

TEMA DEL PROYECTO

Proyecto de Factibilidad para la creación de una Finca de Producción y comercialización de Rosas “ROSE TRACK S.A.”, en la Provincia de Cotopaxi.

RESPONSABLES:

Ing. Luis Eduardo Garzón C.

Ing. Fabián Patricio Quevedo Q.

OBJETIVO GENERAL.

Crear una Finca Florícola para la producción y comercialización de Rosa de alta calidad, mediante estudios técnicos, de mercado y factibilidad económica financiera, para posicionar a la empresa en mercados internacionales.

Objetivos Específicos.

- Elaborar el estudio de mercado con la finalidad de conocer la oferta, demanda y la demanda insatisfecha.
- Desarrollar el estudio técnico que permitirá producir rosas con calidad de exportación y comercializarlas a nivel internacional en los mercados de los Estados Unidos y Europa.
- Realizar el estudio de Gestión de la Organización con la que podremos implementar y determinar la forma en que estará compuesta la empresa.

- Elaborar el estudio financiero donde se pueda analizar: la inversión, financiamiento, presupuestos, capital de trabajo, depreciaciones y estados financieros.

- Desarrollar la evaluación financiera para poder estimar la rentabilidad que podemos obtener con la implementación de esta Finca.

ANÁLISIS DEL MERCADO

Durante el periodo 2006-2011, los principales mercados de las exportaciones de flores fueron: Estados Unidos con una participación del 64%, Rusia con el 12%, países Bajos con el 9%, España 2%, Canadá 2% e Italia con el 2%. Estos seis países en total captaron USD 521 millones de las exportaciones totales de flores ecuatorianas.

El desarrollo del sector florícola, alcanzando en el 2008 las 4.431 hectáreas cultivadas, de las cuales el 65,19% corresponden a rosas, 10,76% flores de verano y 9,71% Gypsophila.

El área más representativa de producción de flores está en la provincia de Pichincha, sin embargo en los últimos 10 años, estos cultivos se han expandido a las provincias de Imbabura, Cotopaxi, Chimborazo, Azuay, Cañar y Guayas.

OFERTA

En el país existen a la fecha 432 fincas productoras de Rosas inscritas en Expoflores, se cuenta con 3.033 hectáreas produciendo rosas, y se tiene una producción de 257.803.088 botones de rosas.

DEMANDA

El crecimiento histórico de la demanda de rosas a nivel mundial es del 6% anual, el crecimiento futuro de la demanda mundial se lo ha proyectado con esta tasa hasta el año 2023.

DEMANADA INSATISFECHA

Hemos elaborado una tabla donde consta la Demanda futura Mundial, la que puede ser cubierta por el Ecuador y de ésta una parte por Rose Track S.A.

Ha sido calculada en función de la producción del 2010 y el crecimiento de las exportaciones del Ecuador; hemos previsto solamente que se capte el 0.7% de la demanda futura mundial y de estos montos Rose Track S.A. captara 0.25%

TIPO DE EMPRESA

Persona Jurídica:

Nombre: ROSE TRACK S.A.
Actividad Eco.: Producción y comercialización de rosas

Dirección oficina administrativa y de la finca:

Provincia: Cotopaxi
Cantón: Latacunga
Parroquia: Belisario Quevedo
Sector: Chaupi

ROSE TRACK S.A. será una empresa legalmente constituida y se dedicará a la siembra, cultivo y comercialización de rosas para exportación, contará con un terreno de 5 hectáreas de las cuales inicialmente 3 hectáreas se destinarán para el desarrollo de la actividad florícola.

Políticas de ROSE TRACK S.A.

Realizar todo trabajo con excelencia.

Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes.

Impulsar el desarrollo de la capacidad y personalidad de los recursos humanos.

Realizar evaluaciones periódicas.

Preservar el entorno ambiental y la seguridad de la comunidad.

Valores de ROSE TRACK S.A.

-ÉTICA

-RESPETO Y SERVICIO DE CALIDAD AL
CLIENTE

-HONESTIDAD

-RESPONSABILIDAD SOCIAL

-TRABAJO

ANÁLISIS FODA

ANÁLISIS DE LA MATRIZ FODA

De la evaluación de las matrices de factores internos y externos hemos ubicado en la matriz FODA de acuerdo a su mayor peso:

MATRIZ F.O.D.A

	<p>FORTALEZAS</p> <p>Mejores condiciones de suelo para la producción Productos con mayor variedad y mejores características que la competencia Certificación ISO en las pruebas de calidad de los productos Involucramiento de todo el equipo cosecha y post cosecha</p>	<p>DEBILIDADES</p> <p>Proyección de ventas no están de acuerdo al comportamiento del mercado Lanzamiento de nuevas variedades y proyectos se realizan de forma lenta Falta de estrategias de Marketing</p>
<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Crecimiento de la demanda en el mercado Internacional Obtención de tecnología de última generación Falta de calidad en las Rosas de algunos competidores Expansión comercial internacional para llegar con los productos a más partes del mundo</p>	<p>Estrategias F.O.</p> <p>Elaborar estándares de calidad y mejoras continuas de producción. F1- O3</p>	<p>Estrategias D.O.</p> <p>Realizar una medición para conocer la capacidad de la empresa y la demanda del mercado. D1-O1</p>
<p>AMENAZAS</p> <p>Cambios en políticas gubernamentales para exportaciones Incremento del ingreso de nuevos competidores en el mercado Política de consignación, logística y crédito de la competencia es más flexible Los costos de la materia prima son muy variables</p>	<p>Estrategias F.A.</p> <p>Elaborar encuestas a los clientes sobre gustos, preferencias de variedades y características de las rosas con la finalidad de conocer la tendencia del mercado y mejorar los tiempos en los cambios de tallo. F2-A2</p>	<p>Estrategias D.A.</p> <p>Generar una estrategia de marketing mediante el comparativo de las características de las rosas de la competencia con el nuestro para darle a conocer a los clientes la calidad y variedades competitivas. D3-A2 Elaborar procedimientos internos para el proceso de consignación y logística y realizar un seguimiento para su cumplimiento. D2-A3</p>

ESTRATEGIAS A APLICARSE EN ROSE TRACK S.A.

Estrategia de Liderazgo en Costos

Estrategia de Diferenciación

Estrategia de Publicidad

Estrategia de Distribución

TÁCTICAS DE ROSE TRACK S.A.

Elaborar manuales de procesos de calidad.

Mantener capacitado al personal con últimos estándares de calidad y seguridad industrial.

Adquirir softwares de última generación para mantener un control económico financiero eficiente.

MARKETING MIX

El marketing mix está compuesto por la totalidad de las estrategias de marketing que apuntan a trabajar con los cuatro elementos conocidos como las **Cuatro P: Producto, Precio, Plaza y Promoción** (Publicidad).



Producto

Rosas

La rosa ecuatoriana se considera como el producto estrella dentro de las flores que se producen en el país. Entre las características que distinguen su calidad y belleza se encuentran el tamaño del botón (grande), el grosor del tallo (grueso, largo y duradero) y su vida en florero.



PLAZA

La plaza que la floricultora ROSE TRACK S.A. ha considerado inicialmente es los Estados Unidos de Norte América, con el fin de afianzarse para incursionar en los mercados de Europa y con el tiempo al mercado de Asia ya que presenta un constante crecimiento en demanda de rosas.



PROMOCIÓN

La empresa comercializadora y productora de rosas ROSE TRACK S.A., consideró importante el establecer que la promoción más adecuada para llegar a satisfacer al cliente es ofrecer descuentos y rosas de calidad.

PRECIO

El precio está dado por el mercado y existe variación tanto en función del país de destino como del largo de tallos, y sobre todo épocas pico en donde se consiguen los mejores precios.

Para las proyecciones financieras se ha considerado un precio promedio por botón de US\$.0,27. para el mercado internacional y para el mercado nacional del US\$0,07

MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

1.- Rivalidad de los competidores (Alta)

La rivalidad se presenta porque uno o más de los competidores sienten la presión o ve la oportunidad de mejorar su posición.

2.-Amenaza de nuevos competidores (Alta)

El ingreso de nuevas empresas en cualquier sector aporta capacidad adicional, deseos de obtener una participación en el mercado y recursos sustanciales.

3.-Presión de productos sustitutos. (Baja)

Dentro del campo florícola, podemos encontrar varios productos sustitutos, para las rosas que la empresa comercializa y produce:

Flores permanentes y transitorias.

Pero se determina que los sustitutos no causan mayor resistencia debido a que las rosas son más apreciadas por los clientes.

4.-Poder de negociación de los clientes (Alta)

Los factores que influyen para que se produzca esta circunstancia son:

Productos poco diferenciados.

Mayor facilidad de adquisición.

5.-Poder de negociación de los proveedores (Media)

Elevado número de empresas florícolas.

Costos de cambio de proveedor relativamente bajos.

ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR (MERCADO OBJETIVO)

ZONA DE INFLUENCIA

Nuestro producto esta dirigido inicialmente al mercado de los Estados Unidos, posteriormente al mercado Europeo y el mercado Asiático.

ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR (MERCADO OBJETIVO)

COMERCIALIZACIÓN

ROSE TRACK S.A. dará prioridad a sus clientes directos es decir a importadores que mantengan standing orders durante todo el año y según la disponibilidad de inventarios se considerara los pedidos spots.

DETALLE DE VARIEDADES

ROSE TRACK S.A. ha establecido una política de producción, vinculada a la exclusividad de variedades Premium, razón por la cual la renovación anual será superior al 5%, parámetro que la mayoría de florícolas lo establece.

El 50% de las variedades corresponderán a rojos y el 50% restante a otras variedades, entre rosado, blanco, amarillo, naranja, verde y bicolors.

VALOR AGREGADO DEL PRODUCTO

Nos basaremos en presentar un producto y servicio de calidad que sobrepasen las expectativas de los consumidores, como facilidades de adquisición, comunicación inmediata, trato personalizado, flores de calidad, cortes de tallo de acuerdo a los estándares y expectativas de cada cliente.

ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO

LOCALIZACIÓN

El proyecto estará ubicado en el sector rural del cantón Latacunga, parroquia Belisario Quevedo. Aprovechará la fortaleza de las bondades climáticas y productivas del suelo de la provincia de Cotopaxi, además de la activación del aeropuerto de esta ciudad que nos permitirá minimizar costos de envío.

MATRIZ DE LOCALIZACIÓN

	Belisario Quevedo	San Buena Ventura	Lasso	Salache	Mulalo
Disponibilidad Tierras	8	3	1	5	5
Vías	8	8	8	8	8
Servicios Básicos	8	8	8	8	8
Calidad Suelos	9	7	7	9	5
Agua de riego	9	5	5	7	5
Calidad Clima	8	9	7	9	6
Costo de tierras	8	5	5	3	7
RESULTADOS	58	45	41	49	44

TAMAÑO DE LAS INSTALACIONES DEL PROYECTO

Capacidad de la Finca

ROSE TRACK S.A. contará con un terreno de 5 hectáreas, de las cuales 3 hectáreas se destinarán para la producción de rosas bajo invernadero de construcción mixta y se plantarán 255.000 plantas de rosas, es decir que la densidad por hectárea será de 85.000 plantas de diferentes variedades.

Por otra parte, se contará con un reservorio recubierto con una geo membrana o polietileno industrial.

Se construirá la Post Cosecha con tinas de hidratación, con bodega de materiales de empaque y vestidores.

Un cuarto frío dividido con un pre frío para realizar el empaque de las rosas.

PROCESO PRODUCTIVO

- Análisis de Suelos y de Agua
- Preparación del suelo
- Instalación de invernaderos con cubiertas
- Siembra de mini plantas o injertación de patrones de calidad certificada.
- Riego por goteo.
- Manejo y Monitoreos de plagas y enfermedades.
- Uso de trampas.

- Registros de temperatura, humedad ambiental, humedad del suelo.
- Cosecha de rosas por variedad según aperturas.
- Transporte de las rosas cortadas a la post cosecha en coches por medio de cable vía.
- Aplicación de botricidas.
- Hidratación y limpieza de los tallos de rosas
- Enbonchado de rosas según el largo del tallo y estándares solicitados.

- Empaque y embalaje de rosas en frío, según pedido y cliente.
- Reposo de las cajas embaladas en el cuarto frío hasta la hora de despacho.
- Transporte de rosas a cargueras en camiones refrigerados.

ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN

La empresa contará con:

Cuatro Departamentos: Financiero-
Administrativo, de Producción, de
Comercialización, y de Talento Humano.

La empresa ROSE TRACK S.A. contará con 28 empleados, distribuidas de la siguiente manera:

- Mano de Obra Directa 18 empleados
- Mano de Obra Indirecta 6 empleados
- Administración 3 empleados
- Ventas 1 empleado

EVALUACIÓN FINANCIERA

PROYECTO MESES PREOPERATIVOS	PLAN DE INVERSIONES		ROSE TRACK S.A.
	8	USD	
		INVERSION	
		PROYECTO - FASE PREOPERATIVA	
	1	USD	
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS		TOTAL	
Terreno	50.000,00	50.000,00	
Fomento Agrícola	312.122,32	312.122,32	
Edificios y construcciones	72.000,00	72.000,00	
Maquinaria y equipos (cuartos fríos)	15.234,24	15.234,24	
Herramientas menores	5.000,00	5.000,00	
Invernaderos	100.800,00	100.800,00	
Plásticos	40.320,00	40.320,00	
Infraestructura de riego por goteo	45.000,00	45.000,00	
Reservorio	25.000,00	25.000,00	
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS			
Muebles y equipos de oficina	5.000,00	5.000,00	
Equipos de computo	2.500,00	2.500,00	
SUBTOTAL	672.976,56	672.976,56	
ACTIVOS DIFERIDOS			
Gastos Pre operativos	21.498,20	21.498,20	
Regalías	229.500,00	229.500,00	
Intereses Pre operativos	25.000,00	25.000,00	
Varios	3.000,00	3.000,00	
Imprevistos (5% de activos diferidos)	13.949,91	13.949,91	
SUBTOTAL	292.948,11	292.948,11	
CAPITAL DE TRABAJO			
Capital de Trabajo Operativo	25.682,86	25.682,86	
Capital de Trabajo Administración y Ventas	9.693,19	9.693,19	
SUBTOTAL	35.376,06	35.376,06	
INVERSION TOTAL	USD	1.001.300,73	1.001.300,73

FOMENTO AGRICOLA

PREPARACION SUELO	UNIDAD DE	VALOR		VALOR
	MEDIDA	UNITARIO	CANTIDAD	USD
		Dólares		
Nivelación liviana	Horas	32,00	32,00	1.024,00
Arada y cruza	Horas	32,00	48,00	1.536,00
Rastra (2 pases)	Horas	32,00	32,00	1.024,00
Desinfestación del suelo	Kg.	20,49	30,00	614,70
Incorporación de materia orgánica y fertilizantes	M3	10,88	180,00	1.958,40
				6.157,10

MATERIALES DIRECTOS	UNIDAD DE	VALOR		VALOR
	MEDIDA	UNITARIO	CANTIDAD	USD
		Dólares		
SIEMBRA				
Plantas 1	Plt.	0,49	85.000,00	41.650,00
Subtotal				41.650,00
FERTILIZACION INICIAL				
Fertilizante completo	1,0	676,56	8,00	5.412,48
Subtotal				5.412,48
FITOSANITARIOS INICIAL				
Reguladores de PH	1,0	229,80	8,00	1.838,40
Fungicidas biológico (mantenimiento)	1,0	372,00	8,00	2.976,00
Insecticidas biológico	1,0	223,10	8,00	1.784,83
Acaricida	1,0	468,00	8,00	3.744,00
Subtotal				10.343,23
FERTILIZANTES Y AGROQUIMICOS DE MANTENIMIENTO				
Micro elementos	1,0	391,20	8,00	3.129,60
Bioestimulantes	1,0	402,07	8,00	3.216,58
Subtotal				6.346,18
Total				63.751,89

MANO DE OBRA DIRECTA	UNIDAD DE	VALOR	CANTIDAD	VALOR
	MEDIDA	UNITARIO	CANTIDAD	USD
		Dólares		
SIEMBRA Y RESIEMBRA	jornal	401,39	48,00	19.266,72
LABORES CULTURALES				
Control de malezas	jornal	401,39	32,00	12.844,48
				32.111,20

Para la siembra y resiembra se utilizaran 8 jornales durante 6 meses

Para el control de melazas se utilizaran 8 jornales durante 4 meses.

MANO DE OBRA INDIRECTA

	UNIDAD DE	VALOR	CANTIDAD	VALOR
	MEDIDA	UNITARIO	CANTIDAD	USD
		Dólares	1	1
Director técnico (Ing. Agrónomo)	Sueldo	378,86	16,00	6.061,76
				6.061,76

Se utilizará 2 técnicos durante 8 meses.

PLAN DE INVERSIONES

ROSE TRACK S.A.

El costo total del proyecto: USD 1,001,300.73. De los cuales corresponden a aportes de capital USD 501,300.73 y un crédito a cinco años plazo de USD 500,000.00. que será otorgado por la CFN.

ACTIVOS FIJOS

-TERRENO: USD 50,000.00

-FOMENTO AGRICOLA: 312.122,32

PREPARACIÓN DEL TERRENO: USD 6,157.10

MATERIALES DIRECTOS: USD 63,751.89

MANO DE OBRA DIRECTA: USD 32,111.20

MANO DE OBRA INDIRECTA: USD 6,061.76

- **EDIFICIOS Y CONSTRUCCIONES:** USD 72,000.00
- **INVERNADEROS:** USD 100,800.00
- **PLÁSTICO:** USD 40,320.00
- **HERRAMIENTAS MENORES:** USD 5,000.00
- **INFRAESTRUCTURA DE RIEGO POR GOTEO Y FERTIRRIGACIÓN:** USD 45,000.00
- **MAQUINARIA Y EQUIPOS (CUARTOS FRÍOS):** USD\$ 15,234.24
- **EQUIPOS DE COMPUTO:** USD\$ 2,500.00
- **MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA:** USD 5,000.00
- **RESERVORIO:** USD 25,000.00

- **ACTIVOS DIFERIDOS:**
 - **Gastos Pre Operativos:** USD 21,498.20
 - **Regalías:** USD 229,500.00
 - **Intereses Pre operativos** USD 25,000.00
 - **Imprevistos** (5% ACTIVOS DIFERIDOS) USD 13,949.91
 - **Varios** USD 3,000.00

- **Programa y calendario de Inversiones**

Se invertirá el capital propio de US\$501.300,73., y el primer desembolso de US\$.250.000,00 del crédito otorgado por la CFN, para cubrir el 75% de la etapa pre operativa del proyecto.

El segundo desembolso por US\$.250.000,00, será para finalizar las inversiones de la etapa pre operativa.

Se estima que estas inversiones deberán estar operativas cuando las plantas comiencen a producir, esto es 8 meses después de que se siembren las primeras plantas.

PRESUPUESTO DE VENTAS

La densidad promedio es de 85.000 plantas por hectárea y el rendimiento durante los primeros 4 meses de producción, será de 0,7 tallos/planta/mes, el siguiente año será de 0,9 tallos/planta/mes, el siguiente 1 tallos/planta/mes y el tercer año de 1,1 tallo/planta/mes.

MANO DE OBRA DIRECTA: Se necesitara para los primeros cuatro meses pre operativos USD \$ 27.936,00; mientras que para el año completo es de USD \$ 88.464,00.

MANO DE OBRA INDIRECTA: Se necesitara para los primero cuatro meses de trabajadores de mantenimiento y seis mese del Gerente Técnico USD \$ 13.760,00 en la etapa operativa; mientras que para el año completo es de USD \$ 35.280,00.

PERSONAL ADMINISTRATIVO: Se necesitará para el periodo operativo USD \$ 26.740,00 y para el año normal USD \$ 45.960,00

PERSONAL DE VENTAS: Un Jefe de Ventas, requerirá en el periodo operativo de seis meses USD \$ 9.000,00 y para los años normales USD \$ 18.000,00.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO USD		ROSE TRACK S.A.								
		PREOP.	2	3	4	5	6	7	8	9
A. INGRESOS OPERACIONALES										
Recuperación por ventas		153.482,33	613.522,35	806.561,69	890.784,74	900.007,20	900.007,20	900.007,20	900.007,20	900.007,20
	Parcial	153.482,33	613.522,35	806.561,69	890.784,74	900.007,20	900.007,20	900.007,20	900.007,20	900.007,20
B. EGRESOS OPERACIONALES										
Pago a proveedores	3.831,64	72.108,77	214.754,21	243.652,25	253.899,89	254.685,39	254.685,39	254.685,39	254.685,39	254.685,39
Mano de obra directa e imprevistos		29.268,29	92.553,98	92.553,98	92.553,98	92.553,98	92.553,98	92.553,98	92.553,98	92.553,98
Mano de obra indirecta		13.760,00	35.280,00	35.280,00	35.280,00	35.280,00	35.280,00	35.280,00	35.280,00	35.280,00
Gastos de ventas		14.280,03	36.210,11	39.270,13	40.800,15	40.800,15	40.800,15	40.800,15	40.800,15	40.800,15
Gastos de administración		32.247,30	61.337,70	71.537,70	71.537,70	71.537,70	71.537,70	71.537,70	71.537,70	71.537,70
Costos de fabricación		14.233,90	16.250,60	16.644,53	16.841,25	16.841,25	16.841,25	16.841,25	16.841,25	16.841,25
	Parcial	3.831,64	175.898,28	456.386,59	498.938,60	510.912,97	511.698,47	511.698,47	511.698,47	511.698,47
C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)		-3.831,64	-22.415,94	157.135,76	307.623,08	379.871,77	388.308,73	388.308,73	388.308,73	388.308,73
D. INGRESOS NO OPERACIONALES										
Créditos Instituciones Financieras 1	500.000,00									
Aportes de capital	501.300,73	100.000,00								
	Parcial	1.001.300,73	100.000,00							
E. EGRESOS NO OPERACIONALES										
Pago de intereses		50.000,00	45.832,02	36.135,34	25.423,29	13.589,54	1.974,80			
Pago de créditos de corto plazo										
Pago de principal (capital) de los pasivos			92.602,42	102.299,10	113.011,16	124.844,90	67.242,42			
Pago de cuentas y documentos histórico										
Pago participación de trabajadores				10.262,78	28.777,34	39.806,11	41.487,42	52.018,08	52.314,30	
Pago de impuesto a la renta				13.957,38	39.137,19	54.136,31	56.422,89	70.744,58	71.147,44	
Reposición y nuevas inversiones										
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS										
Terreno	50.000,00									
Fomento Agrícola	312.122,32									
Edificios y construcciones	72.000,00									
Maquinaria y equipos (cuartos frios)	15.234,24									
Herramientas menores	5.000,00						5.000,00			
Invernaderos	100.800,00									
Plásticos	40.320,00								40.320,00	
Infraestructura de riego por goteo	45.000,00				45.000,00			45.000,00		
Reservorio	25.000,00									
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS										
Muebles y equipos de oficina	5.000,00									
Equipos de computo	2.500,00				2.500,00			2.500,00		
Activos diferidos	292.948,11									
Otros activos	0,00									
	Parcial	965.924,67	50.000,00	138.434,44	162.654,61	253.848,97	232.376,87	172.127,54	170.262,66	163.781,74
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)		35.376,06	50.000,00	-138.434,44	-162.654,61	-253.848,97	-232.376,87	-172.127,54	-170.262,66	-163.781,74
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)		31.544,41	27.584,06	18.701,31	144.968,48	126.022,80	155.931,87	216.181,20	218.046,07	224.526,99
H. SALDO INICIAL DE CAJA		0,00	31.544,41	59.128,47	77.829,78	222.798,26	348.821,06	504.752,93	720.934,12	938.980,20
I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)		31.544,41	59.128,47	77.829,78	222.798,26	348.821,06	504.752,93	720.934,12	938.980,20	1.163.507,19

- **PRESUPUESTO DE FLUJO DE CAJA:**

En la fase pre operativa se tendrá un saldo de US\$.31.544.41 que le permitirán afrontar los pagos a proveedores y gastos operativos.

Los años siguientes la liquidez de la empresa mejora, así en el segundo año es de US\$.59.128,47 y el tercer año US\$.77.829,78.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS:

En el primer año de producción, donde se genera pérdidas por un valor de US\$.-143.947.26, que representa el -82,25% de pérdida neta con relación a las ventas totales. Ya en el segundo año donde se estabiliza la producción se genera una utilidad de USD 44.198,38 que representa el 6,55%.

EVALUACIÓN ECONÓMICA

El proyecto alcanza un valor anual de sueldos por USD187,704.00 y genera divisas por USD 900,007.20.

Ambos resultados importantes tanto para la dinámica económica de la comunidad, así como para la balanza de pagos a nivel internacional.

Los índices de rentabilidad obtenidos indican que la rentabilidad sobre activos invertidos (ROA), tiene una tendencia creciente, así el primer año es del -14,94% y el tercer año de proyección se ubica en el 12,18%;

En tanto que la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE), también registra niveles de crecimiento interesantes, comienza con el -31,47% el primer año, el patrimonio se fortalece, la participación de las utilidades registra un 19.81% en el tercer estimado.

Los índices de Solvencia y Liquidez, indican que los activos corrientes que generan las actividades del proyecto, cubren satisfactoriamente las necesidades corrientes de corto plazo, como son pago a proveedores, sueldos y salarios.

ÍNDICES FINANCIEROS PROYECTADOS

La TIRF alcanza un valor satisfactorio del 15.92%, si la comparamos con el costo de oportunidad del dinero, que para las estimaciones es del 12,0%.

El período de recuperación del capital es de 5 años 10 meses, por lo que la empresa estima 6 años para tener holgura.

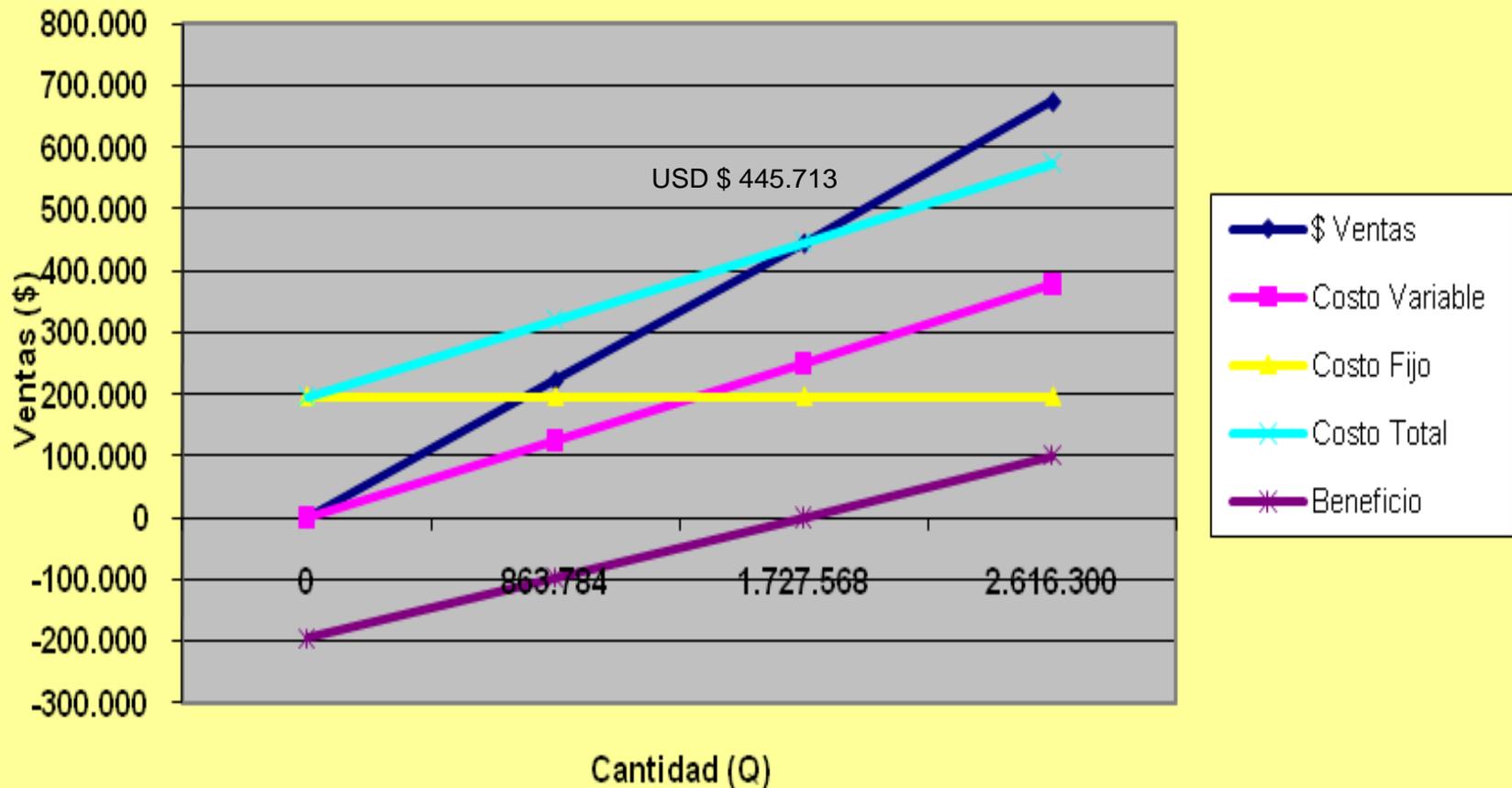
EI VAN .- El valor actual neto es de US\$.213.532,13 permite prever que los flujos futuros generados por la actividad y traídos a valor presente cubre las expectativas de la inversión realizada.

El índice de **Beneficio/Costo** es 1,21 es mayor a 1 y refleja la capacidad que tiene el proyecto para generar recursos.

Los índices obtenidos señalan la consolidación del proyecto y demuestran que los costos con relación a las ventas tienen una tendencia decreciente.

Por último, el índice que señala la cobertura de los intereses generados por el préstamo, indica la posibilidad real que tiene el proyecto de generar los suficientes recursos monetarios para devengar los gastos financieros.

PUNTO DE EQUILIBRIO



PUNTO DE EQUILIBRIO

La empresa llega a su punto de equilibrio cuando vende 1,727,568 rosas, por un valor total de USD 445,713.

SENSIBILIZACIONES

- * *Precio mercado externo Baja -5,00%*
- * *Costo de Mano de Obra Directa Sube 5,00%*

- *Resultados Sensibilizados:*

TIRF** **VAN

13,05% 56.025,7

Es mayor que el costo de oportunidad

SENSIBILIZACIONES

- * *Productividad Baja* -5,00%
- * *Costo de Mano de Obra Directa* *Sube* 5,00%
- * *Costo materia prima* *Sube* 5,00%

- *Resultados Sensibilizados:*

TIRF

12,98%

VAN

51.931,1

Sigue siendo mayor que el costo de oportunidad

CONCLUSIONES
Y
RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES:

- Del análisis realizado en la elaboración de esta tesis y las técnicas empleadas para evaluar su factibilidad se concluye que el proyecto de rosas a ser efectuado tiene un gran potencial de éxito, como lo demuestran los índices.
- Si tomamos en cuenta el análisis de la demanda insatisfecha existente, en el consumo de rosas crecerá el 6% anualmente, lo que implica que la ejecución de este proyecto constituye una estrategia oportuna para atender estos mercados.

- La Ingeniería del proyecto ha sido planificada en términos satisfactorios y dentro de los parámetros que exige la actividad.
- La localización del proyecto es inmejorable, ya que está ubicado en una zona de crecimiento agrícola, y amplias vías de comunicación hacia el puerto de embarque, con un clima adecuado para minimizar costos y producir rosas de calidad.

- El análisis financiero, económico administrativo realizado, demuestra que el escenario creado para el proyecto soporta un crédito de USD \$500.000,00 a un plazo de 5 años.
- Existe una importante generación de empleo directo e indirecto; para un número importante de familias de bajo nivel de ingresos.

RECOMENDACIONES

- La implementación de este proyecto requiere que se cumpla con todos los estudios realizados.
- Se debe tener un estricto énfasis en la selección y manejo de personal, proveedores y clientes.
- Se debe contar con un sistema de control de calidad que nos permita ofertar un producto de primer orden.

- Se debe analizar constantemente nuevas oportunidades de incursionar en nuevos mercados.
- Se debe buscar la fidelidad de los clientes con una calidad de servicio excelente.
- Se debería implementar un buen manejo de formularios para cada uno de los procesos.

GRACIAS