Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)
Autores: Econ. Maria Verónica Chávez
Ing. Pedro Martinetti
Econ. Juan Carlos Vincent

ECUTRADE INC.

Considerando la necesidad de los exportadores ecuatorianos en general y del exportador cacaotero en particular, de mejorar las condiciones de negociación de su producto en el mercado internacional, se crea el proyecto de Ecutrade Inc.

Ecuadorean Trading Agency Inc. es una empresa de servicios de inversionistas ecuatorianos con personalidad jurídica americana, orientada a solucionar los problemas de los exportadores ecuatorianos y de la región Andina, proporcionándoles mecanismos de negociación de su producto confiable, eficientes y ágiles, especializándose en la negociación de cacao en grano ecuatoriano variedad nacional.

En la actualidad la tendencia en la negociación de productos en el mercado norteamericano, especialmente de los nominados commodities, es realizar transacciones a través de brokers. La función de los brokers es la intermediación, es decir comprar a los exportadores y vender a los importadores americanos. Estos últimos no compran directamente al exportador por varias razones, entre estas: El poco conocimiento de los mercados que ofrecen la materia prima, la falta de comunicaciones adecuadas, falta de estructura de compras fuera del país, lato riesgo en entregas a tiempo, alto costo de control de calidad, entre otras.

En el caso particular del exportador ecuatoriano de cacao, éste debe incurrir en costos por la gestión de intermediación entre 55 y 60 dólares por tonelada métrica, US$ 15 para el representante del broker en Ecuador y US$45 para el broker americano.

Al Ecutrade Inc. entrar en operaciones, sustituirá la función tanto del broker americano como de su representante en Ecuador, permitiéndole reducir los costos de intermediación al exportador ecuatoriano, entre $25 y $30 (comisiones de $30) y lograr mejores acuerdos con los industriales finales en las negociaciones. Al mismo tiempo Ecutrade Inc. proporcionará los productos ecuatorianos resaltando su calidad y el país de procedencia.

El mercado en que competirá Ecutrade Inc. está integrado por grandes intermediarias establecidas en los Estados Unidos, de gran solvencia económica y prestigio mundial. En el caso particular del cacao, esta firmas son: Transmar Commodity, Finagra, Mitsubishi, ED&F Man, Atlantic Cocoa y Blomer Chocolate, que actualmente tienen sus representantes en el Ecuador.

Ecutrade Inc. posee fortalezas que le permitirán hacerle frente su competencia entre las cuales destacan:

- Poder competir con similar volumen de representación de cacao fino o de aroma variedad nacional calidad A.S.E que los brokers americanos. El mercado total de cacao a nivel mundial para el año 2002 se estima en 2.972.00 toneladas métricas, de las cuales tan solo 132.000 TM son de cacao fino o de aroma. Ecuador producirá según estimaciones de Cámara de Comercio Mundial, 70.000 TM en el 2002, es decir el 53% del total de producción. Al Ecutrade Inc.

asociarse con exportadores ecuatorianos puede conseguir volúmenes representativos de negociación.

- Haber conseguido la representación de la empresa exportadora ecuatoriana d mayor volumen de cacao fino a Estados Unidos, siendo su volumen de exportación de 5.000 toneladas métricas al año, equivalente a aproximadamente al 16% de las exportaciones totales de este producto.

- Proporcionar un ambiente más agradable y confiable de trabajo para los exportadores, los cuales al agruparse en una sola agencia de representación de productos ecuatorianos, obtienen un mayor poder de negociación.

- Poder ofrecer mejor precio por el servicio a nuestros clientes en comparación al de la competencia: 30 dólares por tonelada métrica comparado con comisiones entre 50 y 60 dólares por TM.

Existen también amenazas externas, aunque pocas para Ecutrade Inc., que hay que considerar como:

- La posible presencia del fenómeno de El Niño en el primer año de gestión de Ecutrade Inc., lo que impediría alcanzar el suficiente volumen de negociación para cubrir todos los costos.

- La incursión de una multinacional o transnacional en Ecuador con capacidad de compra de toda la producción de cacao del país. Si bien esta posibilidad existe, es muy remota ya que la conducta habitual de estas empresas es invertir en negocios con altos márgenes de utilidades y éste no es el caso para la industria de cacao fino variedad nacional donde el agricultor obtiene el 90% del precio del producto y el exportador se margina márgenes del 10% sin contar sus costos de exportación, que en la experiencia de la empresa líder en el sector, exportadora Martinete, suelen ser del 7%.

En el aspecto financiero, se proyectaron flujos de efectivo para cinco años de operación del negocio. La inversión inicial requerida para el proyecto, dada la actividad que realizará la empresa son $ 19.000 que concluyen $ 3.200 en inversión de activos y la diferencia en inversión de capital de trabajo. Los ingresos se estiman sobre una base conservadora que incluye la representación de un solo producto (cacao) y una sola compañía representada. De tal forma se calcula que en el primer año de gestión negociarán 4.500 TM de cacao y cada año aumentará el volumen en 500 toneladas métricas. Las comisiones que se cobrarán serán 30 dólares por tonelada.

Del lado de gastos se considera el salario de administrador y personal de apoyo, gastos por servicios, financiamiento y otros que representan un promedio anual de $ 136.105. La estructura financiera será 40% con aporte de accionistas y 60% con financiamiento bancario. Con este nivel de gastos operativos y aplicando el análisis del punto de equilibrio, se estima que se deberían negociar al menos 4.500 toneladas métricas al año para no tener pérdidas.

Bajo estas condiciones de ingresos y egresos, se calcula que el retorno de la inversión del proyecto será de 54.74% (TIR) y el valor actual neto de $ 26.742.

Al evaluar el proyecto en su conjunto: Las fortalezas de la empresa, el entorno (mercado) y el aspecto podemos concluir que la constitución de Ecutrade Inc., no es solo factible, sino rentable también.