



TEMA: “ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN DE INSUMOS
FLORÍCOLAS UBICADA EN LA CIUDAD DE
LATACUNGA (COTOPAXI)”

AUTORES:

Ing. LUCIO EUSEBIO BARRENO BALAREZO

Ing. JÉSSICA MARÍA JÁCOME SALAZAR

DIRECTORA

Ing. Verónica Parreño.

JUNIO 2012

HIPÓTESIS

- La creación de una comercializadora de productos fitosanitarios ubicada en la ciudad de Latacunga es una buena alternativa para los floricultores del sector, mejorará el abastecimiento oportuno en tiempo y servicio.

ANTECEDENTES

- La producción de flores se ha consolidado como el cuarto sector exportador ecuatoriano y representa en ventas un valor superior a 500 millones de dólares anuales, emplean a más de 50 000 trabajadores y el ingreso per cápita de los cantones florícolas es un 50% superior al del promedio del país. La pujanza del sector floricultor y sus fuertes inversiones en diversificación y sostenimiento han logrado que su producto de óptima calidad llegue actualmente a 91 países y ha transformado al Ecuador en el principal productor de algunas variedades.
- Actualmente existen en el Ecuador 2976,53 hectáreas cultivadas de flores.

JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

- En la provincia de Cotopaxi la superficie cultivada de flores de exportación tiene un porcentaje significativo (22%), con relación a la superficie total cultivada en el país. La provisión de fitosanitarios en la ciudad está limitada solamente para el consumo de productos tradicionales.
- Los almacenes de insumos ubicados en el sector realizan un tipo de comercialización dirigida a haciendas, medianos y pequeños agricultores. Esta atención no ha sido suficiente para abarcar un mercado de productos específicos utilizados en las empresas florícolas, a más de no contar con personal técnico especializado y servicio de entrega en finca.
- Por otro lado al ser las florícolas empresas de exportación estas necesitan una negociación diferente al del agricultor tipo.



OBJETIVO GENERAL

- Efectuar el estudio de factibilidad de un sistema de servicios de comercialización de productos fitosanitarios garantizados, para facilitar el abastecimiento adecuado y oportuno en plantaciones de flores en Latacunga, provincia de Cotopaxi.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar el estudio de mercado para determinar la demanda de los productos agroquímicos.
- Realizar el Estudio Técnico para cuantificar los requerimientos técnicos del proyecto y determinar los costos y gastos que incidirán.
- Determinar la Estructura Organizacional Interna y plantear las acciones administrativas para encaminar al buen funcionamiento de la empresa.
- Realizar la Evaluación Financiera, ver la factibilidad del proyecto, determinar la relación entre la inversión inicial la recuperación en términos de tiempo así como rentabilidad.



CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

ESTUDIO DE MERCADO

- IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO
- Los productos que ofrecerá la distribuidora son fitosanitarios, que ayudarán en el control y erradicación de plagas y enfermedades existentes en el cultivo de flores de exportación bajo invernadero. Tratándose de cultivos no tradicionales de exportación los plaguicidas que serán comercializados tienen controles efectuados por el SESA (Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria) a nivel nacional y BASC (Business Alliance for Secure Commerce) a nivel internacional.

CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS QUÍMICOS SEGÚN SU USO Y CONTROL

PRODUCTO	USO	CONTROL
Fungicidas	Hongos	Enfermedades
Insecticidas	Insectos (trips-minador-pulgón)	Plagas con poblaciones altas y bajas
Acaricidas	Ácaros	Plagas con poblaciones altas y bajas
Foliares	Nitrógeno, fosforo, potasio y micro elementos	Deficiencia en la nutrición

Fuente: Vademecun-ediform2004

Elaborado: autores

INVESTIGACIÓN DE CAMPO

- **ENCUESTA**

- **1.- ¿Con que frecuencia compran productos agroquímicos?**

- Semanal Quincenal Mensual

- **2.- ¿En qué provincias están ubicados sus proveedores?**

Pichincha Tungurahua Cotopaxi Otros

- **3.- ¿A cuál de las siguientes empresas distribuidoras de agroquímicos compran productos?**

- El Huerto
- Importagriflor
- El Floricultor
- Otros

- **4.- ¿Que factor motivacional incide en su decisión de compra?**

- Precios Cercanía Amistad Otros

- **5.- ¿Le gustaría que en la ciudad de Latacunga exista una distribuidora de agroquímicos?**

- Sí No

- **6.- ¿En qué momento del día prefiere ser abastecido?**

- Mañana Tarde

- **7.- ¿Qué tipo de agroquímicos consumen en el plan de fumigación señale su porcentaje?**

- Fungicidas
- Insecticidas
- Acaricidas
- Foliare

FINCAS FLORÍCOLAS

FINCAS FLORÍCOLAS	
1	Agrinag S.A.
2	Agroganadera Espinosa Chiriboga S.A.
3	Agropesi S.A.
4	Agroargentina CIA.LTDA.
5	Agroab CIA.LTDA.
6	Arturo Toaquiza (persona natural)
7	Asvegetal S.A.
8	Arcoflor S.A.
9	Blossom CIA.LTDA.
10	Byron Ulloa (persona natural)
11	Chango Checa Productores S.A.
12	Chimba Chimba José Carlos (persona natural)
13	Diego Arsiniegas (persona natural)
14	Diego Navas (persona natural)
15	Diamond Roses S.A.
16	Efandina S.A.
17	Eastman Pérez CIA.LTDA.
18	Flores del Cotopaxi S.A.
19	Florespa CIA.LTDA.
20	Florícola La Rosaleda
21	Mulrosas CIA.LTDA.
22	El Campanario De Santa Anita CIA.LTDA.
23	Flores Toacaso S.A.
24	Goldenrose Corporation S.A.
25	Growerfarms S.A.
26	Flores Santa Mónica Ñanta CIA. LTDA.
27	Luis Changoluisa (persona natural)
28	LocoaFarms CIA.LTDA.
29	Rolando Marcelo Añarunba
30	Molina Valladolid Juan Carlos (persona natural)
31	María Elena Ramos (persona natural)
32	Marlenroses S.A.
33	Nova Alimentos Alimennovasa S.A.
34	Naranjo Roses Ecuador S.A.
35	Alex Santiago Romero Garzón (persona natural)
36	Nevado Ecuador Nevaecuador S.A.
37	Okroses S.A.
38	Pamba Flor S.A.
39	Paz Valdivieso José Germánico
40	Pedro Ponce Maldonado (persona natural)
41	Platinum Roses S.A.
42	Pilones La Victoria S.A.
43	Quimiroburg CIA. LTDA.
44	Rosabela Ecuador S.A.
45	Rosas Festival S.A.
46	Chango Toapanta Segundo (persona natural)

47	Rosas La Martina RIm S.A.
48	Rosesucces CIA. LTDA.
49	Hacienda San Francisco
50	SanbelFlowers CIA. LTDA.
51	Hacienda Santa Isabel
52	Spacium S.A.
53	Sustratos Poalo S.A.
54	Texas Flowers S.A.
55	TomalonFarms CIA. LTDA.
56	Top Roses CIA. LTDA.
57	Toshkaroses S.A.
58	Tambo Roses S.A.
59	Valle del Sol Valdesol S.A.
60	E.Q.R (san José)
61	E.Q.R (san Luis)
62	Daly roses CIA. LTDA.
63	Ever Green S.A.
64	Agrinova S.A.
65	Moniflor S.A.
66	Verdillano CIA. LTDA.
67	Jardines Piaveri S.A.
68	Berniflor S.A.
69	SisariFlowers S.A.
70	Agroefecto S.A.
71	Rosas del Prado S.A.
72	Decoflor S.A.
73	Megarosas S.A.
74	Rumiflor S.A.
75	Merizalde CIA. LTDA.
76	Monterey S.A.
77	Naranjo roses S.A.
78	Top roses S.A.
79	Milrose S.A.
80	Rosas de Cotopaxi S.A.
81	Rosexpress CIA. LTDA.
82	Comunidad vía a Saquisili
83	IsincheFlowers CIA. LTDA.
84	Tecnofil S.A.
85	Panorama roses S.A.
86	Universal Flowers S.A.
87	Continental Flowers CIA. LTDA.

TAMAÑO DE LA MUESTRA

FORMULA:

$$n = \frac{Z_c^2 \times N \times p \times (1 - p)}{N e^2 + z_c^2 p * (1 - p)}$$

DONDE:

N = Población (Plantaciones de flores de la Provincia de Cotopaxi).

n = Tamaño de La muestra

Zc = Valor crítico, corresponde a un valor dado del nivel de confianza. (Del 95% que es igual a 1,96)

p = Proporción de éxito en la población (95%)

q = es la diferencia entre 1-p (1-0.95) =0.05

e =Error en la proporción de la muestra (0.05)

$$n = \frac{(1.96)^2 \times 87 \times 0.95 \times 0.05}{(87)^2 (0.05)^2 + 1.96^2 \times (1 - 0.95)}$$

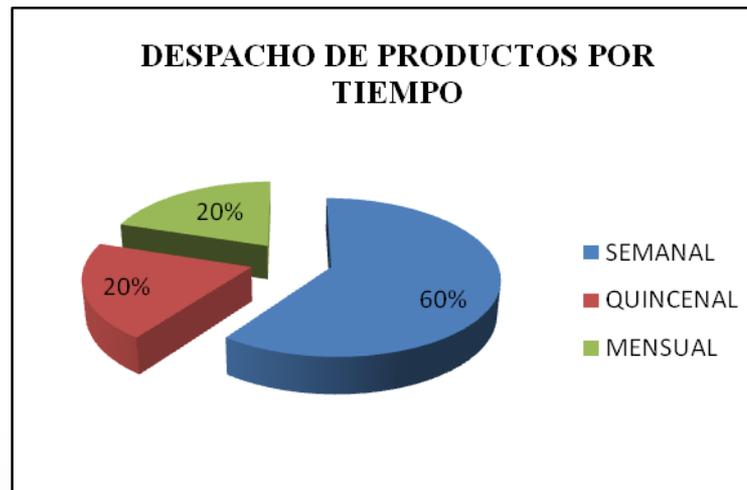
n = 39.65 = aproximación 40 fincas a encuestar

PROCESAMIENTO DE DATOS: CODIFICACIÓN Y TABULACIÓN

1. ¿Con que frecuencia compran productos agroquímicos?

DESPACHO DE PRODUCTOS POR TIEMPO

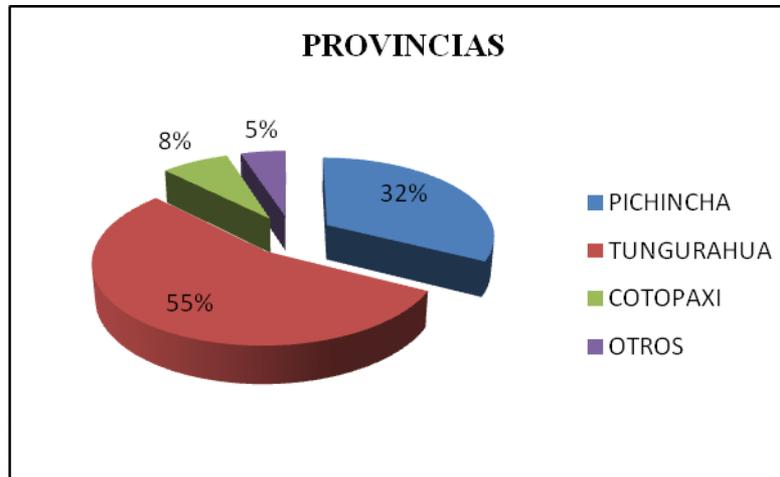
CÓDIGO	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SEMANTAL	24	60%
2	QUINCENAL	8	20%
3	MENSUAL	8	20%
TOTAL		40	100%



2.- ¿En qué provincias están ubicados sus proveedores?

PROVINCIAS DONDE UBICAN LOS PROVEEDORES

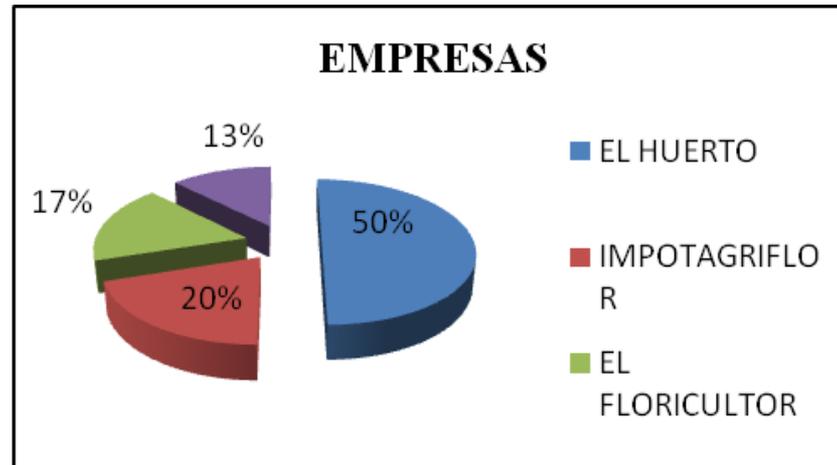
CÓDIGO	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	PICHINCHA	13	32.5%
2	TUNGURAHUA	22	55.0%
3	COTOPAXI	3	7.5%
4	OTROS	2	5.0%
TOTAL		40	100%



3.- ¿A cuál de las siguientes empresas distribuidoras de agroquímicos compran productos?

PORCENTAJE DE COMPRA DE PRODUCTO A EMPRESAS DISTRIBUIDORAS

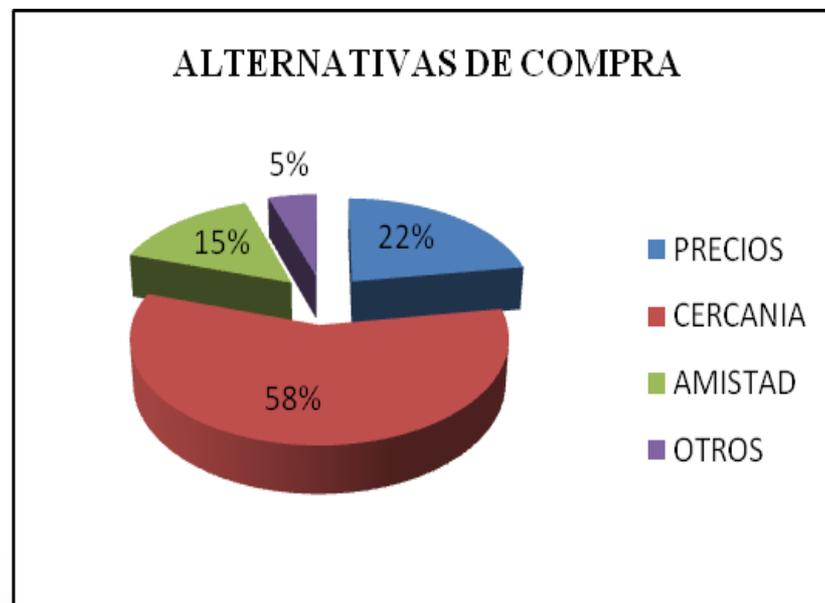
CÓDIGO	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	EL HUERTO	20	50%
2	IMPOTAGRIFLOR	8	20%
3	EL FLORICULTOR	7	17.5%
4	OTROS	5	12.5%
TOTAL		40	100%



4.- ¿Que factor motivacional incide en su decisión de compra?

DECISIÓN DE COMPRA

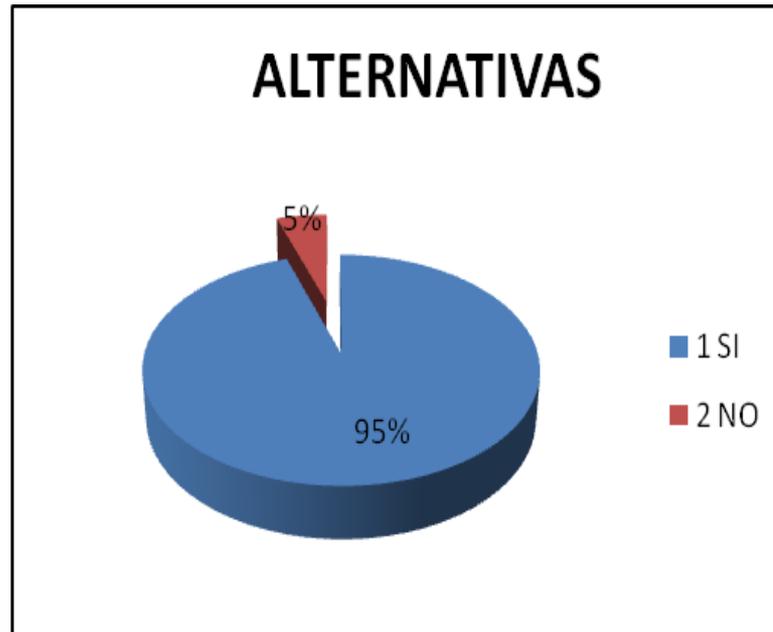
CÓDIGO	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	PRECIOS	9	22.5%
2	CERCANIA	23	57.5%
3	AMISTAD	6	15%
4	OTROS	2	5%
TOTAL		40	100%



5.- ¿Le gustaría que en la ciudad de Latacunga exista una distribuidora de agroquímicos?

ACEPTABILIDAD DE UNA DISTRIBUIDORA DE AGROQUÍMICOS

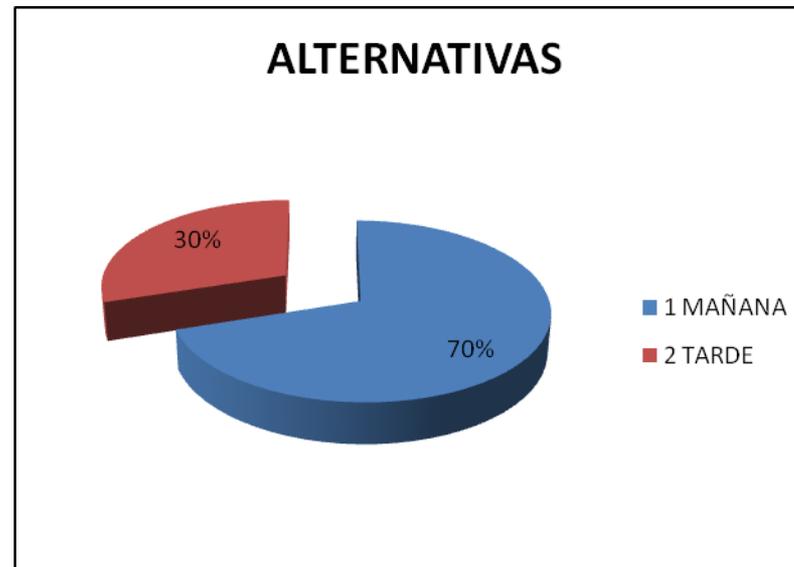
CÓDIGO	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	38	95%
2	NO	2	5%
TOTAL		40	100%



6.- ¿En qué momento del día prefiere ser abastecido?

ESTADO DEL DÍA PARA SER ABASTECIDO

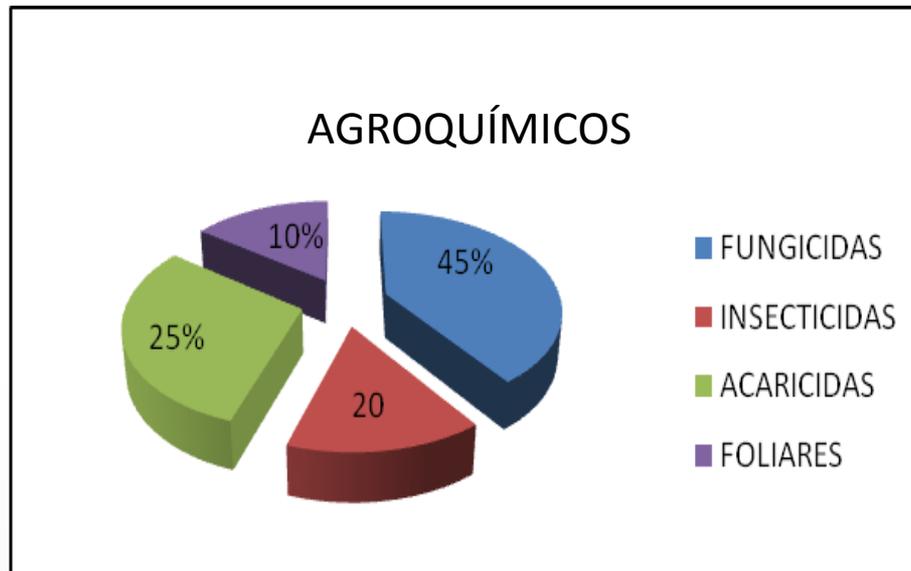
CÓDIGO	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	MAÑANA	12	30%
2	TARDE	28	70%
TOTAL		40	100%



7- ¿Qué tipo de agroquímicos consumen en el plan de fumigación señale su porcentaje?

TIPO DE AGROQUÍMICOS CONSUMIDOS EN EL PLAN DE FUMIGACIÓN DE LAS FLORÍCOLAS

CÓDIGO	ALTERNATIVAS	PORCENTAJE
1	FUNGICIDAS	45%
2	INSECTICIDAS	20%
3	ACARICIDAS	25%
4	FOLIARES	10%
TOTAL		100%



EMPRESAS FLORÍCOLAS ENCUESTADAS

Fincas	Extensión ha	Costo ha
Agrinag S.A	14	700
Agroganadera Espinosa		
Chiriboga S.A	15	800
Agrocoex S.A	26	850
Azeriflores S.A	9	890
El Campanario de Santa Anita	4	750
Diamond Roses s.a.	10	700
Eastman PerezCia. Ltda.	7	700
Ecuadoriam New Roses S.a.	40	800
Flores del Cotopaxi S.A.	10	700
Flores arco Iris S.A.	16	750
FlorespaCia. Ltda.	5	780
Florícola la rosaleda	12	750
Rosas de MulaloCia. Ltda.	4	680
Flores Toacazo S.A.	10	750
Golden Roses Corporación S.A.	9	750
Growerfarms S.A.	4	800
Naranjo Roses S.A.	10	750
Exrocop S.A.	7	700
Ok. Roses S.A.	5	680
Pambaflor S.A	10	800
RoselyFlowers S.A.	7	700
Rosas Festival Cia. Ltda.	4	700
Rosas la Martina S.A.	5	750
RosesuccesCia. Ltda.	8	780
SanbelFlowersCia. Ltda.	8	700
Spacium S.A.	4	750
Texas Flowers S.A.	6	700
Toshka Roses S.A.	4	750
Tamboroses S.A.	12	750
Valle de Sol S.A.	12	750
Petyros S.A.	8	750
TechniroseCia. Ltda.	9	680
E.Q.R San Luis S.A.	13	750
Florícola la Herradura S.A.	8	750
Rosalquez S.A	10	700
Hacienda Santa Susana S.A.	4	680
Pedro Ponce Maldonado	4	750
Sierraflor S.A.	12	850
Hispano Roses S.A.	4	600
Toproses S.A.	9	750
Total	378	29670

DEMANDA HISTÓRICA

AÑOS	Finca (ha) x 10%.
2003	420
2004	462
2005	508
2006	559
2007	615
2008	677

Para establecer la demanda de productos agroquímicos a través de una comercializadora han sido tomados en consideración valores reportados por la Expoflores, CORPEI (Corporación de Promoción de Exportaciones e inversiones), Ing. Luis Cañizares Gerente de RoseSucces. Cia. Ltda., en la Provincia de Cotopaxi. La fuente de información estipula en los seis años anteriores a la investigación un 10% de crecimiento de superficie (ha.) los datos históricos muestran un comportamiento parecido es decir que mientras la superficie (ha) es mayor existe una demanda proporcional de productos fitosanitarios.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

AÑOS	PROYECCIÓN 4%
2009	715 ha
2010	744 ha
2011	774 ha
2012	805 ha
2013	837 ha
2014	870 ha
2015	905 ha

Podemos establecer en la tabla de la proyección de la demanda de consumo de fitosanitarios para flores en la zona de Cotopaxi tomando como base el año 2009 con 715 ha., según Expoflores, CORPEI (Corporación de Promoción de exportaciones e inversiones), Ing. Luis Cañizares actualmente existe un crecimiento del sector del 4% es decir un crecimiento de 30 ha., por año.

Se consideró este porcentaje debido a factores climáticos, cambios en las preferencias arancelarias y reiteradas alzas salariales aplicadas en los presentes años que ha hecho disminuir la expansión de fincas florícolas del 10% al 4%.

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

AÑOS	PROYECCIÓN 4%
2010	53 ha
2011	55 ha
2012	57ha
2013	69 ha
2014	61 ha
2015	63 ha

En la provincia de Cotopaxi, no se encuentran potenciales distribuidores de agroquímicos de especialidad que abastezcan a las fincas de flores de exportación, solamente comercializan pequeños almacenes con un 7.5% (tabla No 6). Los proveedores principales realizan sus ofertas a las plantaciones por medio de empresas ubicadas en Tungurahua con el 55% seguido por Pichincha con el 32.50%, y específicamente atendidos por la distribuidora El Huerto con una cobertura del 50% como refleja en el resultado de la encuesta. En la oferta se puede destacar a la cercanía e influencia comercial que ejerce Tungurahua sobre Cotopaxi con un 57%.

DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS	PROYECCIÓN 4%	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA	CAPTACION PROYECTO 20%
2009	715 ha	679 ha			
2010	744 ha	706 ha	53 ha	653 ha	131 ha
2011	774 ha	735 ha	55 ha	680 ha	136 ha
2012	805 ha	765 ha	57 ha	708 ha	142 ha
2013	837 ha	795 ha	59 ha	736 ha	147 ha
2014	870 ha	827 ha	61 ha	766 ha	153 ha
2015	905 ha	858 ha	63 ha	795 ha	159 ha

PRECIOS ACTUALES DE LOS PRINCIPALES OFERENTES

OFERENTES AGROQUÍMICOS	PRECIO ACTUAL (\$)/ha.				TOTAL CONSUMO AGROQUÍMICOS(\$)/ha
	Fungicidas	Insecticidas	Acaricidas	Foliares	
El Huerto	346	154	193	77	770
Importagriflor	345	160	200	80	785
El Floricultor	360	163	205	85	813

PRECIO PROPUESTOS MULTIAGRO CIA. LTDA.

OFERENTES AGROQUÍMICOS	PRECIO ACTUAL (\$)/ha.				TOTAL CONSUMO AGROQUÍMICOS(\$)/ha
	Fungicidas	Insecticidas	Acaricidas	Foliare	
Multiagro Cia. Ltda.	337	150	187	75	749

Márgenes de precios: estacionalidad, volumen, forma de pago

Para fijar los precios a los productos químicos de este proyecto, se consideran los siguientes aspectos:

- Fijación de precios en función de la competencia de los proveedores de Tungurahua y Pichincha, aquí se considera a la competencia y el precio del mercado.
- Estimación de costos, que se analiza en función del costo total.
- Los criterios de fijación se fundamentan en la temporada de alto consumo: San Valentín, Día de la Madre, Difuntos y Navidad. También por el volumen de compra.

CAPITULO III: **ESTUDIO TECNICO**

MACRO LOCALIZACIÓN DEL CANTÓN LATACUNGA EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI



Criterios de selección de alternativas

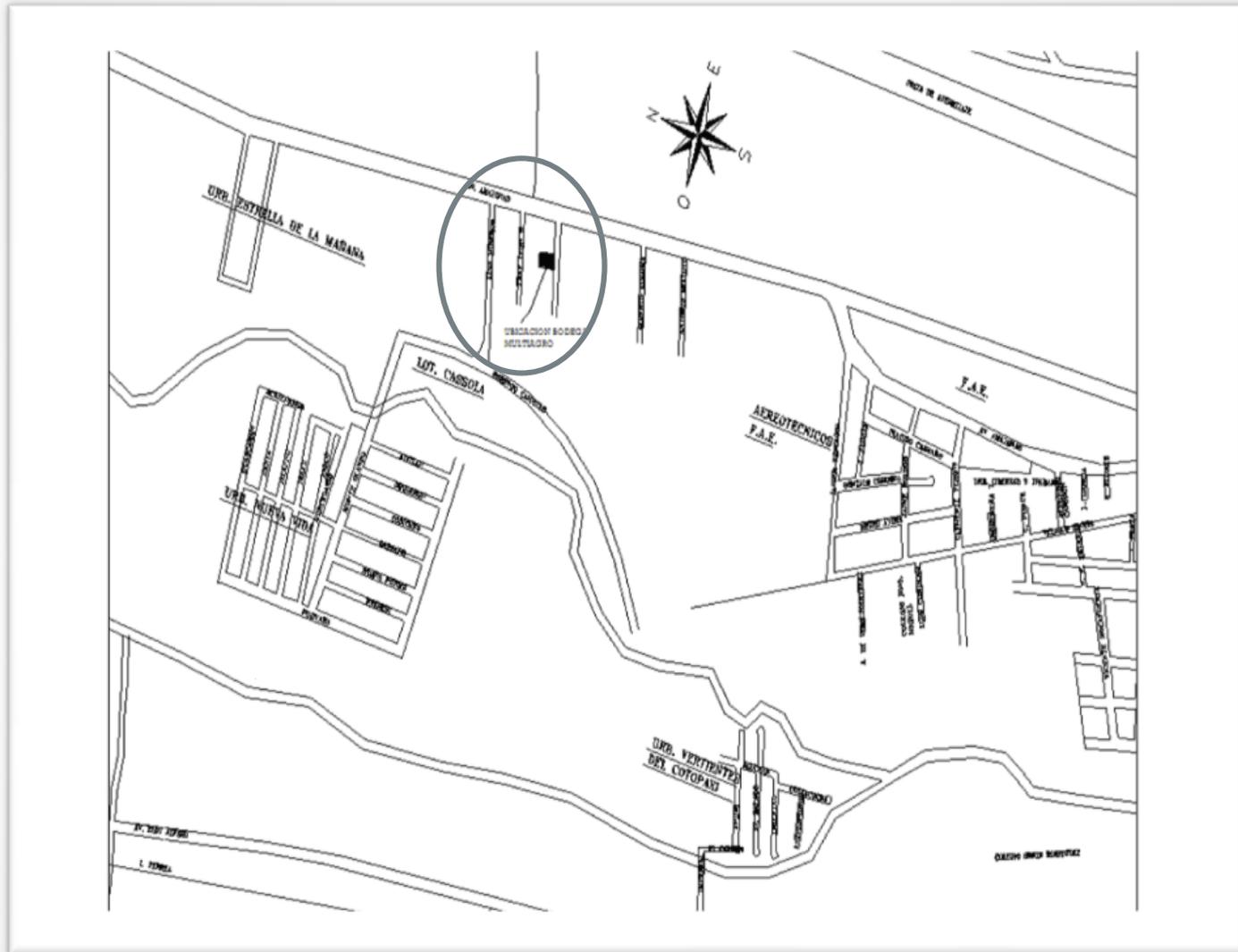
Para la selección del sitio donde se va instalar la distribuidora de agroquímicos se considera lo siguiente:

- a) Transporte y comunicaciones
- b) Seguridad
- c) Ubicación
- d) Disponibilidad de Servicios Básicos
- e) Factor Ambiental

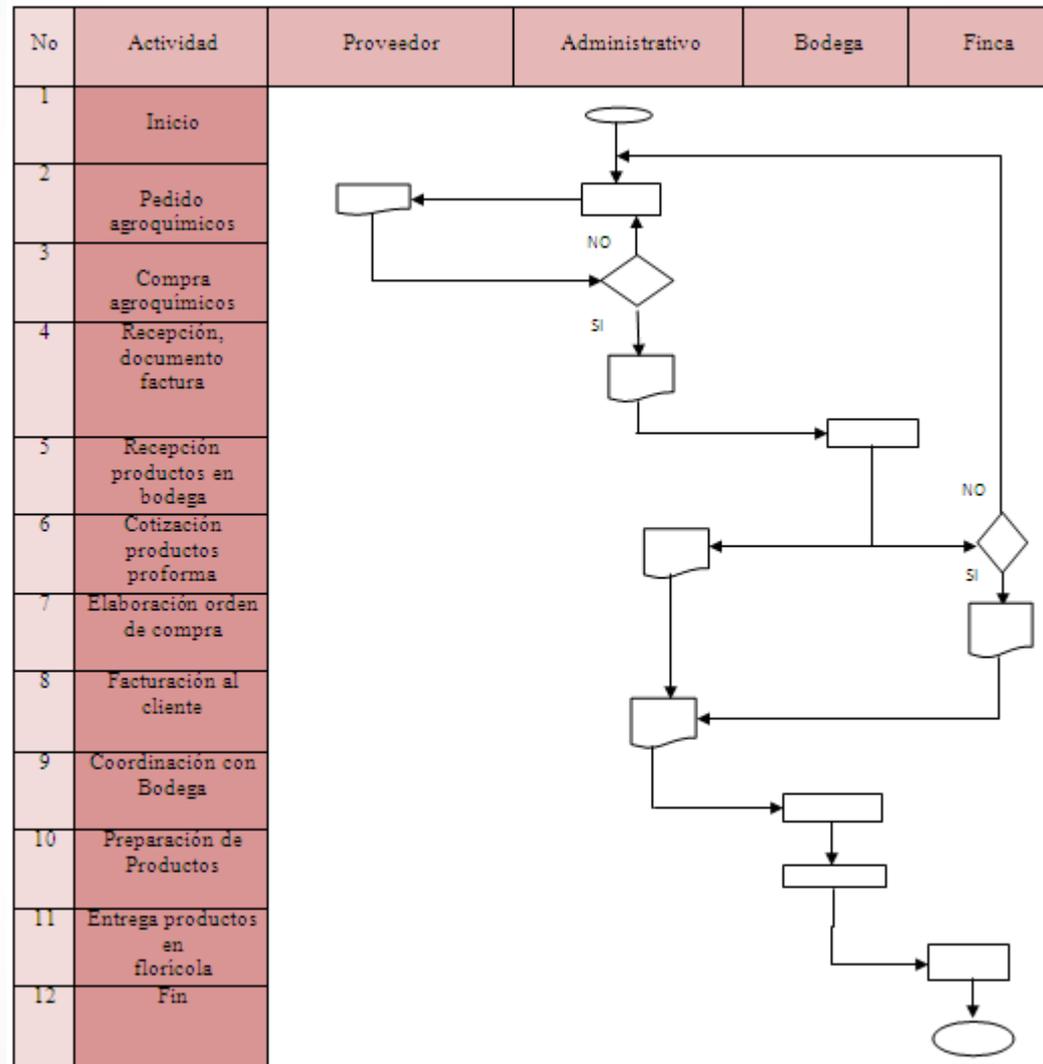
MATRIZ LOCACIONAL

FACTORES	PONDERACIÓN	OPCIÓN A SECTOR LA FAE LATACUNGA		OPCIÓN B SECTOR NIAGARA LATACUNGA	
		CALIF.	POND.	CALIF.	POND.
Transporte y comunicaciones	20%	8	1.60	6	1.20
Seguridad	25%	9	2.25	7	1.75
Ubicación	30%	9	2.70	8	2.40
Disponibilidad de servicios básicos	15%	9	1.35	9	1.35
Factor ambiental	10%	8	0.80	8	0.80
Total	100%		8.7		7.50

MICRO LOCALIZACIÓN DEL CANTÓN LATACUNGA EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI



FLUJOGRAMA DEL PROCESO



REQUERIMIENTO DEL TALENTO HUMANO

PUESTO DE TRABAJO	CANTIDAD NECESARIA	FORMACIÓN ACADÉMICA
Gerente General	1	Ing. Agrónomo especialidad agro negocios
Gerencia Técnica Comercial	1	Ing. Agrónomo
Gerente Financiero	1	Contador Público Autorizado CPA
Secretaria Vendedora	1	Bachiller en secretariado
Auxiliar Contable	1	Bachiller contable CBA
Bodeguero	1	Bachiller Agrónomo
Chofer	1	Chofer Profesional

ESTUDIO DEL IMPACTO AMBIENTAL

El impacto ambiental de la comercializadora de productos fitosanitarios, es mínimo en tanto que estos vienen embazados con los respectivos sellos de seguridad desde las fabricas de producción nacionales así como de las importadas.

Sin embargo se deberá hacer todos los procedimientos, con los diferentes requisitos para obtener la licencia ambiental.

CAPITULO IV

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

Tipo de empresa

La distribuidora de productos fitosanitarios “MULTIAGRO” se constituirá como una compañía de responsabilidad limitada, la cual estará integrada por cuatro socios cuyo capital será conformado por igual aporte de los miembros.

Razón social

El nombre comercial que llevara la Distribuidora de Insumos Florícolas es “Multiagro Cía. Ltda.

LOGOTIPO DE LA EMPRESA



Slogan

El slogan de la nueva empresa “Multiagro Cía. Ltda.” es “Creciendo Junto a Usted” cuyo significado indica relación sana de comercio recíproca entre el Multiagro Cía. Ltda. Y el cliente (Florícola). Además el color amarillo del sol representa la interacción que guarda este en la vida de las plantas, dando un color verde de fertilidad a Multiagro.

VISION

¿Qué?

¿Cuándo?

Consolidar a MULTIAGRO hasta el 2015, en la provincia de Cotopaxi, enfocando nuestro futuro en El Cliente, como base del éxito mutuo del negocio.

¿Cómo?

MISION

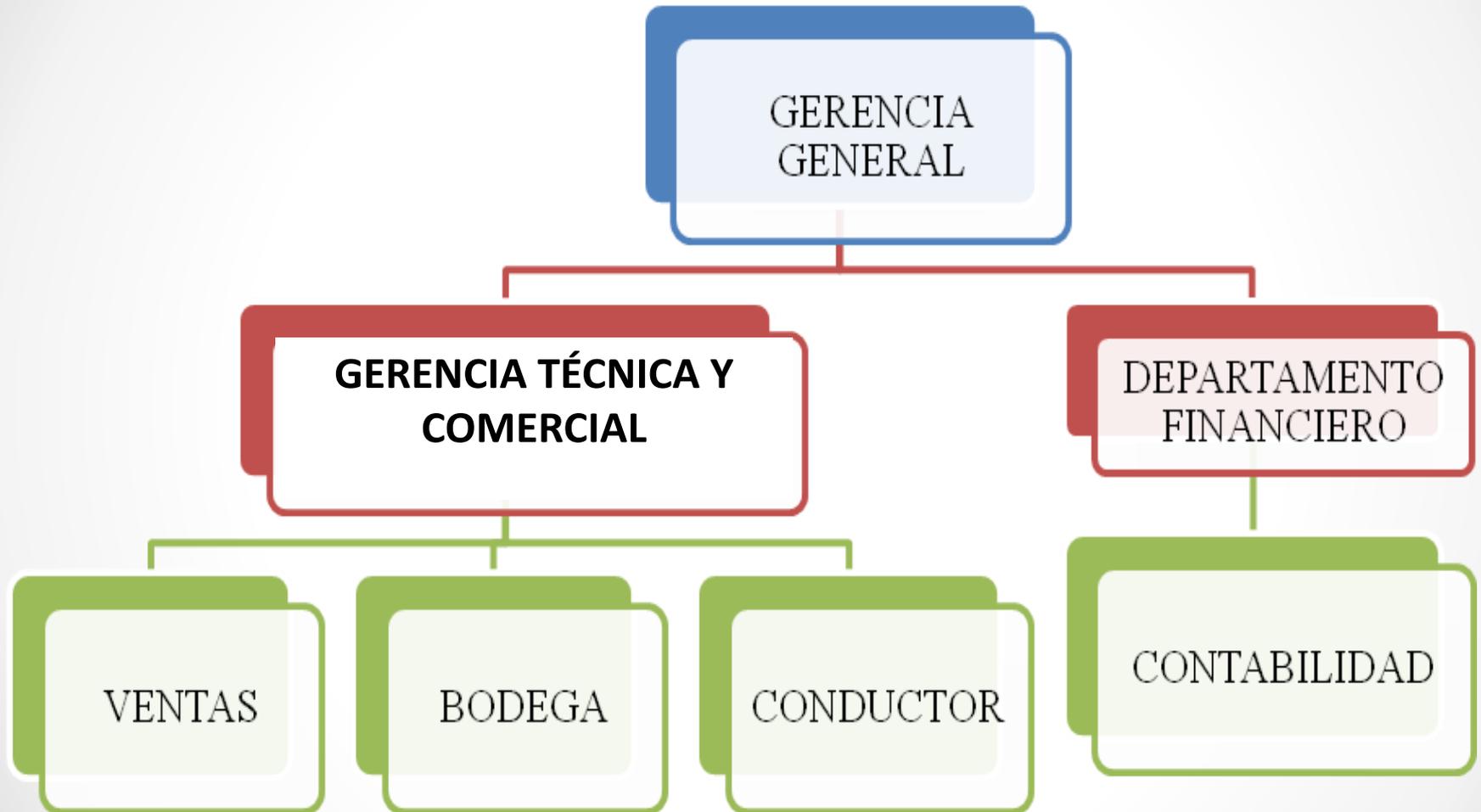
Ofrecer soluciones integrales a través de la provisión de insumos de marca y una filosofía de servicio permanente.

Principios y valores

- El respeto al entorno y la constante búsqueda de alternativas que ofrezcan soluciones y no afecten el Medio Ambiente.
- El respeto al cliente, quien confía en nuestra asesoría y servicio; y quien es merecedor de todo el esfuerzo necesario para que satisfaga sus demandas diarias de soluciones a sus problemas y todo el apoyo a su gestión productiva.
- Los principios de ética y sana competencia.
- La fidelidad de nuestros clientes.
- La fidelidad de nuestros colaboradores, en un entorno laboral que permite un desarrollo sano y eficiente de cada actividad.



ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA



CAPITULO 5: ESTUDIO ECONÓMICO



INVERSIONES TANGIBLES

TERRENO				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (\$)	PRECIO TOTAL (\$)
TERRENO	m2	500	35	17500
TOTAL TERRENO				17500
INSTALACIONES Y CONSTRUCCIÓN				
BODEGA	m2	162	50	8100
ÁREA DE HIGIENE	m2	8	135	1080
OFICINA ADMINISTRATIVA	m2	20	70	1400
CERRAMIENTO	m lineal	84	12	1008
PARQUEADERO ADOQUINADO	m2	140	7.84	1097.6
TOTAL DE INSTALACIONES Y CONSTRUCCIÓN				12685.6
EQUIPOS				
EXTRACTORES DE VENTILACIÓN	UNIDAD	1	90	90
ESTANTERÍAS	UNIDAD	30	110	3300
PALLETS	UNIDAD	30	5	150
BALANZA	UNIDAD	1	120	120
CARRETIILLAS	UNIDAD	1	70	70
EQUIPO DE SEGURIDAD	UNIDAD	2	50	100
MASCARILLAS GUANTES Y ROPA DE TRABAJO	UNIDAD	2	120	240
MATERIAL DE ASEO	UNIDAD	2	20	40
TOTAL EQUIPOS				4110

MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA				
PUNTO DE TRABAJO	UNIDAD	4	290	1160
ARCHIVADORES	UNIDAD	1	250	250
ANAQUEL	UNIDAD	4	100	400
TELÉFONO	UNIDAD	1	35	35
TELEFAX	UNIDAD	1	210	210
CALCULADORAS	UNIDAD	4	7	16
BASURERO, PALA, ESCOBA	UNIDAD	1	10	10
TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA				2081
EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
COMPUTADORES	UNIDAD	4	600	2400
IMPRESORA MATRICIAL EPSON FX 890	UNIDAD	1	500	500
IMPRESORA SAMSUNG	UNIDAD	1	280	280
SOFTWARE	UNIDAD	1	2000	2000
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN				5180
VEHÍCULO				
CAMIONETA CABINA SIMPLE	UNIDAD	1	19000	19000
TOTAL INVERSIÓN				60.556.60

INVERSIONES INTANGIBLES

DETALLE	PRECIO TOTAL (\$)
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1000
TRAMITES VARIOS	200
TOTAL INVERSIÓN INTANGIBLE	1200

PRESUPUESTO DE DESEMBOLSOS DE EFECTIVO

CONCEPTO	PARCIAL (\$)	PRECIO TOTAL (\$)
MAT. DIRECTO (AGROQUÍMICOS)		1.168.499,04
GASTOS ADMINISTRATIVOS		28.925,57
PERSONAL ADMINISTRATIVO	15.720,00	
GASTOS DE OFICINA	1.200,00	
MOVILIZACIÓN	3.600,00	
MANTENIMIENTO 1% DE A.F.	605,57	
SERVICIOS BÁSICOS	7.800,00	
GASTOS DE VENTAS Y MARKETING		12.680,00
PROMOCIONES DE VENTAS	2.000,00	
PERSONAL DE VENTAS	10.680,00	
DESEMBOLSOS TOTALES		1.210.104,61

Rotación de capital 9.68 veces al año.

Del resultado total que es de \$ 1, 210,104.61 dólares procedemos a dividir para la rotación del efectivo que es de 9.68 veces y obtenemos un resultado de \$125.044,14 dólares que representa el capital de trabajo que servirá para financiar sus operaciones.

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

DESCRIPCIÓN	FUENTES PROPIAS 24%	CRÉDITO BANCARIO 42%	PROVEEDORES 34%	VALOR TOTAL 100%
CAPITAL DE TRABAJO	30.010,59	52.518,54	42.515,01	125.044,14
ACTIVOS TANGIBLES	14.533,58	25.433,77	20.589,24	60.556,60
ACTIVOS INTANGIBLES	1.200,00			1.200,00
TOTALES	45.744,18	77.952,31	63.104,25	186.800,74

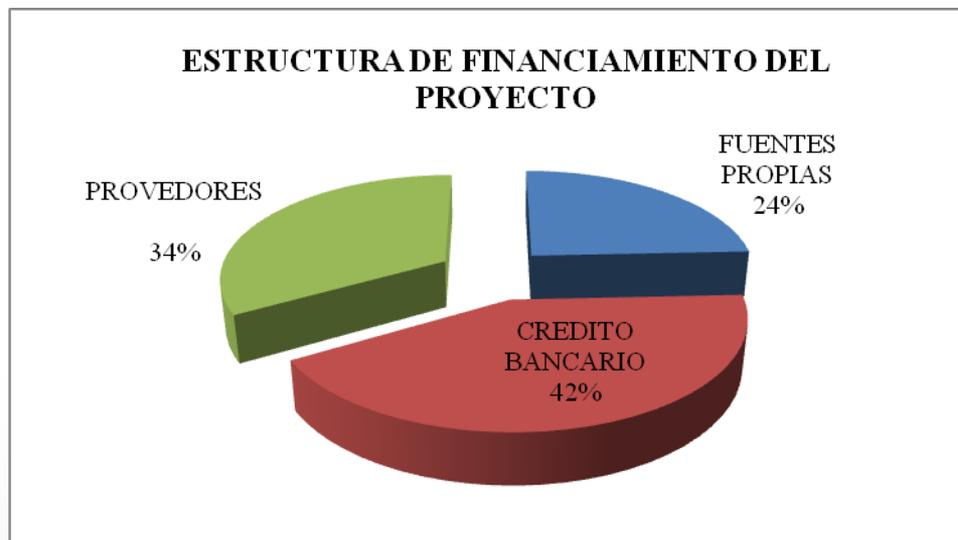


TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL PRESTAMO

Escriba los valores	
Importe del préstamo	77,952.31
Interés anual	0.18
Período del préstamo en años	3.00
Número de pagos anuales	12.00
Fecha inicial del préstamo	

Resumen del préstamo	
Pago programado	2,818.16
Número de pagos programados	36.00
Número real de pagos	36.00
Total de adelantos	0.00
Interés total	23,501.55

Entidad financiera:

BANCO PICHINCHA

Pago N°	Fecha del pago	Saldo inicial	Pago programado	Pago total	Capital	Interés	Saldo final
1.00	40,603.00	77,952.31	2,818.16	2,818.16	1,648.88	1,169.28	76,303.43
2.00	40,634.00	76,303.43	2,818.16	2,818.16	1,673.61	1,144.55	74,629.82
3.00	40,664.00	74,629.82	2,818.16	2,818.16	1,698.72	1,119.45	72,931.11
4.00	40,695.00	72,931.11	2,818.16	2,818.16	1,724.20	1,093.97	71,206.91
5.00	40,725.00	71,206.91	2,818.16	2,818.16	1,750.06	1,068.10	69,456.85
6.00	40,756.00	69,456.85	2,818.16	2,818.16	1,776.31	1,041.85	67,680.54
7.00	40,787.00	67,680.54	2,818.16	2,818.16	1,802.95	1,015.21	65,877.59
8.00	40,817.00	65,877.59	2,818.16	2,818.16	1,830.00	988.16	64,047.59
9.00	40,848.00	64,047.59	2,818.16	2,818.16	1,857.45	960.71	62,190.14
10.00	40,878.00	62,190.14	2,818.16	2,818.16	1,885.31	932.85	60,304.83
11.00	40,909.00	60,304.83	2,818.16	2,818.16	1,913.59	904.57	58,391.24
12.00	40,940.00	58,391.24	2,818.16	2,818.16	1,942.29	875.87	56,448.94
13.00	40,969.00	56,448.94	2,818.16	2,818.16	1,971.43	846.73	54,477.51
14.00	41,000.00	54,477.51	2,818.16	2,818.16	2,001.00	817.16	52,476.51
15.00	41,030.00	52,476.51	2,818.16	2,818.16	2,031.02	787.15	50,445.50
16.00	41,061.00	50,445.50	2,818.16	2,818.16	2,061.48	756.68	48,384.02
17.00	41,091.00	48,384.02	2,818.16	2,818.16	2,092.40	725.76	46,291.62
18.00	41,122.00	46,291.62	2,818.16	2,818.16	2,123.79	694.37	44,167.83
19.00	41,153.00	44,167.83	2,818.16	2,818.16	2,155.65	662.52	42,012.18
20.00	41,183.00	42,012.18	2,818.16	2,818.16	2,187.98	630.18	39,824.20
21.00	41,214.00	39,824.20	2,818.16	2,818.16	2,220.80	597.36	37,603.40
22.00	41,244.00	37,603.40	2,818.16	2,818.16	2,254.11	564.05	35,349.29
23.00	41,275.00	35,349.29	2,818.16	2,818.16	2,287.92	530.24	33,061.37
24.00	41,306.00	33,061.37	2,818.16	2,818.16	2,322.24	495.92	30,739.13
25.00	41,334.00	30,739.13	2,818.16	2,818.16	2,357.08	461.09	28,382.05
26.00	41,365.00	28,382.05	2,818.16	2,818.16	2,392.43	425.73	25,989.62
27.00	41,395.00	25,989.62	2,818.16	2,818.16	2,428.32	389.84	23,561.30
28.00	41,426.00	23,561.30	2,818.16	2,818.16	2,464.74	353.42	21,096.56
29.00	41,456.00	21,096.56	2,818.16	2,818.16	2,501.71	316.45	18,594.84
30.00	41,487.00	18,594.84	2,818.16	2,818.16	2,539.24	278.92	16,055.60
31.00	41,518.00	16,055.60	2,818.16	2,818.16	2,577.33	240.83	13,478.27
32.00	41,548.00	13,478.27	2,818.16	2,818.16	2,615.99	202.17	10,862.28
33.00	41,579.00	10,862.28	2,818.16	2,818.16	2,655.23	162.93	8,207.05
34.00	41,609.00	8,207.05	2,818.16	2,818.16	2,695.06	123.11	5,512.00
35.00	41,640.00	5,512.00	2,818.16	2,818.16	2,735.48	82.68	2,776.52
36.00	41,671.00	2,776.52	2,818.16	2,776.52	2,734.87	41.65	0.00

PRESUPUESTO DE INGRESO

SERVICIOS	DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA INSATISFEC HA AL 20%	PRECIO (\$) CONSUMO AGROQUÍMICOS / ha	MENSUAL \$	ANUAL \$
PRODUCTOS AGROQUÍMICOS	635 ha	131 ha	743,32	97.374,92	1'168.499,04

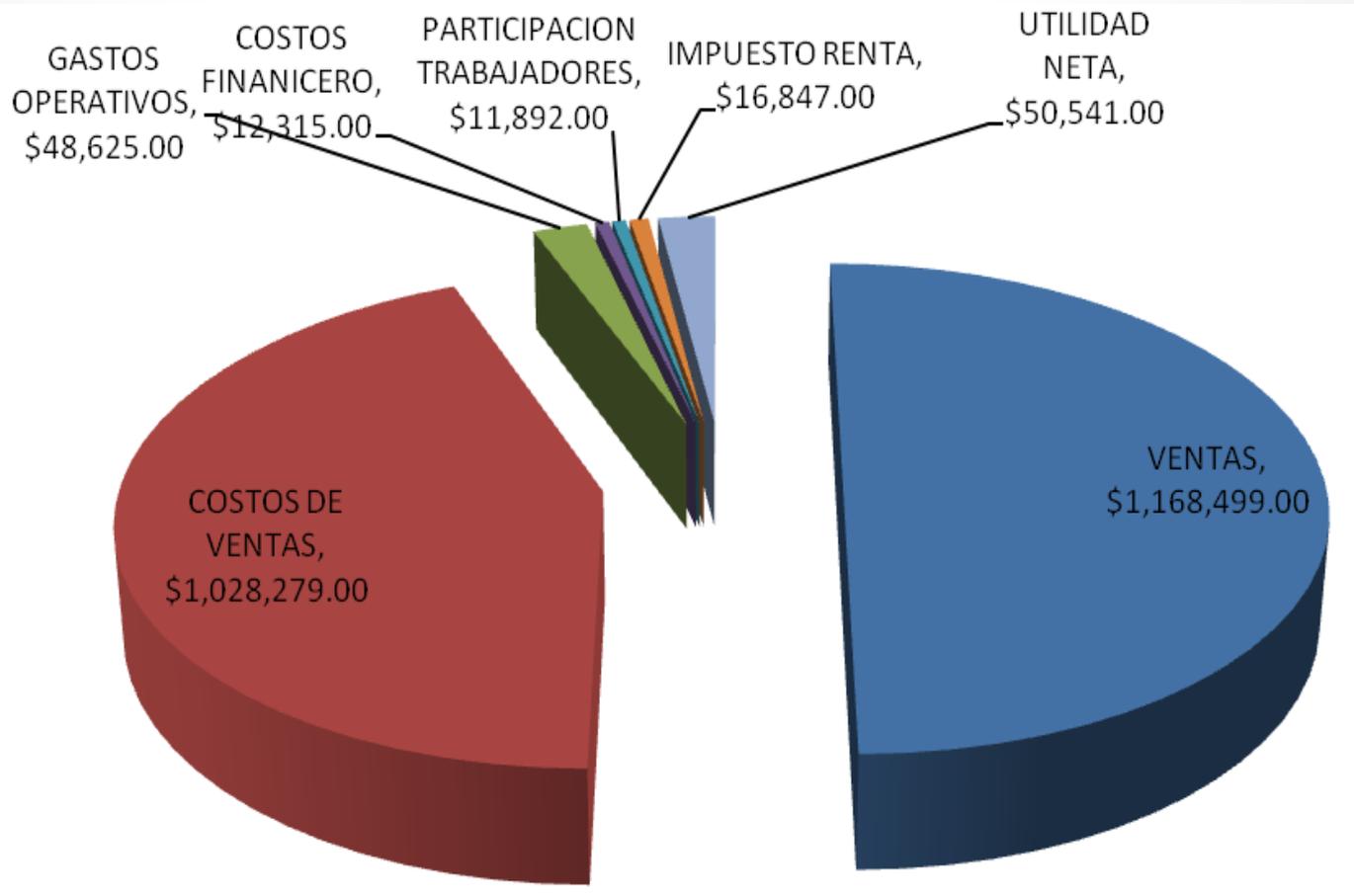
La estimación de ingresos está dado por la demanda insatisfecha que va se a tener que es de 635 ha a ser atendidas, de esta ha puesto como meta tomar el 20% llegando a un valor de 131 ha. El precio de consumo de fitosanitarios es de 743.32 dólares, dando un ingreso anual de 1'168.499.04 dólares.

ESTADO DE RESULTADOS

AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+)VENTAS NETAS	1,168,499	1,285,349	1,413,884	1,555,272	1,710,799
fungicidas	525,825	578,407	636,248	699,873	769,860
insecticidas	233,700	257,070	282,777	311,054	342,160
acaricidas	292,125	321,337	353,471	388,818	427,700
foliares	116,850	128,535	141,388	155,527	171,080
(-)COSTOS DE VENTAS	1,028,279	1,131,107	1,244,218	1,368,640	1,505,504
fungicidas	462,726	508,998	559,898	615,888	677,477
insecticidas	205,656	226,221	248,844	273,728	301,101
acaricidas	257,070	282,777	311,054	342,160	376,376
foliares	102,828	113,111	124,422	136,864	150,550
(=)UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	140,220	154,242	169,666	186,633	205,296
(-)GASTOS OPERACIONALES	48,625	50,706	52,890	54,773	57,181
GASTO DEPRECIACION	6,780	6,780	6,780	6,369	6,369
GASTO AMORTIZACION	240	240	240	240	240
GASTOS ADMINISTRATIVOS	28,926	30,372	31,890	33,485	35,159
GASTOS DE VENTAS	12,680	13,314	13,980	14,679	15,413
(=)UTILIDAD OPERATIVA	91,594	103,536	116,776	131,860	148,115
(-)OTROS GASTOS	12,315	8,108	3,079		
	12,314.59	8,108.14	3,078.83		
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	79,280	95,428	113,697	131,860	148,115
PARTICIPACIÓN UTILIDADES	11,892	14,314	17,055	19,779	22,217
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	67,388	81,114	96,643	112,081	125,898
IMPUESTO RENTA	16,847	20,278	24,161	28,020	31,474
(=)UTILIDAD NETA	50,541	60,835	72,482	84,061	94,423
APROPIACIÓN DE RESERVAS	5,054	6,084	7,248	8,406	9,442

MULTIAGRO CIA LTDA.

BALANCE DE RESULTADOS



FLUJO DEL EFECTIVO PROYECTADO

METODO DIRECTO	PREOPERACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN						
INGRESOS DE EFECTIVO		817,949.3 3	899,744.2 6	989,718.6 9	1,088,690. 56	1,197,559. 61
RECUPERACIÓN DE CARTERA		817,949.3 3	899,744.2 6	989,718.6 9	1,088,690. 56	1,197,559. 61
EGRESOS OPERACIONALES		687,312.0 1	870,053.4 5	958,037.8 2	1,054,010. 64	1,158,116. 06
PAGO PROVEEDORES		616,967.4 9	791,774.9 5	870,952.4 4	958,047.69	1,053,852. 46
PAGO IMPUESTOS		28,738.95	34,592.66	41,215.24	47,799.30	53,691.77
GASTOS ADMINISTRATIVOS		28,925.57	30,371.84	31,890.44	33,484.96	35,159.21
GASTOS DE VENTAS		12,680.00	13,314.00	13,979.70	14,678.69	15,412.62
EFECTIVO NETO X ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		130,637.3 2	29,690.81	31,680.86	34,679.92	39,443.56
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN						
INGRESOS DE EFECTIVO						
SALIDAS DE EFECTIVO	57,646.60					
ADQUISICIONES DE ACTIVOS FIJOS	56,446.60					
CARGOS DIFERIDOS	1,200.00					
EFECTIVO NETO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	-57,646.60					
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO						
INGRESOS DE EFECTIVO	77,952.31					
CRÉDITOS RECIBIDOS A LARGO PLAZO	77,952.31					
SALIDAS DE EFECTIVO		33,817.95	33,817.95	33,776.31		
PAGO INTERESES CRÉDITOS		12,314.59	8,108.14	3,078.83		
PAGO CUOTA CRÉDITO		21,503.37	25,709.82	30,697.48		
		-	-	-		
EFECTIVO NETO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	77,952.31	33,817.95	33,817.95	33,776.31		
FLUJO TOTAL DE EFECTIVO	20,305.71	96,819.37	-4,127.14	-2,095.44	34,679.92	39,443.56
SALDO INICIAL DE CAJA		20,305.71	117,125.0 8	112,997.9 3	110,902.49	145,582.41
SALDO FINAL DE CAJA		117,125.0 8	112,997.9 3	110,902.4 9	145,582.41	185,025.97

Balance de Situación Inicial

ACTIVOS	INICIAL
• ACTIVOS CORRIENTES	
CAJA - BANCOS	20.305,71
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	20.305,71
• ACTIVOS NO CORRIENTES	
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	
TERRENO	17500,00
EDIFICIOS	12.685,60
MAQUINARIA Y EQUIPO	4.110,00
EQUIPOS DE OFICINA	5.180,00
MUEBLES Y ENSERES	2.081,00
VEHÍCULOS	19.000,00
TOTAL ACTIVOS TANGIBLES	60.556,60
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1.200,00
• TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	61.756,60
TOTAL ACTIVOS	82.062,31
PASIVOS	
OBLIGACIONES BANCARIAS	77.952,31
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	77.952,31
TOTAL PASIVOS	77.952,31
PATRIMONIO	
CAPITAL SOCIAL	4.110,00
TOTAL PATRIMONIO	4.110,00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	82.062,31

El valor de la inversión inicial es de 82,062.31 dólares de lo cual 77,952.31 dólares pertenecen a capital de terceros y 4,110.00 a capital propio.

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

DETERMINACIÓN DEL COSTOS DEL CAPITAL PONDERADO

APORTES	% DE APORTACIÓN	TMAR/ C.O.	PONDERACIÓN
ACCIONISTAS	24%	10%	2%
CRÉDITO	42%	18%	8%
PROVEEDORES	34%	7%	2%
TMAR GLOBAL			12%

VALOR ACTUAL NETO

Fórmula para el cálculo del valor actual neto

$$\text{VAN} = - \text{Inv. Inicial} + \frac{\text{FA1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{FA2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{FA3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{FA4}}{(1+i)^4} + \dots + \frac{\text{FAN}}{(1+i)^n}$$

Donde:

Inv. Inicial = Inversión Inicial

n = Años de vida útil

i = Tasa de interés de actualización

VALOR ACTUAL NETO (VAN)	
TASA DE OPORTUNIDAD 12%	
INVERSIÓN	-186.800,74
Flujo 1	104.259,46
Flujo 2	89.536,82
Flujo 3	78.223,64
Flujo 4	91.405,27
Flujo 5	103.409,53
VAN	280.033,98

El valor actual neto de un proyecto son los flujos de efectivo descontados al costo del capital, y restado de la inversión inicial, este valor representa el valor efectivo de la suma de flujos generados por el proyecto, a valores de hoy, es decir el proyecto hoy genera \$ 280.033,98 dólares.

TASA INTERNA DE RETORNO

Fórmula para el cálculo de la TIR:

$$0 = -\text{Inv. Inicial} + \frac{\text{FA1}}{(1+\text{TIR})^1} + \frac{\text{FA2}}{(1+\text{TIR})^2} + \frac{\text{FA3}}{(1+\text{TIR})^3} + \frac{\text{FA4}}{(1+\text{TIR})^4} + \dots + \frac{\text{FAN}}{(1+\text{TIR})^n}$$

Donde:

FA = FLUJO ANUAL

TIR = TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno es la tasa de rendimiento promedio actual del negocio para que el proyecto sea aceptado esta tasa debe ser mayor al costo de capital ponderado, es decir mayor que el 12% para el caso del proyecto la TIR es del 59% lo cual indica que el proyecto es favorable.

Relación beneficio costo

INVERSIÓN	186.800,74
Flujo 1	104.259,46
Flujo 2	89.536,82
Flujo 3	78.223,64
Flujo 4	91.405,27
Flujo 5	103.409,53
TOTAL FLUJOS	466.834,74
FLUJOS/INVERSIÓN	$\frac{466.834,74}{186.800,74}$
RELACIÓN C/B	= 2.50

Periodo de recuperación de la inversión

INVERSION INICIAL	FLUJO DE CAJA	SUMATORIA FLUJOS ACUMULADOS
186.800,74		
AÑO 1	104.259,46	104.259,46
AÑO 2	89.536,82	193.796,28
AÑO 3	78.223,64	272.019,92
AÑO 4	91.405,27	363.425,19
AÑO 5	103.409,53	
PERIODO DE RECUPERACIÓN		
AÑOS	2	



PUNTO DE EQUILIBRIO

CLASIFICACIÓN DE COSTOS TOTALES	
Costo fijo	
Costos administrativos	\$ 28.926,00
Costos de ventas	\$ 12.680,00
Total costos fijos	\$ 41.606,00
Costo variable	
Total Costos Variable (mercaderia)	\$ 1.028.279,00
Total costos	\$ 1.069.885,00

$$PE = CV + CF$$

$$PE = CV + (PV + PA)$$

Por lo tanto la cantidad de equilibrio para este proyecto es:

$$PE = 1'028,279.00 + (28,926.00 + 12,680.00)$$

$$PE = 1'069,885.00 \text{ dólares.}$$

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

MULTIAGRO CIA. LTDA.			
PARÁMETROS	BASE	INTERACCIONES	
		1	2
TASA DE CRECIMIENTO DE LAS VENTAS	10%		
TASA DE INFLACIÓN	8%		
TASA DE INTERÉS	18%		
INCREMENTO DE INGRESOS	0%	5%	
INCREMENTO DE EGRESOS	0%		5%
COSTO DE OPORTUNIDAD	12%		

RESULTADOS DE LAS VARIABLES	BASE	INTERACCIONES	
		1	2
VALOR ACTUAL NETO	280.033,98	\$ 471.171.65	\$ 111.698.05
TASA INTERNA DE RETORNO	59%	86%	33%
RELACIÓN BENEFICIO / COSTO	2.50	3.58	1.60
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (AÑOS)	2	1.6	3.6
EVALUACIÓN	ok	ok	ok

CONCLUSIONES

1. El proyecto de la creación de una empresa de distribución de insumos florícolas demuestra la factibilidad de su implementación en el cantón Latacunga
2. El estudio de mercado muestra la demanda insatisfecha de 653 ha. de cultivo de ornamentales a ser atendidas, lo que justifica la puesta en marcha de este proyecto.
3. El estudio técnico del proyecto estableció la macro localización y el micro localización, en lo cual se llegó a ubicar el proyecto en la ciudad de Latacunga en el sector La FAE.
4. La organización de la empresa está enmarcada dentro de una institución legal de forma jurídica de Compañía de responsabilidad limitada, para facilitar la consecución de los inversionistas para que arriesguen una proporción de sus recursos con buenas expectativas de ganancia, con una filosofía que permita a todos los colaboradores comprometidos con los objetivos, misión y visión agro empresarial.

CONCLUSIONES

5. La inversión para este proyecto es de \$ 186.800.74 de lo cual de fuentes propias es \$ 45.744.18, proveedores \$ 63.104.25 y \$ 77.952.31 pertenece a financiamiento bancario el cual será otorgado a través de una institución financiera a una tasa de interés fijada para este tipo de proyectos.
6. El TIR es de 59% por lo que es superior a la tasa de oportunidad del 12%, lo que demuestra la factibilidad del proyecto.
7. El periodo de recuperación de la inversión es de dos años, es aceptable si se toma en cuenta que la inversión inicial es considerable.

RECOMENDACIONES

1. Implementar el proyecto de comercialización de insumos para el sector floricultor por presentar índices de rentabilidad aceptables demostrados en la evaluación financiera.
2. Aprovechar la oportunidad de cercanía a fincas florícolas que se presenta, para liderar el mercado con un sistema de comercialización de productos agroquímicos, que optimicen los procesos de producción de fincas y disminuya los costos al consumidor final.
3. Poner en marcha el proyecto para satisfacer las necesidades de la floricultura en Cotopaxi poniendo énfasis en los tipos de fitosanitarios y sus porcentajes de consumo.
4. Tener un apoyo constante y permanente de proveedores (importadores), a fin de que exista una buena coordinación y entrega oportuna de productos a plantaciones de flores.
5. Realizar promoción y publicidad de la nueva empresa para llegar íntegramente al productor florícola y aprovechar la incorporación al portafolio nuevos productos de línea verde y fertilizantes.