

Proyecto de Creación de una Empresa Comercializadora y Exportadora de Bisutería y Adornos Artesanales Ecuatorianos, Promoviendo el Comercio Equitativo

Ileana María Romero Santana

Holger Geovanny Cevallos Valdiviezo

Nick Israel Balseca Villavicencio

Facultad de Economía y Negocios (FEN)

Escuela Superior Politécnica del Litoral

Campus Gustavo Galindo, km 30.5 vía Perimetral

Apartado 09-01-5863. Guayaquil, Ecuador

holgceva@espol.edu.ec

ilemarom@espol.edu.ec

nbalseca@espol.edu.ec

Resumen

Día a día los artesanos laboran arduamente con la finalidad de obtener un producto elaborado de calidad. Desafortunadamente, el esfuerzo realizado por aquellos artesanos no es apreciado por todos en el país. Ante ésta realidad, ciertos artesanos optan por ofrecer sus productos en el mercado externo. Sin embargo, existen otros que no poseen el conocimiento adecuado para llegar con a mercados internacionales, porque: no tienen acceso a medios de difusión internacionales (Internet, manejo de páginas Web), o no cuentan con el capital necesario para poder expandirse. Ante esto, decidimos hacer este proyecto, el cual, se basa en la creación de una empresa comercializadora y exportadora de bisutería y adornos artesanales ecológicos (su concepción no causa daño a la naturaleza), promoviendo el comercio equitativo, con el fin de mejorar nuestro estilo de vida y situación económica así como la de nuestros proveedores artesanos. Se promocionará a la empresa (ECUARTISAN S.A.) a través de un sitio Web, y se trabajará con proveedores directos de la materia prima provenientes de la provincia de Manabí (semillas de tagua, coco, huayruro, café, torta-haba, conchas, concha de nácar). Se demostró a través de la Investigación de Mercado (4 ejes: análisis estadísticos, las entrevistas a expertos, envío de Mails a tiendas en el extranjero, y opiniones de extranjeros en estos países), que si existe un nicho de mercado en cada uno de los países que hemos considerado como mercados potenciales (EEUU, Holanda, Alemania, y Francia), y por ende, si existiría demanda para nuestros productos en estos países, además de resultar un proyecto muy atractivo por su rentabilidad. Es importante que las autoridades apoyen las actividades artesanales, ya que podrían ser un motor en bruto del desarrollo turístico e integral del país.

Palabras claves: artesanos, exportación, bisuterías, adornos, artesanías, comercio equitativo, comercialización.

Abstract

Daily creative craftsmen work hard for obtaining high-quality final products. Unfortunately, their efforts made are not well-appreciated in our country. Knowing this, a few numbers of craftsmen decide to sell their handicrafts abroad. However, others can't do this since they don't have enough knowledge about the procedures for reaching international markets. For example they don't have access to the internet, they don't know how to manage websites, or they simply don't have enough money for expanding to other countries. In view of this, we decided to formulate this project, which is about the creation of a handicraft wholesaler and exporter company with a firmly believe in the need to protect the environment and in promoting Fair-trade in its operations as a part of its philosophy, the last one aims to improve craftsmen economic situation. We will market our company (ECUARTISAN S.A.) through Websites, and our suppliers will be directly craftsmen from the province of Manabí, who will supply us with handicrafts made on: Ivory Vegetal, Coconuts, Huayruro seeds, Coffee Seeds, broad beans, shells, mother-of-pearl, wood, straw "toquilla", and orange peel. We demonstrated throughout the Market Research, that there is indeed a market niche and thus a demand for our products in each of the countries considered as potential markets for ECUARTISAN S.A.: USA, Netherlands, Germany, and France. In addition, we concluded that this would be a highly profitable project. We firmly believe that authorities should support further craftsmen activities, since they would become an important source of touristic and integral development for Ecuador.

1. Introducción:

El proyecto se basa en la creación de una empresa comercializadora y exportadora de bisutería y adornos artesanales, promoviendo el comercio equitativo, con el fin de mejorar nuestro estilo de vida y situación económica así como la de nuestros proveedores artesanos.

El Ecuador es rico en recursos naturales y cuenta con un clima propicio para la cosecha de la materia prima necesaria, característica que hace de nuestro país una locación privilegiada y única para la fabricación de nuestros productos. Las artesanías ecuatorianas son muy atractivas para los extranjeros, ya que son novedosas, de una alta calidad y acabados, con diseños únicos, y muy variados. Por esto, presumimos que existe una demanda por satisfacer en mercados internacionales. Además, la fabricación de estas artesanías no envuelve daños ecológicos por lo que haría este factor más llamativo el producto al momento de comercializarlo.

Por otro lado, buscando la manera de emprender en nuevos mercados, es un incentivo para nosotros poner nuestro propio negocio con la ayuda de los artesanos aprovechando los beneficios de esta industria. Algo importante, es que para desarrollar esta idea de negocios, no es necesario invertir una gran cantidad de dinero (bajos costos de publicidad y bajos costos de adquisición de las artesanías), además que los riesgos son menores a los que tuviéramos si produjéramos o si tuviéramos una tienda en el extranjero, factores esenciales para nosotros que recién salimos al mercado laboral y no contamos con una base de ingresos.

A pesar que estos productos son muy apetecidos en el extranjero, sus elaboradores, los artesanos, se encuentran en el olvido y poseen muy poco apoyo de parte de las autoridades. Muchos de ellos no poseen el conocimiento adecuado para llegar con sus productos a mercados internacionales, esto es: no tienen acceso a medios de difusión internacionales (Internet, manejo de páginas Web), o no cuentan con el capital necesario para poder expandirse, por lo que, desarrollar a clases productoras de artesanías desfavorecidas es otro de los objetivos

fundamentales de este proyecto. Así, nuestra intención inicial es de convertir a este proyecto no sólo en una idea de negocio como tal, sino más bien en una oportunidad de hacerlo con responsabilidad social. Pagar un precio justo por las artesanías, mantener buenas relaciones con los artesanos mirando siempre al largo plazo, hacer negocios con ellos procurando su desarrollo económico, y siempre hacer acuerdos de beneficio mutuo, se encuentran entre las políticas de comercio equitativo de ECUARTISAN S.A..

La mayoría de nuestros proveedores cultivan o extraen la materia prima (tagua, coco, conchas, semillas de café y huairuro, tortas-habas) en Sosote y Montecristi en la Provincia de Manabí, y en Playas en la provincia del Guayas. Además, hemos buscado proveedores directos de estos productos (es decir, artesanos) que tengan un gran talento para la confección de estas artesanías, para evitar intermediaciones y para poder ofrecer un producto y un precio atractivo para el cliente extranjero.

La manera en que nos daremos a conocer en el exterior será a través de la creación de un sitio web para nuestra empresa, donde mostraremos los catálogos de nuestros productos con sus características y precios, así como información de nuestros proveedores (su trabajo, y el beneficio que obtendrían por ser nuestros socios).

Por último, nuestros mercados potenciales serían los siguientes países: Estados Unidos en América; Francia, Holanda, y Alemania en Europa. Se escogieron a estos países como mercados potenciales ya que, según los artesanos, los extranjeros que más compran sus productos son de estas nacionalidades. Además que son economías prósperas, potencias mundiales, y en donde existen personas muy amantes a las artesanías naturales, ecológicas, y con diseños variados y elegantes.

2. Objetivo General

Llegar a ser uno de los mayores exportadores de bisutería y adornos artesanales en el Ecuador, hechos principalmente de: semillas de tagua, coco, huayruro, café, tortas-haba, conchas, concha de nácar, etc.; con posicionamiento en el mercado internacional llegando a tener cada año mayores volúmenes de ventas.

2.1. Objetivos Específicos

Hacer conocer al mundo las Artesanías Ecuatorianas.

Impulsar el comercio equitativo en nuestro país específicamente con nuestros artesanos.

Lograr el mayor posicionamiento a nivel internacional en un plazo aproximado de 5 años.

Mantener un crecimiento en nuestros ingresos mensuales.

Cada dos meses ampliar nuestro mercado a otras ciudades en los países considerados como nuestros mercados potenciales, y si es posible, a nuevos países en un plazo mayor (que podría ser de 1 a 2 años). Además, retroalimentar las comunicaciones con nuestros clientes ya alcanzados.

Renovar cada tres meses nuestros productos, poniéndoles diferentes estilos o combinando los materiales para la obtención de nuevos diseños.

3. Estudio de Mercado

La investigación de mercado para nuestro proyecto de crear a ECUARTISAN S.A., una empresa comercializadora y exportadora de artesanías ecuatorianas a destinos como: Francia, EEUU, Holanda, y Alemania (mercados potenciales), se llevará a cabo en cuatro ejes que hemos definido. Los ejes son los siguientes: análisis estadísticos, las entrevistas a expertos, envío de Mails a tiendas en el extranjero que expendan artesanías ecuatorianas, latinoamericanas, o que vendan en general esta línea de productos, y las opiniones obtenidas de muestras pequeñas de personas en nuestros mercados potenciales, gracias a la ayuda de amigos y conocidos de los creadores de este proyecto, que nos han ayudado con este pequeño sondaje. Además, se escogió a Francia, EEUU, Holanda, y Alemania como mercados potenciales ya que según los artesanos, los extranjeros que más compran sus productos son de estas nacionalidades. Además que son economías prósperas, potencias mundiales, y en donde existen personas muy amantes a las artesanías naturales, ecológicas, y con diseños variados y elegantes.

La Investigación de Mercado en el eje de Análisis Estadísticos, lo llevaremos a cabo por medio de las estadísticas presentadas por el BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (BCE) y la base de datos del Comercio Mundial "TRADEMAP", las

cuales nos ayudarán a tomar decisiones en cuanto a los destinos a donde deberíamos exportar.

Por último, las entrevistas a expertos se realizarán a personas muy conocedoras de los mercados potenciales de ECUARTISAN S.A., ellos nos darán información muy relevante sobre los mismos como: procedimientos para exportar a esos destinos, la manera de negociar en esos mercados, los comportamientos de los consumidores, el tamaño de mercado para nuestras artesanías, las tendencias de todo el mundo en el mercado de artesanías de cada país, entre otras cosas.

Lastimosamente, existe la dificultad de hacer encuestas o tomar opiniones de grandes muestras en el extranjero para después analizarlas con herramientas estadísticas y así encontrar una demanda real para nuestro producto. Por ello, estos ejes planteados nos servirán justamente para reemplazar el clásico estudio de mercados con encuestas, con el objetivo de encontrar demanda para los productos de ECUARTISAN S.A. También será de mucha ayuda para sacar conclusiones el Análisis FODA, el modelo de las 5 Fuerzas de Porter, la matriz BCG, y las "4P" del Marketing Mix.

4. Estudio Técnico

En esta sección, se hace un estudio de las necesidades físicas para la realización del proyecto. Se piensa que es necesario tener un local para oficina, sistemas de computación (con acceso a Internet para controlar operaciones y ventas), la creación de una Página Web (donde mostraremos el perfil de nuestra empresa y de los artesanos así como los diferentes catálogos), un teléfono y un telefax, un vehículo (para traslado de la mercadería al Courier), y el personal humano (Gerente General y Gerentes en Administración, Control de Inventario y empaque, Ventas, y Distribución; además de 3 ayudantes: Ayudante para la solicitud de pedido, Ayudante para embalaje de la mercadería, y Ayudante para envío de la mercadería).

5. Análisis Financiero

Para la realización de este proyecto, se han considerado dos posibilidades: 50% financiamiento propio, y 50% préstamo en la CFN (Corporación Financiera Nacional).

Los socios aportaremos con el 50% del total de la inversión y por el 50% por medio de crédito en la CFN el cual cuenta con una tasa activa del 11,25% y cuya deuda se amortizará en 5 años.

Escogemos esta entidad porque esta institución financiera nos ofrece una tasa módica en la cual, los primeros años nosotros como emprendedores podremos cancelar de acuerdo a nuestras ganancias obtenidas.

El proyecto en su primer año de mercado presenta ganancias gracias a que sus costos de ventas son bajos, obteniendo así una rentabilidad del 56,20% del valor sobre las ventas netas. Además, los costos de ventas representan el 43,80% con respecto a las ventas del primer año. El porcentaje de utilidad para los trabajadores con respecto a las ventas realizadas es del 6,86% sobre las ventas netas.

A partir del Reporte de Pérdidas y Ganancias obtenemos el flujo de caja, al cual adherimos las depreciaciones y las amortizaciones. Luego, estas se suman debido a que no representan una salida de dinero para la empresa sino solo registros de valores en libros contables. También se puede observar el crecimiento anual que tiene el flujo de caja.

En base a la información obtenida en el flujo de caja podremos obtener el VAN (Valor actual neto), el cual nos servirá para evaluar al proyecto y saber si es conveniente hacerlo o no.

La Tasa Interna de Retorno medirá la rentabilidad de la empresa en términos porcentuales, la cual va a ser de 109.16% y esta tasa la comparamos con la TMAR para medir la rentabilidad mínima.

En este caso la TIR supera el 100%, debido a que la inversión para este proyecto es poca y su rentabilidad debido a sus ventas con altas y a partir del primero año estamos recuperando cerca a su totalidad el valor invertido.

Según el criterio de la Tasa Interna de Retorno (TIR), se acepta el proyecto si $TIR > TMAR$. Según este criterio, el proyecto de creación de ECUARTISAN S.A. debe ser puesto en marcha. El proyecto recibiría una tasa máxima exigible (TIR) del 109.16%, la cual es mayor a la tasa de descuento 9,10%. Así, el proyecto recibiría una rentabilidad mayor a la tasa que se exigía de retorno al proyecto, después de recuperar la inversión.

El Valor Actual Neto de la Inversión en valores monetarios de acuerdo a una tasa del 9,10%

generada para unos 5 años nos presenta un valor \$318.533,59 lo que nos demuestra que un $VAN > 0$ nuestro proyecto es rentable.

Por medio del índice Payback podemos calcular en cuantos años recuperamos el capital invertido, el cual nos demuestra que nuestro proyecto se podrá recuperar entre el primer y segundo año.

Por lo cual llegamos a la conclusión que nuestro proyecto es viable y puede ser puesto en marcha.

6. Agradecimientos

Agradecemos inmensamente la ayuda de aquellas personas que nos proporcionaron información, nos aconsejaron sobre el procedimiento de este proyecto, accedieron a darnos entrevistas que nos dejaron muchas conclusiones, a las Señoritas que nos ayudaron con las opiniones en el extranjero, y a todas aquellas personas que contribuyeron con un granito de arena para la realización de este proyecto. De manera especial, agradecemos a nuestra Directora del Proyecto, la Ing. Patricia Valdiviezo, quien supo guiarnos a realizar un excelente trabajo. Nuestro mayor sentimiento de gratitud hacia ellos.

7. Bibliografía

7.1. Textos

- “Guía Básica de Certificaciones”, Corpei, 2007
- “Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa”, Nassir Sapag Chain
- “¿Cómo investigar mercados de exportación?”, Corpei, 2007
- “¿Cómo elaborar planes de negocios de exportación?”, Corpei, 2006

7.2. Internet

- www.trademap.org - Trademap
- www.bce.fin.ec – Banco Central del Ecuador
- www.corpei.org – Portal de Promoción de Exportaciones del Ecuador
- www.ecuadorexporta.org.ec – Inteligencia Comercial que apoya sus negocios de exportación
- <http://www.euribor-rates.eu/euribor-2009.asp> - Abundante información acerca del Euribor

<http://es.biz.yahoo.com/17022010/4/tesoro-coloca-exito-emision-bonos-5-000-millones.html> - Yahoo!! Finanzas
http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais - Banco Central del Ecuador
www.aduana.gov.ec - Aduana del Ecuador
<http://www.archys.com/viajes/mercado-pulgas-paris.html> - Archys Mercado de Pulgas
http://datacomex.comercio.es/principal_comex_ue.aspx - Estadísticas del Comercio Exterior- Español y Europeo
<http://caurainforest.spaces.live.com/blog/cns!4B52694420F5FAC0!2042.entry> - Huayruro – La planta de la Pacha Mama
http://www.huayruro.com/prod_otr.php - El huayruro

http://www.epcequateur.com/export/index.php?option=com_content&view=article&id=3&Itemid=43&lang=es - Coconut
www.wikipedia.org - Wikipedia
<http://montecristifactoryhats.com/leermas.htm> - Sombreros de Paja Toquilla
http://www.pyme.net.uy/documentos/crear_empresa.htm - Pequeñas y mediana empresas
<http://www.eluniverso.com/2009/03/01/1/1431/EB487C36FF7C4DFE8818FE7A463B07A6.html> - Diario El Universo
<http://www.gkg.net/hosting/plansoho.html> - Making Dominio Registration Work For You
<http://www.amenestudio.net/presupuesto/> - Diseño Web Ecuador
<http://www.visionet.com.ec/> - Hosting Ecuador