

MEMORIA NIKARIT EJERCICIO 2017

La actividad del proyecto NIKARIT a lo largo del ejercicio 2017, se ha centrado en la implementación y profesionalización de los primeros pasos y objetivos alcanzados ya en el 2016, año en el que se consiguió poner en marcha un proyecto que había dado comienzo apenas meses antes, con la presentación del modelo de negocio inicial diseñado a partir del TFG de Beatriz (Presidenta del Comité de Políticas Sociales de OAN International y CEO de NIKARIT).



1. Venta de los 1.000 botes importados en Verano 2016

A comienzos del año 2017, se cerraba la venta de todos los botes que se habían importado tras el primer verano en NIKKI. Alrededor de 1.000 botes para poner en marcha esta primera experiencia piloto, confirmando así la gran acogida que tiene el producto en el mercado de clientes finales en España.

Una vez cerrada esta primera experiencia piloto, con la venta a clientes finales (particulares), utilizando para ello una promoción mínima del producto, y tirando de los contactos cercanos, se procedió a reinvertir un tercio de los beneficios obtenidos (1.160 €) a las 3 cooperativas de los 3 pueblos a los que se les había comprado la manteca de karité (Monnon, Sansí Gandó, Besan Gouru).

2. Primeros resultados del proceso de reinversión del beneficio obtenido

Con la reinversión de los 1.106 € obtenidos:

- Monnon: Amortizó parte del saldo pendiente de una deuda adquirida con otra organización a partir de un sistema de microcréditos para la compra de un remolque para trabajar las tierras.
- Sansí Gandó: Compró durante la época de lluvias una gran cantidad de soja para poder venderla durante la época de sequía y poder generar la suficiente actividad económica como para superar esta época del año con las dificultades de no poder trabajar la tierra siendo esta la principal actividad del pueblo.
- Besan-Gouru: Construyó su primera escuela para que los niños del pueblo pudieran comenzar a asistir a la misma, contratando al mismo tiempo a un profesor e iniciando el proceso mediante el cual, el Ayuntamiento, observando la iniciativa y proactividad del pueblo, pueda plantearse construir una escuela y entrar con el sistema de educación público.

3. Nuevo Modelo de Negocio

Pablo (responsable de Organización y Procesos de NIKARIT) aprovechó su TFG para elaborar un nuevo Modelo de Negocio, actualizando, implementando y profesionalizando cada una de las líneas del proyecto. Después del primer viaje a Nikki en el verano 2016, haber alcanzado los acuerdos con las tres cooperativas de mujeres de estos pueblos, y haber observado las posibilidades de desarrollo del proyecto, se decidió modificar algunos ejes de actuación manteniendo el objetivo original del proyecto; el triple impacto social:

1. Compramos manteca de karité directamente a cooperativas de mujeres de Nikki. Esto supone una fuente de ingresos que permite a las mujeres de estas cooperativas hacerse cargo de los gastos de la sanidad de sus familias y la educación de sus hijos.
2. Potenciamos un consumo responsable en España, dando a conocer la realidad de las comunidades de origen y fomentando un espíritu crítico, solidario y comprometido entre los consumidores.
3. Los beneficios que obtenemos con la venta de manteca de karité se destinan íntegramente a proyectos de desarrollo para la comunidad de Nikki, a través de OAN International.

Estos cambios fueron los siguientes:

1. Profesionalizar el proceso de importación.
2. Basar el proceso de reinversión del beneficio obtenido en proyectos de desarrollo en estos pueblos, en vez de optar por la reinversión directa del dinero.

3. Afinar el proceso de evaluación del impacto generado en estas tres comunidades.

A este nuevo planteamiento, hay que añadirle uno de los acontecimientos más importantes que experimenta el proyecto a lo largo de este año; descubrir y empezar a colaborar con NAA Y Botanicals, un laboratorio de cosméticos de Valladolid, que se compromete a empezar a trabajar de la mano de NIKARIT para sacar adelante el proyecto y sus objetivos. Sin duda alguna, este hecho es un punto de inflexión para el futuro del proyecto. NAA Y se convierte en el partner estratégico de NIKARIT.

Además se firma un acuerdo de colaboración con la Fundación SEUR, gracias al cual se consigue un precio rebajado para todos los servicios de transporte que se contraten con ellos.

4. Avances post-viaje a Nikki 2017

Con el nuevo Modelo de Negocio desarrollado por Pablo a través de su TFG y toda la investigación realizada al respecto, el equipo al completo vuelve a Nikki en verano, para durante los dos meses de estancia allí trabajar en los siguientes objetivos:

1. Afianzar en primer lugar, la relación con las tres cooperativas de mujeres, (seguir trabajando y conociéndolas de cerca, su realidad, sus vidas, sus intereses, necesidades, preocupaciones y deseos), así como con todos los partners locales entre los que destacamos las Hermanas Terciarias Capuchinas y la AKB como colaboradores estratégicos para el desarrollo del proyecto.
2. Establecer nuevas relaciones y colaboraciones en línea con el desarrollo futuro del proyecto.
3. Crear un canal logístico profesionalizado a partir de las investigaciones/búsquedas hechas en terreno.

Con estos tres objetivos en mente, se alcanzaron los siguientes hitos:

1. Se trabajó muy de cerca con los colaboradores y contactos locales (Hermanas Terciarias Capuchinas y AKB), así como con las tres cooperativas de mujeres, con el objetivo de conocerles cada vez más.
2. Se trabajó en profundizar en este conocimiento de la realidad de las vidas de las mujeres, para lo que se hicieron una serie de entrevistas personales a cada una de las mujeres de la cooperativa de Monnon, para desarrollar un sistema de medición que permita al proyecto evaluar el impacto que genera en el desarrollo de estas comunidades (principal objetivo).



3. Se empezó a trabajar en la captación de imágenes (fotos, vídeos, entrevistas grabadas, etc.) con el objetivo de editar un documental a partir del cual se pueda dar a conocer la realidad de estas comunidades en España.
4. Se alcanzaron acuerdos comerciales de colaboración para crear el canal logístico profesionalizado que se pretendía establecer:
 - Acuerdo con Zikora (empresa familiar) a partir de conversaciones con AKB y las cooperativas para establecer precio justo de compra, y costes de transporte de la manteca de karité desde los pueblos hasta Cotonou.
 - Acuerdo con ACS (Africa Cargo Services) para proceder al transporte en avión de la carga desde Cotonou hasta Madrid (aeropuerto de Barajas) definiendo tarifas, responsabilidades, análisis, impuestos, etc.

Una vez que la carga de 585 kg de manteca de karité que había sido transportada en avión desde el aeropuerto de Cotonou hasta el aeropuerto de Barajas dan comienzo los trámites para cerrar todo el proceso de importación:

- Colaboración con la empresa aduanera Cotransa para sacar la carga de Aduanas Madrid.
- Pago de impuestos, análisis preliminares en aduana y retirada de la carga de WFS.
- Transporte de la carga contratando los servicios de Fundación SEUR desde el aeropuerto de Madrid hasta la sede de NAAY Botanicals (Valladolid), quienes ofrecen sus instalaciones para proceder a almacenar la carga.

5. Últimos hitos del ejercicio 2017

Una vez terminado todo el proceso logístico de importación de la carga de la manteca de karité (585 kgs.) se comienza a trabajar en el lanzamiento de un nuevo producto final renovado adoptando para ello la nueva estrategia comercial definida; venta a cliente final (retail) y a proveedores (venta al por mayor).

Para ello, se desarrollan todas las iniciativas necesarias para lograr este objetivo:

1. Análisis básicos con el laboratorio sevillano INNOAGRAL.
2. Diseño del etiquetado (con un equipo de diseñadoras voluntarias) y compra de nuevo envasado.
3. Análisis en NAAY Botanicals y lanzamiento del primer lote de 500 botes finales a mediados de Diciembre 2017.

Tras el lanzamiento del nuevo producto renovado, se termina el stock con la venta del total de los 500 botes en apenas una semana.



Junto con el exitoso lanzamiento del nuevo producto, resulta necesario citar dos hechos relevantes de este ejercicio 2017:

1. Participación en tres concursos:
 - Concurso MasHumano: NIKARIT llega a convertirse en uno de los 5 finalistas de toda España, posición que permite al proyecto entrar en la plataforma virtual Bridge for Billions para desarrollar el modelo de negocio del proyecto a partir de la asignación de dos mentores profesionales.
 - Participación en X CONCURSO DE PROYECTOS SOCIALES “JAVIER PANCORBO” de la Consultora Ernst & Young.

- Participación en los PREMIOS AL VOLUNTARIADO UNIVERSITARIO de la Fundación Mutua Madrileña.
2. Creación de un equipo multidisciplinar de 20 personas con la asignación de diferentes roles para lograr una mejor repartición de las tareas y alcanzar con más facilidad y eficiencia los objetivos planteados para el desarrollo del proyecto.