26 de junio del 2020

Quiénes somos y qué valores profesamos

Somos alumnos de la Escuela Superior de Comercio Carlos Pellegrini. Nuestra meta es establecer un proyecto que fomente una Socio-Economía-Ambiental MÁS sustentable.

Trabajando con nosotros, le presentaremos un equipo con iniciativa y creatividad, donde la colaboración grupal y el sentido de pertenencia están latentes, y la evaluación autocrítica sumada a firmes convicciones rigen la moral empresarial. Nuestro emprendimiento busca constantemente la potenciación del desarrollo y el crecimiento, tomando a la empatía como el camino a tomar para la resolución de problemas. La competitividad e innovación son nuestra guía a la hora de pensar respuestas con respeto hacia la diversidad. Ante cualquier decisión, la prioridad de mantener una conciencia socioeconómica con orientación ambiental constituirá un factor clave para honrar los valores aquí establecidos.

Nuestro propósito

Nuestro propósito es encontrar en nuestro accionar un impacto social, económico y ambiental. Ayudaremos a economías pequeñas y medianas a expandirse durante la transición del contexto actual, estableciendo modelos B2C y C2C que favorezcan los beneficios tanto propios como ajenos logrando así que el cliente redirija su consumo hacia uno de productos eco amigables

Nuestra Misión

Nuestra misión es facilitar la difusión de productos/servicio incluidos en la página para lograr un mayor alcance, a su vez reduciendo costos de intermediarios comerciales (logística y terciarización de la venta), aumentando la competitividad en el mercado. Teniendo en cuenta que la admisión de emprendedores se encuentra exclusivamente destinada para producto/servicios con impacto positivo o nulo sobre el ambiente, también promovemos la transmisión de los logros ambientales obtenidos por la plataforma mediante la compra y venta de estos productos

Nuestra Visión

Proyectando nuestro deseo de progresar, nuestra visión muestra un futuro donde contamos con una mayor variedad de productos propios. A nivel nacional, esperamos registrar un incremento en la oferta y demanda de productos sustentables opacando los comercios establecidos actualmente, teniendo así un aumento notable y tangible en el grado de concientización acerca de la importancia del cuidado del ambiente y dando paso a una mejor calidad de vida a futuras generaciones

Presupuesto de Área: Finanzas

Desde el equipo de finanzas comprendemos que la viabilidad financiera y económica son factores primordiales a la hora de confiar en nuestra empresa. Por un lado, para establecer la viabilidad financiera, se determinaron tres fuentes de ingresos: el costo de las inscripciones de los emprendedores y las PyMES a nuestra página, la venta de productos propios en la misma y donaciones para el desarrollo de la página web. Por otro lado, para determinar la viabilidad económica, tenemos previstos a momento de liquidar un total de \$61.256,60 (sesenta y un mil doscientos cincuenta y seis pesos y sesenta centavos ARS) costos totales y recibiremos una facturación total de \$95.220 (noventa y cinco mil doscientos veinte pesos ARS). La ganancia total es \$32.265,23 (treinta y dos mil doscientos sesenta y cinco pesos y veintitrés centavos ARS).

Costos fijos:

- Contamos 19 (diecinueve) estudiantes totales
- Realizaremos 13 (trece) reuniones que pagan sueldos y salarios
- El sueldo director general: \$65 (sesenta y cinco pesos ARS)
- El sueldo de vice gerente general: \$52 (cincuenta y dos pesos ARS)
- El sueldo 4 directores: \$210 (doscientos diez pesos ARS)
- Los 19 salarios colaboradores: \$1235 (mil doscientos treinta y cinco pesos ARS)
- Hosting: \$207 (doscientos siete pesos ARS)

Costos variables:

- Costos de insumos para fabricar 1 unidad: \$382 (trescientos ochenta y dos pesos ARS)
- Comisión por venta 10% : \$66 (sesenta y seis pesos ARS)
- Costos Variable Unitario: \$448 (cuatrocientos cuarenta y ocho pesos ARS)
- Precio del producto: \$660 (seiscientos sesenta pesos ARS)

Punto de equilibrio

Costos Fijos: \$6291,5 (seis mil doscientos noventa y uno y cincuenta centavos ARS) / Contribución Marginal Unitaria: \$212 (doscientos doce pesos ARS) = 30 unidades

Capitalización

- Costos Variables para Punto de Equilibrio: \$13440 (trece mil cuatrocientos cuarenta pesos ARS)
- Incentivos: \$1131,10 (mil ciento treinta y un pesos y diez centavos ARS)
- Dominio: \$270 (doscientos setenta pesos ARS)
- Publicidad: \$700 (setecientos pesos ARS)
- Margen de error: \$448 (cuatrocientos cuarenta y ocho pesos ARS)
- Total objetivo recaudación de la capitalización: \$15989,10 (quince mil novecientos ochenta y nueve pesos y diez centavos ARS)
- Acciones Totales: 19 internas + 19 externas = 38 acciones
- Promedio Valor Acciones Totales: \$421 (trescientos treinta y dos pesos y cincuenta centavos ARS)
- Valor acción Interna: \$300 (doscientos cincuenta pesos ARS)
- Valor acción externa: \$542 (cuatrocientos quince pesos ARS)

Metas de venta y producción

Queremos vender y producir entre todos los miembros del emprendimiento 9 unidades por semana durante las 13 semanas del proyecto.

Por ende, el objetivo de venta y producción de cada miembro por semana es de 0,47 unidades.

Entonces, el objetivo de producción y ventas totales para las 13 semanas es de 117.

Valor del libro de acciones alcanzando esas metas

Facturación Total: \$95.220 (noventa y cinco mil doscientos veinte pesos ARS)

Costos Fijos Totales: \$6.291,50 (seis mil doscientos noventa y un pesos y cincuenta centavos ARS)

Costos Variables Totales: \$52.416 pesos (cincuenta y dos mil cuatrocientos dieciséis pesos ARS)

Costos totales: \$61.256,60 (sesenta y un mil doscientos cincuenta y seis pesos y sesenta centavos ARS)

Ganancia Bruta: \$33.963,40 (treinta y tres mil novecientos sesenta y tres pesos y cuarenta centavos ARS)

Impuesto a la Ganancias JA (5%): \$1.698,17 (mil seiscientos noventa y ocho pesos y diecisiete centavos ARS)

Ganancia Neta: \$32.265,23 (treinta y dos mil doscientos sesenta y cinco pesos y veintitrés centavos ARS)

Valor Acción inicial: \$421 (cuatrocientos veintiún pesos ARS)

Valor Acción final: \$849,09 (ochocientos cuarenta y nueve pesos y nueve centavos ARS)

Rendimiento de la Acción: el rendimiento de la acción es de 156,66%, entendiendo que el valor inicial es de \$421 (cuatrocientos veintiún pesos ARS) y el valor final de la acción es de \$849,09 (ochocientos cuarenta y nueve

pesos y nueve centavos ARS)

Presupuesto de Área: Marketing

De nuestra mayor consideración:

Nos dirigimos a ustedes para ponerlos en conocimiento del surgimiento del emprendimiento Socio-economía Ambiental (SEA+) que puede resultarles de utilidad en momentos de crisis y oportunidad para el consumo responsable, electrónico y consciente.

SEA+ es un sitio web con perspectiva social, de género, económica y ambiental que busca generar niveles de conexión entre productores; PYMES, cuentapropistas y sus eventuales consumidores.

El **objetivo** es poder afianzar un consumo responsable y sin impacto ambiental negativo para el cuidado del ambiente y la biodiversidad. En la situación actual hay interés en consumidores/as en poder gastar en productos que tengan un valor agregado ecológico. Pero, muchas veces, se pierde este impulso de compra por la dispersión de la oferta. Por eso, el lugar de SEA+ es el de ser articuladores entre las empresas de productos con garantía ambiental y quienes desean adquirir estos productos.

Hoy en día las redes sociales son grandes promotoras de alimentos, objetos, indumentaria y servicios. Pero las ofertas y las búsquedas quedan perdidas por falta de un instrumento que pueda agruparlas y que no dependa de la memoria repentina, los contactos o la publicidad esporádica.

En ese sentido, no se pueden guardar todas las posibilidades de compra, ni retenerse en la retina frente a la multiplicidad de vistas que ofrecen las redes sociales. Pero un solo sitio que agrupe las oportunidades sí tiene la posibilidad de generar una referencia clara y visible de la diversidad de propuestas.

La idea del signo + es que es una compra que no solo tiene la satisfacción del consumo específico, sino de contribuir a un cambio en pos de una acción individual que encuentra un resorte en mejoras colectivas. Por eso, se sale de la crítica y se traduce en acciones concretas, que dejan una huella de satisfacción e invitan a repetir la búsqueda y la compra.

En el marco de la crisis económica y social que genera el Covid -19 creemos que una mirada joven, con gran manejo tecnológico, puede contribuir a enfocar en las nuevas necesidades de teletrabajo, estudio virtual y afianzamiento de los hogares como espacios productivos y de intercambio en donde las compras son realizadas con un valor práctico y simbólico que abren una oportunidad a partir del rediseño del consumo durante el aislamiento obligatorio. Pero que se va a extender más allá de la crisis generando nuevos hábitos de compra y de hábitat.

¿Qué ofrecemos?

SEA+ ofrece la página web como un canal de articulación de la oferta con perspectiva ambiental, social y de género en la Argentina.

Pero, además, vamos a elaborar un producto emblemático de nuestra propuesta y surgido del análisis de la gran necesidad de adaptar los hogares al teletrabajo sin invertir en nuevos productos tecnológicos, pero mejorando la comodidad y la calidad de vida de quienes han pasado a trabajar y estudiar desde sus casas.

El análisis del mercado mundial avizora que las formas de teletrabajo no van a desaparecer más allá de la crisis del Covid -19 sino que se van a afianzar. En ese sentido, se abren oportunidades para que los hogares puedan funcionar como home office sin que la salud de los trabajadores/as hogareños se vean perjudicadas por peores instalaciones y comodidades desde sus propias casas.

Por eso, el producto estrella de SEA+ es un soporte de netbooks que ayuda a reducir los dolores por la mala postura que se han visto de forma masiva durante el confinamiento que afectó a más del cincuenta por ciento del planeta durante el 2020.

Los efectos colaterales de la falta de infraestructura adecuada y la resonancia negativa en el cuerpo y la salud son claros. Siete de cada diez personas que trabajan desde sus casas sufren dolor de espalda, según la encuesta que realizamos en SEA+, entre 330 personas, desde el 23 al 26 de junio, en formato electrónico.

Política de Marketing

Distribución:

La forma de distribución de SEA+ se realizará de manera directa. La compañía cuenta con su propia plataforma online donde puede vender sus productos sin intermediarios, ni pérdidas monetarias y logísticas para consumidores y productores.

Objetivos de venta: El objetivo de ventas es, en un plazo de 13 semanas, vender 117 soportes SEA+.

-La cantidad promedio que debe vender cada miembro asociado para alcanzar el objetivo es de 6,2.

El objetivos de productores adheridos a la página web es de 30 en un plazo de 14 semanas.

Publicidad y promoción:

El gran fuerte de la promoción de SEA+ serán las redes sociales (Instagram, Twitter, Facebook, Whatsapp, etc) en las que los propios consumidores/as podrán mostrar y recomendar el uso de la red y el funcionamiento de los objetos y productos. También se verán los modos de producción y su impacto diferenciado en el ambiente como un valor agregado en la satisfacción de un consumo responsable y positivo.

Las primeras semanas SEA+ va a invertir en publicidad arancelada para la expansión del conocimiento de la marca e instalación de la red de productores con sello ambiental. El objetivo es generar una red de seguidores fijos en redes sociales que vayan creciendo en la medida que crezca el consumo de productos.

Pero, además, el orgullo de la marca que conlleva un consumo responsable es un gran incentivo para subir fotos, historias y recomendaciones a otros posibles consumidores. El modo de incentivar que los propios consumidores compartan esta red va a ser a través del hashtag #nodalomismo #seacomoseaqueseamejor #seamosmás.

En este sentido, no es igual un consumo necesario o vergonzante en épocas de crisis y de un repliegue de la ostentación y el derroche al consumo justo y que puede compartirse por su valoración positiva en pos de un bienestar personal que, a su vez, contribuye a un bienestar colectivo.

La perspectiva social también va a tener como modalidad la implementación de promociones y descuentos a colectivos sociales, emprendimientos, pequeñas y medianas empresas (que incluso puedan mejorar las condiciones de quienes realizan teletrabajo fuera de sus oficinas), profesionales independientes y cuentapropistas.

La idea es generar clientes con una sensación de socios y adherentes a una causa más allá de un negocio con la suscripción a la página. En este sentido, se les va a enviar también un newsletter mensual con un bajo perfil de ventas y una alta cantidad de noticias ambientales (que tienen poca cobertura en los medios periodísticos nacionales) para que la marca sea asociada a la información y la conciencia sobre el cambio climática y la necesidad de la biodiversidad en pos de un futuro mejor.

Perfil de usuario de nuestra propuesta

Las personas a las que apunta el producto son residentes de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, de entre 20 años y 65 años, que pasaron de trabajar en una oficina, escuela, universidad, estudio o redacción y que ahora realizan el trabajo en su casa, durante más tiempo, con menos infraestructura tecnológica, pero también peores muebles y accesorios para escribir, conectarse, mantener reuniones y entretenerse con escritorios, sillas y accesorios que perjudican su salud son los primeros interesados en equipar sus viviendas para poder realizar sus tareas o estar preparados para continuar o repartir su hogar con la oficina.

El teletrabajo llegó para quedarse. Por eso, en SEA+ pensamos en una herramienta que sea una solución a corto, mediano y largo plazo y que se convierta en un puente de fácil acceso para poder consumir con conciencia y satisfacción. Ante la reducción de la economía cada inversión –más grande o pequeña- necesita producir bienestar tanto en el efecto del producto como en la sensación de una compra redituable en la satisfacción de la cadena de valor que genera el impacto positivo y ambiental.

Para todos/as aquellos que hoy en día debe enfrentar problemas relacionado con el confort hogareño a la hora de utilizar sus dispositivos electrónicos.

Los y las posibles usuarios del sitio web son individuos básicamente urbanos (especialmente de la Área Metropolitana de Buenos Aires), de entre 20 y 50 años, que están lejos de la producción directa y buscan en las redes sociales generar compras que incidan en su bienestar personal y en un modelo social más justo. No tienen

dinero para derrochar, pero tampoco quieren gastar sin que ese dinero implique una buena inversión social y personal para mejorar su salud y bienestar.

Si la clase media no solo se define por su poder adquisitivo sino por un bagaje cultural de ideales y conocimientos la pequeña inversión en bienes y consumos tiene, cada vez más, una carga simbólica importante en comprar alimentos, ropa, diseño y tecnología que contribuya a un círculo virtuoso de producción sustentable y consumo responsable.

El y la consumidora de SEA+ no es azaroso, sino que sabe lo que compra y se siente orgulloso de formar parte de esta red. Por eso también se vuelve un promotor/a tanto de la web como de los productos. En esta época de fusión la información comercial hace, a la vez, de medio de comunicación y el propio consumidor/a es publicista de los productos en los que puede sentir espejado algo más que un consumo, sino un modo de vida y un aporte a la sociedad que pretende ayudar a generar.

Por otro lado, las pequeñas y medianas empresas que quieran realizar compras con valor agregado de responsabilidad social, ambiental y de género como marco de una gestión a favor del desarrollo sostenible.

Mientras que para las pymes que quieran ofrecer sus productos la web de SEA+ va a tener costos accesibles y no usureros para facilitar la expansión de la producción con valor ambiental. El objetivo es que la inversión publicitaria no sea costoso ni implique pérdidas, sino ganancias y que la cantidad de productores haga sostenible el producto en una rueda virtuosa en donde la promoción sea accesible y cuanta más oferta más facilidades para cada uno de los oferentes.

Presupuesto de Área: Producción

Como fue mencionado anteriormente, el equipo de SEA+ se centró en dos proyectos principales:

Primero, en el contexto ambiental cada vez más cuidadoso en las interacciones humanas con el ambiente, decidimos desarrollar una página web con el objetivo de crear un punto de encuentro entre demandantes interesados en el medio ambiente y oferentes de productos eco-amigables, principalmente Pymes y particulares monotributistas. Para la creación de la página web, tres de nuestros miembros se dedicaron exclusivamente a codificarla para su posterior lanzamiento. Esta incluirá anuncios publicitarios y un sistema de membresías pagas, que otorgarán publicidad dentro de nuestra página para productos de quienes se afilien con el fin de sustentar económicamente la página.

Segundo, con el objetivo de ayudar al sustento de la web, determinamos el desarrollo de un producto propio, con sello de nuestra empresa, SEA+. Este producto, es un soporte de dos piezas iguales, diseñado para que se valga de su estructura triangular con fin de sostener dispositivos portátiles como Notebooks de hasta 2 centímetros de grosor a una altura mayor que el escritorio de uso habitual, ayudando a desobstruir los ventiladores del computador ubicados en la parte inferior de este que es usada como base de apoyo del dispositivo, así como prevenir posiciones incómodas para su uso, o posturas comprometedoras para la columna de uno, que resultan en falta de productividad a la hora de trabajar o estudiar y que pueden provocar dolores en la región cervical del cuerpo, e incluso enfermedades como la dorsalgia a largo plazo.

Materiales:

Este producto, será fabricado con fibra de PLA o ácido poliláctico, unos compuestos orgánicos derivados de materias primas naturales y renovables, como almidón de mandioca y caña de azúcar. Este compuesto es, además, biodegradable y compostable. Estos soportes serán producidos por impresoras 3D, con impresiones profesionales de fibra PLA provistas por *Impresiones 3D. Ortúzar* y costará fabricarlo un total de \$360.

El packaging al igual que producto será eco-amigable, siendo bolsas de tela reciclada diseñadas por nuestro emprendimiento y provistas por *Desarme Colectivo*, con una impresión de tinta ecológica de base vegetal de nuestro logo efectuada por miembros de nuestra empresa y las pegatinas obligatorias de Junior Achievement,

Este producto será evaluado por el equipo de control de calidad de SEA+ con fin de cumplir los estándares de calidad propuestos por la empresa, como el evitar rugosidades imprevistas en la impresión y ser fieles con el consumidor.

¿Qué nos diferencia?

Lo que diferencia nuestros productos del resto, no solo es la diferencia de accesibilidad de nuestros soportes que genera usar materiales como el PLA, más económicos que la madera de bambú u otras materias primas utilizadas por la competencia así reduciendo el costo. Si no el enfoque ecológico, que proporcionamos al utilizar materias primas de fuentes 100% renovables, reciclables y biodegradables, y solidario, al ayudar a los pequeños y medianos emprendedores en este periodo de aislamiento tan difícil para ellos, a llegar a sus clientes mediante nuestra plataforma de forma gratuita.

Como meta de producción, SEA+ se propone a producir y vender 18 unidades cada semana, logrando así superar ampliamente nuestro punto de equilibrio situado en 8 unidades, y produciendo en un total de 13 semanas 234 unidades, es decir, 12.3 unidades por cada miembro de la empresa

Presupuesto de Área: Recursos Humanos

Introducción

Al igual que todo SEA+, desde el área de Recursos Humanos creemos necesaria la transparencia en cuanto a nuestro presupuesto y su destino final, ya que buscamos ser claros con todos aquellos que deciden confiar en nosotros y en nuestra compañía. Es por esto que aquí pueden observar un punteo detallado del destino de sus inversiones.

Gastos desglosados

1. **Salarios:** El valor de los salarios es de \$2,50/h (dos pesos y cincuenta centavos ARS) por hora trabajada. Habiendo 19 (diecinueve) beneficiarios del mismo, que en situación de presencia perfecta deberían de contar con 494 (cuatrocientos noventa y cuatro) horas trabajadas colectivamente, el monto máximo que necesitará el Departamento para garantizar la paga salarial es de \$1235 (mil doscientos treinta y cinco pesos ARS)
2. **Sueldos:** A su vez, aquellos que cuentan con un cargo directivo (Directores de Área) perciben un sueldo semanal que se adiciona al salario, para compensar el tiempo extra trabajado. El mismo es de \$3,50/h (tres pesos y cincuenta centavos ARS) por hora extra trabajada; se estima que para el momento de liquidación el máximo de las mismas será de 52 (cincuenta y dos) horas extra trabajadas, de las que se obtiene un total de \$182 (ciento ochenta y dos pesos ARS)
3. **Sueldos ejecutivos:** Por su parte, el tiempo extra trabajado por aquellos que cuentan con cargos ejecutivos tienen una valoración distinta debido al grado de responsabilidad con el que cargan. En el caso del Vicegerente General, la hora extra trabajada cuenta con un valor de \$4/h (cuatro pesos ARS); estimándose un máximo de horas extras en 13 (trece), el primer subtotal que se obtiene es del valor de \$52 (cincuenta y dos pesos ARS). En cuanto a la Gerente General, la remuneración correspondiente a la

hora extra trabajada es de \$5/h (cinco pesos ARS), y previéndose también un máximo de 13 (trece) horas extra, se obtiene el segundo subtotal cuya valuación es de \$65 (sesenta y cinco pesos ARS). Así, se concluye al monto máximo a gastar en sueldos ejecutivos es de \$117 (ciento diecisiete pesos ARS)

4. **Comisiones:** Acorde a los estatutos de Junior Achievement Argentina (JAA), la comisión para cada vendedor ha de ser de un 10% (diez por ciento) de las ganancias de cada venta. Al ser el producto vendido únicamente a través de nuestra plataforma digital, es imposible rastrear qué vendedor atrajo cada cliente; es por esto que se llegó al consenso general entre todas las partes de la empresa de que la totalidad de las mismas sea destinada al Fondo Común de Inversión (FCI), cuyo fin será el de asistir las inversiones futuras que necesitará la empresa a medida que ésta crece y se expande.

Siendo el precio estimado por producto \$660 (seiscientos sesenta pesos ARS), la comisión por producto vendido equivaldrá a \$66 (sesenta y seis pesos ARS); la cantidad de productos que se calculan vender es de 108 (ciento ocho) unidades. Por lo tanto, el monto aproximado con el que contará el FCI será de \$7128 (siete mil ciento veintiocho pesos ARS)

5. **Premios:** A modo de incentivo y para mantener el ánimo en alto de todos los miembros de SEA+, el Departamento de Recursos Humanos calculó necesario un fondo de \$1109,10 (mil ciento diecinueve pesos con diez centavos ARS) para utilizar a su criterio para incentivar el trabajo en el momento que dicho premio lo amerite.

Especificaciones

En cuanto a los premios, estos son de dos tipos:

1. Clase 1, del que son necesarias 36 (treinta y seis) unidades, que se consiguen a
 - a. \$457,10 (cuatrocientos cincuenta y siete pesos con diez centavos ARS) cada 24 (veinticuatro) unidades
 - b. \$117 (ciento diecisiete pesos ARS) cada 6 (seis) unidades

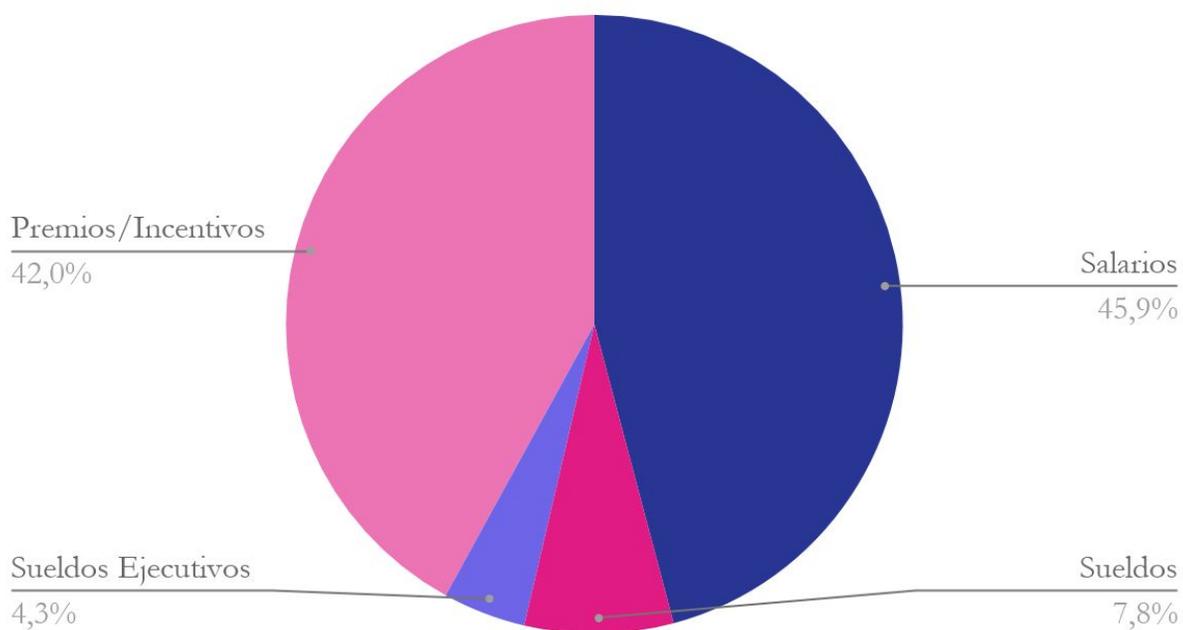
Por ende, es necesaria la compra de una (1) caja de categoría “a” y dos (2) cajas categoría “b”, que en total tienen un costo de \$691,10 (seiscientos noventa y un pesos con diez centavos ARS)

- Clase 2, del que son necesarias 19 (diecinueve) unidades, que se consiguen a \$22 (veintidós pesos ARS) cada una, siendo necesarios entonces \$418 (cuatrocientos dieciocho pesos ARS) para los incentivos de esta categoría

Conclusiones

- Distribución del Presupuesto Inicial

Distribución del Presupuesto Inicial



- Inversión inicial

El departamento necesitará de \$2643,10 (dos mil seiscientos cuarenta y tres pesos con diez centavos ARS) como capital inicial para garantizar el pleno cumplimiento de sus funciones.

3. Capital final

Al momento de la liquidación de fin de año, el Departamento debería de contar con \$7128 (siete mil ciento veintiocho pesos ARS) en sus cuentas, en forma de de activo en el Fondo Común de Inversión

4. Flujo de Capital Real

Teniendo en cuenta todo lo anteriormente mencionado, en el área aquí analizada habrá un flujo de capital de \$9771,10 (nueve mil setecientos setenta y un pesos con diez centavos ARS), el cual deberá de cerrar con un balance positivo por \$4484,90 (cuatro mil cuatrocientos ochenta y cuatro pesos con noventa centavos ARS) al momento de la liquidación anual de SEA+