

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA AGRÍCOLA TÉCNICA FINANCIERA EN EL CANTÓN DAULE”

Mary Abad Barzola ⁽¹⁾

Gabriela Bonifaz Vicuña ⁽²⁾

María Ludeña Moreira ⁽³⁾

Ing. Patricia Valdiviezo Valenzuela ⁽⁴⁾

Facultad de Economía y Negocios

Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)

Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral

Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador

mcabad@espol.edu.ec ⁽¹⁾ gbonifaz@espol.edu.ec ⁽²⁾ mludena@espol.edu.ec ⁽³⁾ pvaldi@espol.edu.ec ⁽⁴⁾

Resumen

El desarrollo que ha mostrado el sector agrícola en nuestro país hace que cada vez sean más importantes los servicios que se brindan en torno a esta área. Por otro lado los continuos cambios en la agricultura como es la aparición de nuevas tendencias de manejo de suelo y cultivo, a demás de la tecnificación de estudios y herramientas para mejorar la producción agrícola. Mediante la creación de una consultora agrícola técnica financiera en el cantón Daule se pretende satisfacer la demanda de servicios profesionales especializados por parte de los pequeños medianos y grandes agricultores para finiquitar o reducir en parte los problemas y dar solución a las diferentes falencias que se presentan antes, durante y después de realizar la plantación en los terrenos. El objetivo de este estudio evaluar la factibilidad y la rentabilidad de la creación de una empresa consultora agrícola en Daule, obtener información del mercado para la toma de decisiones estratégicas y establecer los parámetros que se deberían seguir para cumplir las expectativas del proyecto.

Abstract

The development has shown that the agricultural sector in our country makes it increasingly more important to provide services around this area. On the other hand the continuous changes in agriculture such as the emergence of new trends in soil management and cultivation, the mechanization of other studies and tools to improve agricultural production. By creating an agricultural consultant financial technique in the canton Daule is to fulfill the demand for specialized professional services by small medium and large farmers to settle or reduce some of the problems and solve the various shortcomings that occur before during and after performing the planting fields. The aim of this study was to evaluate the feasibility and profitability of creating an agricultural consulting firm Duale, market information for strategic decisions and set the parameters to be followed to meet project expectations.

1. Introducción

Daule es un cantón agrícola, la mayoría de los hogares se sustenta a base de la agricultura, el suelo del sector es muy fértil y apto para casi toda clase de cultivo, la producción agropecuaria es de las más importantes del país.

Los Agricultores no cuentan con un lugar que ofrezca información para mejorar y preservar el primordialmente bienestar del suelo y sus cultivos. La falta de conocimientos financieros, administrativos, contables y tributarios por parte de los agricultores; se ven reflejados al momento de adquirir un préstamo ya que no cuenta con un presupuesto para conocer exactamente cuál es la capacidad económica que sus cultivos podrán pagar y las distintas alternativas de crédito. La ausencia de

control de costos de producción por parte del agricultor dado que no cuenta con asesoramiento financiero para saber el presupuesto de gastos adecuado en proporción de sus terrenos y siembra.

Se estudia la implementación de una Consultora Agrícola, Técnica Financiera en Daule. La realización de este proyecto tiene como fin ayudar a los agricultores de la zona a acceder a los diferentes servicios que se necesita en un solo lugar; el adecuado asesoramiento financiero de sus cultivos y el correcto manejo técnico del suelo, así también el acceder a toda la información recolectada en el momento que él la necesite; para impulsar el desarrollo agrícola con conocimientos teóricos- prácticos, enfocados principalmente en el fortalecimiento del sector agrícola.

Para su información la introducción informa tres elementos muy importantes de la investigación: el propósito, la importancia y el conocimiento actual del tema. Describe el interés que tiene en el tema que se ha escogido, y la importancia del mismo en el contexto científico del momento.

2. Planteamiento del Problema

La realización de este proyecto tiene como fin eliminar los problemas que tienen los agricultores del sector como son: falta de conocimientos financieros, contables, tributarios y técnicos de las nuevas tendencias del manejo del suelo y el cultivo. La falta de un laboratorio de análisis de suelo es eminente ya que los agricultores empiezan a cultivar sin conocimiento alguno de sus realidades, ya que no conocen el estado actual en el que se encuentra el suelo y su cultivo.

La agricultura con el paso de los años ha cambiado, la aparición de nuevas tendencias de manejo de suelo y cultivo, por la aparición de nuevas plagas, generando así problemas a los agricultores. Debido a la falta de un correcto asesoramiento de profesionales, los resultados son poco provechosos para los inversores.

La falta de control de costos de producción por parte del agricultor, evidencia pérdidas en las cosechas; los agricultores no cuentan con asesoramiento financiero para saber el presupuesto de gastos adecuado en proporción de sus terrenos y siembra, es decir no saben cuál es el punto de equilibrio de su cultivo, o hasta que monto de un préstamo a una entidad financiera sus cultivos podrán pagar, teniendo un endeudamiento excesivo; todo esto conlleva a que el resultado de la cosecha del agricultor no resulte la esperada.

3. Objetivos generales y específicos

3.1. Objetivo General

Contribuir al incremento de la competitividad de los pequeños, medianos y grandes agricultores del cantón Daule, a través de la concientización e implementación de las buenas prácticas agrícolas mediante la creación de una consultora agrícola productiva, con asesoramiento técnico financiero.

3.2. Objetivos Específicos

1. Asesorar a los beneficiarios para la adecuada implementación y certificación de las buenas prácticas agrícolas en sus predios.

2. Brindar un servicio de calidad con la asesoría de profesionales competentes.
3. Realizar un manejo adecuado del suelo, mediante el estudio técnico de este, obteniendo así asistencia y consultoría en los cultivos.
4. Ofrecer a los agricultores asesoría Financiera y Tributaria, con el fin de darles a conocer sus Utilidades y Obligaciones.
5. Optimizar el uso de factores productivos mediante el mejoramiento de la administración de los cultivos

4. Características del Servicio

La consultoría agrícola que se desea implementar, es un servicio profesional de asesoría completa para los agricultores, tanto servicios de asesoramiento técnico agrícola como servicios de asesoramiento contables y financieros.

4.1. Misión

Brindar servicios de asesoría y consultoría agrícola - económica, administración y gerenciamiento con implementación de normas y variables para el desarrollo de la agricultura, optimizando los recursos del agricultor.

4.2. Visión

Ser una empresa líder en el mercado nacional y mundial, dando soluciones efectivas de calidad a las necesidades de nuestros clientes, fortaleciendo e impulsando el desarrollo del país.

5. Estudio de Mercado

5.1. Análisis de la Oferta

En el mercado donde se desarrolla el servicio de las consultoras, es un mercado el cual no tiene mucha oferta, especialmente las consultoras, en el mercado existen empresas que ofrecen servicios semejantes como INIAP, Ecobis y Agricipres.

5.2. Análisis de La Demanda

Con las nuevas tendencias de manejo de cultivo, la demanda se está incrementando, la necesidad de los agricultores de optimizar su producción da la oportunidad para la realización de este proyecto.

Se cuenta con una demanda inicial aproximada de 5950 agricultores en el cantón Daule y a medida

que la empresa se dé a conocer se espera que la demanda aumente en un 10% de manera anual.

5.3. Determinación del tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra de la población de personas que accederán a nuestro servicio en el cantón Daule y sus aledaños, aplicamos la fórmula de una población finita, por lo tanto, la fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{(N - 1) * e^2 + z^2 * p * q}$$

n: Tamaño de la muestra

z: 1.96

p: 0.50

Entonces, se obtiene:

$$n = \frac{1.96^2 * (0.50 * 0.50) * 16.686}{16.685 * 0.05^2 + 1.96^2 * (0.50 * 0.50)}$$

Como resultado $n=376$ personas.

6. Mix del Marketing

6.1. Producto

El servicio de consultoría agrícola contará con profesionales para ayudar a los productores a obtener el máximo rendimiento de cada hectárea. Nuestro equipo de especialistas evaluará las cualidades y necesidades únicas de cada lugar de cultivo, y desarrolla un programa multifacético para mejorar la producción y la calidad, reducir las pérdidas y maximizar el rendimiento de cada productor. Con el continuo control del progreso del programa, realizará los ajustes y modificaciones necesarios.

6.2. Precio.

Los precios de nuestro servicio se establecerán tomando en cuenta los precios de la competencia y los que el cliente en el sector está dispuesto a pagar según las encuestas.

- Análisis de Suelo con las recomendaciones de fertilización y asesoramiento técnico \$25 por Hectárea.
- Asesoramiento contable y tributario para agroindustrias, asociaciones y gremios \$130 mensual.
- Asesoramiento contable y tributario \$25 mensual.

- Levantamiento topográfico o Linderación \$20 por Hectárea.

6.3. Plaza

Nuestro servicio se realizará con el modelo Servidor - Agricultor, es decir, ofreceremos el servicio directamente a los agricultores, para lo cual el profesional que dará el servicio visitará directamente el espacio físico para realizar los respectivos estudios tanto técnicos como financieros y también el agricultor podrá visitar nuestras instalaciones.

Las oficinas ubicadas en el Cantón Daule estarán ubicadas estratégicamente con la finalidad de que sea de fácil acceso a los agricultores.

6.4. Promoción y Comunicación.

El material publicitario es un apoyo para una mayor difusión de nuestro servicio, informa a los consumidores los beneficios de nuestro servicio de Consultoría Agrícola Técnica-Financiera la cual se hará por “medios tradicionales y no tradicionales” que hicieran más eficiente la inversión y que nos permitirán un contacto más directo y personalizado con el agricultor.

Consideramos estos medios los más óptimos para promocionar nuestro servicio:

- Estrategia Publicitaria de Introducción
- Participación en Ferias Ganaderas y Agrícolas en el Cantón. Presencia de un stand en el cual se encontrarán los profesionales para responder cualquier inquietud de los agricultores.
- Anuncios en televisión, periódico o revista local.
- Spots publicitarios en Radio Cristal

6.5. Distribución.

El servicio que ofrecerá Agrosol será entregado directamente al consumidor, sin necesidad de intermediarios, se tendrá una relación directa con los clientes, ya sea en las instalaciones de la Consultora o en trabajos de campo.

7. Estudio técnico

7.1. Antecedentes

En el presente estudio técnico se determinará las exigencias empresariales en función de los siguientes aspectos: tamaño y localización, insumos y equipos.

Se busca analizar detalladamente cada una de ellas y de ésta forma encontrar los fundamentos de origen técnico que ayuden a encontrar una propuesta basada en recopilar información en cuanto a costos, inversiones que puedan extraerse del estudio técnico

7.2. Tamaño de las instalaciones

El análisis del tamaño de la empresa basada en función de la cantidad de departamentos, equipos instalados, personal; considerando variables como la capacidad financiera, capacidad instalada y la demanda.

El local tiene un área de 50 m², cuenta con los servicios básicos para el funcionamiento como, agua, luz y teléfono. La infraestructura eléctrica se encuentra en buen estado, así como también el piso, las paredes y el tumbado.

El espacio físico para la ubicación del laboratorio es ideal, la infraestructura cumple las normas para el funcionamiento del mismo.



Figura 1 Diseño de la empresa – Vista superior

7.2.1. Factores De Localización

Después de hacer un análisis de observación en los sectores del cantón, se llegó a la conclusión de que los factores más importantes para escoger la ubicación de la empresa son:

- Fácil acceso.
- Zona céntrica en el cantón.
- Servicios básicos.
- Buena infraestructura.

8. ESTUDIO FINANCIERO

8.1. Antecedentes

Después de haber realizado el estudio técnico en el cual se consiguió determinar el tamaño y localización del proyecto así como el balance del personal, disponibilidad de insumos, proveedores, inversión en maquinarias, equipo, espacio físico y el proceso del servicio, se analizará la viabilidad del proyecto.

Para determinar su factibilidad, se mostrará el comportamiento proyectado en ingresos por servicio, coste de servicio y los gastos administrativos; una vez obtenida esta información se procederá a descontar los flujos de cada período usando una tasa de descuento (TMAR), para obtener la tasa de retorno del proyecto (TIR) como también el valor actual neto (VAN) y después de utilizar estas tasas junto con el crecimiento del servicio en un 10% anual debido a la demanda proyectada por la frecuencia de compra. Con estos resultados el inversionista fundamentará su decisión.

8.2. Inversión Inicial

Las empresas a su inicio, deben tomar en cuenta ciertas variables que condicionan la cantidad del desembolso destinada a la inversión inicial del proyecto.

Tabla 1: Inversión Inicial

<i>Inversión Inicial</i>	
Capital de Trabajo	\$ 461,15
Activos Fijos	65.289,27
Activos Diferidos	1.222,00
Total	\$ 66.972,42

Como se puede apreciar los mayores gastos para incurrir el la iniciación del proyecto pertenecen a los Activos Fijos cuyo valor asciende a \$ 65.289,2. Mientras que los activos diferidos son \$ 1.222,00.

Para la realización de este proyecto los accionistas aportarán con el 60% del capital y el préstamo será de un 40%, así habrá mayor probabilidad de recibir el crédito por parte de una Institución Financiera, al cual se pedirá el préstamo a una tasa de interés de 11.50% en un plazo de 5 años, se escogió esta institución financiera ya que ofrece los créditos a la menor tasa del mercado.

8.3. Flujo de Caja

Para evaluar nuestro proyecto se utilizó el flujo de caja del accionista. Para su derivación, se utilizó el

método indirecto que parte del Estado de Resultados. Los ingresos provienen de la prestación de los servicios en la consultora.

Dentro de los usos de efectivo generados por el proyecto, se incluyen los gastos administrativos, publicidad, suministros, servicios básicos y depreciación. También se consideran los costos de brindar el servicio de asesoría en todas las áreas ofrecidas

Los desembolsos descritos anteriormente constituyen los egresos operacionales, mientras que los egresos no operacionales incluyen el pago de intereses y capital de la deuda contraída. Así como también todos los pagos que por ley se deben realizar.

Para realizar la aplicación de algunos criterios de evaluación, se hace necesario previamente estimar los flujos de caja.

Método de evaluación que considera el valor del dinero en el tiempo y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Es aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial.

Para conocer la rentabilidad exigida por el inversionista usamos el método del Capital Asset Pricing Model (CAPM) lo cual nos dio la referencia de la TMAR del 12.08%, con este dato y la estimación del flujo pudimos llegar a obtener la Tasa de Retorno Interno (TIR) del proyecto dándonos un 46,16%, y un Valor Actual Neto \$ 49.129,97.

8.4. Payback

El PayBack de la empresa se lo determinó a través del Método de Flujo Descontado el cual determina el valor actual de los flujos de fondos futuros descontándolos a una tasa que refleja el coste de capital aportado. Esto es necesario porque los flujos de fondos en diversos períodos no pueden ser comparados directamente puesto que no es lo mismo contar con una cantidad de dinero ahora, que en el futuro.

Este método nos proporciona el plazo en el que se recuperara la inversión inicial a través de los flujos de caja netos, ingresos menos gastos, obtenidos con el proyecto. Según el método del periodo de recuperación (Pay Back) nuestro proyecto podrá recuperar la inversión en el tercer año de operación, la inversión se esperaba recuperar en el transcurso de los 5 años, por lo tanto se concluye que el proyecto es menos riesgoso de lo esperado, ya que se puede

recuperar la inversión en menos tiempo de lo estimado.

8.5. Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad permite determinar como una medida de valor (VAN, TIR) se ve alterada si un factor o varios factores en particular varían dentro de un rango establecido de valores y tiene como objetivo establecer el rendimiento económico – financiero del proyecto frente a las variaciones que pueden sufrir algunas variables.

Para el presente proyecto utilizamos el método de sensibilidad uni-variable el mide los resultados de un proyecto al modificar, ante posibles escenarios financieros, una única variable manteniendo las demás constantes.

Se realizaron simulaciones entre las variables precios y gastos teniendo los siguientes resultados:

- Cuando los ingreso disminuyen en un 20% el VAN es negativo, por ende el proyecto deja de ser rentable, es decir que lo máximo que podemos disminuir en ingresos es un 17,28% para poder seguir operando.
- Podemos aumentar en costos está entre un 60% y 67%, después de esto el VAN es negativo y por ende el proyecto deja de ser rentable.

9. Conclusiones

Una vez concluida la formulación y evaluación del proyecto, se llegó a las siguientes conclusiones:

- Se justifica la ejecución del proyecto debido a su factibilidad técnica y financiera
- Por medio del estudio que se realizó, existe alta demanda, gracias a que en el segmento de mercado la agricultura es de gran importancia, y existen personas que están dispuestas a adquirir los servicios ofrecidos.
- El precio presentado en las encuestas es accesible para los futuros clientes, y creen que es adecuado a los beneficios que generaría el servicio. Y a la vez el precio cubre los costos necesarios para el servicio y cumple con el margen de ganancia,

- Para generar la confianza al servicio se planea estrategia publicitaria permanente, para conllevar a captar más clientes y así lograr las metas propuestas en cada año,
- La ubicación del servicio facilita la creación un una cartera de clientes alta, debido a que la ubicación estratégica es una variable clave en el proceso del desarrollo del proyecto,
- Debido al monto de la inversión, es necesario adquirir el 60% con capital propio de los accionistas y la diferencia de 40% por medio de un préstamo a una institución financiera.

10. Recomendaciones

- Se recomienda tomar en consideración las temporadas climáticas existentes en el año, ya que se presentará épocas de baja demanda, por lo que se debe aplicar promociones de ventas.
- Programar talleres de capacitación y mejoramiento continuo par todo el personal.
- Hacer uso de la tecnología e ir renovando las instalaciones para cubrir las necesidades de los clientes.
- Darle mantenimiento a las instalaciones para que no surja ningún tipo de inconveniente.

11. Agradecimientos

Durante estos años son muchas las personas que han participado en este proceso y a quienes queremos expresar nuestra gratitud por el apoyo y la confianza que nos han prestado de forma desinteresada.

En primer lugar agradecemos a Dios quien nos ha dado la oportunidad de vivir y darnos unas familias maravillosas, por la fuerza y el coraje para culminar este Proyecto, por estar con nosotras en cada momento.

De manera muy especial la gratitud infinita a nuestros padres por el apoyo durante toda esta etapa de nuestra vida.

Nuestro especial agradecimiento a la Ingeniera Patricia Valdiviezo, directora del proyecto, por su

valiosa orientación y apoyo para la culminación del mismo.

Finalmente agradecemos a la Escuela Superior Politécnica del Litoral por nuestra formación profesional y personal; y a todas las personas que de una u otra forma aportaron un granito de arena para la culminación de esta tesis.

12. Referencias

[1]Libro "Preparación y Evaluación de Proyectos", Autor: Nassir Sapag Chain y Reinaldo Sapag Chain, Editorial Mc Graw Hill. 5ta Edición, Año 2009.

[2]Libro "Administración de Recursos Humanos", Autor: Idalberto Chiavento, Editorial: Mc Graw Hill. 5ta edición, Año 2007.

[3]Libro "Tratado para Administrar los Agronegocios", Autor: Alfredo Aguilar Valdes. Editorial: Noriega Editores. 5ta Edicion, Año 1997.

[4]Libro "Fundamentos de Administración Financiera", Autores: Douglas R. Emery, John D. Finnerty y John D. Stowe, Editorial Pearson-Prentice Hall. 1era edición, Año 2000.

[5] <http://www.inec.gov.ec/home/>

[6] <http://www.cfn.fin.ec/>

[7] www.bancomundial.org.ec/

[8] <http://finance.yahoo.com/>