Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Aura Pérez Jaramillo

 Alex Rodríguez Ochoa

**1.** **INTRODUCCIÓN**

El alto desarrollo industrial a nivel mundial, los constantes cambios que se presentan en

el mundo de los negocios y la apertura de nuevos mercados potenciales con la firma de

tratados internacionales como el ALCA, nos esfuerza a los ecuatorianos a buscar nuevas

alternativas de negocios o desarrollar los actuales con el objetivo de volverlos más

competitivos a nivel internacional, tal es el caso del sector productor de Tagua, que por

años se ha visto un esquema de negocios que no ha sufrido transformación alguna.

Expor-Tagua es una compañía exportadora de anímelas de tagua, cuyo objetivo

principal es la comercialización sustentada en el comercio justo, haciendo participe de

los beneficios económicos a los pequeños productores de tagua mediante una alianza

estratégica.

Nuestro proyecto ofrece a sus empleados y a su asociación la oportunidad de no solo

conseguir mejores beneficios económicos sino sociales, que permitirán un desarrollo

sostenible del sector, basándose principalmente en la certificación de comercio justo

internacional la misma que será otorgada por la **Fair Trade Labelling Organization**

**International**, lo cual nos da la facultad de cobrar a un precio superior al de un

producto sin certificación.

**2.** **ANÁLISIS DE LA EMPRESA**

Expor-Tagua es una compañía exportadora de anímelas de tagua, haciendo participe de

los beneficios económicos a los pequeños productores de tagua mediante una alianza

estratégica.

Con el objetivo de minimizar costos en logística y transporte Expor-Tagua ha

determinado que la zona más propia para ubicarse es la Provincia de Manabí,

específicamente en la ciudad de manta, principal zona de cultivo de nuestra materia

prima así como también uno de los principales puertos de exportación ecuatoriano.

**3.** **OBJETIVOS**

El objetivo general de la compañía es proveer anímelas de calidad a los mercados

internacionales, basados en el aprovechamiento de los recursos naturales y el trabajo

conjunto con pequeños productores garantizados bajo la certificación de Comercio

1

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Aura Pérez Jaramillo

 Alex Rodríguez Ochoa

Justo, buscando igualdad de oportunidades, desarrollo económico de todas las partes y

cuidado por el medio ambiente.

Entre los objetivos específicos que se desea lograr con el proyecto tenemos:

 Lograr el reconocimiento y posicionamiento de la compañía a nivel internacional y a

través de la comercialización de un producto de calidad, socialmente equitativo,

teniendo como garantía el sello de comercio justo.

 Concientizar a los productores para que obtengan y mantengan la certificación de

comercio justo en cada una de las etapas del proceso productivo de anímelas de

tagua.

**4.** **ANÁLISIS DEL MERCADO**

La tagua o marfil vegetal es el fruto seco de una especie de palma propia del trópico

ecuatorial, que alcanza una altura de 20 a 30 pies, cuyo nombre botánico es:

Phytelephas Macrocarpa Palmae. Este fruto seco tiene el tamaño aproximado de la nuez

de 40cm de diámetro, su colar varía desde azulada a ámbar y cuelga en una palmera

similar a los cocos. Tiene distintos tamaños y formas, con pesos que van de 1.6 ó 2onz y

la grande 2.4 ó 3 y más.

La tagua es una joya de la naturaleza que al ser procesada en manos de hábiles artesanos

es usada en un si número de aplicaciones logrando formas y diseños con calidad de

exportación, reemplazando a la utilización del marfil de origen proveniente de la caza

de elefantes y rinocerontes.

Un sector importante relacionado a la producción de anímelas de tagua es el desarrollo

de la industria de la moda, el mismo que no solamente se refleja en los mercados

norteamericanos y europeos sino en países de la región como México y Brasil, teniendo

este ultimo una industria de la moda de 22mil millones de dólares por año, una cadena

productiva que reúne a mas de 30000 empresas, un millón y medio de trabajadores entre

confeccionistas, diseñadores y modelos, convirtiéndose en una potencia de la moda que

ha exportado un equivalente a 1300 millones de dólares.

Así también, en Europa grandes diseñadores como: Cristian Dior, Yves Saint Laurent,

Versace, Ginocchietti, entre otros, utilizan botones de tagua en sus finas, delicadas y

exclusivas prendas, imprimiendo la etiqueta verde que garantiza que sus productos son

naturales.

2

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Aura Pérez Jaramillo

 Alex Rodríguez Ochoa

**DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

Expor-Tagua comercializa al exterior anímelas de tagua producidas bajo la certificación

de comercio justo, en las siguientes presentaciones:

 Por su diámetro: en Líneas 16” hasta 52”

 Por su calidad para exportación: Blanco –Ligero Crema

En cuanto a su presentación los botones serán embalados en sacos de polipropileno

debidamente sellados en la que deberán constar el logo de la compañía Expor-Tagua y

de la calificadora del producto.

**PRODUCTOS COMPETIDORES**

En la industria de la moda son diversos materiales que se utilizan en la confección de las

prendas, los mismos que varían en colores, diseños, calidad y certificación, siendo entre

los principales:

 Anímelas de tagua fabricados sin la certificación de comercio justo.

 Botones de plástico, metal, madera, caucho, etc.

**5.** **TENDENCIA DE LA INDUSTRIA EN EL ECUADOR**

La industria de la tagua en el Ecuador, donde pequeños talleres procesan los diversos

tipos de souvenir y botones, utilizados ahora por la alta costura internacional.

Debido a la importancia que está retomando, los cultivos de tagua han ido progresando

desde su introducción en 1990 por asociaciones agroforestales y silvopastoriles de la

costa, permitiendo al Ecuador estar en la capacidad de enfrentar las grandes demandas a

nivel internacional del mundo de la moda.

**6.** **PLAN DE MERCADEO Y ESTRATEGIAS DE VENTAS**

El objetivo del plan de marketing va ser el desarrollo de los mercados internacionales y

el fortalecimiento de los lazos comerciales con nuestros proveedores.

Motivo por el cual el siguiente plan de mercadeo consta de cuatro programas:

 Fomentar la certificación de comercio justo por parte de los productores y

alentar la formación de una asociación, con la cual la empresa pueda

estructurar planes estratégicos para el desarrollo del producto.

 Desarrollo y posicionamiento en el mercado europeo.

 Desarrollo al mercado norteamericano.

3

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Aura Pérez Jaramillo

 Alex Rodríguez Ochoa

 Penetración del mercado regional.

**ESTRATEGIAS DEL PLAN DE MARKETING**

Al pensar en las estrategias para cada uno de los mercados se debe analizar las

características socioculturales con cada uno de los miembros con los cuales se va

negociar:

***Negociación con el Mercado Americano***

La estrategia será mostrar el beneficio en el precio debido a la certificación de comercio

justo, distribuyendo las utilidades entre los participantes de este mercado mediante la

eliminación de intermediarios en el canal de comercialización.

***Negociación con el Mercado Europeo***

La estrategia será diferenciar nuestro producto de los comercializados actualmente,

como un producto de precio justo, de calidad y de beneficio social.

***Negociación con el Mercado Regional***

La estrategia será ofrecer un producto certificado que cumpla con los requerimientos

para exportar sus productos de la industria de la moda al mercado Europeo.

**7.** **ANÁLISIS TÉCNICO**

**PRODUCCIÓN**

La producción requiere los siguientes procesos:

1. Proceso de Clasificación Manual de la Anímela

2. Proceso de Embalaje

**EQUIPOS Y MAQUINARIAS**

• Computador

• Camioneta

• Muebles y enseres (máquinas para coser los sacos)

**8.** **ANÁLISIS ADMINISTRATIVO**

Se trabajará con el conjunto de profesionales capacitados, que estén dispuestos a

innovar un modelo de negocios que por años ha venido funcionando y que es hora de

hacer ciertas variaciones para su futuro funcionamiento y desarrollo sostenido del

sector.

**ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE EXPOR-TAGUA**

4

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Aura Pérez Jaramillo

 Alex Rodríguez Ochoa

**9.** **ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO**

La inversión inicial en nuestro proyecto es de $75.000 en activos fijos y de capital de

trabajo asciende a $41.370 de los cuales $33.673 corresponde a la compra de anímelas.

Además se trabajará en conjunto con profesionales que conozcan el modelo de negocio

anterior y que estén dispuestos a diferenciar el mismo.

Se espera lograr que el proyecto permita obtener rentabilidad a partir del segundo año

de operación, aspirando a llegar a una rentabilidad neta de 52.000 dólares si es con

capital propio y de 48.000 dólares si el proyecto es financiado con alguna entidad

financiera, con lo que se aspira recuperar el capital en 24 meses y 28 meses

respectivamente.

A pesar de que tenemos pocas barreras de entradas y un alto riesgo de competencia, se

espera lograr el posicionamiento de la compañía a nivel internacional lo que permitiría

crecer a largo plazo.

A pesar de que tenemos pocas barreras de entradas y un alto riesgo de competencia, se

espera lograr el posicionamiento de la compañía a nivel internacional lo que permitiría

crecer a lo largo del tiempo.

5