

CAPÍTULO 6: RESUMEN EJECUTIVO

De acuerdo al marco teórico se propone el siguiente resumen ejecutivo para que mediante su presentación sea evaluada la factibilidad del Plan de Negocios de Exportación del mezcal reposado “Los Danzantes” a Irlanda.

1 Antecedentes de la Empresa

“Los Danzantes” es un grupo de Empresas dedicadas a generar gozo para los sentidos, a través de la fusión de productos y conceptos mexicanos.

Grupo “Los Danzantes” cuenta con gente comprometida con los conceptos que los respaldan, comenzando por la responsabilidad de sus colaboradores, por el origen y calidad de los productos de la Tierra Mexicana (comida, mezcal, vino y puros), por la relación con las comunidades mexicanas, por el medio ambiente y por el arte y la cultura. (Los Danzantes, 2007)

La empresa “Los Danzantes” es una empresa ya consolidada y bien establecida dentro del mercado de producción de mezcal en el país. Con una experiencia de operaciones de más de 10 años y con una capacidad adecuada de producción para lograr abastecer a importantes empresas establecidas en México. Cuenta hoy en día con cuatro instalaciones que cumplen con diversas funciones con lo que respecta a producción y comercialización de sus productos. Estas cuatro instalaciones son: la fábrica, dos restaurantes, uno ubicado en el Distrito Federal y el segundo en la ciudad de Oaxaca y por último la tienda temática en donde se exhiben al público en general los diversos mezcales que se manejan.

Dentro de sus misiones se encuentran el producir, envasar y comercializar mezcal, incluyendo productos y servicios complementarios en las más óptimas condiciones de rentabilidad, productividad e innovación, manteniendo siempre una

filosofía de excelencia en calidad y servicio, fomentando una imagen propia fundada en los valores y cumpliendo con la responsabilidad social. Así como también tener la visión de poder ser una compañía competitiva, reconocida por ofrecer mezcal de la mejor calidad que supere las expectativas de los consumidores y clientes en los distintos mercados.

Los valores sobre los que trabaja la empresa son el respeto por el individuo, la lealtad, la mejora continua y el desarrollo personal, la ética profesional, la confianza y por último la innovación.

2

El Producto

Este proyecto está enfocado a la exportación del mezcal reposado “Los Danzantes”, del cual se puede afirmar que es un mezcal 100% de agave, con 42% Alc./Vol, reposado durante un año en barricas nuevas de roble francés, de los bosques de Nevier.

Se puede afirmar por las investigaciones de campo realizadas y documentadas dentro de este proyecto, que muy pocos productos 100% mexicanos hoy en día guardan las características esenciales que tienen los productos artesanales y de origen natural.

Uno de esos productos que cumplen con esos atributos es el mezcal reposado “Los Danzantes” ya que sus características lo hacen ser un portador de la cultura, historia y antepasados del pueblo mexicano.

El mezcal reposado “Los Danzantes, cuenta con las siguientes características:

Color: Amarillo pajizo limpio y brillante.

Nariz: Aroma sutil, elegante. Se perciben notas ahumadas, barro, fruta madura, caramelo y miel.

Sabor: Se confirma la nota abocada, (dulce) buen equilibrio de alcohol, mezcal con buen balance, sutil, suave pero a la vez redondo, elegante y robusto.

Cabe señalar que todos los insumos utilizados para la elaboración del mezcal reposado “Los Danzantes” son de origen oaxaqueño y de proveedores y comerciantes de la región de Santiago Matatlán, Oaxaca.

Grupo “Los Danzantes” hoy en día trabaja en base al sistema *Justo a tiempo* que en su nombre en inglés se conoce como *Just In Time* ó *JIT*, es decir produce únicamente las cantidades exactas que les solicitan y las entregan en el tiempo de entrega acordado.

3 Planteamiento del Proyecto

Se busca colocar el mezcal reposado “Los Danzantes” en el mercado irlandés por medio de la empresa “Enterprise Ireland”, la cual brinda la oportunidad de contactar con importadores y distribuidores en Irlanda, así mismo brinda apoyo estratégico para cualquier tipo de alianza, y se encarga de todas las licencias que el producto requiera dentro de ese país.

Lo que se pretende lograr con esto, es llegar a mayoristas especializados que manejen grandes volúmenes de ventas, estos a su vez que tengan la posibilidad de vender directamente a los detallistas o consumidores finales.

Se considera este el canal más apto para la empresa debido a que es la primera vez que se exporta a la unión europea y de esta manera se podría asegurar de cierta manera la venta del producto. Estos mayoristas, pueden tener acceso a las tiendas, supermercados, restaurantes, bares y hoteles más populares de Irlanda.

El mercado meta que se consideró para este proyecto, fueron principalmente 3 tipos de consumidores:

- a) Adultos entre 21 y 50 años, originarios de ciudades grandes y de personalidad extrovertida, con gusto hacia los destilados.
- b) Personas que asisten frecuentemente a bares, restaurantes y supermercados de las ciudades de Dublín, Cork y Galway.
- c) Clase media alta con ingresos superiores a los 40,000 euros anuales.

Después de recolectar la información necesaria del mercado de las bebidas espirituosas, se escogió a Irlanda como mercado meta por los siguientes motivos:

- Está dentro de los países de mayor consumo de alcohol en la Unión Europea.
- TLC: Entre México y Unión Europea.
- El porcentaje de personas entre los 20 y 39 años, es del 32.1% del total de la población.
- Disminución progresiva de aranceles.
- Eliminación de cuotas por acuerdos comerciales.
- La existencia de Consejerías Comerciales de Bancomext, ya que se podría contar con el apoyo directo de la misma
- La existencia de posibles compradores interesados.
- Los indicadores económicos muestran a Irlanda como un país estable, abierto a la inversión, con población económicamente activa y gran poder adquisitivo
- Excelente infraestructura en puertos, aeropuertos, carreteras y vías férreas

- Existe un nicho de mercado importante para las bebidas espirituosas.