



IMPLEMENTACION DEL DEPARTAMENTO DE ASISTENCIA TECNICA FISOSANITARIA Y DE VENTA DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN LA COMPAÑIA AEROFUMIGADORA FUMISANDRA

El cultivo del banano en el Ecuador a partir de la década del 50 se torna uno de los pilares fundamentales del desarrollo sustentable de la economía en nuestro país.

La siembra, cosecha y exportación de la fruta sufren procesos de cambios necesarios exigidos por la demanda del mercado internacional, así como también se ha visto amenazada por factores climáticos y enfermedades que han requerido mayor inversión para mantener en niveles de competitividad este producto.

Sin embargo, se ha ido incrementando su siembra y desmejorando los controles del cultivo de la fruta, agravándose por la falta de visión empresarial de quienes deberían tener la visión del negocio bananero; llegando a niveles de producción que no cumplen los parámetros deseados.

Por lo que se requiere que las compañías que están en el negocio bananero tengan una visión integral y que ofrezcan servicios eficientes que van a incidir directamente en la economía del productor. Fumisandra tiene esta visión, y ampliando sus servicios de fumigación va a brindar otros como los de asistencia técnica y venta de productos.

Negocio que deberá estar en manos no solo de un profesional competente en su rama sino con una visión empresarial que permita captar clientes, ofreciéndoles calidad en su servicio.

La idea de desarrollar este departamento, surge para satisfacer nuevas necesidades de nuestros clientes; por lo tanto nuestro mercado está dirigido a todos los productores de banano de provincia de El Oro que no cuenten con el personal debidamente capacitado en el control fitosanitario de la sigatoca negra en las plantaciones de banano.

El éxito de la propuesta de ampliar la compañía está fundamentado en el aprovechamiento del potencial de la infraestructura que posee, permitiendo que no se requiera de una inversión inicial significativa para la empresa, sino que por medio de un préstamo pagadero a cinco años se financien los activos faltantes para el desarrollo completo del proyecto, así como también de las facilidades en la adquisición de los insumos respaldada con una profesional asistencia técnica garantizada.

Proponiéndose alcanzar una cobertura integral de todo el negocio de fumigación por medio de una inversión ascendente y un incremento paulatino del departamento de asistencia técnica y venta de productos de calidad.

El análisis financiero comprueba la factibilidad del proyecto ya que la TIR indica una tasa del 28%, tasa que está muy por encima del interés al que fue descontado el proyecto; esto hace que el VAN sea positivo.

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Javier Sanchez

Rodrigo Caamaño

Jorge Quiroz



La liquidez del departamento aumenta paulatinamente quedando un excedente para cubrir los pasivos de largo plazo en un 10% el primer año, 25% en el segundo y cerca de un 50% de estos en el tercer año.

La agilidad del departamento en las cobranzas es eficiente ya que la recuperación de cartera está muy cerca de los 20 días.

Tanto las ventas y la asistencia fitosanitaria tienen una incidencia en la Utilidad Neta del negocio que está alrededor del 4.12% con respecto a las ventas netas y el retorno sobre la inversión es de 12% para el primer año y de 17% para el segundo y tercer año.

Requiriendo para cumplir este propósito del recurso humano especializado en el área de ventas y control fitosanitario del cultivo del banano y un visión general del negocio, de manera que pueda significar un aporte al conocimiento del productor.