

HACIENDA SAN PATRICIO.

Con el objetivo de generar algunos ingresos adicionales y poner en práctica su espíritu empresarial, el Dr. Luque había decidido incursionar en el campo de los negocios. El Dr. Luque contaba con un título de Ph.D. en Economía obtenido en una prestigiosa universidad de Estados Unidos, se desempeñaba como consultor internacional para varias empresas en América Latina y deseaba iniciar un negocio que no le impidiera continuar con sus actividades de consultoría. Fue así como a mediados de 1,996 decidió comprar la Hacienda San Patricio, a un precio de US\$ 2,000 por manzana, con el objetivo de dedicarla al cultivo de plátano. El plátano era un cultivo que el Dr. Luque consideraba le podría generar una cantidad razonable de ingresos adicionales y le daría flexibilidad para continuar con sus actividades profesionales.

El Dr. Luque había solicitado a un grupo de consultores que había contratado para elaborar el proyecto, que le presentara la información relevante para determinar la Viabilidad del mismo desde el punto de vista financiero. Los datos preliminares del estudio de mercado, estudio técnico y estudio organizativo del proyecto indicaban que este era viable, sin embargo, el Dr. Luque no se encontraba seguro si este proyecto también sería viable desde el punto de vista financiero.

El proyecto consistía en la siembra tecnificada bajo riego de 33 manzanas de plátano. El plátano tiene la capacidad de adaptarse a diferentes condiciones tecnológicas de cultivo. Puede cosecharse todo el año, asegurando así al productor un ingreso continuo por diez o más cosechas sin necesidad de sembrar nuevamente. El plátano es parte importante de la dieta alimenticia de la población la cual. Lo consume como “bastimento” de las comidas principales.

La localización de la Hacienda era un factor estratégico clave debido a su cercanía con la ciudad de Managua. Esto le daba al proyecto una ventaja competitiva con relación a otro de su misma naturaleza localizados en el Departamento de Rivas y en la isla de Ometepe. La comercialización de la producción de plátano del proyecto la realizaría la Hacienda San Patricio vendiendo directamente el producto en los mercados detallistas a donde llegaba el consumidor final a adquirirlo.

La variedad que se utilizaría sería la Cuerno o “Macho” debido a su disponibilidad y aceptación en el mercado local. El rendimiento esperado con esta variedad fluctuaba entre 1,200 y 2,100 racimos por manzana. Para efectos del proyecto se esperaba una producción inicial de 1,080 racimos por manzana incrementándose hasta 1,400 por manzana al alcanzar la plantación su nivel óptimo. El establecimiento de un sistema de riego era indispensable para lograr una producción intensiva en la plantación.

Para proteger a la plantación de daño mecánico como consecuencia del viento, se sembrarían barreras rompe-vientos. Estas barreras también ayudarían a proteger la producción de la principal plaga del plátano (de acuerdo con vecinos de la zona): “la plaga de cabeza negra” (el robo). “Si usted logra controlar el robo... usted gana” comentaba un productor experimentado de la zona. La extensión que ocuparían las barreras rompe-vientos y otras instalaciones de la finca era de 3 manzanas.

Durante el primer año de implementación/operación del proyecto se tendrían que desarrollar una serie de actividades: rosa, barrida y quema; cercado; barreras rompe-vientos; drenajes; instalación del sistema de riego; construcción de casas; estaquillado y ahoyado; transporte de semilla y materiales; distribución y siembra; deshierbe; fertilización; aplicación de agroquímicos; riego; deshierbe; deshoje; y cosecha.

Se consideraba que el capital humano era sumamente importante en el desarrollo del proyecto. Consecuentemente, se esperaba que el proyecto contara con personal altamente capacitado y motivado. El proyecto sería manejado por un Jefe de Producción y Comercialización. Este sería un agrónomo o ingeniero agrónomo experto en el cultivo de plátano y con conocimientos de administración de negocios. Además se contrataría a un Contador (a tiempo parcial), un Operador de Riego y un Operador de Producción. El personal de campo (aproximadamente 20 personas) sería contratado localmente lo cual beneficiaría directamente a la comunidad creando fuentes de empleo para unas veinte personas. La asistencia técnica se esperaba obtener de organismos estatales y privados.

Para efectos de la evaluación financiera del proyecto los datos mas relevantes eran los siguientes:

(a) Horizonte de Planeación: 10 años.

(b) Área de Producción: 33 manzanas (las 3 manzanas restantes se utilizarían para el establecimiento de barreras rompe-vientos e instalaciones de la finca).

- (c) Producción: 1,080 racimos por manzana el primer año, 1,300 racimos por manzana el segundo año y 1,400 racimos por manzana a partir del tercer año. El número de dedos (plátanos) por racimo sería: 25 el primer año y 30 a partir del segundo año.
- (d) Desperdicio por daño mecánico, plagas y transporte: 5% del total de racimos cosechados.
- (e) Precio de venta del producto: Cordobas 785 por millar de plátanos en el año 1. Este precio se iría actualizando en los años siguientes de acuerdo a la inflación. (dato estimado con información histórica proporcionada por el gobierno).
- (f) Inflación: 20% anual a lo largo de todo el horizonte del proyecto.
- (g) Inversiones y Vida Útil:

Concepto	Monto	Vida útil
Cercado	26,500	Depreciación en 5 años
Drenajes	32,000	Depreciación en 5 años
Pozo y bomba de riego	554,400	Depreciación en 10 años
Construcciones	99,200	Depreciación en 10 años
Bombas de fumigación	4,800	Depreciación en 5 años
Vehículo (camión)	120,000	Depreciación en 5 años
Plantación		
Semilla	171,000	Amortización en 5 años
Mano de Obra, e Insumos	146,300	
Sub—total	1,154,200	
Imprevistos (10%)	115,420	Amortización en 5 años
Total Inversiones	1,269,620	

Todas estas inversiones se harían al inicio del proyecto.

- (h) Inversión en Capital de Trabajo: Cordobas 14,630 (10% de la Mano de Obra e Insumos), a ser realizada en el año 1.
- (i) Costos Variables Producción: año 1: Cordobas 42,435, año 2: Cordobas 365,348, y en los años siguientes este último valor ajustado por la inflación.
- (j) Gastos de comercialización en el año 1: Cordobas 12,000. En los años siguientes sería el mismo valor ajustado por la inflación.
- (k) Gastos Administrativos en el año 1: Cordobas 140,864. En los años siguientes serían el mismo valor ajustado por la inflación.
- (l) Valor Residual: se consideraba que las 36 hectáreas de la finca podrían ser vendidas en el año 10 por el mismo valor en dólares por las que fueron adquiridas, US\$ 2,000 por hectárea y que debían tributar el Impuesto sobre la Renta por la diferencia entre el valor de venta y el valor de compra. Asimismo se consideraba como valor residual del proyecto el 100% del Capital de Trabajo en el año 10.
- (m) Financiamiento disponible: un banco estaba dispuesto a financiar el 60% de la inversión fija del proyecto a una tasa de interés del 17%, a 5 años de plazo, incluyendo un año de gracia.
- (n) El tipo de cambio al inicio del proyecto era de 8.00 córdobas por dólar.
- (o) Impuesto sobre la Renta: 30%.
- (p) Tasa de Corte: 36% en córdobas (la tasa de rendimiento promedio que el Dr. Luque estaba obteniendo en otros proyectos de su propiedad). Este dato lo deben tomar en cuenta para aprobar o denegar el proyecto en función de compararlo con la TIR y VAN.