

Natio – Regalos Empresariales //



Autores: Gerbino, Dante Oscar; Giomprini, Leandro; Gritti, Franco; Grossi, Soledad; Porta, Natalia; Rodríguez De Marco, Verónica.
E-mail de contacto: grupo1regalosemp@gmail.com

presentación de la idea

NATIO se plantea como una propuesta de negocio orquestal abocado a la comercialización de regalos empresariales y productos de promoción, a través de un catálogo integrado por una variedad de productos nacionales, artesanales y estandarizados.

El modelo orquestal, el cual fue desarrollado en Harvard, consiste en la articulación de recursos, formando una red que se compone de nodos (proveedores), combinándolos en forma innovadora para aprovechar oportunidades que no están disponibles para empresas individuales sino para empresas en red. Esta es lo que otorga a NATIO la principal barrera de ingreso, y es una de las principales propuestas diferenciadoras de este proyecto.

El negocio se funda sobre los pilares de la Inclusión Social y la Responsabilidad Social Empresaria, lo cual no solo contribuye al bienestar de la sociedad en su conjunto, sino que además es considerado como una fuente de innovación y ventaja competitiva, difícil de imitar por la competencia. Para llevar esto a cabo se busca detectar grupos que tengan una buena probabilidad de crear innovaciones, pero que por ciertas cuestiones no lo están logrando, y de esta manera permitirles el ingreso al mercado. Se incorporan así, comunidades de base y pequeños talleres artesanales, logrando el doble objetivo de, por un lado, hacer viable el negocio y por otro, contribuir con la sociedad, dando oportunidades a quienes menos posibilidades tienen.

Se definió como cliente principal a las empresas, lo que no deja de lado la posibilidad que se pueda vender a personas particulares. Los productos a ofrecer integrarán un catálogo preestablecido, dando la posibilidad al cliente de poder optar entre algunas variantes para los mismos. Estos productos permitirán transmitir el mensaje implícito relativo a su carácter diferenciador, resaltando su calidad superior. Así el comprador podrá compartir este mensaje con aquellos a los que van dirigido dichos productos.

Para hacer posible todo esto, cuenta con personal profesional capacitado e idóneo en el tema; logrando grandes ventajas competitivas gracias a la capacidad

empresarial y a la visión comercial que caracteriza a todos los que constituyen NATIO. Sin embargo la dependencia hacia los proveedores es una de las principales debilidades, constituyéndose en el desafío a enfrentar. Una amenaza es que NATIO deberá prestar principal atención a la competencia, dado que existen numerosas empresas con prestigio y que ofrecen productos variados a bajos precios, atomizando el mercado. Sin embargo en Argentina, no se detecta la presencia de negocios orquestales en este rubro, creando barreras de entrada para los posibles futuros imitadores, y creando un espacio para un proyecto exitoso.

ficha Técnica del proyecto

Monto de la Inversión:

- ▶ Inversión Inicial: \$95.750
- ▶ Reinversión año 2: \$14.940
- ▶ Reinversión año 3: \$26.143

VAN: \$ 84.347

TIR: 0,46 anual

PB: 4 años

ficha del Empresario

Nombre: Emilio Etchegorry

Profesión: Administrador de Empresas

Empresa: PIN S.A. y NATIO S.A.