Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Igor Wladislav Loaiza Orellana

 Lsi. William Vicente Montenegro Guerrero

 Lsi. Jorge Enrique Oyala Tapia

**INDUSTRIALIZACION DEL BAMBU**

|  |  |
| --- | --- |
| **E** | **CO BAMBÚ S.A.**tendrá como principal objetivo la industrialización delBambú (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 BAMBU 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 Subsecretaria 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

1

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Igor Wladislav Loaiza Orellana

 Lsi. William Vicente Montenegro Guerrero

 Lsi. Jorge Enrique Oyala Tapia

(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 realizaran con crédito propio concedido a través de los distribuidores,

mueblerías y almacenes.

Los Resultados Financieros calculados nos permiten pronosticar una tas de retorna 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 a que la empresa administrara los Archivos, Pasivos y Capital e trabajo

generara una utilidad bruta total aproximada de US$ 251,961, de acuerdo a al utilidad

bruta esperado 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 esta 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.

2