

Abril 2019 - ISSN: 1696-8352

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE ANÍMELAS DE TAGUA PARA LA ELABORACIÓN DE BOTONES EN BARCELONA – ESPAÑA

Autores:

Briones Vera Solange Valeria¹

Imprenta Renacer / Asistente Administrativa

sbrionesv@ulvr.edu.ec

Loza Cedeño Ana

Gabriela²

alozac@ulvr.edu.ec

Centro de Distribución Nestlé, Asistente de Operaciones

Tutor:

Econ. Karina Malatay González, MIB

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Facultad de Ciencias Administrativas

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Briones Vera Solange Valeria, Loza Cedeño Ana Gabriela y Karina Malatay González (2019): “Plan de negocios para la creación de una empresa exportadora de anímelas de tagua para la elaboración de botones en Barcelona – España”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (abril 2019). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/empresa-exportadora-animelas.html>

RESUMEN

La comercialización de Anímelas de Tagua en el Ecuador se la realiza de manera artesanal lo que causa que no sea considerada como una gran fuente de ingreso para el país, y aunque el Ecuador es conocido como el principal productor de este producto, existe la falta de conocimiento por parte de los productores y comercializadores de Tagua para que tengan el incentivo de cubrir los mercados internacionales que solicitan de esta materia prima para la elaboración de botones. Esto es posible trabajando en conjunto con ProEcuador, entidad que brinda las Macroruedas de negocios, sin ningún costo, promueve e incentiva a las empresas ecuatorianas a que expongan sus ideas de negocio y productos a las empresas internacionales. Manabí es el sector de mayor producción de Tagua, los artesanos y productores que trabajan con este producto han ido evolucionando en cuanto a los derivados de Tagua se refiere, pero lo comercializan internamente En los mercados Europeos en la actualidad se está fomentado la moda sustentable y sostenible.

Palabras claves: anímelas – tagua - corozo - comercio justo - mercado internacional - ecosostenible – tendencia - exportaciones.

¹ Egresada Ingeniería Comercial, Labora en Imprenta Renacer, Asistente Administrativa.

²Egresada Ingeniería Comercial, Labora en Centro de Distribución Nestlé, Asistente de Operaciones

SUMMARY

The commercialization of Anímelas de Tagua in Ecuador is carried out in an artisanal way which causes to not be considered as a great source of income for the country, and although Ecuador is known as the main producer of this product, there is a lack of knowledge for part of the producers and marketers of Tagua for that reason they don't have the enough incentive to cover the international markets that request this raw material for the elaboration of buttons. This is possible by working together with ProEcuador, an entity that provides Macroruedas business, without any cost, it improve and incentive Ecuadorian companies to expose their business ideas and products to international companies. Manabí is the most productive sector of Tagua, the artisans and producers who work with this product have been developing the Tagua derivatives, but they sell it internally.

In the European markets, now a days are promoting the sustainable fashion.

Keywords: animelas - tagua - corozo - fair trade - International market - sustainable eco- trend- exports.

INTRODUCCIÓN

La tagua, también conocida como corozo, es una semilla de una palma que crece en los bosques húmedos tropicales de la región del Pacífico llamada Cade, esta solo se produce en 3 países como Panamá, Colombia y Ecuador.

La producción total de tagua en el Ecuador es de unas 100 mil toneladas aproximadamente, distribuidas de la siguiente manera; 50 mil en Manabí, 30 mil en Esmeraldas y 20 mil en la Cordillera.

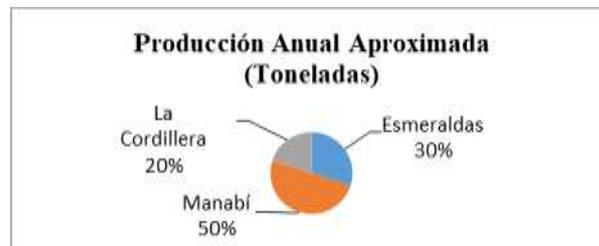


Figura 1. Producción Anual De Tagua Por Sectores

Fuente: Revista El Agro

Elaborado por: Autores

A nivel mundial Ecuador es el principal país productor y exportador de tagua, el destino de este producto por lo general son fábricas de botones de Asia y Europa. En los países destino se realiza el proceso final en este caso el tinturado y los acabados de acuerdo al cliente, para luego ser utilizados en los trajes de alta costura de grandes marcas como Hugo Boss, United Colors of Benetton, Zara, Burberry, entre otras.

Las exportaciones del Ecuador de tagua principalmente se las realiza en botones. En el 2015, se exportó al mundo USD 9,718 en valor FOB de botones de tagua, su participación fue del 90.85% del total de las exportaciones de tagua a nivel mundial.



Figura 2. Exportaciones De Tagua De Ecuador Al Mundo

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

De acuerdo a los datos estadísticos de Pro Ecuador para finales del año 2016 la producción y volumen de exportación de Ecuador fue USD 932 toneladas de discos y elaborados de tagua.

EXPORTACIONES DE TAGUA ECUATORIANA POR PRODUCTO									
MILES USD FOB									
SUBPARTID	DESCRIPCION	2011	2012	2013	2014	2015	2015 ENE-MAY	2016 ENE-MAY	
A									
9606.30.10.0	BOTONES DE TAGUA	12,706	7,364	9,25	12,403	9,718	4,660	3,450	
9602.00.90.0	LAS DEMAS MATERIAS VEGETALES O MINERALES PARA TALLAR, TRABAJADAS, Y MANUFACTURAS	1,238	1,005	764	666	625	212	197	
9606.29.10.0	LOS DEMAS BOTONES DE TAGUA	173	27	55	12	353	108,62	0,08	
	TOTAL	14,116	8,396	10,069	13,081	10,696	4,981	3,647	

Tabla 1. Exportaciones de Tagua por producto

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones Extranjeras, PRO ECUADOR

En la actualidad Ecuador se encuentra en la posición número 5 de las importaciones de este producto desde España con un valor en miles USD 314.000.00.

Según (Pro Ecuador, 2015). En el Ecuador existen alrededor de 31 empresas entre (micro y medianas) registradas, dedicadas a la exportación de Tagua, de las cuales 7 empresas representaron el 95% de participación en las exportaciones de dicho año.

Solo dos empresas, Corzorient S.A y Trafino S.A., exportan hacia el país que se eligió como destino con una participación del 7%.

El enfoque de este proyecto está dirigido en la creación de una nueva empresa dedicada a la exportación de anímelas de tagua (discos que sirven para la elaboración de botones), ofertándola al mercado Europeo, debido a que adquieren la tagua o marfil vegetal como producto bruto para su transformación, que va de la mano con la vanguardia artesanal según los cambios revolucionarios de la moda, con el cual realizan botones, bisutería, detalles en vestuarios, fichas de ajedrez, entre otros. Dando así oportunidad al mercado ecuatoriano como producto exportable y así su producción no sea solo para el consumo interno.

El país destino que se ha seleccionado en este caso es España, que según TradeMap (Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.) nos indica que para el año 2016 cuenta con una participación de 44,5% de este producto, comprando a Ecuador 52 toneladas en ese mismo año de moldes de botones y otras partes de botones; botones en blanco de plástico o de tagua (marfil vegetal) por lo tanto, se observa una oportunidad de negocio ya que Ecuador se caracteriza por ser un país potencial productor de tagua, conociendo que el mercado seleccionado (Barcelona), cuenta con un mercado amplio con respecto a la industria de fabricación de botones, donde día tras día se generan nuevos vestuarios y accesorios de alta costura, por lo tanto lo que se desea es potenciar este producto.

Entonces de ahí nace la formulación del problema y como investigadores nos preguntamos ¿Cómo incrementar las exportaciones de Anímelas de Tagua hacia el mercado español?

Dando como respuesta una sistematización llana de interrogantes como:

- ✓ ¿Cómo conocer la producción de Marfil vegetal o Tagua, en el Ecuador para su exportación?
- ✓ ¿Cómo Introducir las animelas de Tagua en el mercado Español?
- ✓ ¿De qué manera se podría obtener una rentabilidad para el producto exportable?

El objetivo principal de esta investigación es Diseñar un plan de negocios para la creación de una empresa exportadora de Anímelas de Tagua para la elaboración de botones en Barcelona – España de manera que podamos, diagnosticar la situación actual del mercado ecuatoriano en la producción del marfil vegetal “Tagua”, analizar la oferta exportable y demanda del mercado español y evaluar la viabilidad del proyecto con presupuestos asequibles que permita obtener rentabilidad atractiva.

Con el presente proyecto de investigación se pretende obtener beneficios para los socios de este proyecto a realizar, junto al sector artesanal, y a la balanza comercial de nuestro país, beneficiándose con el ingreso de divisas, y para los artesanos, fomentando el empleo y comercio justo para su producción.

Como Justificación personal para la realización de la investigación, es la de conocer acerca del trabajo de los artesanos y el manejo de las exportaciones, a su vez obtendremos conocimientos de los diferentes tramites y procesos que se deben llevar a cabo para el traslado de productos hasta Barcelona – España.

Se escogió el mercado Español ya que la Tagua es muy apetecida en el mercado exterior para la elaboración de botones para ropa fina entre otros, y a su vez se constituye como base fundamental para la economía de la nación debido al número de divisas que ingresarán al Ecuador ya que se desea fomentar el incremento de las exportaciones y esto beneficia de manera significativa al PIB y consecuentemente genera una utilidad a los accionistas que intervengan en el mismo.

Por otra parte, en el Ecuador específicamente en la región costa se destaca el sector artesanal quienes procesan o convierten este material en un producto terminado destinado solo al consumo interno del país, sin embargo, la Tagua no necesita de un gran proceso industrial muchas empresas hoy en día lo exportan dándole un plus o distribuyéndolo como materia prima.

El producto que se ha seleccionado para realizar el trabajo de investigación recoge justamente las posibilidades reales de convertir al Ecuador en un exportador de productos artesanales no petroleros. Es decir, de manera política se apoya en el cambio de la matriz productiva porque se dirige en la conceptualización de la misma, la cual indica que se debe incrementar las exportaciones de nuestros productos nacionales con el fin de conocer el comercio internacional, a través de la oferta y demanda.

Dentro de este marco económico internacional, la diversificación de productos de exportación es fundamental, para aprovechar las oportunidades y ventajas comparativas del Ecuador en la exportación de animelas de tagua al mercado de Barcelona – España.

Gracias a los avances vanguardistas se encuentran procesos transformacionales exigentes en el mercado internacional y a su vez haciendo concientización a la huella ecológica en la utilización de este producto para la fabricación de los botones. En España actualmente se toma en consideración comercializar productos que ayuden a cuidar el medio ambiente, tienen un alto crecimiento en el sector de Moda Sostenible, la cual consiste en la compra y venta de artículos de alta calidad pero ecológicos.

La moda española causa tanto interés por la firme decisión de los empresarios españoles en hacer uso de las nuevas tecnologías y el marketing para hacer llegar sus productos a un público amplio pero bien seleccionado. La clave en las últimas décadas parece estar en apostar todo por la “fastfashion”, esto es, moda de consumo rápido que tiene como principales señas de identidad la adaptación de la moda al mercado.(El Confidencial Digital,2018)

El propósito del presente proyecto de investigación consiste en explotar la producción de tagua de la provincia de Manabí – Manta satisfaciendo al mercado textil Europeo, dirigido específicamente a las fábricas botoneras, obteniendo una mayor participación dentro del mercado, incrementando el porcentaje de las exportaciones del país y promoviendo el producto ecuatoriano.

METODOLOGÍA

Para el desarrollo de la metodología de la investigación, el diseño de la investigación que se realizó fue de carácter no experimental, transversal, de enfoque mixto en donde se utilizó la técnica de la entrevista, y el muestreo no probabilístico, utilizando un muestreo por conveniencia, con método deductivo, a nivel descriptivo.

Se realizaron entrevistas a expertos en el sector de exportación, proveedores y a un Agente de ProEcuador.

Mediante la entrevista realizada al Agente de Pro Ecuador Patricio Gutiérrez Bonilla se llega a la conclusión de que Ecuador posee una ventaja competitiva debido a que mediante su participación en las ferias se ha promovido como el único país proveedor mundial del producto que está siendo objeto de estudio; y a su vez la diferenciación que existe dentro del mercado gracias a los componentes ecológicos que poseen las anímelas nos enmarcarían como una empresa biodegradable al momento de ofertar productos en el mercado.

De acuerdo a la experiencia de un exportador de este tipo de productos como lo es el Sr. Onno Herman se puede inferir que en la actualidad para la internacionalización de un negocio la estrategia principal es promoverse a través del internet como lo son la creación de páginas web, crear anuncios que permiten que nuestro producto llegue a otros países sin necesidad de presencia física de la empresa esto se debe ya que existe una tendencia de compras online

Por medio la entrevista realizada a nuestro proveedor directo se pudo obtener que la cantidad que podremos ofertar como empresa dentro del mercado será entre 40 y 80 sacos mensuales que equivalen a 480 kilogramos como máximo, dando un valor de 4000 gruesas y el costo que tendremos por las mismas será de \$7.50 por kilogramo dando un costo total de 45 dólares por quintal, los cuales deberíamos desembolsar por gastos de producción en el rubro de proveedores.

Tipo de investigación

El presente proyecto utilizó un nivel investigativo descriptivo, siendo este el que proyecta situaciones en la exportación de un producto para la elaboración de botones a base de tagua, revelando con la investigación cual sería el impacto de exportar un producto no petrolero con valor agregado que ayuda a fomentar el uso de materiales biodegradables en prendas de vestir y a la diversificación de exportación.

El desarrollo de nivel descriptivo no es únicamente la recopilación de datos históricos y actuales en las exportaciones e importaciones, sino la relación de la información que se obtuvo de los productores, exportadores y empresas de cómo es la oferta y la demanda en el mercado.

El proyecto fue de carácter no experimental, transversal, de enfoque mixto en donde se utilizó la técnica de la entrevista y el muestreo no probabilístico, utilizando un muestreo por conveniencia, con método deductivo, a nivel descriptivo.

Población y muestra

Para la identificación de la población y realizar el muestreo de la investigación se utilizó un muestreo no probabilístico, aplicando la técnica de un muestreo por conveniencia. Donde las empresas dedicadas a la fabricación de botones en general dieron un total de 141 a nivel de toda España. Seleccionando a Barcelona que es donde llegará el producto con 52 empresas donde se dedican a la fabricación y comercialización de botones, de las cuales se seleccionaron por medio del muestreo por conveniencia 11 empresas que ya trabajan con materiales eco sostenible.

Resultados

En base a las entrevistas se detectó que si existe una oportunidad para incursionar en el mercado exterior que aporta en el desarrollo de nuevos productos de exportación, dirigiéndonos al sector textil que realiza productos de alta costura en nuevos proyectos como la moda sostenible.

De acuerdo a la información obtenida se plantea incursionar las siguientes estrategias de Marketing, la creación de una página web que brinde información del producto y en la cual se priorice el trabajo con artesanos; asistir a la feria Momad celebrada los primeros meses del año en Madrid con la intención de llegar al cliente y mostrar el producto.

Identificación del Mercado Potencial

El parámetro bajo el cual identificamos nuestro mercado potencial es mediante la búsqueda de empresas importadoras de Anímelas de Tagua en Barcelona - España el cual como ya se ha venido explicando a lo largo del proyecto es nuestro país de destino.

Al momento en el que realizamos la búsqueda en la página El Economista, plataforma virtual en la que se presentan empresas de todo tipo logramos un resultado de 52 empresas que se dedican a la Fabricación y Comercialización de Botones en Barcelona.

Estrategias y criterios de segmentación (mercado meta)

Para realizar la segmentación de nuestro mercado nos basamos en 3 criterios

- 1.- Exportación
- 2.- Ubicación
- 3.- Industrias Botoneras

Exportación. – España ha comprado alrededor de 65.2 Toneladas hasta Septiembre del 2018 al Ecuador. (Pro Ecuador, 2018)

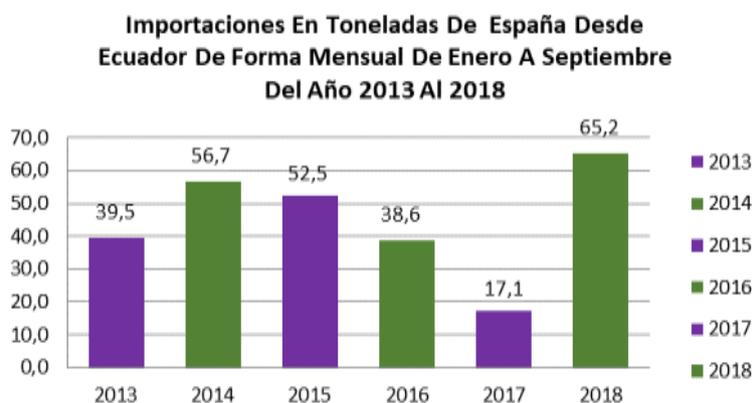


Figura 3. Importaciones De Toneladas De La Partida 960630 De España A Ecuador Mensuales Del Año 2013 Al 2018 En El Primer Semestre.

Fuente: Pro-Ecuador.

Elaborado por: Autores.

Ubicación. – España la moda española causa tanto interés por la firme decisión de los empresarios españoles en hacer uso de las nuevas tecnologías y el marketing para hacer llegar sus productos a un público amplio pero bien seleccionado. La clave en las últimas décadas parece estar en apostar todo por la “**fastfashion**”, esto es, moda de consumo rápido que tiene como principales señas de identidad la adaptación de la moda al mercado.(El Confidencial Digital,2018)

Empresas. - El sector dedicado al textil, la confección y el calzado en el 2018, tuvo su mayor cota de los últimos seis años. La industria textil fue el sector que más aumentó su tejido

empresarial en 2017, con un alza interanual del 4%. Todas las empresas que se dediquen a la Fabricación y Comercialización de Botones ubicada en el sector de Barcelona. (Modaes, 2018)

El *fast fashion* tomó el mercado de la moda y engulló todos sus subsectores, dando gran apertura a la oleada eco sostenible que permite la industria en la actualidad, prendas de vestir elaboradas en algodón orgánico, con una técnica de tintado en índigo lo más limpia posible y con botones eco (que evitan el uso de productos químicos, como la galvanoplástica). (Modaes, 2018)

Dentro de esta segmentación existe un muestreo por conveniencia debido a que las 11 empresas que se nombran a continuación mostraron información que nos orientaron y que contaban con páginas web o números de contactos, donde se pudo obtener información relevante.

Cuota de Mercado Actual y Esperado

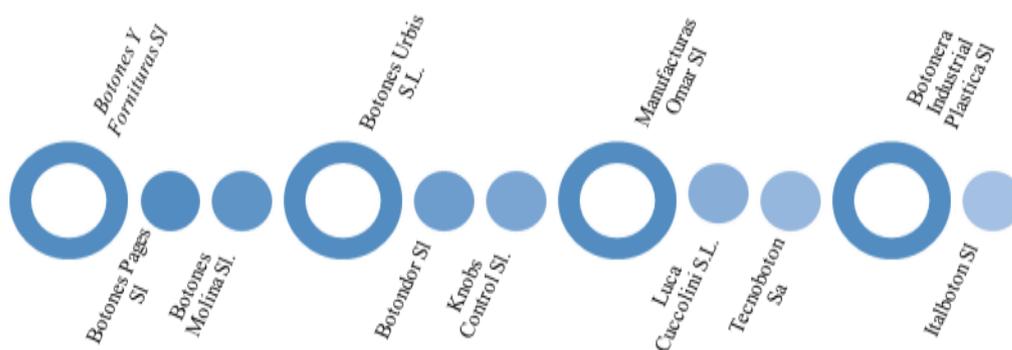


Figura 4. Nombres De Las 11 Empresas Seleccionadas.

Fuente: El Economista, 2018.

Elaborado por: Autores

Aquí detallamos las empresas que se dedican a la importación de Anímelas de Tagua y a la Fabricación de botones. Nuestra cuota actual es 0% por ser empresa nueva en el mercado, nos dirigiremos a 4 empresas de las cuales son 2 que compran estos productos con origen ecuatoriano (LUCA CUCCOLINI- BOTONDOR), y 2 empresas que aún no obtienen este material de Ecuador (DISBOTON, ITALBOTON).

Mercado Potencial	53
Mercado Meta	11
Cuota De Mercado Esperada	4

Tabla 2. Número de empresas

Fuente: El Economista, 2018.

Elaborado por: Autores



Figura 1. Segmentación de cuota de Mercado Actual

Elaborado por: Autores

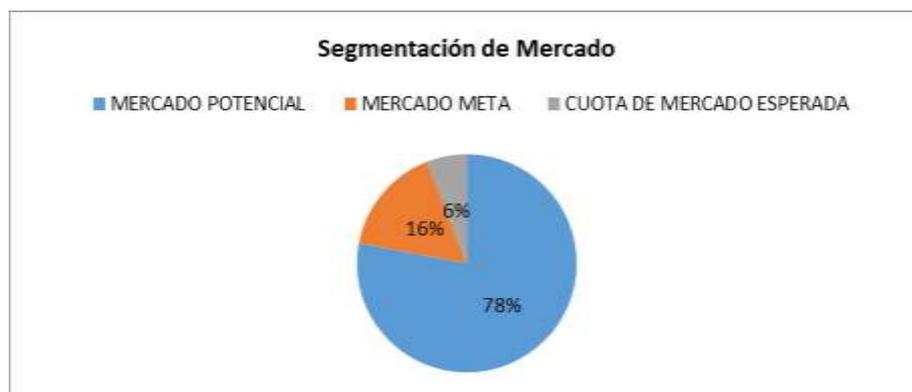


Figura 2. Segmentación de Cuota de Mercado esperada

Elaborado por: Autores

PROPUESTA

Tema de la Propuesta

Plan de negocios para la creación de una empresa exportadora de animelas de tagua para la elaboración de botones en Barcelona- España.

Objetivos de la Propuesta

Diseñar un plan de negocios para la creación de una empresa exportadora de animelas de tagua para la elaboración de botones, en base al comercio justo y aportar a la tendencia eco sostenible.

Objetivos específicos de la propuesta

Elaborar un plan de marketing para la internacionalización del producto.
Incrementar la participación de mercado de un 0% al 6% en un lapso de 3 años.
Determinar el punto de equilibrio de la exportación de anímelas hacia nuestros clientes.

Visión

Ser pioneros en la exportación de Anímelas de Tagua originadas desde Ecuador hacia Europa con una materia prima de calidad, precios competitivos y generando comercio justo.

Misión

Ofrecer Anímelas de Tagua de calidad en su diversidad de tamaño a las empresas Europeas para la elaboración de botones con las cuales confeccionan prendas de vestir para la alta moda.

Valores de la empresa

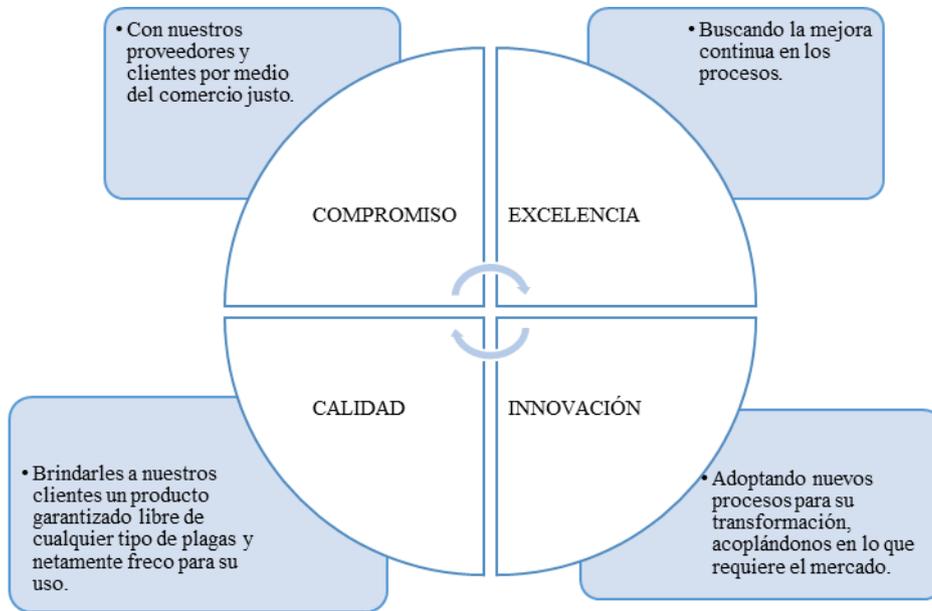


Figura 7. Valores De La Empresa Corozo Export
Elaborado por: Autores

Responsabilidad social

Corozo Export S.A se cataloga por ser una empresa que da oportunidad de trabajos a los artesanos que normalmente no cuenta con un trabajo estable debido a falta de conocimientos en áreas administrativas o en educación básica. Los mismos suelen tener en sus comunas talleres de artesanías en los cuales mediante un comercio interno generan ingresos para subsistir y estos suelen ser ocasionales. Por tal razón Corozo Export S.A reconoce la capacidad y habilidades, creatividad que tienen nuestros artesanos, y es por eso que se trabajara de la mano de ellos dando la oportunidad de expandir un producto ecuatoriano procesado de manera artesanal en el mercado exterior. Implementando el desarrollo sostenible, promoviendo el desarrollo económico, inclusivo, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos, logrando así niveles más elevados de productividad económica mediante la diversificación, la modernización tecnológica y la innovación, entre otras cosas centrándose en los sectores con gran valor añadido y un uso intensivo de la mano de obra.

A su vez Corozo Export S.A constara con normas de cuidado para el medio ambiente garantizando modalidades de consumo, ya que en el proceso de la transformación que se le da a la semilla o nuez de tagua es netamente artesanal la cual no afecta al medio ambiente porque no se utilizan maquinas industriales que podrían contaminar el medio ambiente, más bien aquellos residuos del proceso como lo es el aserrín de tagua sirve como abono para las plantas o muchas veces para preparar harina de tagua la cual es alimento para el ganado dando así un valor a la reutilización. También concientizando la preservación de los bosques ya que para obtener nuestra materia prima no buscamos talar los árboles por el contrario solo se recolecta su semilla una vez que el fruto está seco.

En conclusión, Corozo Export S.A mediante este proceso de comercio justo y reconocimiento del talento que se posee dentro de nuestro país, ofrece un producto 100% orgánico, brindando calidad superior en el extranjero y dejando el nombre de Ecuador en alto.

CONCLUSIONES

La demanda de la Tagua se está incrementando tanto en países Europeos como en el continente Asiático.

De la evaluación financiera realizada, el proyecto propuesto es rentable dado que el VAN calculado durante 5 años es positivo \$ \$ 51.323,81, eso quiere decir que la inversión es financieramente atractiva, además la TIR (Tasa Interna de Retorno) del proyecto da un porcentaje de 66%,

La mayoría de los productores de Tagua desconocen las oportunidades de mercado que genera este producto, por eso pierden al momento de vender este producto.

Dentro del mercado ecuatoriano exportable, el producto "tagua, marfil vegetal" posee una alta rentabilidad, en vista que el producto enfocado a Europa (España) graba 0% de arancel, por ser un producto artesanal, además Ecuador al ser el único país exportador y productor de esta materia prima en Latinoamérica, abarca gran parte del mercado Internacional.

RECOMENDACIONES

Se recomienda seguir evaluando aquellos sectores desconocidos para poder explotar dichos recursos y así dar oportunidad a aquellos agricultores de potenciar y vender su producto.

Debe continuarse con la estimulación de las políticas que brindan la protección de los sectores que producen la palma de Cade.

Realizar procesos para la obtención de la denominación de origen y certificación de comercio justo para así obtener prioridades al exportar el producto.

Abrir nuevas oportunidades de mercado y abarcar mercado Asiático.

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Baena, G. (2014). Metodología de la investigación. Recuperado de <http://www.editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074384093.pdf>
- ✓ Revista El Agro, (2016). TAGUA: El Marfil Vegetal. Recuperado de <http://www.revistaelagro.com/tagua-el-marfil-vegetal/>
- ✓ El Telégrafo, (2017). La Tagua En Ecuador. Recuperado de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/cartas/1/la-tagua-en-ecuador>
- ✓ TRADE MAP, 2017. Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Spain en 2016. Recuperado https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|724|||960630||6|1|1|1|1|2|1|1
- ✓ Pro Ecuador, (2017). Lo mejor del Ecuador : Ficha Tagua.
- ✓ Revista El Agro, 2014. Sirviendo al desarrollo agroindustrial: La tagua da vida a Sosote. Recuperado de <http://www.revistaelagro.com/la-tagua-da-vida-a-sosote/>
- ✓ Banco Central del Ecuador, BCE, (2016). Exportaciones de Tagua por producto: Pro Ecuador Análisis sectorial tagua (pp.5)
- ✓ Smithsonian Institution, (2011). LA TAGUA La sostenibilidad del arte y de la comunidad. Recuperado de <https://festival.si.edu/2011/colombia/tagua/en-espanol/smithsonian>
- ✓ Moda.es, (2018). La industria Española de la moda supera las 20.000 empresas por primera vez desde 2011. Recuperado de <https://www.modaes.es/entorno/la-industria-espanola-de-la-moda-supera-las-20000-empresas-por-primera-vez-desde-2011.html>
- ✓ Moda.es, (2018). Denim ‘reloaded’: reinventar la industria para actualizar un clásico de la moda. Recuperado de <https://www.modaes.es/back-stage/denim-reloaded-reinventar-la-industria-para-actualizar-un-clasico-de-la-moda.html>
- ✓ Hearst España, (2018). 24 firmas de moda sostenible con sello español. Recuperado de <https://www.harpersbazaar.com/es/moda/compras/g252047/marcas-firmas-espanolas-moda-etica-sostenible/>