



## Nuestra Empresa

Eco Export Consulting Group es una empresa que brinda consultoría integral abarcando los procesos producción, comercialización y exportación a productores de alimentos orgánicos en República Dominicana con el fin de que logren cosechar un producto de calidad para colocar en España.

## Propuesta

Eco Export Consulting Group tiene presencia en los eventos más importantes del sector, tanto en el país de origen como en el país destino. Es decir, en República Dominicana nos enfocamos en que los productores conozcan nuestros servicios y se entusiasmen por la posibilidad de exportar su producto, recibiendo el acompañamiento personalizado y especializado para lograrlo. En España nos enfocamos en que los compradores conozcan de los productos que se cosechan en República Dominicana, el proceso y a los productores mismos.

Ya identificado un productor interesado en nuestros servicios realizamos un diagnóstico que nos permitirá elaborar una propuesta integral para acompañar a ese productor a colocar su producto en España, independientemente del nivel en que se encuentre para lograrlo. En cuanto a nuestros compradores, el proceso es similar, pero al reverso, identificamos su la cantidad, frecuencia y que producto requiere y para identificar ese producto o varios productores que harán posible suplir esa demanda.

## Equipo

A Eco Export Consulting Group la lideran 4 jóvenes con experiencia en las áreas de asesoría de proyectos a Micro, pequeñas y Medianas Empresas, Logística de Producción, Procesos Contables y Gestión de Talento. Es la experiencia en las áreas mencionadas, que les permitió identificar necesidades en el sector de producción agrícola y desarrollar este plan de negocio.

Además, contará con Representantes de Investigación y Desarrollo que dará soporte en el diagnóstico inicial del cliente y un Asistente que ofrecerá soporte de forma simultánea a todas las áreas.

## Motivación

Eco Export Consulting Group surge por las siguientes razones:

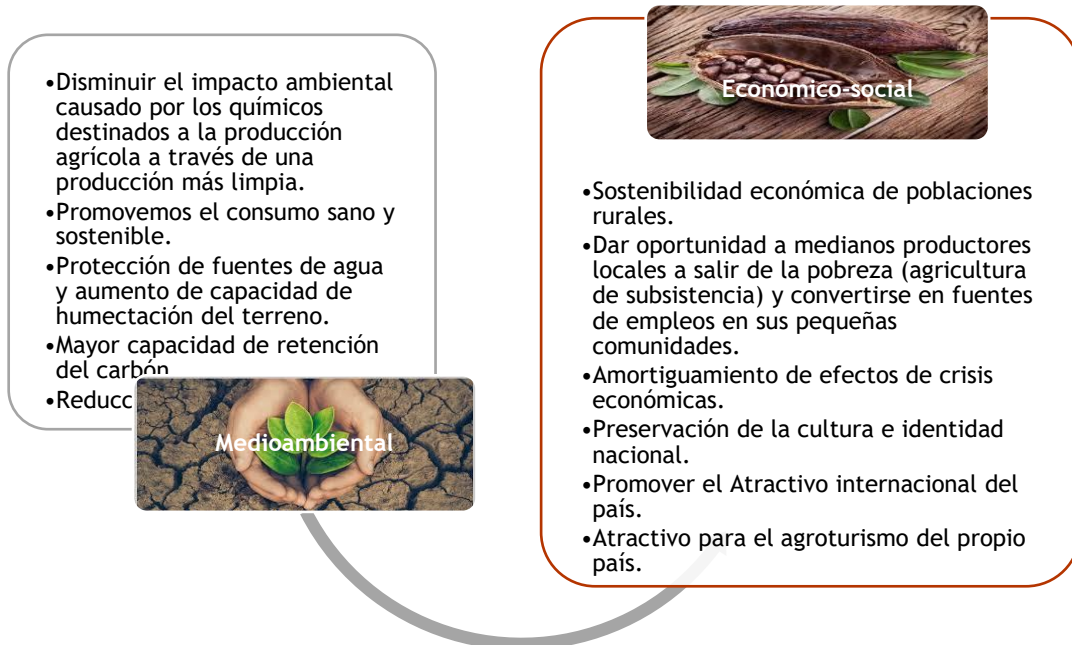


1. Las importaciones en República Dominicana representan US\$7,579 millones más que las exportaciones, sin embargo, el país es el principal productor de cacao orgánico en el mundo y como segundo producto orgánico de mayor exportación en el país está el Banano orgánico.

Estos datos nos permiten concluir que a pesar de contar con 2 productos bien posicionados en el ranking de producción orgánica mundial aun no superamos que las exportaciones sean mayores que las importaciones, atribuyéndolo a la reducida capacidad productiva y competitiva del país.

2. Nos motiva además aportar al sector una solución integral e innovadora que permita la internacionalización de pequeños productores y que dinamice la economía de sus pequeñas comunidades.

Otros factores que nos motivan son:



## Nuestros clientes

Productores de alimentos ecológicos interesados en colocar sus productos en el mercado español.

## Servicios

Nuestros servicios se agrupan en grandes paquetes:

- Asesoría para la comercialización
- Servicio de asesoría en estrategias para exportación
- Gestión de pagos y registros aduanales
- Asesoría y Gestión Logística
- Preselección de Mercados Potenciales para Exportar
- Asesoría técnica especializada a través de nuestros consultores
- Análisis de Mercado
- Asesoría legal

## Estrategia de marketing

### 1. Promoción

Para dar a conocer a Eco Export Consulting Group utilizaremos tanto marketing tradicional como digital, es decir, ferias, notas de prensa, eventos, relaciones públicas, contacto directo, listas de email, anuncios en periódicos locales y anuncios de radio. Así como, publicidad en buscadores, email marketing, página web, publicidad en webs del sector.

### 2. Distribución

En la etapa inicial nuestro público objetivo podrá adquirir nuestros servicios por medio de Interacción directa con nosotros en eventos como ferias, seminarios, foros, entre otros.



### Nuestros precios

Se establecerá un costo por paquete de servicios, agregándole los costos de ejecución correspondientes al proyecto, es decir, el costo de trámite reglamentario, traslados, producción y distribución de los productos.

En el sector, somos una empresa innovadora que engloba servicios que no se ofrecen actualmente en el mercado por lo que no se realizó una comparación en el mismo.

### Plan de comunicación

Nuestro plan de comunicación abarca acciones concretas en los diferentes medios de difusión tradicionales y modernos para asegurar un alcance real y sustancioso con objetivos claros, publico objetivo “punta de lanza” definido y el cómo proceder para alcanzar su captación definitiva.

Son presentadas un total de 10 acciones para el cumplimiento de nuestro plan de comunicación, las mismas se describen a continuación.

- **Nota de prensa:** Significará el lanzamiento en los medios impresos con el objetivo de causas notoriedad general, será dirigida al público objetivo y medios de comunicación.
- **Participación en ferias:** Nos ofrece la oportunidad perfecta de captar clientes con un material y diseño llamativo que asegura llamar la atención de los participantes.
- **Publicidad en presa:** Este medio tradicional presenta la apertura de un gran público mediante la utilización de anuncios impresos en medios especializados.
- **Anuncios en buscadores y páginas webs:** Esta estrategia moderna ofrece a todos los cibernautas la posibilidad de conocer nuestra empresa y atraerlos en búsqueda de información.
- **Correo institucional/Envío de Correo masivos:** Con una lista de contactos de posibles clientes e interesados, podremos hacer llegar y multiplicar la información.
- **Internet-Web:** Vivimos en un mundo donde el acceso al internet se ha vuelto una necesidad, pensando en esto, tendremos disponible una página web para que los clientes puedan solicitar información, conocernos y contactarnos.
- **Publicidad en Radio:** La radio continúa siendo hoy por hoy unos de los principales medios para la difusión de información. Con nuestros anuncios en emisoras y programas clave relacionados con el sector agrícola, aseguramos la captación de clientes.
- **Relaciones públicas:** Parte de nuestra estrategia es adentrarnos en entrevistas y programas especializados del sector agrícola para informar y dar a conocer nuestra iniciativa comercial.
- **Presencia en redes sociales:** Las redes sociales componen el corazón del internet, por este medio podremos asegurar la captación de clientes no tradicionales en el sector cuyo interés despertaremos con nuestra estrategia de comunicación.
- **Publicidad exterior:** Con enfoque en las zonas norte y sur dispondremos de publicidad con el objetivo de llegar a aquellos clientes que circulan en las carreteras.





### Datos financieros

La estrategia financiera que implementamos consiste inicialmente en el 100% del aporte de capital social de parte de los 4 socios fundadores para la puesta en marcha del proyecto, posteriormente es utilizado un préstamo durante el segundo año en apoyo al modesto crecimiento en el primer año. Este préstamo presenta un interés de un 16% con duración de 5 años. Para una vista general de los ingresos y gastos de las operaciones, presentamos la cuenta de resultados previsional proyectado durante los primeros 5 años:

Tabla XX. Cuenta de resultados previsional

CUENTA DE RESULTADOS PREVISIONAL					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ventas</b>	<b>24,650.00</b>	<b>52,300.50</b>	<b>112,152.97</b>	<b>243,027.62</b>	<b>531,963.76</b>
Ingresos de Explotación	24,650.00	52,300.50	112,152.97	243,027.62	531,963.76
Compras	12,072.50	23,284.99	45,701.54	91,121.86	184,213.71
Variación de existencias	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Recursos Humanos	12,399.53	12,399.53	18,599.29	18,599.29	24,799.05
Marketing	20,888.82	21,766.15	22,680.32	23,632.90	24,625.48
Gastos operativos	15,591.29	16,246.09	16,928.42	17,639.40	18,380.26
Dotación para la amortización	2,336.17	3,162.31	4,103.36	4,929.50	5,864.45
<b>Resultado de Explotación</b>	<b>38,638.31</b>	<b>24,558.57</b>	<b>4,140.05</b>	<b>87,104.66</b>	<b>274,080.80</b>
Gastos financieros	0.00	0.00	2,790.00	2,380.28	4,287.32
<b>Resultado antes de Impuestos</b>	<b>38,638.31</b>	<b>24,558.57</b>	<b>1,350.05</b>	<b>84,724.39</b>	<b>269,793.48</b>
Impuesto sobre beneficios	0.00	0.00	364.51	22,875.58	72,844.24
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>38,638.31</b>	<b>24,558.57</b>	<b>985.53</b>	<b>61,848.80</b>	<b>196,949.24</b>
Dividendos	0.00	0.00	0.00	37,109.28	157,559.39
Reservas	0.00	0.00	985.53	25,725.06	65,114.90

Tabla XX. Resultado de explotación

Años	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Resultado de Explotación	-157%	-47%	4%	36%	52%

Analizando los gastos/ventas en los resultados de explotación el primer año es duro con -157% determinado por los bajos ingresos frente a los gastos operativos. El segundo año, aunque mejor al primer continúa siendo un reto económico para nuestra empresa con un -47% propiciando incluir el financiamiento por un préstamo. Ya para el tercer año experimentamos una mejor de un 4% con un crecimiento sustancioso hasta el año 5.

## Ratios Financieros

Los ratios financieros nos presentan un panorama de la empresa en términos de liquidez y rentabilidad.

ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO						
LIQUIDEZ	FÓRMULA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1. Fondo de Maniobra	Activo Corriente - Pasivo Corriente	10.001	5.737	6.540	30.625	66.101
2. Liquidez Total	Activo Corriente / Pasivo Corriente	6,0	2,5	1,9	3,0	3,2
3. Prueba Ácida	Activo Corriente - Exist. / Pasivo Corriente	6,0	2,5	1,9	3,0	3,2
4. Tesorería	Tesorería / Pasivo Corriente	5,0	1,4	0,6	1,7	1,7
SOLVENCIA		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
5. Endeudamiento	Fondos Ajenos / Fondos Propios	0,2	0,9	0,4	0,2	0,1
6. Cobertura de Intereses	BAIT / Gastos Financieros	-	-	1,5	36,6	63,9
7. Solvencia	Activo Realizable / Fondos Ajenos	6,7	2,2	3,3	6,0	9,0
RENTABILIDAD		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
8. Rentabilidad económica (ROI)	BAIT/ Activo Neto = Margen * Rotación	-289,51%	-51,95%	5,53%	52,84%	78,06%
9. Rentabilidad financiera (ROE)	BN/Fondos Propios=[ROI+e*(ROI-Kd) *](1-t)	-340,08%	-96,53%	1,90%	44,96%	63,11%
10. Crecimiento interno (ICI)	Beneficio Retenido / Fondos Propios	0,00%	0,00%	1,90%	18,70%	20,87%

Desde el primer año Eco Export Consulting Group presenta liquidez apropiada para el cumplimiento de los compromisos económicos iniciales, esta liquidez va disminuyendo hasta el año 3 para luego presentar un crecimiento regular. La solvencia al igual que la liquidez presenta un comportamiento de curva con consistencia de generación de activos para el cumplimiento de las deudas.

Desde el tercer año es notoria la rentabilidad económica con 5.53% y financiera con un 1.90% los cuales de manera exponencial crecen hasta un 78.06% y 20.87% respectivamente significando una gestión operativa eficiente y positiva de la empresa.

### Rentabilidad

Eco Export Consulting Group es una empresa rentable desde que los flujos de efectivo logran recuperar el capital invertido. El valor presente neto tiene un rendimiento lo suficientemente bueno para reembolsar los fondos invertidos.

VAN	58,490.70
TIR	30.88%