

PROYECTO: Agroindustrias

Industria para ganchos para invernadero

Nombre del Emprendedor: Agroindustrias Grupo Leonglez S de RL MI

Resumen ejecutivo

▪ **Descripción del negocio**

Agroindustrias Grupo Leonglez S de RL MI, es una empresa parralense dedicada a la producción de ganchos enrafiados o tutorados, los cuales son usados habitualmente en los invernaderos, según las actividades que se desarrollan en esta empresa puede clasificarse como industrial, pues dentro de su proceso se identifica la producción en serie, optimización de recursos y altos volúmenes de producción, para ofrecer a sus clientes productos de calidad que satisfagan sus expectativas de compra.

El proceso de fabricación de los ganchos enrafiados contempla la producción en volumen, además de la utilización en niveles superiores de la mano de obra y el aprovechamiento de la maquinaria especial.

▪ **Descripción del producto o servicio (en caso de ser innovador mencionar por qué o enunciar sus ventajas competitivas)**

El Gancho para Tutorado, también llamado Gancho para invernadero, está elaborado de acero galvanizado para evitar su oxidación, gracias a que el gancho ya está enrafiado, minimiza los costos de operación y es reutilizable y cada gancho incluye 11 metros de rafia agrícola con tratamiento UV calibre 0.75. Éste es ideal el tutorado de plantas de corte alto como son los jitomates, chiles, pimientos, pepinos, etc.

▪ **Mercado y segmentos más rentables (ventas estimadas)**

Agroindustrias ofrece el servicio de enrafiado, además de la producción de los ganchos; estos productos van dirigidos principalmente a los invernaderos ubicados en la zona norte del país, pues están dentro de las posibilidades de atención para la empresa. Estos

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Lic. Patricia Acosta Pérez	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201106

clientes tienen como características el contar con invernaderos especializados en la infraestructura, capacidad, y necesidades de implementos.

Estimándose ofrecer el producto a empresas agrícolas como PHP, el Silencio, Hidrocultivos, entre otros, ubicados en municipios como Casas Grandes, Chihuahua, Cuauhtémoc, Delicias y Parral, Chihuahua.

- **Estrategias de penetración en el segmento de mercado**

Establecer un convenio con los clientes potenciales del Estado para poder ser identificados como una empresa parralense capaz de abastecer y cumplir con sus expectativas. Además de mantener la política de innovación y desarrollo de estrategias tanto en los insumos y procesos para la fabricación de los ganchos de tutoreo, así Agroindustrias ofrecería productos con un alto nivel de innovación, lo que representaría una oportunidad de difusión y posicionamiento en el mercado.

- **Precio de venta estimado del producto o servicio.**

Desde un análisis general el costo promedio de producción de los ganchos, se puede observar que el costo aproximado de producción de las unidades es de \$1 peso para el gancho enrafiado, pero por el servicio enrafiado se establece un costo de \$0.30 pesos. Entonces tomando en cuenta el costo promedio de producción y el precio del producto como se puede ofrecer: \$2.45 para el gancho enrafiado y \$0.65 el enrafiado por pieza, se observa un margen de utilidad en promedio de 60% ante el precio de mercado.

- **Mencione la competencia del negocio, directa e indirecta**

Los competidores a los que Agroindustrias se enfrenta son:

ICAPSA ya que su volumen de producción supera hasta en un 40% la capacidad de producción de Agroindustrias.

Euronovedades, empresa establecida en México que por los niveles de producción que maneja, tiene la oportunidad de controlar los precios del mercado; lo cual al existir un incremento en los precios AGROINDUSTRIAS, se vería en la necesidad de comprar la materia prima (Rafia) en esta compañía.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Lic. Patricia Acosta Pérez	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201106

▪ **Análisis FODA del negocio (sólo Fortalezas, Debilidades)**

Fuerzas:

Desarrollo propio de la máquina que enrafia y produce los ganchos.

Conocimiento del mercado estatal.

Costos de producción mínimos

Automatización en la producción

Debilidades:

Volumen de producción muy por debajo de la competencia

Los hábitos de los productores (enrafiar ellos mismos los ganchos)

Alto volumen de inventario

Falta de implementos que agilicen la entrega

Oportunidades

oportunidad de los clientes para enrafiar ellos mismos

El incremento paulatino de invernaderos en México

Amenazas

El precio de los insumos es inestable (metales)

Los competidores producen altos volúmenes

▪ **Evaluación del proyecto TIR y VPN**

Resultados de la Valuación	
Valor Presente Neto (VPN)	\$5,621,741
Tasa Interna de Rendimiento (TIR)	136.96%
TIR Modificada (TIRM)	88.30%
Índice de Rentabilidad (IR)	14.52
Relación Costo-Beneficio (C/B)	0.07
Periodo de Recuperación (PR)	1.04 años
Valor Presente Neto de los Propietarios (VPNP)	\$3,856,282
Valor Presente Neto Ajustado (VPNA)	\$3,810,917
Costo Promedio Ponderado de Capital	9.43%

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Lic. Patricia Acosta Pérez	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	P201106