AG BROKER ECUADOR

1.1 DEFINICION DE BROKER

- Es un intermediario de negociación entre Compradores y Vendedores que percibe un arancel o comisión sobre el valor de la transacción realizada. Por esto el broker tiene como responsabilidad relacionar a dichas partes y ser participe en el desarrollo y cierre de las negociaciones.

1.2 INTRODUCCIÓN

- El Ecuador es un país eminentemente agrícola.
- el PIB Agropecuario en el año 2006 2.790.042 millones de dólares = PIB total 10.5 %.
- 2009 se proyecta un PIB Agropecuario de 3.572.293 millones de dólares = PIB Total del 10.7%.

1.3 RESUMEN

- AG BROKER ECUADOR tiene como finalidad dentro del sector agrícola, hacer llegar los productos de pequeños y medianos agricultores de productos no tradicionales a una plaza como el mercado asiático.
- Coordinando y organizando los trámites necesarios para la exportación de estos productos agrícolas, obteniendo beneficios por la realización de esta actividad.

1.31 MANGO

- El mango es un árbol nativo de la India y el Sureste de Asia.
- El sector dedicado al cultivo del mango en el Ecuador, basa su exportación en la **"ventana"** de colocación que tiene el producto en los EE. UU. en los meses de septiembre a diciembre.
- Este producto está destinado para su consumo en el hogar, bien como fruta fresca o en preparaciones caseras de jugos, mermeladas y reposterías.
- ***PRODUCCION Y EXPORTACIÓN DE MANGOS***
- En el año 1.995 se exportó: 844.500 cajas de 4 kgs.; en 1.996 se exportó 2'372.250; en 1.997 se exportó 324.500 (disminuyó considerablemente por la presencia de "El Niño 97/98"); en 1.998 se exportó 2'505.250 y en 1.999 se exportó 3'650.000 cajas de 4 kgs.; para el año 2.000 se esperan 7'000.000 de cajitas.

1.3.2 AGUACATE

- Hay básicamente tres grupos ecológicos o razas de aguacate: mexicana, guatemalteca y Antillana.
- En Ecuador habían 2,290 ha sembradas de aguacate en monocultivo en 2,990 unidades de producción, de la cuales 67% tiene menos de 5 ha, según el Censo Agropecuario 2005.
- ***PRODUCCION Y EXPORTACION DE AGUACATE***
- Se exportaron 354,000 tn en el año 2006, por un valor de $ 330 millones. Los principales exportadores fueron México (25%), Chile (16%), Israel (13%), España (11%) y Sudáfrica (10%). Los principales importadores fueron Francia (31%), Estados Unidos (23%), Reino Unido (7%), Países Bajos (6%), Japón (4%) y Canadá (4%).

1.3.3 MARACUYA

- El nombre científico es Passiflora edulis, de la familia Passifloraceae y la variedad es Flavicarpa. El período vegetativo es de 2 – 3 años; mientras que su vida útil oscila entre los 6 a 8 años.
- El área sembrada se encuentra alrededor de las 26.000 hectáreas con una producción promedio de 212.000 toneladas métricas y un rendimiento de 8 Tm/Ha.

1.4 CARACTERISTICAS DEL SERVICIO

- Fomentar la relación comercial entre compradores y vendedores.
- Asegurar el oportuno abastecimiento con el volumen de mercadería requerida.
- Asegurar que la documentación con la que el comprador podrá liberar su mercadería, sea elaborada correctamente y enviada a tiempo.
- Asegurar la correcta manipulación de la carga hasta su arribo a manos del comprador.

1.5 ALCANCE

- planificación estratégica, la exploración completa de la región Costa del Ecuador en la búsqueda de pequeños y medianos productores de estos tres frutos: mango, aguacate y maracuyá, para la apertura de nuevos mercados de Asia.
- una vida útil de 5 años aproximados en el cual ayudará a fomentar las ventas individuales y administración de negocios.

1.6 OBJETIVOS

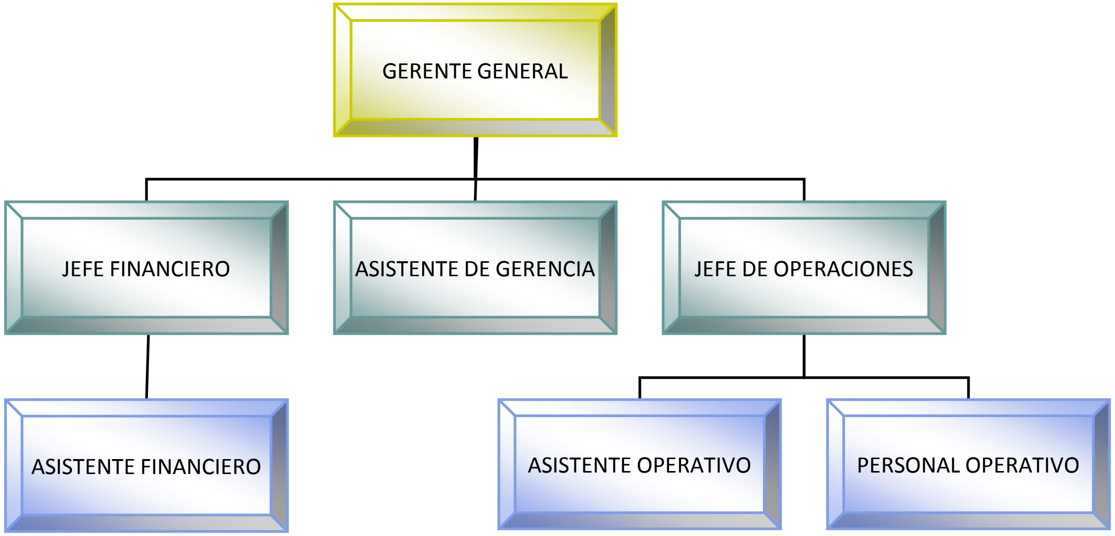
- **General.-**
  - Determinar la viabilidad de implementar un proyecto de inversión en el servicio de un bróker, para la exportación de productos agrícolas no tradicionales del litoral ecuatoriano.
- **Especifico.-**
  - Evaluar los mercados objetivos y segmentación por tipo de clientes.
  - Planificación estratégica del proceso de internacionalización.
  - Hacer un estudio de mercado, que nos permita conocer las condiciones de este tipo de negocio.

ANALISIS INTERNO DE AG BROKER

2.3.1MISION Y VISION DE BROKER

- **MISION:**
  - Cubrir las necesidades de los pequeños y medianos productores de mango, aguacate y maracuyá, en su búsqueda de nuevos mercados de comercialización.
- **VISION:**
  - Consolidar **AG BROKER ECUADOR** en la exportación y servicio de varios productos agrícolas no tradicionales, generando relaciones perennes de comercio entre los pequeños productores y la entidad.

2.3.2 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



FUNCIONES ADMINISTRATIVAS

- GERENTE GENERAL: **Dirige y controla los departamentos de la empresa.**

  Ejecuta decisiones – Asume Responsabilidad – Maneja relaciones – Delega Funciones

- JEFE FINANCIERO: **Es responsable de resolver los problemas financieros de la empresa.**

  Toma de decisiones Financieras – Analiza Alternativas – Estudia estructura de Cap. – evalúa nuevos Proyectos

- JEFE DE OPERACIONES: **Es responsable del personal de operaciones.**

  Programar Abastecimiento Oportuno – Supervisa proceso de Producción - Realiza control de calidad del producto.

2.3.4 ANÁLISIS FODA

- **Fortalezas:**
  - Buenas expectativas de negocio con Japón ante referidos contratantes de comercialización estratégica.
  - Servicio de manejo de productos agrícolas como sistema que da valor agregado a los producto (revisión, limpieza, embalaje).
- **Oportunidades:**
  - Afianzarse como Bróker de pequeños y medianos productores agrícolas, compitiendo con mayores exportadores de productos tradicionales, buscando alianzas estratégicas (mercados mayoristas o minoristas).
  - Aprovechar las tendencias de consumo de las familias asiáticas.

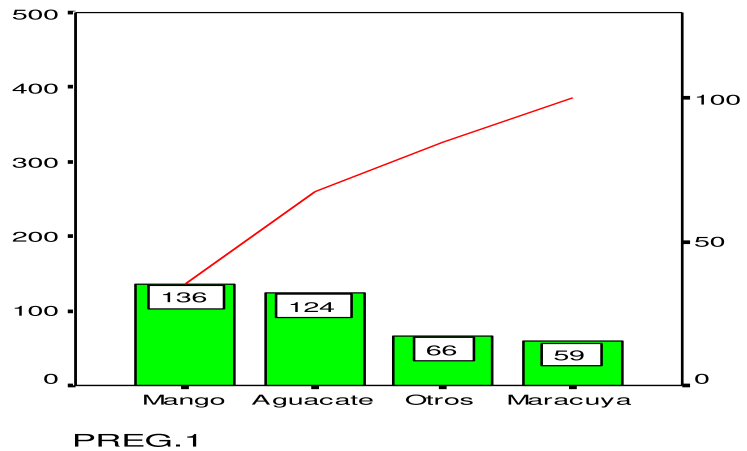
2.3.4 ANÁLISIS FODA

- **Debilidades:**
  - Muy pocos contactos con mercados secundarios para la búsqueda y preferencia de consumidores finales.
  - Incursión muy lenta en el posicionamiento de la alimentación de las familias japonesas, lo que en pequeñas producciones y exportación se traduce en altas barreras de entrada.
- **Amenazas:**
  - Fenómenos naturales que son prácticamente impredecibles; fenómeno de la niña, inundaciones, etc.
  - Perdida de interés en los cultivos de mango, aguacate y maracuyá en el Ecuador debido a la debilidad de la explotación de los productos.

2.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y SU ANÁLISIS

1.3.1 Encuesta y tabulación

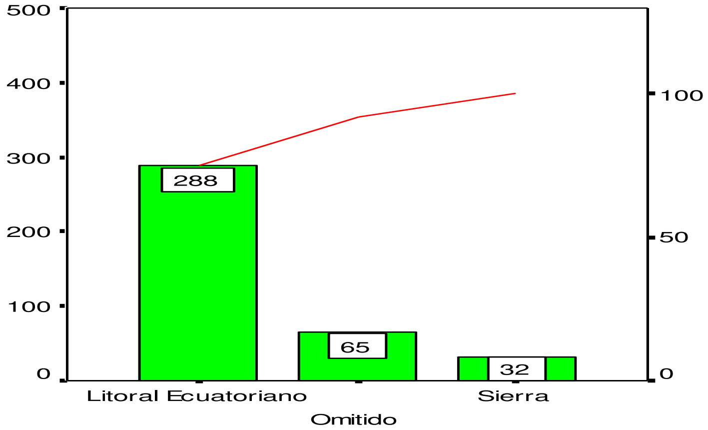
- 1.- ¿Qué tipo de cultivo usted tiene?



		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Mango	136	35,3	35,3	35,3
	Maracuyá	59	15,3	15,3	50,6
	Aguacate	124	32,2	32,2	82,9
	Otros	66	17,1	17,1	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Cuadro 1:

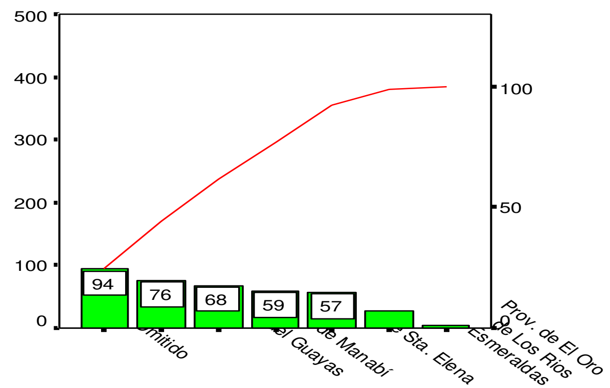
- 2.- ¿En qué región del país se encuentra su cultivo?



		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Litoral Ecuatoriano	288	74,8	90,0	90,0
	Sierra	32	8,3	10,0	100,0
	Total	320	83,1	100,0	
Perdidos	Sistema	65	16,9		
Total		385	100,0		

Cuadro 2:

- 3.- ¿En qué provincia o provincias del Litoral Ecuatoriano está ubicada su plantación?



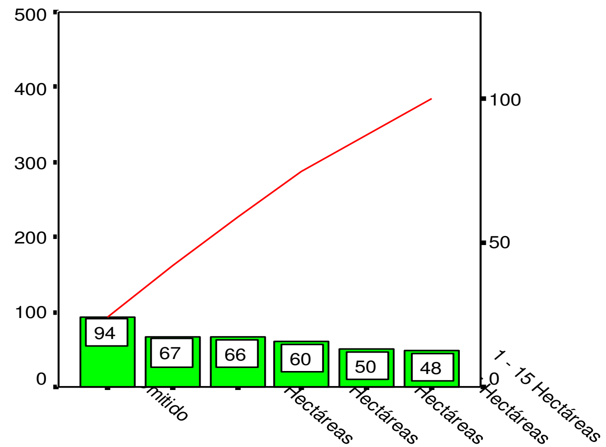
PREG.3

Provincia		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Los Ríos	27	7,0	9,3	9,3
	Manabí	68	17,7	23,4	32,6
	Guayas	76	19,7	26,1	58,8
	Esmeraldas	57	14,8	19,6	78,4
	El Oro	4	1,0	1,4	79,7
	Santa. Elena	59	15,3	20,3	100,0
	Total	291	75,6	100,0	
Perdidos	Sistema	94	24,4		
	Total	385	100,0		

Cuadro 3:

2.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y SU ANÁLISIS
1.3.1 Encuesta y tabulación

- 4.- ¿Cuántas hectáreas de tierra usted posee?

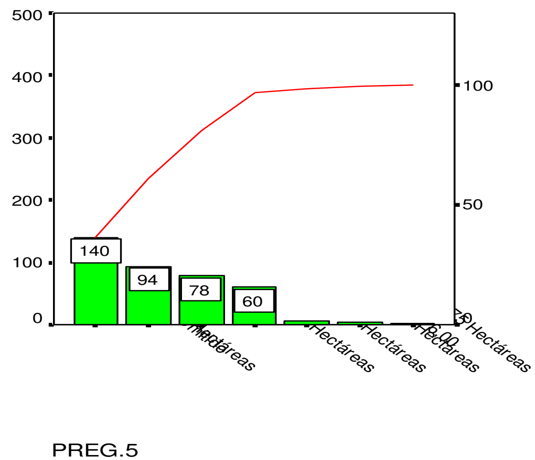


PREG.4

		Frecuencia .	Porcentaje %	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	01ha – 15ha	48	12,5	16,5	16,5
	16ha – 30ha	60	15,6	20,6	37,1
	31ha – 45ha	66	17,1	22,7	59,8
	46ha – 60ha	67	17,4	23,0	82,8
	61ha – 75ha	50	13,0	17,2	100,0
	Total	291	75,6	100,0	
Perdidos	Sistema	94	24,4		
Total		385	100,0		

Cuadro 4:

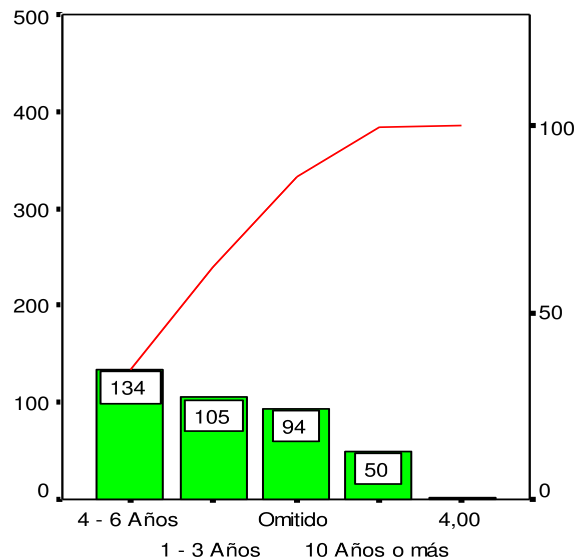
5.- De las hectáreas que posee ¿Cuantas está cultivando?



		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	01ha – 15ha	140	36,4	48,1	48,1
	16ha – 30ha	78	20,3	26,8	74,9
	31ha – 45ha	60	15,6	20,6	95,5
	46ha – 60ha	7	1,8	2,4	97,9
	61ha – 75ha	4	1,0	1,4	99,3
	6,00	2	,5	,7	100,0
	Total	291	75,6	100,0	
Perdidos	Sistema	94	24,4		
Total		385	100,0		

Cuadro 5:

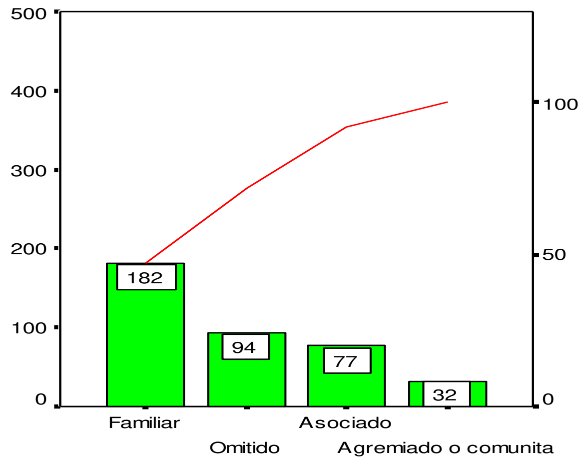
- 6.- ¿Cuánto tiempo tiene usted cultivando éste producto?



		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 - 3 Años	105	27,3	36,1	36,1
	4 - 6 Años	134	34,8	46,0	82,1
	10Años o mas	50	13,0	17,2	99,3
	4,00	2	,5	,7	100,0
	Total	291	75,6	100,0	
Perdidos	Sistema	94	24,4		
Total		385	100,0		

Cuadro 6:

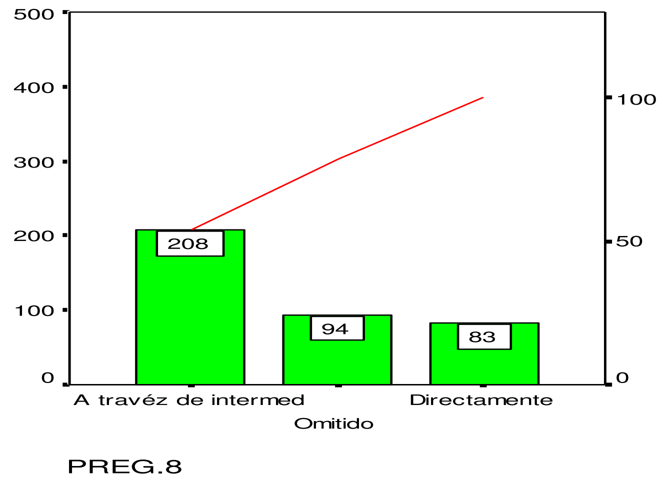
- 7.- ¿Qué tipo de negocio es?



		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Familiar	182	47,3	62,5	62,5
	Asociado	77	20,0	26,5	89,0
	Agremiado o comunitario	32	8,3	11,0	100,0
	Total	291	75,6	100,0	
Perdidos	Sistema	94	24,4		
Total		385	100,0		

Cuadro 7:

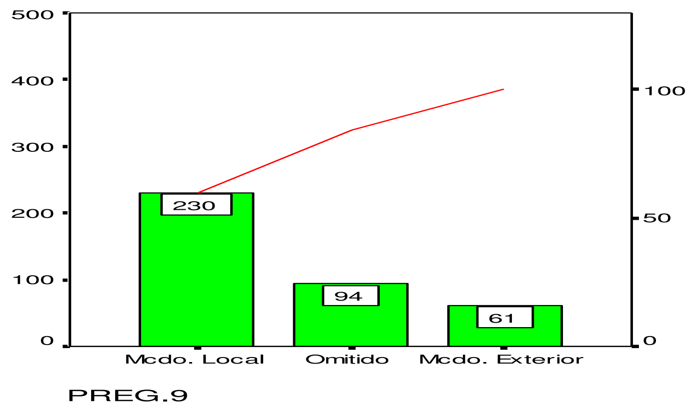
- 8.- ¿Cómo usted comercializa su producto?



		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Directamente	83	21,6	28,5	28,5
	A través de intermediario	208	54,0	71,5	100,0
	Total	291	75,6	100,0	
Perdidos	Sistema	94	24,4		
Total		385	100,0		

Cuadro 8

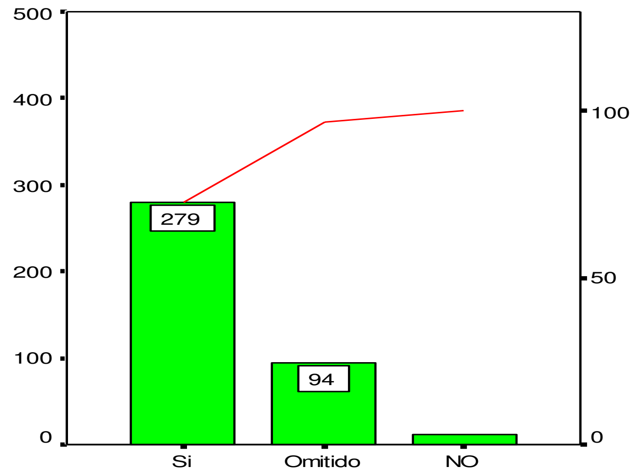
- 9.- Su producción es comercializada en:



		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Mercado. Local	230	59,7	79,0	79,0
	Mercado. Exterior	61	15,8	21,0	100,0
	Total	291	75,6	100,0	
Perdidos	Sistema	94	24,4		
Total		385	100,0		

Cuadro 9:

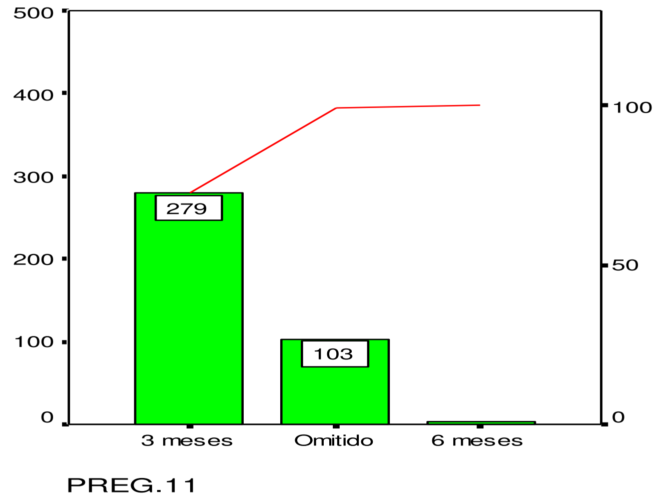
- 10.- ¿Le gustaría a usted que le ofrezcan el servicio de intermediación comercial para vender sus productos en el exterior a un mejor precio?



		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	279	72,5	95,9	95,9
	NO	12	3,1	4,1	100,0
	Total	291	75,6	100,0	
Perdidos	Sistema	94	24,4		
Total		385	100,0		

Cuadro 10:

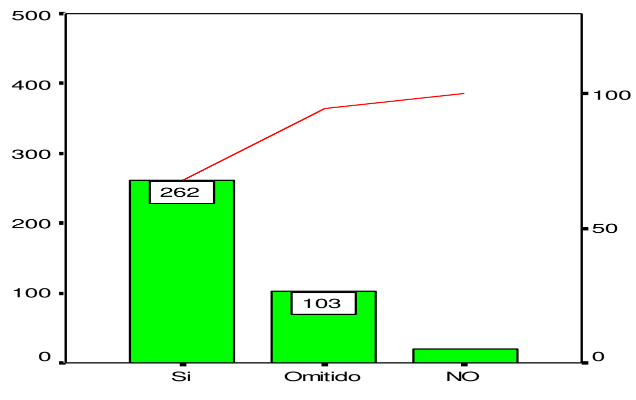
- 11.- ¿Qué tiempo estaría usted dispuesto a esperar por el pago de sus productos?



		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	3 meses	279	72,5	98,9	98,9
	6 meses	3	,8	1,1	100,0
	Total	282	73,2	100,0	
Perdidos	Sistema	103	26,8		
Total		385	100,0		

Cuadro 11:

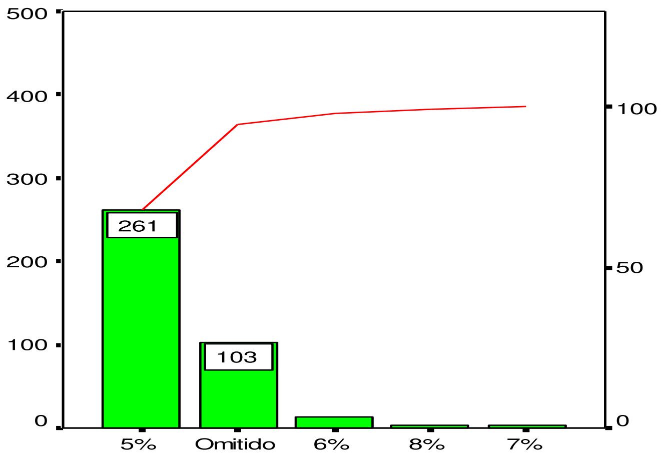
12.- ¿Estaría dispuesto a renunciar a un pequeño porcentaje de sus ventas, por recibir su pago en máximo un mes?



		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	262	68,1	92,9	92,9
	NO	20	5,2	7,1	100,0
	Total	282	73,2	100,0	
Perdidos	Sistema	103	26,8		
Total		385	100,0		

Cuadro 12:

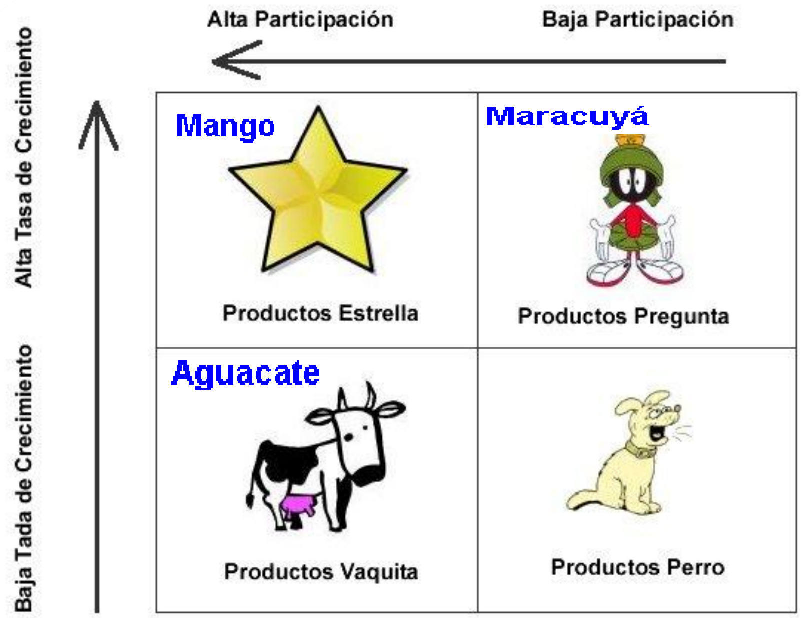
- 13.- ¿Qué porcentaje sobre sus ventas estaría dispuesto a pagar a un BROKER por comercializar su producción en el exterior?



		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	5%	261	67,8	92,6	92,6
	6%	14	3,6	5,0	97,5
	7%	3	,8	1,1	98,6
	8%	4	1,0	1,4	100,0
	Total	282	73,2	100,0	
Perdidos	Sistema	103	26,8		
Total		385	100,0		

Cuadro 13:

2.3.2 Matríz Boston Consulting Group (BCG)



2.3.3 MATRIZ IMPLICACIÓN

MATRIZ FCB

		MODO INTELECTUAL	MODO EMOCIONAL
IMPLICACION	FUERTE	APRENDIZAJE (i, e, a)	AFECTIVIDAD (e, i, a)
	DÉBIL	RUTINA (a, i, e)	HEDONISMO (a, e, i)
		LOGICO	EMOTIVO
		ATRACTIVIDAD	

a: acción
e: evaluación
i: información

2.3 ESTUDIO TÉCNICO

DETALLE
Vehiculo LUV D-Max Diesel2.5 L Chasis
Maq. Empacadora
Maquina volteadora de cajas
Maquina elevadora
Maq. Cepilladora
Maquina descanicadora
Seleccionadora manual
Maquina Singulador
Maquina Clasificadora
refrigeradores industriales
Fleje
Pallets
Kavetas
Plantas de tratamiento hidrotérmico
Equipo de Computación
Escritorio en L de 150*150
Sillas secretaria con brazos
Sillas fijas con brazo
Tacho de Basura
Archivadores de 4 gavetas
Extintor de incendio de 10 libras
Aire acondicionado Mini Split 12000 BTU

ANALISIS FINANCIERO

3.1 INVERSIÓN INICIAL

ESTADO SITUACION INICIAL			
ACTIVO		**PASIVO**	
DISPONIBLE		Préstamo	$ 580.184,24
Capital de Trabajo	**$ 580.184,24**		
FIJOS	**$ 143.251**		
Èquipos de planta Empac.	$ 134.030		
Equipo de Oficina	$ 8.745,09		
Muebles y Enseres	$ 375		
Utiles de oficina	$ 100,75		
DIFERIDOS	**1048,5**	**PATRIMONIO**	
Gasto de Constitución	335,5		
Gasto de Funcionamiento	713	Capital	$ 144.299,34
Total Activo	**$ 724.483,58**		**$ 724.483,58**

Inversion Inicial	**$ 144.299**

3.2 CUADRO DE INGRESOS

Mango				
DETALLE	DEMANDA	P. VENTA en el Mercado extranjero	INGRESO	
Demanda Mensual	38203,2055	$4,2	Ing. Mensual	$160.453,5
Demanda anual	458438,466	$4,2	Ing. Anual	$1.925.441,6

Aguacate				
DETALLE	DEMANDA	P. VENTA en el Mercado extranjero	INGRESO	
Demanda Mensual	6320,89401	$9,6	Ing. Mensual	$60.680,6
Demanda anual	75850,7281	$9,6	Ing. Anual	$728.167,0

INGRESO TOTAL ANUAL	
Ingresos de Mango + Aguacate	$2.653.608,5

3.2.1a CÁLCULO DE LA DEMANDA

De las hectáreas que posee ¿Cuantas está cultivando?					
		Frecuencia	Porcentaje %	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	01ha – 15ha	140	36,4	48,1	48,1
	16ha – 30ha	78	20,3	26,8	74,90%
	31ha – 45ha	60	15,6	20,6	95,5
	46ha – 60ha	7	1,8	2,4	97,9
	61ha – 75ha	4	1	1,4	99,3
	6	2	0,5	0,7	100
	Total	291	75,6	100	
Perdidos	Sistema	94	24,4		
Total		385	100		

	Producto	# Productores	%	Hectareas producidas (Litoral Ecuatoriano)	Rend. Por Hectárea. (Toneladas)	Produccion (Toneladas)	**cajas kg**	Produccion de Peq y med. Productores (74,90%)	
Productores en la COSTA	Mango	6000	75%	5500	12,5	68750	**9821428,57**	7356250	**7Kg.**
	Aguacate	2000	25%	1500	6,5	9750	**1625000**	1217125	**6Kg.**
	TOTAL	8000	100%						

3.2.1b CÁLCULO DE LA DEMANDA

¿Le gustaría a usted que le ofrezcan el servicio de intermediación comercial para vender sus productos en el exterior a un mejor precio?

		Frequency	Percent	Cumulative Percent
Valid	si	279	95,9%	95,9
	No	12	4,1%	100
		291	100%	

Demanda anual del Mango		**Cajas 7Kg**
Demanda Total Anual		7052899,48
D. Mensual Promedio		587741,624
6,5% Deman	6,5%	38203,2055
D. Mensual ajustada 6,5%		**38203,2055**
D. Anual ajustada		**458438,466**
Precio de compra		1,54
Precio de de venta		4,2

Demanda anual del aguacate		**Cajas Kg**
Demanda Total Anual		1166934,28
D. Mensual Promedio		97244,5232
6,5% Deman	6,5%	6320,89401
D. Mensual ajustada 6,5%		**6320,89401**
D. Anual ajustada		**75850,7281**
Precio de compra		6,96
Precio de de venta		9,6

3.3 COSTOS

COSTO FIJO				
MANO DE OBRA INDIRECTA				
DESCRIPCION	CANTIDAD	MENSUAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Guardiania	2	$300	$600	$7.200
Mantenimiento y Limpieza	1	$250	$250	$3.000
Total			$850	$10.200
MANO DE OBRA DIRECTA				
CARGO	CANTIDAD	MENSUAL	TOTAL MENSUAL	ANUAL
Gerente	1	$1.200	$1.200	$14.400
Asistentes y Secretarias	4	$260	$1.040	$12.480
Jefe de Planta (Maq. Empacado	1	$600	$600	$7.200
Ayudante Maq y Empacador	15	$250	$3.750	$45.000
Jefe Financiero	1	$900	$900	$10.800
Total			$7.490	$89.880
COSTO DE TRANSPORTE Y FLETE				
DESCRIPCIóN	Cantidad	Precio	MENSUAL PROM	TOTAL ANUAL
Diesel Mensual galones	40	$1,02	$40,80	$489,6
Flete Contenedor Guayaquil - A	179	$3.245,8	$48.286,2	$579.433,9

COSTO DE PLANTA Y BODEGA	
DESCRIPCIóN	
Bloque	
Tamaño bodega m2	2000 m2
Cuota de entrada	10%
Años plazo	5
Costo	$80.000
Cuota entrada	$8.000
Tasa mensual	0,949%
Cuota Mensual	$ 1.754,86
Anual	$ 21.058,27

FINANCIAMIENTO Bodega	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Pagoa Anual	$ 29.058,27	$ 21.058,27	$ 21.058,27	$ 21.058,27	$ 21.058,27	$ 113.291,34

3.3 COSTOS

COSTO VARIABLE				
MATERIALES DIRECTOS				
DESCRIPCIóN	**Cantidad**	**Precio compra**	**MENSUAL**	**TOTAL ANUAL**
mango (Kg)	38203,20554	1,54	58832,93653	705995,2384
Aguacate (Kg)	6320,894008	6,96	43993,42229	527921,0675
cartón	44524,09955	0,25	11131,02489	133572,2986
total			**113957,3837**	1367488,605

MATERIALES INDIRECTOS				
DESCRIPCIóN	**CANTIDAD**	**MENSUAL**	**TOTAL MENSUAL**	**ANUAL**
Suministro de limpieza		**$63,3**	**$63,3**	**$759,7**
Suministro de oficina		**$100,8**	**$100,8**	**$1.209,0**
Total		**$164,1**	**$164,1**	**$1.968,7**

3.3 COSTOS

COSTOS	
COSTOS FIJOS	**$ 708.572,20**
Mano de Obra Directa	89880,00
Mano de Obra Indirecta	10200,00
Costo de Transporte y Flete	579433,93
Costo de planta y bodega	29058,27
COSTOS VARIABLES	**$ 1.369.457,32**
Materiales Directos	1367488,60
Materiales Indirectos	1968,72
COSTOS TOTALES	**$ 2.078.029,52**

3.4 CAPITAL DE TRABAJO:

- **Método del Déficit Máximo Acumulado**

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ingreso Mensual	796082,56	250797,52	0,00	0,00	0,00	72816,70	72816,70	0,00	0,00	0,00	243515,85	1217579,23
Egreso Mensual	491451,05	231851,56	117936,86	117936,86	117936,86	170886,98	170886,98	117936,86	117936,86	117936,86	226556,55	661035,33
Saldo Mensual	304631,51	18945,95	-117936,86	-117936,86	-117936,86	-98070,29	-98070,29	-117936,86	-117936,86	-117936,86	16959,30	556543,90
Saldo Acumulado	304631,51	323577,46	205640,61	87703,75	-30233,11	-128303,39	-226373,68	-344310,53	-462247,39	-580184,24	-563224,95	-6681,05

3.5 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
Detalle	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Ingresos	2653608,55	2706680,72	2760814,33	2816030,62	2872351,23
Costo de Venta	2048971,25	2089950,68	2131749,69	2174384,69	2217872,38
Costo de bodega	29058,27	21058,27	21058,27	21058,27	21058,27
Margen Bruto	**575579,03**	**595671,77**	**608006,37**	**620587,67**	**633420,59**
Gastos Operacionales	**232909,66**	**248673,89**	**266014,54**	**285089,25**	**306071,44**
Gastos Administrativos	157642,27	173406,49	190747,14	209821,86	230804,04
Amortización	209,7	209,7	209,7	209,7	209,7
Depreciación	18417,69	18417,69	18417,69	18417,69	18417,69
Gastos de Venta	56640	56640	56640	56640	56640
Utilidad Operacional	**342669,37**	**346997,89**	**341991,84**	**335498,42**	**327349,15**
Gastos Financieros					
Intereses sobre prestamos	69622,11	58662,91	46388,61	32641,39	17244,51
Utilidad antes de Impuestos	**273047,26**	**288334,97**	**295603,23**	**302857,02**	**310104,64**
25% Impuestos a la Renta	68261,81	72083,74	73900,81	75714,26	77526,16
15% Participación de Trabajadores	40957,09	43250,25	44340,48	45428,55	46515,70
UTILIDAD NETA	**163828,35**	**173000,98**	**177361,94**	**181714,21**	**186062,78**

3.6 TASA DE DESCUENTO TMAR (MÉTODO CAPM)

CALCULO DE BETA					
	Dole	Del Monte	Chiquita	Bonita	
Beta Coefficient	0.34	0.44	0.6	0.54	
Market Cap (millones)	16.5	11.2	4.3	2.5	34.5
Beta*(Mark Cap/Total Mark	0.1626087	0.14284058	0.07478261	0.03913043	**Beta** 0.41936232

TMAR		
Beta	0,41936232	
L	80%	
1-L	20%	
Riesgo País 24/03/2007	8,1%	810 Ptos Base
rf	0,0479	
rm	0,06601	
rd	12%	
t	25%	
1-t	75%	
rf	12,9%	
Prima/Riesgo	0,0181	
re	0,13649465	**TMAR=13,65%**
rk	**0,09926059**	**9,93%**

3.7 FLUJOS DE CAJA

3.7.1 FLUJO DE CAJA DE LOS ACCIONISTAS

FLUJO DE CAJA DE LOS ACCIONISTA						
Detalle	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Ingresos		**2653608,55**	**2706680,72**	**2760814,33**	**2816030,62**	**2872351,23**
Egresos		**2292311,79**	**2341055,44**	**2400195,10**	**2461904,81**	**2526374,69**
Costos de Venta		2048971,25	2089950,68	2131749,69	2174384,69	2217872,38
Costos de Bodega		29058,27	21058,27	21058,27	21058,27	21058,27
Coste de Fabricación		**2078029,52**	**2111008,95**	**2152807,96**	**2195442,95**	**2238930,65**
Gasto Administrativo		157642,27	173406,49	190747,14	209821,86	230804,04
Gasto de Venta y Publicidad		56640,00	56640,00	56640,00	56640,00	56640,00
Flujo Operacional		**361296,76**	**365625,28**	**360619,23**	**354125,81**	**345976,54**
Amortización Intangible		209,70	209,70	209,70	209,70	209,70
Depreciación		18417,69	18417,69	18417,69	18417,69	18417,69
Flujo no Operacional		**342669,37**	**346997,89**	**341991,84**	**335498,42**	**327349,15**
Intereses sobe préstamos		69622,11	58662,91	46388,61	32641,39	17244,51
Utilidad antes de Impuesto		**273047,26**	**288334,97**	**295603,23**	**302857,02**	**310104,64**
25% Impuesto a la Renta		68261,81	72083,74	73900,81	75714,26	77526,16
15% Participación de Trabajadores		40957,09	43250,25	44340,48	45428,55	46515,70
Utilidad Neta		**163828,35**	**173000,98**	**177361,94**	**181714,21**	**186062,78**
Depreciación y Amortización Intangible		18627,39	18627,39	18627,39	18627,39	18627,39
Pago de Capital		91326,65	102285,84	114560,15	128307,36	143704,25
Prestamo	580184,24					
Inversión Inicial	-144299,34					
Valor de Salvamento						45801,70
Capital de Trabajo	-580184,24					
Recuperación del Capital de Trabajo						580184,24
Flujo neto del accionistas	**$ -144.299,34**	**$ 91.129,10**	**$ 89.342,53**	**$ 81.429,18**	**$ 72.034,24**	**$ 686.971,87**

TMAR (CAPM)	**13,65%**
TIR	**75,75%**
VAN	**$ 410.063,70**

3.7.2 Flujo de caja del Proyecto

FLUJO DE CAJA PROYECTO						
Detalle	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Ingresos		**2653608,55**	**2706680,72**	**2760814,33**	**2816030,62**	**2872351,23**
Egresos		**2292311,79**	**2341055,44**	**2400195,10**	**2461904,81**	**2526374,69**
Costos de Venta		2048971,25	2089950,68	2131749,69	2174384,69	2217872,38
Costos de Bodega		29058,27	21058,27	21058,27	21058,27	21058,27
Coste de Fabricación		**2078029,52**	**2111008,95**	**2152807,96**	**2195442,95**	**2238930,65**
Gasto Administrativo		157642,27	173406,49	190747,14	209821,86	230804,04
Gasto de Venta y Publicidad		56640,00	56640,00	56640,00	56640,00	56640,00
Flujo Operacional		**361296,76**	**365625,28**	**360619,23**	**354125,81**	**345976,54**
Amortización Intangible		209,70	209,70	209,70	209,70	209,70
Depreciación		18417,69	18417,69	18417,69	18417,69	18417,69
Utilidad antes de Impuesto		342669,37	346997,89	341991,84	335498,42	327349,15
25% Impuesto a la Renta		85667,34	86749,47	85497,96	83874,60	81837,29
15% Participación de Trabajadores		51400,41	52049,68	51298,78	50324,76	49102,37
Utilidad Neta		205601,62	208198,73	205195,10	201299,05	196409,49
Depreciación y Amortización Intangible		18627,39	18627,39	18627,39	18627,39	18627,39
Inversión Inicial	-144299,34					
Valor de Salvamento				0		45801,70
Capital de Trabajo	-580184,24					
Recuperación del Capital de Trabajo						580184,24
Flujo neto del proyecto	**$ -724.483,58**	**$ 224.229,01**	**$ 226.826,12**	**$ 223.822,49**	**$ 219.926,44**	**$ 841.022,82**

WACC	**9,93%**
TIR	**29,27%**
VAN	**$ 464.217,16**

3.8 RECUPERACIÓN DEL CAPITAL (PAY BACK)

PAY BACK				
Periodo en (años)	Saldo Inversion	Flujo de caja	Rentabilidad Exigida	Recuperacion Inversion
1	**580184,24**	**91129,10**	**79192,05**	**11937,05**
2	568247,19	89342,53	77562,70	11779,83
3	556467,36	81429,18	75954,82	5474,36
4	550992,99	72034,24	75207,60	-3173,35
5	554166,35	686971,87	75640,74	611331,13

3.9 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD UNI-VARIABLE

ANALISIS DE SENSIBILIDAD RESPECTO A INGRESOS				
	Δ	VAN	TIR	RESULTADO
VARIACION	5%	661209,19	124,36%	
	0%	410063,70	75,75%	
	-5%	158918,21	34,68%	
	-8%	**8230,91**	**14,65%**	**FACTIBLE**
	-9%	**-41998,18**	**8,71%**	

ANALISIS DE SENSIBILIDAD RESPECTO A COSTOS				
	Δ	VAN	TIR	RESULTADO
VARIACION	-5%	463306,41	95,99%	
	0%	410063,70	75,75%	
	10%	303578,28	48,45%	
	20%	197092,86	31,77%	
	35%	**37364,73**	**16,31%**	**FACTIBLE**
	39%	**-5229,44**	**13,30%**	

CONCLUSIONES

- Bajo en análisis financiero realizado para nuestro AG BROKER, hemos podido determinar la Factibilidad del Proyecto, puesto que obtuvimos una TMAR del 9,93% y una TIR del 29,27% y como complemento de nuestro análisis obtuvimos un VAN = 464217,16. Lo que nos reafirma la factibilidad del Proyecto.
- Podemos decir que nuestro proyecto es factible hasta el punto en que sus ingresos disminuyan en un 8% dado que una disminución de los ingresos en éste porcentaje, nos deja una TIR muy semejante a la TMAR y un VAN muy aproximado a cero.
- Por otro lado también podemos descifrar la factibilidad de nuestro proyecto cuando sus costos se incrementan en hasta un 35% puesto que un incremento de los costos en hasta dicho porcentaje, nos deja una TIR muy semejante a la TMAR y un VAN muy bajo.

RECOMENDACIONES

- AG Bróker deberá contar con más alternativas de negocios, para evitar pérdidas ante cambios de tendencias de cultivo.
- Buscar en la exportación de productos por vía marítima, alternativa adicional pero menos costosa que la elegida, esto ante repentinos cambios en las regulaciones hechas por los mercados asiáticos.
- Al término del periodo de vida útil de sus herramientas y equipos, crear la política de reposición de activos y no como apaga fuegos como es la tendencia empresarial en Ecuador.
- Exportar a mayores puntos, claro está previo a un estudio de factibilidad para incursionar en mercados no explotados

Modelo del Flujo de Proceso de AG Broker

Muchas gracias, Dios los bendiga!