ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ingeniera en Electricidad y Computación

TÍTULO:

"Comercialización de cacao por Internet para Cafiesa S.A."

AUTORES:

Paola Fernanda Jara Tacuri[1]

Gustavo Humberto Galio Molina[2]

[1]Licenciado en Sistemas de Información 2006.

[2]Director de Tópico, Magister en Sistemas de Información Gerencial-ESPOL, Profesor de la ESPOL desde 1998.

RESUMEN

Versión Español:

Aprovechando que el Internet se ha convertido en uno de los medios más efectivos para masificar la comercialización de bienes y servicios, hemos desarrollado un sitio Web llamado www.CocoaFine.com, mediante el cual permite realizar la venta de cacao, identificando los productos y sus características de una forma rápida, cómoda y segura.

En www.CocoaFine.com, el cliente podrá encontrar información actualizada sobre el cacao fino ecuatoriano con sus variedades el mismo que podrá ser adquirido desde cualquier lugar del mundo mediante el uso de su tarjeta de crédito.

English version:

Take the advantage of the new age, in which the Internet has become in one of the most effective resourse to commercialize products and services. I we have developed a web site called www. CocoaFine.com, through it people can sell cocoa, identifying the products and its characteristics in a fast, comfortable and sure way.

In www.CocoaFine.com the client would find actual information about Ecuadorian fine cocoa with its varieties. People would sell from anywhere around the world, only using a credit card.

INTRODUCCIÓN

El Ecuador es considerado como el país que produce cacao fino, es por ello que las ventas han ido creciendo en el transcurso de los años lo cual ha obligado a Cafiesa a crecer tecnológicamente y mejorar la calidad de servicio, de ahí la idea de crear CocoaFine donde se podrá a disposición, un abreve historia de Cafiesa, nuestros productos ecuatorianos con sus respectivas características y precios, los mismos que podrán ser comprados de una forma ágil, cómoda y segura.

CONTENIDO

1. Definición del Producto

www.CocoaFine.com permite realizar la venta de cacao, identificando los productos y sus características para la venta, mediante el uso del Internet.

Los servicios que brinda son:

- Sitio seguro con el uso de certificado digital.
- Descripción del producto, especificando el contenido de polvo, manteca, licor de cacao.
- Pago mediante tarjeta de crédito.

2. Beneficios del Producto

Los beneficios para el cliente son:

- Comodidad: Se brinda al usuario la facilidad de que desde oficina, adquiera sus productos, de forma cómoda y sin contratiempos.

- Seguridad: El portal garantiza la integridad de la transacción de compra que el usuario realiza y la confidencialidad de sus datos personales.

3. Análisis de Mercado

El cacao ecuatoriano con sus características únicas ha permitido conquistar parte del mercado internacional como vendedores de productos de cacao.

El mercado de compra de cacao, se maneja bajo dos perspectivas Productos Semielaborados y Productos Elaborados, a continuación el detalle del mercado internacional de cacao.

Mercado Primario: Compradores de Productos Semielaborados

- A nivel mundial el cacao ecuatoriano es considerando como cacao fino por su consistencia y sabor, esto ha permitido que el mercado de productos semielaborados como polvo, manteca y licor de cacao alcance un 70%.

Mercado Secundario: Compradores de Productos Elaborados

- La elaboración de chocolates finos son también cotizados en el mercado internacional en un 30%.

4. Estrategias de Mercado

Estrategias Publicitarias

- E-mail Marketing. Actualmente se tiene una base de cartera fija de clientes a quienes se enviarán e-mails utilizando estándares de Interactive Advertising Burean para sitios Web, evitando así que el contenido sea catalogado como correo no deseado, en el cual se expondrá el sitio las características y el uso para efectuar la compra.

- Se realizará el envío de información con las firmas del Gerente General, representantes de Comercio Exterior, y Ventas explicando el nuevo método de compra y la seguridad que este le brindaría.

- Para reforzar los puntos anteriores, el representante de ventas realizará visitas de acuerdo a los proyectos de ventas para realizar la presentación formal del sitio y solucionar toda pregunta o interrogante de parte de los clientes.

Políticas de Comercialización

- Los clientes que han fortalecido la confianza con la empresa realizan los pedidos directamente a la empresa sin necesidad de realizar previas pruebas de gustaciones del producto, realizan sus pagos por Transferencias Bancaria.

- Los clientes que han fortalecido la confianza con la empresa realizan los pedidos directamente a la empresa de acuerdo a los catálogos expuestos por Internet sin necesidad de realizar previas pruebas de gustaciones del producto, realizan sus pagos con tarjeta de crédito.

- El pago se realizará en un 50 % como primer pago y 50% en la entrega.

- El producto es entregado inmediatamente efectuado el pago (50%), esto dependiendo de factores externos, como las políticas de cada país en el tema de la importación.

- La venta del producto debe ser efectuada via on-line. u off-line.

- Pagos por medio de tarjetas de crédito tales como:
  American Express, Discover, Diners Club, JCB, Visa y Mastercard

5. Análisis Financiero

A continuación, se indican los índices financieros que sustentan la rentabilidad del nuestro modelo de negocio:

Razón Circulante: La razón circulante refleja el estado de liquidez de un negocio. Se demuestra que nuestra empresa no presentaría problemas de liquidez, ya que en el primer año alcanzaría a cubrir el valor de sus pasivos circulantes y el índice se incrementa año a año.

Fórmula:

$$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Año	2007	2008	2009	2010	2011
Valor	3,98	4,80	5,68	6,12	7,29

Prueba Ácida: Mediante este índice se puede verificar que sin incluir los inventarios de Cafiesa se puede cubrir hasta 3,74 veces el valor de sus Pasivos Corrientes

Fórmula:

$$\frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Año	2007	2008	2009	2010	2011
Valor	3,74	4,28	5,00	5,33	6,46

Margen de Utilidad Neta: el Margen de Utilidad Neta, señala la eficiencia de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos e impuestos. Para el primer año, refleja el 31,55% de utilidad por cada dólar vendido, la cual es una cifra bastante atractiva y en los siguientes años, esta cifra aumenta poco a poco.

Fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Año	2007	2008	2009	2010	2011
Valor	31,55%	42,09%	42,54%	46,83%	46,83%

Rentabilidad sobre la Inversión (ROI): El ROI o Rendimiento sobre la inversión, nos muestra a pesar de reflejar un atractivo porcentaje de utilidad por cada dólar vendido, el nivel de eficiencia es relativamente bajo ya que se requiere de un valor significativo de activos para poder percibir dicha rentabilidad por dólar.

Fórmula:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$$

Año	2007	2008	2009	2010	2011
Valor	−0,45	−0,42	−0,38	−0,34	−0,32

Rentabilidad sobre el Patrimonio: La Rentabilidad sobre el patrimonio, refleja al ser bastante alto, ya que existe gran aceptación por parte de la empresa de importantes oportunidades de inversión y una administración de gastos eficientes.

Fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Año	2007	2008	2009	2010	2011
Valor	14,96	16,39	19,13	17,31	17,51

RECOMENDACIONES

A continuación detallamos algunas recomendaciones acerca de nuestro producto:

- A los compradores de licor, manteca o polvo de cacao, dado que CocoaFine le permitirá ahorrar tiempo en la compra de sus productos, le dará mayor comodidad al ordenar desde cualquier punto del mundo, y sobre todo seguridad con los datos suministrados y del proceso de compra en sí.

- Cocoafine podrá ser un factor de ayuda para el cliente ya que encontrara precios actualizados en base a un diferencial sobre el precio internacional de la bolsa de cacao de Nueva York

CONCLUSIONES

Concluimos que nuestro producto CocoaFine es rentable por las siguientes razones:

- Nuestra empresa Cafiesa, tiene una cartera fija de clientes lo cual nos ha permitido conocer sus necesidades, y requerimientos de esta manera nuestra calidad de servicio esta un paso adelante con CocoFine.

- Las cifras que arrojan los estados e índices financieros acerca de nuestro producto, aseguran una satisfactoria proyección económica a corto y mediano plazo.

- La tendencia en la utilización de Internet para realizar transacciones mercantiles está en constante crecimiento y abarcando el mercado Internacional, lo que aumenta las posibilidades de éxito de nuestro negocio.

REFERENCIAS

Historia del cacao (MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA DEL ECUADOR)

http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/historia_cacao.htm

Crisis del cacao

http://www.ideas.coop/html/OCTcacao15.htm

Bolsa de Valores de NY

http://www.agronet.com.mx/cgi/pff.cgi?Type=Futuros&Product=Cacao%20N.%20Y.&Displaynotes=True

http://www.codocafe.gov.do/preciosdelcafe.html

Reglamentos de los productos agrícolas

http://www.comunidadandina.org/reglamentos/reglamentos_1.htm

Cámara de industrias de Guayaquil

http://www.cig.org.ec/

Dr. Gustavo Galio Molina

Director de Tópico