

FERTICAO

Equipo Calisto





Presentación del Proyecto

Nuestra empresa ofrece un fertilizante orgánico hecho con desechos de productos naturales y otros componentes.

Nuestro objetivo es venderlo en países productores de cacao, donde la producción agota los nutrientes del suelo, esto lleva a la tala de bosques para buscar tierras fértiles con el consiguiente daño ecológico. Además muchos productores de cacao usan fertilizantes químicos para mejorar su suelo, pero estos suelen contaminar el agua de los ríos causando enfermedades a los ciudadanos además de los propios trabajadores. Al ser natural, nuestro producto previene estos riesgos.

Con nuestro proyecto convertiremos unos desechos (que de otra forma acabarían en un vertedero con su consiguiente impacto ambiental) en un recurso útil y sostenible. Este producto ayudará a disminuir el impacto ambiental y ayuda a las empresas a manejar sus residuos de forma más responsable, promoviendo prácticas que favorecen al medio ambiente.



Propuesta de Valor

Lo que diferencia a nuestro producto de otros es que aparte de ser ecológico y reutilizar desechos tiene una precisa composición que iguala exactamente los nutrientes que necesita una planta de cacao al año.

Otros factores destacables de nuestro fertilizante son que también resuelve algunos de los problemas que causan otros fertilizantes, ya que pueden ser dañinos para la salud debido a su composición química. Al ser natural, nuestro producto previene estos riesgos y también tiene beneficios medio ambientales. Además, ayuda a los agricultores a acceder a subvenciones para la producción sostenible en sus países.

Segmentación de Clientes



PSICOGRÁFICOS

- Empresas que les importa la sostenibilidad y su impacto ambiental
- Empresas interesadas en innovaciones agrícolas y fertilizantes naturales

SOCIOECONÓMICOS

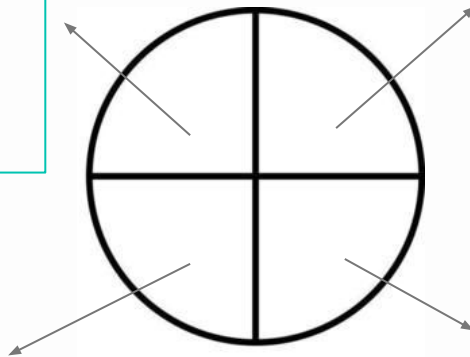
- Empresas con capacidad económica para poder invertir en fertilizantes sostenibles y de calidad
- Empresas interesadas en optimizar su producción sin dañar el medioambiente

CONDUCTUAL

- Empresas que buscan soluciones sostenibles para mejorar la fertilización del suelo
- Organizaciones con políticas de responsabilidad social y medioambiental.

GEOGRÁFICOS Y DEMOGRÁFICOS

- Países tropicales como Brasil, Costa de Marfil, Indonesia y otras regiones específicas con alta producción de cacao.
- Grandes Empresas dedicadas al cultivo de cacao



Entre estas empresas serían algunas como Olam y Barry Callebaut, empresas que cultivan cacao en países como Costa de Marfil y Ghana.



Relación con los Clientes

01

Comunicación Personal

Mantendremos el contacto directo con nuestros clientes mediante correo electrónico y llamadas telefónicas. Se pondrán en contacto con nuestras oficinas.

02

Asistencia personalizada

Ofrecer a las empresas ayuda para integrar el fertilizante en sus producciones y personalizar su dosificación y aplicación específica para sus cultivos.

03

Portal En Línea

Una plataforma digital para proporcionar a nuestros clientes con información sobre quienes somos y sobre nuestro producto

04

Relaciones a largo plazo

Empezaremos con una producción reducida y mientras vayamos creciendo la iremos incrementando para satisfacer las necesidades de nuestros clientes

05

Contenido educativo

Ofrecemos contenido educativo sobre los beneficios de nuestro producto y la manera de implementarlo en las producciones propias.



Canales de Distribución

Nuestro método de distribución será sencillo y directo. Una vez que los clientes se comuniquen con nosotros para solicitar la cantidad de producto que necesiten, nos encargaremos de transportarlo hasta el destino requerido. Contaremos con dos camiones con capacidad de 20 toneladas cada uno y, además, podremos realizar envíos a través de un barco.

Para realizar los pedidos, utilizaremos métodos tradicionales y prácticos ya que venderemos el fertilizante directamente a grandes compañías agrícolas productoras de cacao. Los clientes podrán contactarnos por correo electrónico o por teléfono para pedir la cantidad de fertilizante que necesiten .



Vías de Comunicación con el Cliente



Pagina Web

Desde nuestra web donde los clientes puedan obtener información detallada sobre nuestro producto. En nuestra web también podrán encontrar nuestro correo electrónico y numero de telefono para contactarnos.



Teléfono

Tendremos un número de teléfono para que puedan contactar los clientes con nosotros en caso de dudas o problemas. Al llamar a nuestro numero de telefono contactaran con atención al cliente y les ofrecerá ayuda.



Correo Electrónico

Enviaremos boletines informativos a clientes actuales y potenciales con actualizaciones sobre nuestro producto, y también usamos estos emails para mantener una buena relación con nuestros clientes habituales y asegurarse de que están contentos con el producto.

Fuentes de ingresos

Nuestra única fuente de ingresos sería la venta de nuestro producto que se vendería a 1.500€ la tonelada.

Nuestros clientes/cliente nos pagarían en forma de pagos únicos una vez reciban el fertilizante. Ya que los contenedores que mandaríamos tienen capacidad para llevar 16.5 toneladas de producto esta sería la cantidad de un pedido. Cada pedido tendría un precio de 24.750€.

Cada kilogramo de fertilizante proporciona todos los nutrientes que necesita una planta de cacao al año. Nuestro cliente se estaría gastando 1,50€ por planta de cacao al año.

La formula

Producción 1000kg:

Estiércol de gallina: 418.8 kg

Compost normal: 125.6 kg

Harina de hueso: 31.4 kg

Ceniza de madera: 395.6 kg

Cáscaras de huevo trituradas: 15.7 kg

Dolomita: 6.3 kg

Yeso agrícola: 6.3 kg

Precio:

34€

8€

3,20€

Gratis

Gratis

0,40€

0,40€

Total: 45€

Transporte

Contrataríamos un servicio de transporte para que mueva las materias primas a nuestras instalaciones esto costaría de media 30€ por tonelada de material.

Barco : En contenedores de 20 pies

Proveedor: Maersk

En un contenedor de 20 pies caben 16.5 toneladas de nuestro fertilizante ya que este tiene una densidad de 500kg/m³

Precio de transporte a Costa de Marfil: Aproximadamente 2.000€ por envío

Fábrica

Sub-contrataríamos los servicios de una fábrica para que granulé y mezcle todas las materias primas y que empaqueté el fertilizante en grandes bolsas. Con un coste de aprox. 120 €/tonelada. Pensamos producir 20 toneladas al mes para empezar lo que supondría un gasto de 2400€ al mes

Almacén

Alquilar un almacén de 1000m cuadrados cuesta aproximadamente 3000€ al mes. Usaríamos este almacén para almacenar las materias primas y llevarlas a la fábrica cuando sean necesarias o al puerto para que se exporten a los países de nuestros clientes.

Asociaciones Clave

- **Estiércol de Gallina:** Granja Avícola Los Morenos (Castilla-La Mancha)
 - Esta granja dedicada a la cria de gallinas, estimamos que esta granja produce alrededor de 350 toneladas de gallinaza seca al año.
 - Coste: El coste de este producto ronda 80 euros por tonelada más el precio de transporte.
- **Compost normal:** Cooperativa Agrícola de Tarragona (Cataluña)
 - Ofrece grandes cantidades de compost si se solicita. Tiene una capacidad de entre 500 y 1000 toneladas de compost al año.
 - Coste: Este producto tiene un precio de 60 euros por tonelada más el precio del transporte.

- **Harina de Hueso:** Harinas Beltrán
 - Se dedican a la venta de diferentes tipos de harina como la de hueso
 - Costo: el precio de la harina sería de 100 euros por tonelada aproximadamente más el precio de transporte.
- **Ceniza de Madera:** Planta de Biomasa de Ence en Huelva
 - Produce grandes cantidades de ceniza de madera como subproducto al generar energía. Podríamos acordar disponer de estos residuos por ellos.
 - Estimamos que esta empresa produciría 5.000 toneladas de ceniza al año.
 - Costo: El costo de la ceniza de madera sería solamente el de el maejo, la disposición y el transporte hasta nuestras instalaciones.

- **Cáscaras de huevo:** Huevos Guillén:
 - Es una fábrica de claras de huevo produce 3500 toneladas de cáscara de huevo al año. Podríamos asociarnos con esta fábrica para deshacernos de este residuo por ellos.
 - Costo: Precio de transporte.
- **Dolomita y Yeso agrícola:** Monforte y Pavía, S.L. Alicante, España
 - Se dedican a la venta de minerales como arcilla silical, anhidrita, dolomita, yeso agrícola y áridos, además del transporte de estos materiales. Producen más de 8000 toneladas/mes de dolomita y más de 4000 toneladas/mes de yeso
 - Costo: Ambos tienen un precio de alrededor de 50 euros por tonelada más el precio de transporte.

Producción

Nuestro asociado Olam, controla unas 750 000 000 de plantas de cacao durante un año. Nosotros planeamos en producir alrededor de 140 000 kg al año. Cada planta usaría un kilo al año de fertilizante.

Estructura de costes:

Costos de fabricación:

Los costos de fabricación sumarían a 2400€/mes

Bienes de capital:

Dos camiones con capacidad de transportar 20 toneladas de producto de un precio de 60.000 euros. Alquilaríamos estos camiones inicialmente a un precio de 2.500€ al mes cada uno (Total: 5.000€/mes)

Costos transporte:

De media los costos de transporte de nuestro producto serian de 30€ por tonelada lo que sumaría a 600€ si producimos 20 toneladas. Para ser más eficientes transportaríamos los materiales de 20 toneladas en 20 toneladas ya que esto es lo que cabe en los camiones por esto necesitaríamos gastar más en el transporte inicialmente. Aproximadamente 12.000€ de inversion inicial. Más, eventualmente, 600€ al mes mientras se vayan consumiendo los materiales.

Costos de exportación: Serían de 2000€ al mes

Costos de materias primas:

Las materias primas sumarian a un total de 45€ por tonelada de fertilizante. Pero se tendria que comprar en grandes cantidades de 20 toneladas por materia prima para ahorrar en transporte lo que sumaría a una inversión inicial de 6.800€ de inversión inicial

Sueldos

Socios:

Los cinco socios empezarian cobrando 1.000€ al mes. Cumplirian la funcion de gestores y secretarios. (Total: 5.000€/mes)

Transportistas:

Dos transportistas con sueldos de 1.500€ al mes se encargarían de hacer cortos viajes entre el almacén la fábrica y el puerto. (Total: 3.000€/mes)

Gastos totales

Los gastos totales al mes serian de 18900€ al mes.

Tendriamos un margen de beneficio de 5800€ al mes mas un excedente de 3,5 toneladas de fertilizante al mes lo que nos permitiría vender un pedido extra cada 6 meses que solo nos costaría 2000€ de transporte que supondría 22.750 euros más. Entonces se podria decir que ganamos 9600€ de beneficio al mes o 115.200€ de beneficio al año.

Inversion inicial:

Necesitaríamos una inversión inicial de 36.200€ que nos permitiría pagar todos los gastos de un mes y la inversión inicial en las materias primas y su transporte. En menos de 6 meses se podría haber devuelto la inversión