

INDUSTRIALIZACION DEL BAMBÚ

ECO BAMBÚ S.A. tendrá como principal objetivo la industrialización del Bambú (*Bambusa Tulda*) para el diseño, fabricación y venta de muebles para dormitorios, dirigidos al sector Hotelero y Viviendas de la Costa Ecuatoriana. Los muebles que inicialmente fabricaremos son: Camas, Veladores y Coquetas. Estos muebles serán fabricados usando tecnología de punta y materia prima de bosques sembrados, favoreciendo de esta manera la protección de la explotación de maderas de bosques primarios, y aprovechando también el bajo costo de los materiales requeridos; de esta forma se logran atractivos márgenes de rentabilidad y retorno de la inversión.

La oportunidad de ingresar en el negocio es clara y oportuna, ya que en nuestro país no existe una industria similar, todo lo que se realiza a nivel de muebles de bambú y otras maderas es artesanal y por lo tanto escaso, con elevados costos de mano de obra y con la dificultad de conseguir materia prima adecuada. Nuestra empresa contará con la fortaleza de que uno de los socios tiene una extensa plantación de Bambú ya lista para explotación que garantiza el suministro de esta materia prima de forma permanente.

Para la conformación de **ECO BAMBÚ S.A.** se requiere de una inversión inicial de **US \$ 268,435**, de los cuales el grupo empresarial gestor, conformado por los Señores Igor Loaiza, William Montenegro, Jorge Oyala, aportarán un **Capital de US \$ 100.000**, y esperan encontrar un socio que aporte la diferencia de la inversión requerida para Activos y Capital de trabajo, con el propósito de minimizar la necesidad de incurrir en obligaciones financieras directas, sin perjuicio de que cualquiera de los socios pueda obtener financiamiento en base a hipotecas, venta de bienes o recursos financieros que tenga disponible antes de iniciar la sociedad. Si posteriormente, al diversificar las líneas de productos a otro tipo de muebles, accesorios o souvenirs; si se requiera una inversión adicional de los socios, se podría explorar la posibilidad de obtener financiamiento de terceros para dicha inversión.

Hemos realizado un estudio de mercado de Hoteles y Viviendas de la Costa del Ecuador, en base al cual (anticipando una participación conservadora de nuestros productos) hemos obtenido cifras interesantes sobre nuestro mercado objetivo, tales como una venta esperada de **1,834 camas con veladores** y **916 coquetas** durante los tres primeros años.

Estos datos resultan de la información obtenida del INEC y Subsecretaría de Turismo. Para los años 2 y 3 de vida de la empresa, hemos realizado una proyección de crecimiento y renovación o ampliaciones de 1% para hoteles y 0,5% para viviendas por año a nivel de nuestro mercado.

En base a esta información tenemos una proyección conservadora de ventas de **US \$839,871** en tres años, considerando siempre que nuestro objetivo será vender a través de Distribuidores, Almacenes y Mueblerías. Con un precio promedio de **US \$303 por producto**, de acuerdo al análisis de precios incluido en este documento, ingresaremos al mercado de los muebles de dormitorio con una estrategia de precios inferior a los precios de la competencia, pues conocemos que en nuestro medio los precios de camas



(sin veladores) y coquetas de distintos materiales, fluctúan entre US \$300 a US \$600 por unidad, y a nivel global, en varios websites de Internet encontramos precios de US \$800 a US \$1,500 por unidad. También es importante tener presente que el 95% de las ventas se realizarán con crédito propio concedido a través de los distribuidores, mueblerías y almacenes.

Los Resultados Financieros calculados nos permiten pronosticar una tasa de retorno del 45% y un Valor Actual Neto de aproximadamente US\$ 156,670 calculado a una tasa de 8% en tres años sobre la inversión inicial en Activos Fijos y Capital de Trabajo. La eficiencia con la que la empresa administrara los Archivos, Pasivos y Capital e trabajo generara una utilidad bruta total aproximada de US\$ 251,961, de acuerdo a la utilidad bruta esperada por un año. Estos resultados que se aprecian bastante alentadores están basados en un presupuesto de Ingresos, Costos y Gastos, los cuales a su vez están vinculados directamente con los resultados del análisis de Mercado.

Podemos concluir que en nuestro País esta industria está en una etapa embrionaria, con muy pocos actores y un gran mercado de consumo, lo cual nos permite visualizar que se nos abrirá un abanico pleno de oportunidades cuando ya tengamos la planta instalada, la operación en marcha y el control pleno del mercado con nuestro modelo de ventas.