



INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
TECNOLOGÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL

**PREFACTIBILIDAD DE NUEVA LINEA DE
DISTRIBUCIÓN PRODUCTO AGROQUIMICO ENAZIN**

**INFORME DE TRABAJO FINAL PARA OPTAR AL GRADO DE TECNÓLOGO
EN COMERCIO INTERNACIONAL**

LAURA ROJAS RESTREPO

RICARDO ZAPATA CARVAJAL

ANDRES FELIPE OSORNO GOMEZ

PROFESORES GUÍAS: ANDRES FELIPE URIBE ACOSTA

2016

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a nuestros padres, familiares y amigos por brindarnos el apoyo suficiente para la realización de este proyecto, por estar presentes en los momentos de dificultad y de angustia que se presentan en el camino del éxito, también le gracias al profesor Andres Felipe Uribe por guiarnos en este camino, asesorándonos, apoyando e impulsando para que este proyecto se realizara lo mejor posible.

Los más sinceros agradecimientos por nuestro equipo de trabajo, que a pesar de las dificultades siempre estuvimos unidos para sacar este proyecto adelante, enojos, tristezas, conflictos siempre estuvieron presentes pero con mucha fortaleza, amistad, responsabilidad y optimismo lo superamos, la gran satisfacción que queda es este proyecto que se hizo con el mayor gusto y confianza para optar por nuestro título de tecnólogos en comercio internacional.

ÍNDICE

LISTA DE IMÁGENES.....	5
LISTA DE TABLAS.....	6
GLOSARIO.....	8
ABSTRACT	9
RESUMEN EJECUTIVO.....	10
INTRODUCCIÓN.....	11
CONTEXTO DEL PROYECTO	12
Problema	12
Objetivo general.....	13
Objetivos específicos.....	13
Justificación.....	14
CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.....	16
1.1 R&C Mantenimientos integrales.....	16
1.2 Tipo de empresa	16
1.3 Descripción de la empresa.....	17
1.3.1 Ubicación:	17
1.3.2Cibernética:.....	17
1.3.3 Código CIU:.....	17
1.3.4 Razón social:	17
1.4 Visión y misión de la empresa	17
1.4.1 Misión	17
1.4.2 Visión	18
1.5 Relación Productos.....	18
1.5.1 Producto:	18
1.5.2 Línea de distribución y comercialización.	18
1.5.3 Comercio internacional.....	18
1.6 Ventajas Competitivas	19

1.7 Trámites y Costos	19
1.7.1 Valor tramites iniciales	19
CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR	20
2.1 Entorno	20
2.1.1 Argentina.....	20
2.1.2 Colombia	21
CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO	27
3.1 Objetivos de Mercadeo.....	27
3.2 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios	27
3.3 Perfil del Mercado Potencial de Bienes.....	30
3.4 Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes.....	30
3.5 Mercado Competidor	32
3.6 Mercado Distribuidor	33
3.6.1 Distribución Directa	34
3.7 Precio de venta	35
3.8 Estrategia.....	36
CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL	37
4.1 Tratados Comerciales	37
4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios	37
4.3 Requisitos y Vistos Buenos.....	38
4.4 Capacidad Exportadora / Capacidad Importadora	38
4.5 Participación en Ferias Especializadas	39
4.6 Rutas de Acceso	40
4.7 Liquidación de Costos de Importación y Pecios de Exportación	43
CAPITULO V. ANÁLISIS TÉCNICO.....	47
5.1 Recursos materiales y humanos para la producción	47
5.1.1 Locaciones	47
CAPITULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	50
6.1 Estructura Organizacional del Negocio	50
6.1.1 Organigrama Estructura Organizacional	50

6.2 Costos Estructura Organizacional del Negocio	50
6.2.1 Locaciones Empresa	50
CAPITULO VII. ANÁLISIS LEGAL	51
7.1 Tipo de Organización empresarial	51
7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas	51
CAPITULO VIII. ANÁLISIS FINANCIERO.....	52
8.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad	52
8.2. Aportes de Capital de los Socios	52
8.3 Créditos y Préstamos Bancarios	53
8.4 Precios de los Productos	53
8.4.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos	53
8.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos	54
8.5 Ingresos y Egresos	54
8.5.1 Ingresos	54
8.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio	55
8.5.2 Egresos.....	55
8.5.2.1 Inversiones.....	55
8.5.2.2 Costos Fijos y Variables	55
8.5.3 Estados Financieros Proyectados y Analisis de Sensibilidad.....	57
8.5.4 Estados Financieros	57
8.5.4.1 Estado de Perdida y Ganancias	57
8.5.5.5 Flujo de Caja y VPN.....	57
8.5.5.6 Analisis de Sensibilidad.....	57
8.5.5.7 Estado de Perdida y Ganancias Proyectado.....	59
8.5.5.8 Flujo de Caja Proyectado.....	59
8.6 Evauación Financiera.....	60
8.6.1 VPN, TIR, PAYBACK DESCONTADO	60
CONCLUSIONES	61
BIBLIOGRAFÍA	62

LISTA DE IMÁGENES

Imagen #1 Logo R&C mantenimientos integrales.....	16
Imagen # 2 Producción agricola en colombia	31
Imagen # 3 Canal de distribucion	34
Imagen # 4 Colombia-Mercosur	37
Imagen # 5 Ubicación aeropuerto argentina.....	41
Imagen # 6 Ubicación R&C Mantenimientos integrales.....	41
Imagen # 7 Ubicación aeorpuerto Rionegro, colombia.....	42
Imagen # 8 Ubicación puerto de cartagena, colombia.....	42
Imagen # 9 Cotizacion chemotecnica.....	44
Imagen # 10 Liquidacion de importacion.....	45
Imagen # 11Cotizacion flete internacional y nacionalizacion.....	46

LISTA DE TABLAS

Tabla #1	tabla de relación principales importadores de los productos de la subpartida arancelaria 3808.....	28
Tabla #2	Departamentos de origen de los principales importadores de plaguicidas 2012.....	29
Tabla #3	Información de los principales importadores de plaguicidas (2015).....	29
Tabla #4	Mercado competidor.....	32
Tabla # 5	Proyección de venta Enazin.....	35
Tabla #6	Proyección de la estrategia de mercadeo.....	36
Tabla #7	Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.....	47
Tabla #8	Requerimiento de servicios.....	48
Tabla #9	Requerimiento de personal.....	48
Tabla #10	Aporte capital de los socios.....	52
Tabla #11	Créditos y préstamos bancarios.....	53
Tabla #12	Precios de los productos.....	53
Tabla #13	Precios de los productos tomando como base los costos.....	54
Tabla #14	Ingresos propios del negocio.....	54
Tabla #15	Inversiones.....	55
Tabla #16	Costos variables.....	56
Tabla #17	Costos fijos.....	56
Tabla #18	Estado Pérdidas y ganancias.....	57
Tabla #19	Flujo de caja y VPN.....	57
Tabla #20	Análisis de sensibilidad.....	57
Tabla # 21	Escenario optimista.....	58
Tabla # 22	Escenario pesimista.....	58
Tabla #23	Estado de pérdidas y ganancias.....	59
Tabla #24	Flujo de caja proyectado.....	59
Tabla # 25	VPN y TIR.....	60

LISTA DE GRAFICAS

Grafico # 1: Distribución % de la producción del subsector de agroquimicos colombia 2005.....	23
Grafica # 2: Empleos generados por agroquimicos 2006.....	23
Grafica # 3: Tasa de crecimiento del PIB total y del PIB agropecuario.....	24
Grafico # 4 Organigrama de la organización R&C mantenimientos integrales....	50

GLOSARIO

Agroquímico: son sustancias químicas muy utilizadas en la agricultura, cuyo objetivo principal es mantener y conservar los cultivos.

Enazin: es un fungicida bencimidazol. Posee acción sistémica, preventiva y curativa. Penetra rápidamente en los tejidos vegetales destruyendo las estructuras de los hongos ya establecidos y permanece en la planta protegiéndola de posibles infestaciones, evitando que la enfermedad se propague o reincida.

Ingrediente activo grado técnico: Es aquel que contiene todos los elementos químicos y sus compuestos químicos naturales o manufacturados, incluidas las impurezas y compuestos relacionados que resultan inevitablemente del proceso de fabricación.

Flujo de caja: Relación de ingresos y egresos en el tiempo que se usa para determinar la conveniencia o no de una alternativa -proyecto- de inversión.

Fungicida: Un fungicida es un tipo particular de plaguicida que controla enfermedades fúngicas, inhibiendo o eliminando al hongo que causa la enfermedad.

Pre factibilidad: Estudio donde se precisa con mayor detalle la información del estudio de perfil con el fin de disminuir los riesgos de decisión y encontrar las mejores alternativas.

Tasa interna de rentabilidad (TIR): Todos los ingresos por encima de la inversión, medida en términos porcentuales. Es la tasa de interés que hace equivalentes los ingresos netos con los egresos netos.

Valor presente neto (VPN): El Valor Presente Neto mide el remanente en pesos de hoy, después de descontar la inversión (o el "préstamo" que le hace el inversionista al proyecto) y el "interés" (calculado a la tasa de descuento) que debe

"devolver" el proyecto al inversionista. En otras palabras, es el monto por el cual aumenta la riqueza del decisor (individuo o firma) después de haber llevado a cabo la alternativa que se estudia.

ABSTRACT

The business plan that appears continuation evaluates the opportunity that has R and integral C Mantenimientos to enter to the market antioqueño with a new agrochemical fungicidal product for the treatment of the cultures (culturing) of banana and banana, The market of agrochemical in Colombia is wide enough, a kind (genre) in the year 2015 approximately of 2.457 million dollars, for which one saw a great opportunity for R and C integral maintenances to penetrate on this market.

Last year 2015 Antioch had 63 % of the agricultural production in the rural dispersed area of the country it (she) is represented, principally, by agroindustrial cultures (culturing), tubers and banana, and cereals. Of which 44 % represents the cultures (culturing) of banana, which reflects the importance of the use of the agrochemical ones

RESUMEN EJECUTIVO

El plan de negocios que se presenta continuación se evalúa la oportunidad que tiene R & C Mantenimientos integrales para entrar al mercado antioqueño con un nuevo producto agroquímico fungicida para el tratamiento de los cultivos de plátano y banano, El mercado de agroquímicos en Colombia es bastante amplio, género en el año 2015 aproximadamente de 2.457 millones de dólares, por lo cual se vio una gran oportunidad para R & C mantenimientos integrales incursionar en este mercado.

El pasado año 2015 Antioquia tuvo El 63% de la producción agrícola en el área rural dispersa del país es representada, principalmente, por cultivos agroindustriales, tubérculos y plátano, y cereales. De los cuales el 44% representa los cultivos de plátano, lo cual refleja la importancia del uso de los agroquímicos para el cuidado de los cultivos y la venta en el mercado nacional.

Por medio de un estudio de mercado se identificó que nuestro mercado potencial estaría ubicado en las regiones de Antioquia en el Urabá y córdoba, quien son los principales productores del plátano y banano.

Para la selección del producto, se investigó sobre las principales plagas que afectan al cultivo de plátano y banano que nos llevó a identificar que el producto correcto sería un fungicida para combatir el hongo y prevenir nuevamente la aparición de este.

Este proyecto tiene una viabilidad con un buen margen de rentabilidad pasado los 5 años, aunque se tendra perdida los primeros dos años, el tercer año se podra empezar a recuperar con el margen de rentabilidad que dejara, haciendo que a partir del cuarto año sea donde se perciban realmente las utilidades, superando notablemente la tasa rentabilidad esperada por los socios y superandola en su quinto año en un 30% mas.

INTRODUCCIÓN

Con el presente proyecto se busca desarrollar un plan de negocios el cual se estudie la prefactibilidad de una línea de distribución del producto agroquímico Enazin, teniendo en cuenta estudios de mercado seleccionando el mercado más objetivo para la distribución de este.

Esta nueva línea busca satisfacer las necesidades del productor y les permitirá a los productores ser mucho más competitivos y además generar más utilidades dado que con este producto se pretende sanar los cultivos afectados y prevenir nuevamente su aparición.

R&C mantenimientos integrales es una empresa joven en el mercado de los agroquímicos, puesto que actualmente se incursiona es en la fumigación de áreas urbanas, pero es de aclarar que ha sido bien recibido y ha generado clientes por su efectividad en su trabajo y además por el buen servicio al cliente.

Las oportunidades que ofrece el negocio son altas dado que Antioquia tiene gran cantidad de áreas cosechadas de plátano y banano, siendo este uno de los más producidos en la región antioqueña como Urabá y Córdoba.

La importancia de dicho producto es basada en ser necesarios para el cuidado y producción de los cultivos generando un mayor rendimiento y control sobre las plagas que los afecten.

CONTEXTO DEL PROYECTO

Problema

El problema de mayor importancia que se encontrará será el mercado, nuestro producto depende mucho del entorno económico como ambiental.

Aunque el mercado agroquímico ha venido creciendo significativamente, en el último año se ha registrado un déficit debido al tema de la devaluación del peso colombiano respecto al dólar, y esto conlleva a que el precio final se encarezca y el mercado sea menos o seguir con el mismo mercado pero con una utilidad mucho menor; sin embargo esta situación juega a favor del sector agro “El salto que dio el dólar de \$1.800 a \$3.300 en menos de un año fue tan trascendental para el sector agropecuario del país, que, literalmente, lo puso a vivir en otro mundo.” (Marco a. Rodriguez, 2016,1), este es un punto a favor que R&C MANTENIMIENTOS INTEGRALES debe manejar de la mejor manera y sacarle provecho; a otro reto al que R&C MANTENIMIENTOS INTEGRALES S.A.S enfrentara va a ser los diferentes fenómenos que existen en Colombia como el fenómeno del niño, porque los cultivos van a ser menos por ende la demanda va a ser menor.

El reto de R&C MANTENIMIENTOS INTEGRALES S.A.S será abrir las nuevas líneas de productos agroquímicos y asumir todo obstáculos anteriores esto con responsabilidad y un gran desempeño para ser los líderes del mercado.

El principal enfoque de R&C MANTENIMIENTOS INTEGRALES S.A.S es encontrar una casa matriz tan competitiva nacional como internacionalmente para así poder superar cualquier cambio que nos presente el mercado.

Objetivo general.

Evaluar la pre factibilidad de la creación de una línea de distribución y comercialización regional de Enazin para uso agrícola en los cultivos de plátano y banano para el desarrollo y crecimiento productivo de estos cultivos, como también la posible amplitud en el portfolio de servicios en la empresa R&C MANTENIMIENTOS INTEGRALES S.A.S

Objetivos específicos

- Analizar los factores económicos para la pre factibilidad de desarrollo de la nueva línea de distribución y comercialización, por medio de R&C mantenimientos integrales.
- Identificar los factores sociales que influyen en la comercialización de productos agrícolas en el mercado antioqueño.
- Examinar los factores políticos, legales y permisos para la viabilidad del desarrollo de la nueva línea de distribución y comercialización en Colombia y Antioquia
- Detallar acerca de la capacidad de infraestructura requerida para el desarrollo de la nueva línea de distribución y comercialización.
- Razonar sobre los factores de riesgo posibles para el desarrollo de la nueva línea como también durante la distribución y comercialización.
- Capacitación de personal en manejo y transporte de productos agroquímicos para la nueva línea de distribución y comercialización

Justificación.

El mundo habla de la globalización constantemente, abrir puertas para crear nuevos mercados tanto por medio de las importaciones como por las exportaciones para que de esta manera se le apunte a la economía nacional desde las áreas en la cuales tiene un mayor desempeño y potenciar más aquellas donde no.

Colombia es un país con buen sector agrícola que a pesar de los factores climáticos y económicos a partir del año 2015 ha podido sobresalir un tanto más que el año anterior durante los primeros nueve meses del año 2015, el PIB agropecuario creció 2.9%, comparado con el mismo periodo de 2014, lo que indica un incremento de 0.1 puntos porcentuales por encima del nivel reportado un año atrás (2.8%). (SAC, 2015)

En materia de competitividad, si el sector agrícola presenta buenos resultados, este será un inductor para el mercado de agroquímicos. De esta forma, un menor precio de los insumos, la devaluación y la ley de Zidres son las herramientas para el desarrollo de la economía agraria en los próximos años. (Sectorial, 2016)

Teniendo potencial apto en producción vegetal y animal, es por esta razón que nos da buenos indicios para querer darle desarrollo investigativo a este proyecto gracias a este plus en el sector, por medio de la empresa R&C mantenimientos integrales, la cual tiene como objetivos la fumigación de áreas donde se es trabajado con agroquímicos.

Los biopesticidas están creciendo fuertemente. Mientras el mercado de los pesticidas tradicionales crece al 2% anual, los biopesticidas lo están haciendo a tasas cercanas al 10% anual. En el año 2000, el mercado global de pesticidas era de US\$24.600 millones y los biopesticidas representaban 900 millones. Hoy el mercado alcanza US\$30.000 millones y los

Biopesticidas ya suman US\$2000 millones. Los principales mercados para biopesticidas son Estados Unidos (US\$748 millones), Europa (US\$416 millones), Asia-Pacífico (US\$281 millones) y Latinoamérica (US\$125 millones). (Agrícola)

Siendo de entorno ambiental por ser un producto para el sector agro cabe señalar que es de gran importancia por lo anteriormente señalado; y de esta manera colaborar de cierto modo a quien pueda beneficiarse, a la economía nacional y claro está a la empresa R&C mantenimientos integrales.

De igual manera se pretende aportar información del mercado de agroquímicos el cual no es un área muy comúnmente estudiada en el ámbito internacional.

La oportunidad de alcanzar la productividad y competitividad generando una nueva idea de negocio siendo R&C mantenimientos integrales quien brinde todo el apoyo para encaminar y desarrollar en los mercados estos productos de alcance innovador y siendo esta la principal comercializadora distribuidora en toda la línea nacional.

La principal razón de este proyecto es estudiar todas las fuentes necesarias para que de esta manera tengamos conocimiento del pre factibilidad de nuestro proyecto en curso.

CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

1.1 R&C Mantenimientos integrales.

Imagen #1 Logo R&C mantenimientos integrales



(Patricia Carvajal, 2015)

Colores: Verde y Naranja

1.2 Tipo de empresa

Nuestra empresa está constituida como S.A.S, La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a la sociedad anónima.

Una estructura ágil, con menos costos, con la responsabilidad clara, y donde un solo emprendedor puede ser el titular de la propiedad es lo que propone la Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS) (personales, 2015)

1.3 Descripción de la empresa

Nuestra empresa R&C mantenimientos integrales es una empresa constituida para lo que tiene que ver con productos necesarios en la agricultura en este caso agroquímicos, además tiene como estudio la prefactibilidad de un nuevo producto para el tratamiento de cosechas de plátano y además para su comercialización y distribución sirviendo como casa matriz.

1.3.1 Ubicación: Calle 30 # 80-36, Belén la Palma, Medellín, Antioquia, Colombia.

1.3.2 Cibernética: https://www.facebook.com/rycfumigaciones/?ref=aymt_homepage_panel

1.3.3 Código CIIU: 8121: Limpieza general interior de edificios 6810: Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados

1.3.4 Razón social: La sociedad tendrá como objeto social la gestión y mantenimiento integral de edificios, esto es, servicios de limpieza, fachada, jardinería, consejería, piscinas, vigilancia de seguridad y todo lo relacionado con lo anterior enunciado. La sociedad también podrá orientar sus actividades enajenación, comercialización y distribución, de productos químicos, venta y arriendo de todo tipo de bienes muebles e inmuebles. Igualmente podrá destinar sus a la inversión de todo tipo de títulos valores, fondos, fiducias, hipotecas de primer y segundo grado de inmuebles propios o de terceros.

1.4 Visión y misión de la empresa

1.4.1 Misión

Brindar servicios integrales para la gestión y el mantenimiento de cultivos, propiedades y campos agrícolas, como también en la distribución y comercialización de productos agroquímicos para el control de plagas. Caracterizado por el uso de técnicas innovadoras con productos de alta calidad y personal idóneo, que garantice la seguridad, confianza y satisfacción de nuestros clientes.

1.4.2 Visión

En el 2019 consolidarnos como una empresa destacada a nivel regional (Antioquia) en la gestión y mantenimiento integral de cultivos, propiedades y campos agrícolas como también en la distribución y comercialización de productos agroquímicos para el control de plagas con personal especializado y con la infraestructura adecuada para ello.

1.5 Relación Productos.

1.5.1 Producto: R&C MANTENIMIENTOS INTEGRALES S.A.S tiene para la oferta un fungicida apto para la cosecha de plátano y tratamiento para esta.

Los fungicidas son utilizados para impedir el crecimiento o para matar los hongos y mohos perjudiciales para las plantas, La mayoría de los fungicidas de uso agrícola se fumigan o espolvorean sobre las semillas, hojas o frutas para impedir la propagación.

-Agroquímicos (Fungicida)

- **Marca:** Chemotecnica

1.5.2 Línea de distribución y comercialización.

Comercialización y distribución del producto agroquímico principalmente en el mercado colombiano para satisfacer necesidades en el control de enfermedades con una excelente calidad y buen precio, para ser competitivos a nivel regional.

El principal canal de distribución será productor-consumidor, sin embargo también se tiene la idea de distribuir la marca a mayoristas para tener un mayor cubrimiento a nivel nacional.

1.5.3 Comercio internacional

Importación vía marítima y/o aérea de productos agroquímicos desde la casa matriz según el stock de seguridad que se tenga en cuenta CHEMOTECNICA ubicada en Argentina.

1.6 Ventajas Competitivas

R&C MANTENIMIENTOS INTEGRALES S.A.S tendrá Logística inversa de los residuos y desperdicios de los empaques de los agroquímicos, siendo productos de valor asequible y de alta calidad contando con un personal con alto conocimiento que ofrezca a los clientes asesorías permanentes y un servicio de postventa.

Adicional a esto dando la seguridad contar con un buen respaldo de la casa matriz, como en el tema de garantías e innovación del mercado.

1.7 Trámites y Costos

1.7.1 Valor tramites iniciales

Registro empresa: 2'000.000

- Inversión: 50'000.000
- Equipos de oficina
- muebles y enseres
- publicidad
- apertura de mercado
- primera importación para stock
- Investigación: preparación y capacitación del personal de trabajo

Capital de trabajo: se tiene un capital de trabajo aproximado de 10'000.000 para sostener los primeros meses de la empresa; como arriendo, sueldos y gastos de operación

CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR

2.1 Entorno

2.1.1 Argentina

La economía argentina se caracteriza por sus valiosos recursos naturales. Es un país líder en producción de alimentos, con industrias de gran escala en los sectores de agricultura y ganadería vacuna. Es uno de los mayores exportadores de carne en el mundo y el primer productor mundial de girasol, yerba mate, limones, y aceite de soja. La apertura del mercado de China representa un impulso en la consolidación de un perfil exportador.

La economía tuvo un crecimiento significativo durante la última década y el país ha invertido fuertemente en salud y educación, áreas en las que se destina el 7% y el 6% del PIB respectivamente.

Argentina tuvo el mejor desempeño en la región en reducir la pobreza e impulsar la prosperidad compartida entre 2004 y 2008. Los ingresos del 40% más vulnerable crecieron a una tasa anual de 11,8%, más rápido que el crecimiento promedio del 7,6%. Esta tendencia se mantuvo, pero disminuyó después de 2008. En 2014, el 12,7% vivía en la pobreza, con menos de US\$4 al día. Un tercio de la población vive con entre US\$4 y US\$10 dólares al día y es vulnerable de caer en la pobreza.

Se ha priorizado el gasto social a través de diversos programas, entre los que se destaca la creación de la Asignación Universal por Hijo, que alcanza a aproximadamente 3,7 millones de niños y adolescentes hasta 18 años, el 9,3% de la población del país.

El déficit primario se expandió al 5,4% del PIB en 2015, en comparación con 3,8% en 2014. El Gobierno ha anunciado que su plan es reducir el déficit al 4,8% del PIB a finales de 2016, un 3,3% en 2017, 1,1% en 2018 y 0,3% para el 2019. (MUNDIAL)

2.1.2 Colombia

En 2015, Colombia se mantuvo entre los países que registraron un crecimiento rápido en la región, gracias a un manejo macroeconómico y fiscal efectivo. Sin embargo, el país se vio afectado significativamente por la desaceleración económica global y por los precios del petróleo más bajos, por lo que su crecimiento económico pasó de 4.6 por ciento en 2014, a 3.1 por ciento en 2015. La desaceleración se debió principalmente al sector extractivo, mientras que los servicios se mantuvieron como el principal motor de crecimiento y la agricultura y manufactura empezaron a recuperarse hacia el final del año. En el lado de la demanda, el consumo por familia continuó impulsando la actividad económica, mientras que el consumo gubernamental y la inversión se desaceleraron y las exportaciones cayeron significativamente.

El desempleo alcanzó una baja récord en 2015 (8.9 por ciento), tras importantes reformas para reducir los costos laborales no salariales y pese a la desaceleración de la actividad económica. (MUNDIAL)

Además tiene programas de desarrollo social como lo son Promoción de la equidad y Reducción de la Pobreza, Red Unidos para la Superación de la Pobreza Extrema, Estrategia para la Atención de la Primera Infancia - De Cero a Siempre, Objetivos de Desarrollo del Milenio –ODM, Seguridad Alimentaria y Nutricional, Discapacidad y Género

2.2 Sector o Industria

Según el concepto acogido del banco de la republica el Sector secundario y/o industrial de transformación Comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos, en las cuales se puede mencionar envasado de legumbres y frutas, embotellado de refrescos, fabricación de abonos y fertilizantes, vehículos, cementos, aparatos electrodomésticos, etc.

Después de analizado lo anterior, el sector agroquímico hace parte de este y en su cadena productiva los agroquímicos tienen cuatro ramas en las cuales están incluidas la

producción de productos intermedios para fertilizantes, la de abonos y fertilizantes, la elaboración de plaguicidas, herbicidas de fungicidas y reguladores biológicos.

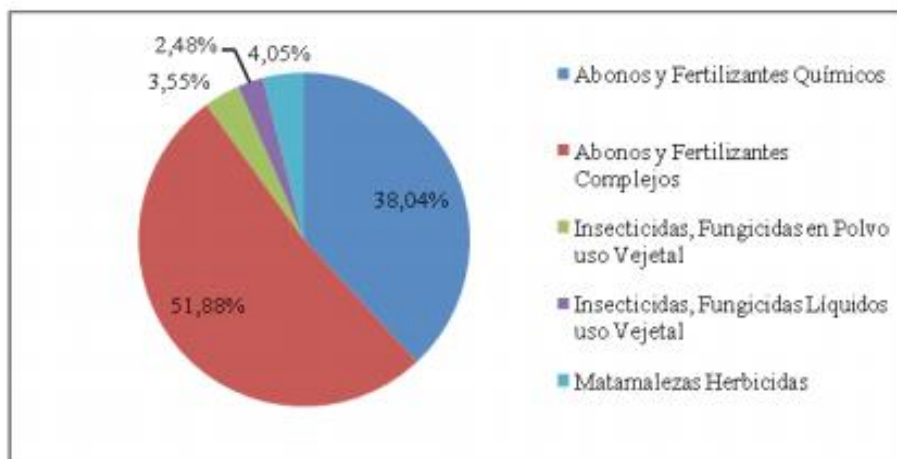
Los agroquímicos son sustancias químicas utilizadas por el ser humano con la finalidad de optimizar la explotación agrícola y además proteger las cosechas agrícolas contra toda plaga que afecte los cultivos.

Por otro lado además están los plaguicidas en este caso, se esparcen los productos por medio de la fumigación con la intención de alejar de las zonas deseadas o invadidas de aquellas especies que pueden dañarlos. Existen plaguicidas líquidos, sólidos y gaseosos.

Dado que el sector agrícola en Colombia es uno de los sectores principales que alimenta el producto interno bruto (PIB), este es un sector principal que le da cabida a los productos químicos agropecuarios y agroindustriales, sin descartar que estos productos también son utilizados en zonas urbanas de igual manera para el control de plagas.

De acuerdo con la revista economía desde el año 2005 aproximadamente el sector de los agroquímicos ha tenido una amplia oferta para los consumidores casi unos 800 entre productores, importadores y comercializadores de solamente fertilizantes; no era fácil mantenerse desde dicha época, se albergaba mucho el contrabando o la fácil importación de estos ya que las barreras arancelarias era muy bajas, las empresas que no lograban sostenerse y muchas de estas eran absorbidas; sin embargo para dichos este subsector había perdido su participación, en el 2004 sólo representaba el 1.6% del total nacional; no obstante, en términos de su crecimiento ha presentado un aumento en su producción del 8% entre los años 2003 y 2004.

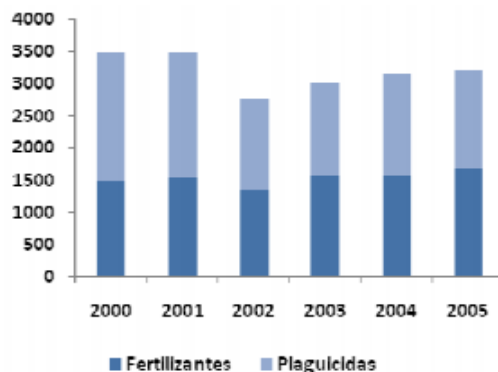
Grafico # 1: Distribución % de la producción del subsector de agroquimicos colombia 2005



Fuente: (Aristizabal, 2005)

En el grafico #3 son estadísticas presentadas por el dane en el año 2006 muestran la generación de empleo que se pudo generar a través de los agroquímicos:

Grafica # 2: Empleos generados por agroquimicos 2006



FUENTE: (ProExport, 2008)

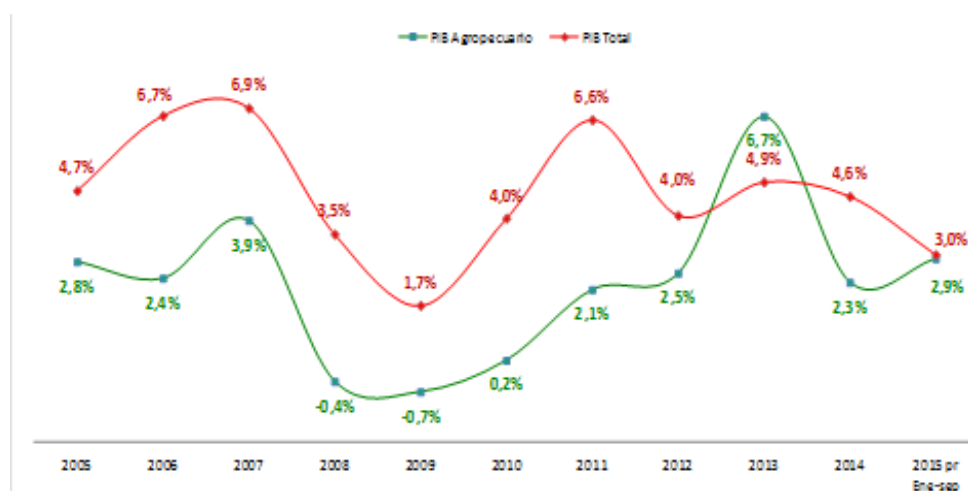
Con la gráfica anterior podemos ver claramente que para los años 2000 y 2001 se generaron 3500 empleos aunque fue hace ya una década y media vemos como los agroquímicos de una forma u otra han sido un factor a beneficio tanto para emplear personas como para Colombia en dicho sector, pudo haber colaborado para dicha época al porcentaje del desempleo.

Claro que 5 años después esta cantidad de personas empleadas por dicho comercio disminuyó, pero no en una proporción alarmante, hay que recordar que para dicha época como se mencionó anteriormente, muchas empresas cerraban por las bajas barreras arancelarias, sin embargo para aquella época solo la región andina y caribe movían aproximadamente 515 millones de dólares según Syngenta. (Leaño, 2005)

Según Proexport ya para el año 2008 este subsector fue creciendo un poco más acelerado, pudo aumentar su capacidad exportadora, viendo entonces de esta manera un subsector mucho más estable, con una actividad mucho más constante beneficiado cada vez más a Colombia exportado casi a 50 países, teniendo como resultado más inversión y concentrar en Colombia dicha producción para abastecer otros mercados.

Ya para el año 2009 cayó un % del sector mencionado, dado que se empezaron a ver algunas repercusiones por el uso de estos, las empresas, sociedades agricultores y demás notaron que se debía tomar más conciencia sobre la utilización de agroquímicos por daños al medio ambiente, a las mismas cosechas e incluso a las personas encargadas de la aplicación de estos.

Gráfica # 3: Tasa de crecimiento del PIB total y del PIB agropecuario



Fuente: (DANE, DANE, 2015)

Como se ve en la gráfica # 5 el descenso del PIB para el año 2009 fue abrumador, para ese entonces recordamos la crisis mundial que se vivió por lo tanto se resalta que la economía

mundial estuvo en uno de sus peores momentos, cabe mencionar de igual manera que la inflación en Colombia fue una de las más bajas en casi 50 años, esto básicamente afecta todo tipo de negociación y comercio en participación.

Para el año 2011 el sector venía presentando una desaceleración marcada resurgieron algunos problemas antiguos mencionados como lo era el contrabando lo cual generaba una sobre oferta de productos agrícolas y una disminución en los precios, no obstante había que recordar que el sector también se vio damnificado gracias a la ola invernal que se vivió en dicho anterior. (Sectorial, 2011)

Para el año 2014 se tenían aproximadamente 4 millones de hectáreas cultivadas con productos como arroz, café, cacao, maíz, flores hortícolas entre muchos otros; Estos productos permitirán a futuro incrementar en más de un millón de hectáreas la superficie cultivada del país y, de acuerdo a estimaciones de FINAGRO, generarán aproximadamente 291 mil nuevos empleos para 2020, con esto podemos deducir que entrarían a jugar los agroquímicos como parte generadora de dichos empleos.

Entre enero y septiembre de 2015, se importaron 8.8 millones de toneladas de alimentos y materias primas agropecuarias por valor de US\$4.451 millones, cifras que, comparadas con igual periodo de 2014, reflejan un aumento de 9.3% en volumen y un descenso de 6.3% en valor. Lo último es producto de la baja de los precios de ciertos productos agrícolas en el mercado internacional, que han compensado la fuerte devaluación del peso. (SAC, 2014)

De acuerdo con un informe de la página sectorial para el 2015 el mercado de los agroquímicos presentó mejoras en la competitividad de los cultivos, particularmente en los encargados de su exportación, protegidos de las importaciones y hasta del mismo contrabando por la tasa de cambio; también se vio sometido por el fenómeno del Niño haciendo que se utilizara en menor proporción los agroquímicos, sin dejar de la lado que deben disminuir en cuanto a su precio.

En 2015 el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural sometió a consideración de los miembros del Comité Triple A la prórroga de reducción del arancel a 0% para los

agroquímicos que se contemplaron en PIPE 2.0, con lo se cubre los fertilizantes y plaguicidas que tienen una alta incidencia en los costos de producción agrícolas. En la sesión 287 de 2015 del Triple A, se recomendó autorizar la reducción 0% por dos años para la importación de algunas subpartidas arancelarias correspondientes a insumos agrícolas. (agricultura, 2016)

Para el presente año se viene trabajando constantemente en la regulación de precios para insumos agrícolas insecticidas, fertilizantes y demás para que esto no afecte a gran escala al agricultor colombiano.

Se espera además que con el acuerdo de paz traiga muchos factores benéficos para este sector, ya que se integraran aproximadamente 3 millones de hectáreas, una cifra importante para este sector habrá mayor transformación del campo ayudando tanto al campesinado como al desarrollo del país.

CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1 Objetivos de Mercadeo

Para el 2017 R & C MANTENIMIENTOS INTEGRALES S.A.S tiene como objetivo tener participación en el mercado de agroquímicos, siendo comercializadores de un producto con un excelente servicio al cliente, calidad y buen precio.

Para el año 2020 ser una de las empresas distribuidoras y comercializadoras del producto Clorotalonil con cobertura en Antioquia principalmente para la zona del Urabá antioqueño y córdoba, dando las mejores soluciones a nuestros clientes, llegando a ser reconocidos regionalmente y Cada vez innovando más en nuestro servicio para lograr un reconocimiento a nivel nacional.

3.2 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

R&C mantenimientos integrales S.A.S escogido directamente agricultores, los cuales se encuentran en la región antioqueña como los municipios de Urabá y córdoba los cuales son los principales productores de plátano.

Ambas regiones cuentan con aproximadamente 60.000 hectáreas de producción de plátano.

Estos clientes potenciales necesitan consumir nuestro producto porque los cultivos requieren ciertos cuidados para poder desarrollar, producir y generar rentabilidad al productor, además es necesario enfrentar las enfermedades que puedan reducir las cosechas.

En cuanto al consumo de nuestros servicios para estas personas sería de gran utilidad ya que puedan recibir asesoría para que sepan que tan beneficioso será la implementación de dichos productos, y que tan necesario y efectivo sería de acuerdo al caso.

Nuestro mercado meta está focalizado netamente al comercio Regional antioqueño, teniendo en cuenta que dicho producto será importado desde el país argentino, cabe

señalar que de acuerdo a la prefactibilidad de este estudio se podría ver un enfonque a distribución en otras regiones.

Tabla # 1 tabla de relación principales importadores de los productos de la subpartida arancelaria 3808.

Exportadores	Indicadores comerciales										
	Valor exportada en 2015 (miles de USD)	Saldo comercial 2015 (miles de USD)	Cantidad exportada en 2015	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2011-2015 (%)	Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2011-2015 (%)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2014-2015 (%)	Participación en las exportaciones mundiales (%)	Distancia media de los países importadores (km)	Concentración de los países importadores
Mundo	31.948.717	1.075.660	0	No medida		5	6	-9	100	4.547	0,03
Alemania	3.945.277	2.278.471	469.781	Toneladas	8.398	3	5	-9	12,3	2.798	0,06
Francia	3.932.739	1.743.784	448.832	Toneladas	8.762	5	11	-11	12,3	3.310	0,06
Estados Unidos de América	3.623.882	2.418.193	396.058	Toneladas	9.150	7	1	-14	11,3	5.734	0,16
China	3.545.360	2.796.212	1.174.976	Toneladas	3.017	12	11	-15	11,1	9.360	0,03
India	1.931.128	1.042.531	295.812	Toneladas	6.528	9	10	0	6	8.764	0,06
Belgica	1.756.830	938.029	368.231	Toneladas	4.771	0	6	-15	5,5	2.697	0,06
Reino Unido	1.383.015	391.143	176.998	Toneladas	7.814	-2	0	-6	4,3	3.788	0,05
España	1.153.624	246.926	161.413	Toneladas	7.147	4	10	-11	3,6	2.613	0,08
Israel	1.015.214	880.340	103.341	Toneladas	9.824	12	5	5	3,2	6.079	0,07
Suiza	977.060	795.725	43.690	Toneladas	22.363	0	1	-13	3,1	3.500	0,05
Italia	743.634	-82.676	105.682	Toneladas	7.037	0	7	-4	2,3	2.322	0,07
Países Bajos	728.182	41.083	127.227	Toneladas	5.723	-5	-1	-16	2,3	2.033	0,1
Argentina	549.610	-60.419	123.730	Toneladas	4.442	10	4	-1	1,7	2.113	0,3
Colombia	456.217	123.258	57.899	Toneladas	7.880	19	10	16	1,4	4.147	0,2
Japón	453.300	15.344	23.898	Toneladas	18.968	-1	2	5	1,4	7.288	0,05

Fuente: (Map, 2015)

De acuerdo con la tabla anterior podemos verificar que argentina es el mayor exportador de productos agroquimicos en latinoamerica.

Las exportaciones de argentina de dichos productos representan 1.7 % de exportaciones mundiales para este producto, su poscion relativa en las exportaciones munciales esta en el puesto 13.

Con un precio por los alrededores de 4.442 USD uno de los mas bajos despues de china e india.

Tabla # 2 Departamentos de origen de los principales importadores de plaguicidas 2012

Departamento	Número de importadores	Participación
Bolívar	1	0,55%
Cauca	1	0,55%
Norte de Santander	1	0,55%
Quindío	1	0,55%
Santander	1	0,55%
Tolima	1	0,55%
Meta	2	1,10%
Magdalena	3	1,65%
Nariño	4	2,20%
Atlántico	5	2,75%
Antioquia	16	8,79%
Cundinamarca	17	9,34%
Valle del Cauca	50	27,47%
Bogotá D.C.	79	43,41%
Total general	182	100,00%

Fuente(economicos, 2013)

Tabla # 3 Información de los principales importadores de plaguicidas (2015)

Razón social importador	Valor CIF	Peso neto kil	Número de
BASF QUIMICA COLOMBIANA S A	80.142.825	26.268.347	3.370
SYNGENTA S.A.	50.210.126	4.843.553	595
ADAMA ANDINA B.V SUCURSAL COLOMBIA	44.778.214	7.586.177	358
TECNOQUIMICAS S.A	32.831.554	3.025.398	1.300
FMC LATINOAMERICA S. A.	21.820.105	1.566.931	111
S C JOHNSON & SON COLOMBIANA S A	16.967.244	4.156.730	675
ARYSTA LIFESCIENCE COLOMBIA S A	14.680.582	3.807.587	252
CHEMINOVA AGRO DE COLOMBIA S.A.	13.407.564	1.663.956	125
NUFARM COLOMBIA S.A	11.526.616	3.304.571	302
ADAMA COLOMBIA S.A.S.	11.356.863	1.598.395	141
AGROCENTRO COLOMBIA S A S	10.606.665	5.872.327	245
HELM ANDINA LTDA.	9.622.031	2.938.423	170
ROTAM AGROCHEMICAL COLOMBIA S A S PODRA TAMBIEN	6.805.794	657.240	152
ANASAC COLOMBIA LTDA	6.482.028	821.504	198

Fuente: (DIAN, 2015)

Estos 14 importadores hicieron 8000 declaraciones de importación, siendo Basf química colombiana S.A y tecnoquimicas S.A, las que mayor número de declaraciones registraron. Se importaron en 2015, 68111139 kilogramos, correspondiendo el 38.56 % a la firma Basf química colombiana S.A y el 11,13% a Adama andina b.v sucursal Colombia. El valor CIF corresponde a 80.142.825 para la empresa Basf química como mayor importadora de productos de la partida 3808 seguida de Syngenta

3.3 Perfil del Mercado Potencial de Bienes.

Los consumidores potenciales se podrían definir como personas de cualquier sexo, estado civil, con ingresos aproximadamente de 2 smmlv y un nivel de educación indiferente.

El producto especialmente está dirigido al sector rural que sea productor de cultivos de plátano, dado que estos son los que por manejar tierras y hectáreas fértiles son los más propensos a la utilización de dichos productos para el cuidado y cura de sus cultivos.

Debido a esto las proyecciones para compra de este producto serian altos.

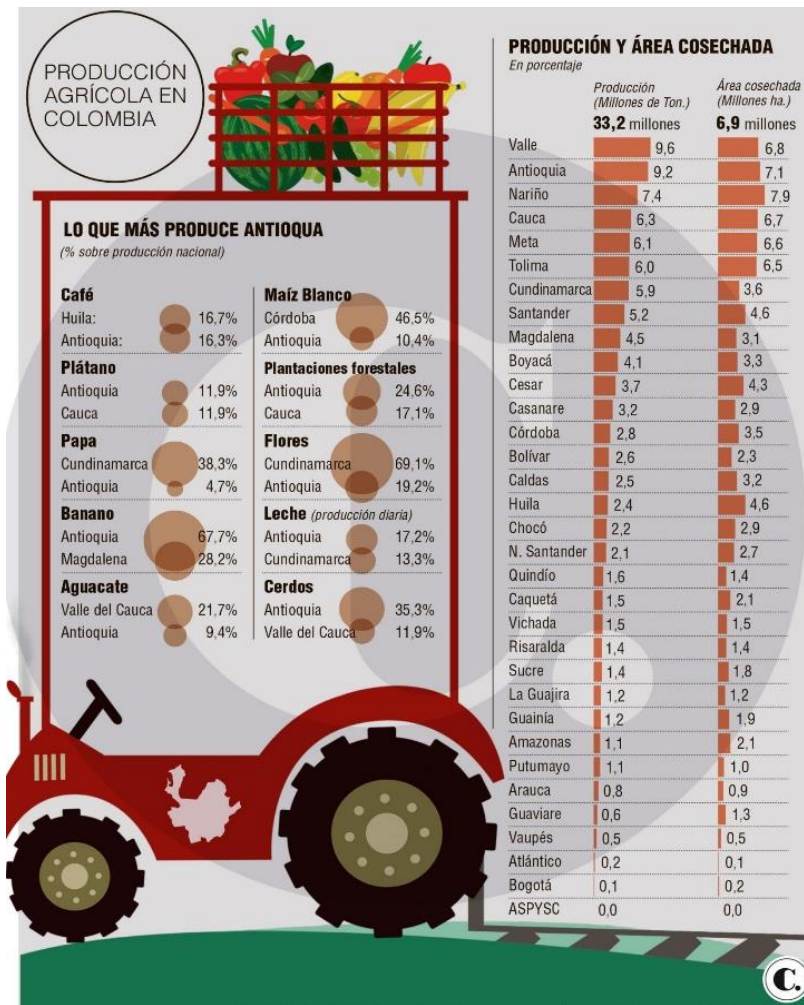
Los consumidores podrán acceder a productos de alta calidad con precios razonables y varias modalidades de pago, con un servicio caracterizado por un excelente asesoramiento por parte de nuestro personal en el momento de la venta, facilitándole al cliente la recolección de los envases al terminar los productos.

3.4 Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes.

Nuestro mercado objetivo se encuentra en la región antioqueña el cual tiene la mayor producción a nivel nacional de cultivo de plátano con el 12% de producción nacional; Las principales regiones antioqueñas productoras del plátano se encuentran Urabá y Córdoba el cual cuenta con aproximadamente con 38.000 y 22.000 hectáreas respectivamente y con una participación mundial de plátano con el 8.6 %. (DANE, 2015)

Los clientes potenciales que tendremos en el sector del agro y demás serán consumidores quienes poseen fincas, empresas y campos agrícolas productores plátano.

Imagen # 2 Producción agrícola en Colombia



Fuente (dane, 2015)

Como se puede observar en la anterior imagen, se tiene un mercado potencial en valle, Antioquia y Nariño ya que son los tres departamentos con mayor producción agrícola de Colombia.

3.5 Mercado Competidor

Tabla # 4 Mercado competidor

Nombre	Vectors and pest management ltda	Syngenta	Mantys
Página web	www.vectorsandpest.com	www.syngenta.com.co	www.mantysvirtual.co
Precios de referencia	desde 120.000 hasta 380.000	desde 180.000 hasta 430.000	desde 80.000 hasta 340.000
Fortaleza	gran variedad de productos , inodoros, con gran capacidad de volteo.	Alta calidad de productos, presencia en más de 90 países	Bajos costos, gran variedad de productos
Debilidades	poca residualidad, altos costos	altos costos	Poca residualidad, necesidad de comprar mas producto
Estrategias de promoción	descuentos por cantidades, servicios postventa, trato preferencial al inscribirse como cliente	capacitación de clientes, descuentos por cantidades	Capacitación de clientes, descuentos por cantidades
Canales de distribución	servicio puerta a puerta , puntos de venta en tierragro	servicio puerta a puerta, distribuidores autorizados	Servicio puerta a puerta, punto de venta autorizado,
Otros aspectos	invitación a seminarios y capacitación sobre los productos	Invitación a eventos, visitas de acompañamiento	Invitación a eventos, visitas de acompañamiento, envío de fichas técnicas
Observacion	Cuenta con productos	Syngenta es una	Disponemos de personal

	<p>químicos para la higiene industrial, higiene rural, salud pública y control de vectores. Compitiendo directamente contra nosotros en la comercialización de productos agroquímicos para el área industrial, rural y residencial.</p>	<p>empresa líder mundial con más de 28,000 colaboradores en más de 90 países dedicada a nuestro propósito: Traer el potencial de las plantas a la vida; a través de ciencia de clase mundial, alcance global y compromiso con nuestros clientes, ayudamos a incrementar la productividad de los cultivos, proteger el ambiente y mejorar la salud, así como la calidad de vida.</p>	<p>altamente calificado con amplia experiencia en el sector y demostrada capacitación técnica y profesional. Equipos con trayectoria en el mercado nacional e internacional, disponibilidad permanente de repuestos y servicio técnico garantizado.</p>
--	---	---	---

3.6 Mercado Distribuidor

La distribución de la nueva línea se brindará de una forma óptima de manera que cliente siempre tenga presencia de nuestros productos lo más a su alcance posible, además ser lo más atractivos posibles en cuanto a precios y eficacia de los productos, siendo así entonces la forma de distribución se realizará de forma mixta contando así con puntos de venta exclusivamente de nuestros productos, como también por medio de terceros.

La importación constara de enviar la orden de compra a nuestra casa matriz en argentina, luego de esto ellos procederán con el despacho el cual se hará vía aérea ya que es más ágil y nuestro producto no cuenta con mucho peso, en ocasiones se traerá por Courier dependiendo de la urgencia. Se tendrá un departamento de comercio internacional el cual se

encargara de los documentos y permisos necesarios y todo lo relacionado con el desaduanamiento del producto

Imagen # 3 Canal de distribución



Fuente (equipofraft, 2015)

3.6.1 Distribución Directa

Tendremos principalmente un punto de venta ubicado estratégicamente donde todos nuestros posibles clientes estén al tanto de nuestra ubicación y sea fácil su llegada a este.

Se tendrán vendedores externos donde estos irán a cada una de las empresas o industrias donde nuestro producto pueda aplicar, también se incluirá un área de ventas internas donde estos pueden atender a todos los posibles clientes que puedan llegar a través de las diferentes estrategias de mercadeo que se aplicaran en el momento.

En un principio se pagara arriendo, el ideal es llegar a tener las instalaciones propias con todo lo indicado para un pleno ambiente laboral, donde todos esten seguros contando con una vigilancia de calidad, comodas con adecuaciones pertinentes para el desempeño del trabajo, algunos de estos seran costos mensuales como los servicios publicos, la vigilancia etc, otros seran anuales como la mejora de instalaciones y adecuaciones tecnologicas.

3.7 Precio de venta

Tabla # 5 Proyección precio de venta Enazin

R&C MANTENIMIENTOS INTEGRALES S.A.S				
AÑO	PRECIO X LITRO	CANTIDAD (LITROS) AL AÑO	VENTA TOTAL	HECTAREAS FUMIGADAS
2016	\$220.000	400	\$88.000.000	20
2017	\$231.579	700	\$162.105.300	35
2018	\$243.767	1200	\$292.520.400	60
2019	\$256.597	1700	\$436.214.900	85
2020	\$270.102	2300	\$621.234.600	115

En el anterior grafico se ve reflejado el aumento del precio de venta en un promedio y de litros vendidos de ENAZIN en un promedio de 5% anual, este producto sería uno de los que más tendría flujo por su calidad y forma de uso.

Por cada hectárea se necesitan 20 litros, comenzando desde el año 1 abarcando 20 hectáreas con proyección a abarcar 115 hectáreas significando el 0,191% del territorio de cultivo de plátano, se proyectara un crecimiento promedio del 34,5%.

3.8 Estrategia

Tabla # 6 Proyección de la estrategia de mercadeo

ESTRATEGIA					
	AÑO 1 (2016)	AÑO 2 (2017)	AÑO 3 (2018)	AÑO 4 (2019)	AÑO 5 (2020)
DESCRIPCION	Página web, catálogos, tarjetas, pendones.	Administracion página web, eventos.	Administracion página web, publicidad electrónica y física, eventos.	Administracion página web, eventos, catálogos, tarjetas.	Administracion página web, eventos, regalo a clientes
OBJETIVO	Esto es con el fin de que nos conozcan por todos los medios posibles, presentación de la empresa y credibilidad al tener una pagina web	Se debe de mantener la pagina web actualizada de manera que nuestros clientes siempre esten enterados con datos vigentes, y la realizacion de eventos con el fin de fidelizar al cliente y hacerle entender que hay un respaldo	Estar presente en todos los medios ya sea física como electronicamente, donde nos busque ahi siempre vamos a estar.	La actualizacion de catalogos y tarjetas, ya que se crecera de forma exponencial y se debe tener todo muy bien presentado de manera que nuestros clientes no sientan temor de confiar en nosotros	Regaloa nuestros mejores y mas antiguos clientes que siemore confiaron en nosotros y a los nuevos para crear un tema de fidelizacion
INDICADOR					
TOTAL	\$3.000.000	\$5.000.000	\$4.000.000	\$6.500.000	\$7.200.000
TOTAL INVERSION A 5 AÑOS	\$25.700.000				

Nuestra estrategia está basada en el servicio y la innovación, hacer que nuestros clientes dieran un apoyo constante educándolos y guiándolos por el mejor camino para la solución de sus problemas y que su producto sea de mejor calidad.

Es importante estar en la web ya que estamos en la era tecnológica y el que se encuentre fuera de ella no existe, por esto implementamos publicidad electrónica y constante actualización de la página web, llegando al punto donde nuestros clientes nos encuentren a la distancia de un “clic”.

CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL

4.1 Tratados Comerciales

El producto se importara desde Argentina, colombia tiene un tratado de libre comercio con Mercosur, en esta comunidad estan Argentina,Brasil,Paraguay y Uruguay, este acuerdo entro en vigencia desde el año 2005.

“El Acuerdo representa para Colombia una oportunidad para acceder a un mercado potencial cercano a 250 millones de personas con un Producto Interno Bruto superior a los US\$2.400 millones, lo cual le permite una demanda por productos importados cercana a los US\$ 340 mil millones”

(mincomercio, 2016)

En este acuerdo se acordaron programas para la devengacion planificado para 15 años, según esto para el año 2018 se tendra una devengacion hasta del 85% de los productos.

Imagen # 4 Colombia-Mercosur



Fuente (mincomercio, 2016)

4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios

Partida Arancelaria Colombia: 3808.93.92.00 / Productos diversos de las industrias químicas Insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos similares, presentados en formas o en envases para la venta al por menor, o como preparaciones o artículos tales como cintas, mechas y velas, azufradas, y papeles matamoscas.

- Los demás:

- - Herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas:
- - - Los demás:
- - - - Que contengan butaclor o alaclor

Partida Arancelaria Argentina: 3808.93.92

- Es un producto con un gravamen en 0% desde el 12 de noviembre del 2015 con fecha limite indefinida, lo que hace mucho mas facil su importacion al pais, como tambien para su posterior comercializacion y distribucion.
- Se encuentra excluido del IVA desde el primero de enero del 2013, por lo cual se hace provechoso para la importacion de este producto al no encarecerlo para el consumidor final.

4.3 Requisitos y Vistos Buenos

A continuacion se aprecian los documentos y permisos previos que se necesitan para la importacion de este tipo de productos, todos estos deben ser fisicos y realizados previamente a la importacion de estos productos, cabe resaltar que aunque no son requisitos obligatorios son de gran importancia para su manejo en el territorio nacional desde el 4 de noviembre del 2015.

Documentos:

- Certificado de autorizacion insumos agricola y pecuarios – ICA
- Concepto de Insumos – ICA
- Licencia o registro de venta – ICA
- Resgistro sanitario – Min Trabajo
- Visto Bueno – Min Trabajo

4.4 Capacidad Exportadora / Capacidad Importadora

La capacidad de exportacion de nuestro proveedor es alta, tiene la capacidad para abastecer todo el mercado colombiano, la capacidad de oferta del proveedor puede estar alrededor de los 5´000.000 de litros al mes, pero por nuestra parte , la capacidad en importacion es baja por el momento, no se cuenta con el suficiente capital para hacer

abastecer todo el mercado colombiano, contamos inicialmente con un capital para importar alrededor de los 900 litros al año, es decir, 75 litros mensuales, en el primer año, al ir avanzando el proyecto se aspira a aumentar la capacidad de importación para llegar a cumplir la proyección de ventas propuesta.

ENAZIN tiene un costo de 43.8 USD por litro en términos FCA incoterms 2010.

4.5 Participación en Ferias Especializadas

En Antioquia cada año se presenta en Medellín, específicamente en Plaza Mayor el evento Expo AgroFuturo finalizando Agosto o comenzando Septiembre, donde se facilita el acceso a la información y el conocimiento a las empresas productoras para que sean más eficientes, rentables y tomen mejores decisiones.

Además se promueve el uso de tierras con opciones productivas, la comercialización de productos, la inversión, el fomento de créditos y financiamiento y la transferencia de la tecnología.

*** Viáticos**

60.000 por los 3 días de duración del evento

*** Hospedaje**

No se necesita puesto que es en Medellín donde se encuentra nuestra sede y trabajadores

*** Pasajes u otro Transporte**

60.000 por los 3 días de duración del evento

*** Alimentación**

120.000 por los 3 días de duración del evento

*** Inscripción a la Feria**

468.000 por inscripción a la feria

*** Montaje en la Feria**

750.000 en el montaje del stand

*** Material de Promoción: Broshures, Cd, Portafolio, Muestras**

170.000 * 1000 brochures

237.000 *1000 portafolios

500.000 * 1000 muestras en presentaciones de 50ml

*** Salario Personal**

250.000 por los 3 días de duración del evento

4.6 Rutas de Acceso

La casa matriz se encuentra ubicada en Buenos aires,Argentina.

Aereo: La ruta de salida seria desde el aeropuerto de la ciudad de Buenos aires,Argentina llamado Ezeiza (EZE)

“El Aeropuerto Internacional Ministro Pistarini, más conocido como Aeropuerto Internacional de Ezeiza e inaugurado el 30 de abril de 1949, es el más importante del país para vuelos internacionales y uno de los más transitados de América del Sur” (aeropueertos del mundo, 2016)

Imagen # 5 Ubicación aeropuerto argentina.



Fuente (Google, 2016)

Maritimo: La ruta de salida via maritima seria por Puerto Nuevo o Puerto sur pu ubicado en la ciudad de Buenos aires , Argentina

El puerto nuevo es el area para tencion a buques y operaciones portuarias y el puesro sur presta el servicio de almacenaje a mercancías de importacion y exportacion.

Imagen # 6 Ubicación R&C Mantenimientos integrales



Fuente (Puerto buenos aires, 2016)

Por otro lado nuestra empresa esta ubicada en Medellin, Colombia.

Aereo: Esta importacion llegaria al aeropuerto mas cercano que es el Jose Maria Cordova ubicado en la ciudad de Rionegro, a unos pocos minutos de medellin.

Imagen # 7 Ubicación aeorpuerto Rionegro, colombia



Fuente (Google, 2016)

Maritimo: La importacion llegaria por el puerto ubicado en la ciudad de cartagena, este se encuentra alrededor de unas 12 horas de la ciudad de medellin.

Imagen # 8 Ubicación puerto de cartagena, colombia



Fuente (Google, 2016)

El medio de transporte el cual se va a utilizar sera via aerea, ya que nuestro producto no cuenta con tanto peso y es el medio de transporte mas agil, saldria desde el areopuerto Ezeiza de Buenos aires y arribaria al aeropuerto JMC ne la ciudad de Rionegro, desde alli se pagaria un flete terrestre para que la mercancia llegue a nuestras bodegas.

4.7 Liquidación de Costos de Importación y Pecios de Exportación

Si es Importador:

En el año inicial se hara una importacion mensual por 75 litros de ENAZIN, este producto se mantiene en stock en la casa matriz,se trera via arerea, el tiempo de entrega seria aproximado de 2 semanas incluyendo el desaduanamiento y todos los tramites pertinentes a este.

Se negocio un el incoterm CPT, donde en corre con todos los gastos de origen y R&C MANTENIMIENTOS INTEGRALES corre con el transporte internaiconal, seguros y gastos de destino.

Imagen # 10 Liquidacion de importacion

LIQUIDACION DE IMPORTACION		
PEDIDO NUMERO	R-001	
PROVEEDOR	CHEMOTECNICA	
DESCRIPCION	FUNGICIDA	
PESO NETO	130 KG	
PESO BRUTO	150KG	
TASA DE CAMBIO	2941	
VR. MERCANCIA USD	3285,00	USD
VR.PICK UP	80,00	USD
VR. FLETE INTERNACIONAL	340,00	USD
VR. RECARGOS DE ORIGEN	150,00	USD
VR. RECARGOS DE DESTINO	100,00	USD
VR.SEGURO INTERNACIONAL	138,00	USD
VR.CIF EN DOLARES	4093,00	
VR. CIF EN PESOS	\$ 12.037.513	
VR.GRAVAMEN	0%	
VR.IVA	\$ 1.926.002	
VR.GASTOS BANCARIOS	\$ 300.000	
VR.GASTOS DEADUANAMIENTO	150,00	USD
VR.GASTOS DEADUANAMIENTO EN PESOS	\$ 441.150	
VR. ACARREO INTERNO	\$ 40.000	
VR. FORMULARIOS	\$ 66.000	
VR. DECLARACIONES	\$ 330.000	
VR.VISTOS BUENOS	\$ 130.000	
VR. TOTAL IMPORTACION SIN IVA	\$ 13.044.663	
VR. DÓLAR DE IMPORTACION	\$ 3.187,07	
VR. PORCENTAJE INCREMENTO DOLA	21%	
VR. COSTO UNITARIO	\$ 173.929	
VR.PRECIO DE VENTA	\$ 220.163	

Imagen # 11 Cotización flete internacional y nacionalización



Envigado, 26 octubre de 2016

Sres.
R&C Mantenimientos Integrales
Asunto: Cotización importación Buenos Aires

Dando respuesta a su solicitud, nos permitimos presentar la siguiente cotización:

Descripción de la mercancía	
Tipo de mercancía:	Químicos
Peso físico:	150 kg
Piezas	ND
Valor Mercancía USD	3285,00

Descripción de costos Flete	
Destino:	Rionegro
Aerolínea:	Avianca
Detalle:	Valor USD
Pick Up	80,00
Agenciamiento	150,00
Flete internacional	340,00
Handling	100,00
Nacionalización	150,00
Total flete internacional	820,00

Ruta: EZE-MDE

TT aprox: 72 Hrs

CAPITULO V. ANÁLISIS TÉCNICO

5.1 Recursos materiales y humanos para la producción

5.1.1 Locaciones

El area necesaria para el almacenamiento, punto de venta y distribucion debe ser entre 50M a 100M, en un primer piso de facil acceso y con disponibilidad de parqueadero comun. El local va a ser arrendado con un costo fijo mensual de 850.000 pesos

Se necesita realizar adecuaciones como: impermeabilizar el piso y levantar muros de aproximadamente 10 cm de alto alrededor del area de almacenamiento para renerer liquidos en caso de derrame de algun producto.

5.1.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Tabla # 7 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Maquinaria, equipos, muebles y enseres	Descripción	Unidades	Costo
Estantería	Estanterias plasticas para almacenamiento y evitar corrocion en caso de derrame	3 (2m*2m)	450.000
Vitrina	Mostrario	1 6m*1.5m)	375.000
Computador	Manejar Facturas, precios, inventarios, información	2	1.600.000
Teléfono	Comunicación con los clientes y demás	2	100.000

5.1.3 Requerimientos de servicios.

Tabla #8 Requerimiento de servicios

SERVICIOS	PROVEEDOR	VALOR
Servicios Publicos	Epm	250.000
Telecomunicaciones	Une	180.000
Mensajería	Coordinadora	100.000
Seguros	Liberty	1.000.000
Vigilancia	Red Privada	300.000

5.1.4 Requerimientos de personal.

Tabla # 9 Requerimiento de personal

Ocupación	Perfil	Salario
Ingeniero Agrónomo	<ul style="list-style-type: none">• Revisa y analiza las solicitudes de permisos sobre productos químicos de uso agrícola.• Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.	1.500.000

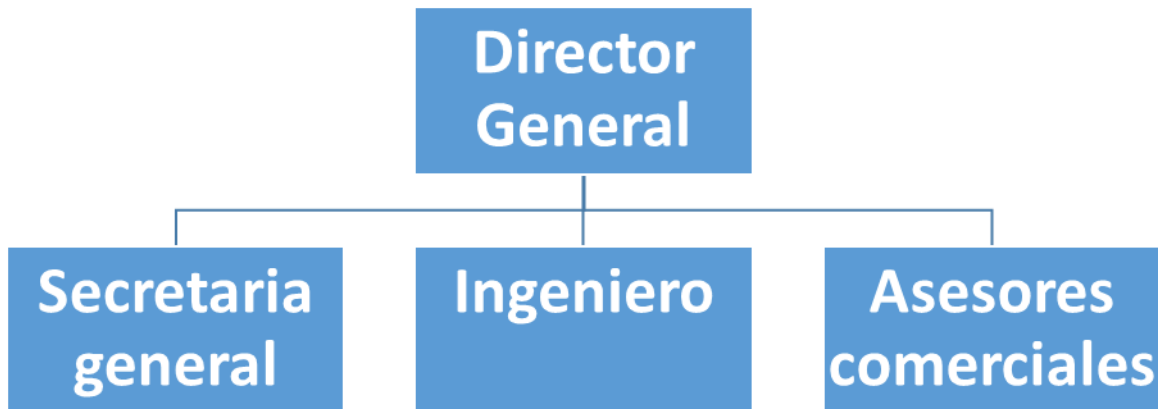
Asesores comerciales (2)	<ul style="list-style-type: none"> Habilidades para relacionarse con las personas, espíritu de trabajo en equipo, disposición amplia de servicio al cliente y capacidad de negociación. 	800.000 *2
Secretaria General	<ul style="list-style-type: none"> Elaborar, contabilizar la Nómina, la liquidación de la seguridad social y prestaciones sociales y todo el movimiento contable que le sean requeridos. 	900.000

CAPITULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

6.1 Estructura Organizacional del Negocio

6.1.1 Organigrama Estructura Organizacional

Grafico # 4 Organigrama de la organización R&C mantenimientos integrales



6.2 Costos Estructura Organizacional del Negocio

Teniendo en cuenta cada una de las areas y el personal definidos anteriormente, relacione en cada una de las areas la siguiente información.

6.2.1 Locaciones Empresa

- Entre 50m² y 100m²
- El valor del arriendo mensual sera de 850.000

CAPITULO VII. ANÁLISIS LEGAL

7.1 Tipo de Organización empresarial

R&C Mantenimientos Integrales S.A.S.

Nuestra empresa está constituida como S.A.S, La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se registrará por las reglas aplicables a la sociedad anónima.

Una estructura ágil, con menos costos, con la responsabilidad clara, y donde un solo emprendedor puede ser el titular de la propiedad es lo que propone la Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS

7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

- Tramites
- Registro Mercantil en Cámara y Comercio para existir como empresa en el mundo, 2.000.000, Renovación Anual, 8 días.
- Registro Único Tributario (RUT) para tener el NIT y la actividad económica que se necesita como también las obligaciones de la empresa, Gratis, Indefinido, 1 día
- Concepto Sanitario para tener en óptimas condiciones el establecimiento y los procesos adecuados para la ejecución de la actividad, Gratis, Anual, 1 día

Algunos Ejemplos de Certificaciones son:

- Entidades municipales: registro de Industria y Comercio, licencia de funcionamiento (Súper intendencia Vigilancia), licencia de avisos y tableros, licencia sanitaria(secretaria de salud), licencia ambiental (Ministerio ambiente), usos del suelo, licencia de bomberos
- Entidades estatales: INVIMA, ICA, MINCOMERCIO, aduana; entidades de salud y de pensiones, Icontec
- Certificaciones de Calidad o Procesos: OEA, CI, Kosher, Ambiental, etc.

CAPITULO VIII. ANÁLISIS FINANCIERO

8.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad

- La tasa de rentabilidad actual del sector de productos químicos se encuentra en 21.2%
- **Tasa libre de riesgo:** Es aquella tasa de rendimiento que se obtiene al invertir en un activo financiero que no tiene riesgo de incumplir su pago. (RANKIA, 2016)
- **Tasa de rentabilidad esperada:** La tasa de rentabilidad esperada para esta nueva línea de negocios con agroquímicos es del 30%

8.2. Aportes de Capital de los Socios

Tabla # 10 Aporte capital de los socios

Total Inversión	\$ 129.122.000,00
% Part Socios	40%
Total Inversión Socios	\$ 51.648.800
Laura Rojas	\$ 17.216.267
Felipe Osorno	\$ 17.216.267
Ricardo Zapata	\$ 17.216.267
Destino inversion socios	
EQUIPOS DE COMPUTO	\$ 4.000.000
ESCRITORIOS	\$ 700.000
SILLAS	\$ 600.000
ESTANTERIA	\$ 600.000
VITRINA	\$ 375.000
IMPORTACION # 1 Y 2	\$ 41.982.131
PERMISOS	\$ 300.000
CAPACITACION PNAL	\$ 2.300.000
ACTUALIZACION CAMARA	\$ 47.000
INVESTIGACIONES	\$ 2.000.000

Fuente: Elaboración propia 2016

8.3 Créditos y Préstamos Bancarios

Tabla # 11 Créditos y préstamos bancarios

BANCO CORPBANCA								
% Part corpbanca(Préstamo)		60%						
Total Financiación	\$	77.473.200						
Costo de la Deuda Antes de Impto (Kd o l%)		13,5%						
Plazo prestamo		5 años						
Amortización Diferidos								
Concepto	Año 0	Año 1	Año2	Año 3	Año 4	Año 5		
Gastos Pre operativos	\$	4.647.000						
Amortización del periodo		\$	929.400	\$	929.400	\$	929.400	
Amortización Acumulada		\$	929.400	\$	1.858.800	\$	2.788.200	
Valor en Libros Gastos Pre operativos	\$	4.647.000	\$	3.717.600	\$	2.788.200	\$	1.858.800
					\$	929.400	\$	-

Fuente: Elaboración propia 2016

8.4 Precios de los Productos

Tabla # 12 Precios de los productos

5. Presupuesto De Ventas												
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5						
Precio de venta (cop)	\$	-	\$	220.000	\$	231.579	\$	243.767	\$	256.597	\$	270.102
Cantidades a vender (litros)		0		400		700		1200		1700		2300
Total Ventas año (cop)	\$	-	\$	88.000.000	\$	162.105.300	\$	292.520.400	\$	436.214.900	\$	621.234.600

Fuente: Elaboración propia 2016

8.4.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos

El precio de venta del producto está altamente ligado con el precio de los competidores, pero este lo impone el mercado pero contamos con una gran diferencia que es el valor agregado y el enfoque innovador, ya que nuestra empresa no busca solo vender, sino también guiar y educar al comprador para que su cultivo sea de la mejor calidad, no solo se educara en cómo prevenir enfermedades a la planta, se le hará saber a todos nuestros clientes como es la forma correcta de hacerlo, dándoles consejos y algunos “tips” que les pueden servir para su cultivos.

8.4.2 Los Precios de los productos tomando como base los Costos

Tabla # 13 Precios de los productos tomando como base los costos

6. Costos Totales						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Galones ACPM mensuales	26 Precio promedio		\$ 6.800			
Consumo combustible mensual	\$ -	\$ 176.800	\$ 182.268	\$ 187.905	\$ 193.717	\$ 199.708
Importacion	DÓLAR PROMEDIO	\$ 3.200				
VR.PICK UP		\$ 256.000	\$ 365.714	\$ 522.449	\$ 746.356	\$ 1.066.222
VR. FLETE INTERNACIONAL		\$ 1.088.000	\$ 1.554.286	\$ 2.220.408	\$ 3.172.012	\$ 4.531.445
VR. RECARGOS DE ORIGEN		\$ 480.000	\$ 685.714	\$ 979.592	\$ 1.399.417	\$ 1.999.167
VR. RECARGOS DE DESTINO		\$ 320.000	\$ 457.143	\$ 653.061	\$ 932.945	\$ 1.332.778
VR.SEGURO INTERNACIONAL		\$ 441.600	\$ 630.857	\$ 901.224	\$ 1.287.464	\$ 1.839.234
VR.GASTOS BANCARIOS		\$ 300.000	\$ 428.571	\$ 612.245	\$ 874.636	\$ 1.249.479
VR.GASTOS DEADUANAMIENTO		\$ 480.000	\$ 685.714	\$ 979.592	\$ 1.399.417	\$ 1.999.167
VR. ACARREO INTERNO		\$ 40.000	\$ 57.143	\$ 81.633	\$ 116.618	\$ 166.597
VR.FCA PRODUCTO		\$ 10.512.000	\$ 15.017.143	\$ 21.453.061	\$ 30.647.230	\$ 43.781.758
VR. DECLARACIONES		\$ 330.000	\$ 471.429	\$ 673.469	\$ 962.099	\$ 1.374.427
VR.VISTOS BUENOS		\$ 130.000	\$ 185.714	\$ 265.306	\$ 379.009	\$ 541.441
TOTAL COSTO IMPORTACION		\$ 14.554.400	\$ 20.721.697	\$ 29.529.946	\$ 42.110.918	\$ 60.081.424
COSOTOS TOTALES	\$ -	\$ 14.731.200	\$ 20.903.965	\$ 29.717.851	\$ 42.304.635	\$ 60.281.132

Fuente: Elaboración propia 2016

8.5 Ingresos y Egresos

8.5.1 Ingresos

Tabla # 14 Ingresos propios del negocio

5. Presupuesto De Ventas						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de venta (cop)	\$ -	\$ 220.000	\$ 231.579	\$ 243.767	\$ 256.597	\$ 270.102
Cantidades a vender (litros)		0	400	700	1200	2300
Total Ventas año (cop)	\$ -	\$ 88.000.000	\$ 162.105.300	\$ 292.520.400	\$ 436.214.900	\$ 621.234.600

Fuente: Elaboración propia 2016

8.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio

En el primer año, se venderán 500 litros de producto, los cuales equivalen mensualmente a 41 litros aproximadamente, lo que representan unos ingresos de \$ 9.152.000 pesos aproximados al mes para un total al año de \$ 110.000.000 pesos

8.5.2 Egresos

8.5.2.1 Inversiones

Tabla # 15 Inversiones

ACTIVOS FIJOS		GASTOS PRE OPERATIVOS		CAPITAL DE TRABAJO	
EQUIPOS DE COMPUTO	\$ 4.000.000	PERMISOS	\$ 300.000	NOMINA	\$ 48.000.000
ESCRITORIOS	\$ 700.000	CAPACITACION PNAL	\$ 2.300.000	SERVICIOS	\$ 3.000.000
SILLAS	\$ 600.000	ACTUALIZACION CAMARA CCIO	\$ 47.000	ARRIENDO	\$ 10.200.000
ESTANTERIA	\$ 600.000				
VITRINA	\$ 375.000	INVESTIGACIONES	\$ 2.000.000		
VEHICULO	\$ 57.000.000				

Fuente: Elaboración propia 2016

Todas las inversiones son representativas, debido a que son complementarias una de la otra para la buena ejecución de este proyecto, haciendo que ninguna sea de menor valor que la otra por la necesidad que representan, además, las exigencias de la secretaria de salud y demás entidades que requieren un buen funcionamiento dentro y fuera del establecimiento, hacen que cada una de las inversiones sean prioritarias.

8.5.2.2 Costos Fijos y Variables

Los costos variables son la importación de nuestro producto a comercializar ya que los costos pueden incrementar o disminuir por el dólar.

Tabla # 16 Costos variables

Los costos variables son la importación de nuestro producto a comercializar ya que los costos pueden incrementar o disminuir por el dólar.

Consumo combustible mensual	\$ -	\$ 176.800	\$ 182.268	\$ 187.905	\$ 193.717	\$ 199.708
Importacion	DÓLAR PROMEDIO	\$ 3.200				
VR.PICK UP		\$ 256.000	\$ 365.714	\$ 522.449	\$ 746.356	\$ 1.066.222
VR. FLETE INTERNACIONAL		\$ 1.088.000	\$ 1.554.286	\$ 2.220.408	\$ 3.172.012	\$ 4.531.445
VR. RECARGOS DE ORIGEN		\$ 480.000	\$ 685.714	\$ 979.592	\$ 1.399.417	\$ 1.999.167
VR. RECARGOS DE DESTINO		\$ 320.000	\$ 457.143	\$ 653.061	\$ 932.945	\$ 1.332.778
VR.SEGURO INTERNACIONAL		\$ 441.600	\$ 630.857	\$ 901.224	\$ 1.287.464	\$ 1.839.234
VR.GASTOS BANCARIOS		\$ 300.000	\$ 428.571	\$ 612.245	\$ 874.636	\$ 1.249.479
VR.GASTOS DEADUANAMIENTO		\$ 480.000	\$ 685.714	\$ 979.592	\$ 1.399.417	\$ 1.999.167
VR. ACARREO INTERNO		\$ 40.000	\$ 57.143	\$ 81.633	\$ 116.618	\$ 166.597
VR.FCA PRODUCTO		\$10.512.000	\$15.017.143	\$21.453.061	\$30.647.230	\$43.781.758
VR. DECLARACIONES		\$ 330.000	\$ 471.429	\$ 673.469	\$ 962.099	\$ 1.374.427
VR.VISTOS BUENOS		\$ 130.000	\$ 185.714	\$ 265.306	\$ 379.009	\$ 541.441
TOTAL COSTO IMPORTACION		\$14.554.400	\$20.721.697	\$29.529.946	\$42.110.918	\$60.081.424

Fuente: Elaboración propia 2016

Tabla # 17 Costos fijos

Gastos Salariales Personal Admon y Ventas:						
Nomina Total Anual		\$ 111.360.000	\$ 114.804.124	\$ 118.354.767	\$ 122.015.224	\$ 125.788.890
Ingeniero agronomo		\$ 1.500.000	\$ 1.546.392	\$ 1.594.218	\$ 1.643.524	\$ 1.694.355
2 Asesores comerciales remuneracion fija		\$ 1.600.000	\$ 1.649.485	\$ 1.700.500	\$ 1.753.092	\$ 1.807.312
comisiones asesores 3% mensual		\$ 63.360.000	\$ 116.715.816	\$ 210.614.688	\$ 314.074.728	\$ 447.288.912
Secretaria general		\$ 900.000	\$ 927.835	\$ 956.531	\$ 986.114	\$ 1.016.613
Servicios Contables (Prestación de Servicio)		\$ 7.200.000	\$ 7.422.680	\$ 7.652.248	\$ 7.888.915	\$ 8.132.902
Servicios de Aseo		\$ 1.440.000	\$ 1.484.536	\$ 1.530.450	\$ 1.577.783	\$ 1.626.580
Subtotal Gastos Personal		\$ 120.000.000	\$ 123.711.340	\$ 127.537.464	\$ 131.481.922	\$ 135.548.373
Gastos Operativos Generales						
Arrendamientos		\$ 10.200.000	\$ 10.736.842	\$ 11.929.825	\$ 13.255.361	\$ 14.728.178
Servicios Domiciliarios Complementarios		\$ 3.000.000	\$ 3.157.895	\$ 3.324.100	\$ 3.499.052	\$ 3.683.213
Servicios de Telefonía y Móvil		\$ 3.840.000	\$ 4.042.105	\$ 4.254.848	\$ 4.478.787	\$ 4.714.513
Papelería e Insumos de Oficina		\$ 2.400.000	\$ 2.526.316	\$ 2.659.280	\$ 2.799.242	\$ 2.946.570
Gastos Transporte Fijo		\$ 7.200.000	\$ 7.578.947	\$ 7.977.839	\$ 8.397.726	\$ 8.839.711
Subtotal Gastos Operativos Generales		\$ 26.640.000	\$ 28.042.105	\$ 30.145.891	\$ 32.430.167	\$ 34.912.186
Total Gastos Operativos		\$ 146.640.000	\$ 151.753.446	\$ 157.683.355	\$ 163.912.090	\$ 170.460.559
(+) Gastos Depreciación Act. Fijos Admon		\$ 12.427.500	\$ 12.427.500	\$ 12.427.500	\$ 12.427.500	\$ 12.427.500
(+) Amortización de Diferidos (100%)		\$ 929.400	\$ 929.400	\$ 929.400	\$ 929.400	\$ 929.400
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		\$ 159.996.900	\$ 165.110.346	\$ 171.040.255	\$ 177.268.990	\$ 183.817.459

Fuente: Elaboración propia 2016

8.5.3 Estados Financieros Projectados y Analisis de Sensibilidad

8.5.4 Estados Financieros

8.5.4.1 Estado de Perdida y Ganancias

Tabla # 18 Estado Pérdidas y ganancias

Flujo De Caja						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$ 88.000.000	\$ 162.105.300	\$ 292.520.400	\$ 436.214.900	\$ 621.234.600
Egresos		174728100	186014310,1	200758106,4	219573623,8	244098590,4
Flujo De Caja		-\$ 86.728.100	-\$ 23.909.010	\$ 91.762.294	\$ 216.641.276	\$ 377.136.010

Fuente: Elaboración propia 2016

La empresa el primer año de trabajo tendra una perdida de \$ 86.728.100 pesos, para que el siguiente año la perdida sera mucho menor, y a partir del tercer año se comienza a tener flujo de caja positivo, y con esto la empresa se empieza a recuperar y crecer.

8.5.5.5 Flujo de Caja y VPN

Tabla # 19 Flujo de caja y VPN

Flujo De Caja						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$ 88.000.000	\$ 162.105.300	\$ 292.520.400	\$ 436.214.900	\$ 621.234.600
Egresos		174728100	186014310,1	200758106,4	219573623,8	244098590,4
Flujo De Caja		-\$ 86.728.100	-\$ 23.909.010	\$ 91.762.294	\$ 216.641.276	\$ 377.136.010

Fuente: Elaboración propia 2016

8.5.5.6 Analisis de Sensibilidad

Tabla # 20 Análisis de sensibilidad

VPN Y TIR						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Inversión	-\$ 129.122.000	-\$ 86.728.100	-\$ 23.909.010	\$ 91.762.294	\$ 216.641.276	\$ 377.136.010
VPN	\$21.535.818,72					
TIR	31%					

Fuente: Elaboración propia 2016

Fuente: Elaboración propia 2016

El precio y el producto son muy sencibles al mercado, todo se deriva principalmente de el cambio climatico; siendo optimistas alcanzando a abarcar una pueña parte de todas las zonas plataneras de antioquia se podria llegar a tener una tasa de rentabilidas alta .

En el cuadro anterior se puede observar los resultados que arrojo el TIR y VPN

Tabla # 21 Escenario optimista

Escenario optimista						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Inversión	-\$ 129.122.000	-\$ 49.768.100	\$ 179.164.308	\$ 429.533.222	\$ 702.680.694	\$ 999.057.098
VPN	\$ 945.423.182,96					

Fuente: Elaboración propia 2016

Este escenario seria optimista teniendo la fortuna de que el dólar pueda bajary estabilizarse, tambien contando con un buen clima y un excelente mercadeo, con este escenario solo habria perdida en el año 1 y apartir de este año se verian muy buenas ganancias y con una proyeccion alta de crecimineto.

Tabla # 22 Escenario pesimista

ESCAPARIO PESIMISTA						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Inversión	-\$ 129.122.000	-\$ 105.208.100	-\$ 102.287.769	-\$ 101.499.871	-\$ 90.527.683	-\$ 82.380.635
VPN	-\$ 543.333.621,98					

Fuente: Elaboración propia 2016

En este escenario la empresa se vería involucrada en grandes pérdidas, esto podría ser por el incremento del dólar y la poca producción agrícola dependiente de diferentes factores económicos y climáticos.

8.5.5.7 Estado de Perdida y Ganancias Projectado

Tabla # 23 Estado de pérdidas y ganancias

Flujo De Caja						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$ 88.000.000	\$ 162.105.300	\$ 292.520.400	\$ 436.214.900	\$ 621.234.600
Egresos		174728100	186014310,1	200758106,4	219573623,8	244098590,4
Flujo De Caja		-\$ 86.728.100	-\$ 23.909.010	\$ 91.762.294	\$ 216.641.276	\$ 377.136.010

Fuente: Elaboración propia 2016

La empresa tendra perdidas el primer y segundo año pero se recuperará en el tercer año y ampliando sus utilidades rapidamente los demas años, alcanzando una rentabilidad esperada.

8.5.5.8 Flujo de Caja Projectado

Tabla #24 Flujo de caja proyectado

Flujo De Caja						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$ 88.000.000	\$ 162.105.300	\$ 292.520.400	\$ 436.214.900	\$ 621.234.600
Egresos		174728100	186014310,1	200758106,4	219573623,8	244098590,4
Flujo De Caja		-\$ 86.728.100	-\$ 23.909.010	\$ 91.762.294	\$ 216.641.276	\$ 377.136.010

Fuente: Elaboración propia 2016

Como se puede observar en el cuadro anterior, la empresa en su primer y segundo año presentara una perdida de \$110,637.110, pero a los dos años siguientes se podra reponer de la perdida de los años anteriores y continuara con unas ganancias con un muy buen margen.

8.6 Evaluación Financiera

8.6.1 VPN, TIR, PAYBACK DESCONTADO

Tabla # 25 VPN y TIR

VPN Y TIR						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Inversión	-\$ 129.122.000	-\$ 86.728.100	-\$ 23.909.010	\$ 91.762.294	\$ 216.641.276	\$ 377.136.010
VPN	\$21.535.818,72					
TIR	31%					

Fuente: Elaboración propia 2016

Este proyecto tiene una viabilidad con un buen margen de rentabilidad pasado los 5 años, aunque se tendrá pérdida los primeros dos años, el tercer año se podrá empezar a recuperar con el margen de rentabilidad que dejara, haciendo que a partir del cuarto año sea donde se perciban realmente las utilidades, superando notablemente la tasa de rentabilidad esperada por los socios y superandola en su quinto año en un 30% más.

CONCLUSIONES

La idea general que se percibe entre las personas actualmente es que ya todo está hecho y ya no hay nada más para hacer, esto, en relación a crear empresa, lo que no saben es que se debe realizar un buen estudio de cada mercado para poder entrar a competir con algo que ya está hecho, pero que contiene esa esencia personal que marca la diferencia de los demás competidores quienes tienen generalmente "lo mismo".

Este trabajo se hizo con el objetivo de estudiar la pre factibilidad de tener la distribución de productos agro químicos de la casa matriz Chemotécnica en el territorio colombiano para el cultivo de banano, todo esto bajo el nombre de R&C Mantenimientos Integrales S.A.S.

1. Se determinó que el mercado de Colombiano es una gran posibilidad para hacer que R&C Mantenimientos Integrales S.A.S. cumpla con su propósito de distribución de productos agro químicos específicamente para el cultivo de bananos.
2. La importancia de las exigencias requeridas por los compradores de banano, quienes exigen que sus próximas compras se encuentren con todos los estándares de control y prevención para la salud humana
3. Aunque el proyecto presenta pérdidas en sus primeros dos años, se recupera de manera galopante los tres años siguientes dejando un proyecto con rentabilidad potencialmente alta.
4. En la importación se nota que es un punto el cual no tiene muchas contra indicaciones para poder distribuir este tipo de productos en Colombia, lo que hace que el proceso de importación sea fácil y rápido.

BIBLIOGRAFÍA

- aeropueertos del mundo. (19 de may0 de 2016). *aeropuertodelmundo.com.ar*. Obtenido de [aeropuertodelmundo.com.ar](http://www.aeropuertodelmundo.com.ar):
<http://www.aeropuertodelmundo.com.ar/americanadelsur/argentina/aeropuertos/ezeiza.php>
- DANE, E. (3 de noviembre de 2015). *El colombiano*. Obtenido de <http://www.elcolombiano.com/negocios/antioquia-aporta-9-2-de-la-produccion-agricola-del-pais-KE3035518>
- DIAN. (2015). *DIAN*. Recuperado el 2016, de <http://www.dian.gov.co/contenidos/cifras/estadisticas.html>
- economicos, G. d. (Diciembre de 2013). *Estudios Economicos sectoriales*. Recuperado el octubre de 2016, de http://www.sic.gov.co/drupal/recursos_user/documentos/Estudios-Academicos/Documentos-Elaborados-Grupo-Estudios-Economicos/7_Estudio_Sobre_Sector_Plaguicidas_Colombia_Diciembre_2013.pdf
- equipofraft. (27 de febrero de 2015). *equipokraft*. Obtenido de <http://equipokraft.blogspot.com.co/>
- Google. (19 de mayo de 2016). *google.es*. Obtenido de [google.es: https://www.google.es/maps/@-29.798281,-57.9854735,5.75z](https://www.google.es/maps/@-29.798281,-57.9854735,5.75z)
- lopaisa.com. (21 de marzo de 2016). *lopaisa.com*. Obtenido de <http://www.lopaisa.com/agri.html>
- Map, T. (2015). *Trade Map*. Recuperado el 2016, de http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3||||3808||4|1|1|2|1|1|2|1|1&AspxAutoDetectCookieSupport=1
- mincomercio. (2016). *tlc.gov.co*. Obtenido de [tlc.gov.co: http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=13228](http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=13228)
- Puerto buenos aires. (7 de junio de 2016). *Puertobunosaires.gov.ar*. Obtenido de [Puertobunosaires.gov.ar: http://www.puertobuenosaires.gov.ar/ubicacion-geografica/39](http://www.puertobuenosaires.gov.ar/ubicacion-geografica/39)
- RANKIA. (2016). Obtenido de RANKIA. (17 de 02 de 2010). RANKIA. Recuperado el 08 de 11 de 2016, de <http://www.rankia.com/blog/pensamientosneoliberales/430242-tasa-libre-riesgo>

