

Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Escuela de Ingeniería Comercial Mención Productividad

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA EXPORTADORA DE CACAO ORGÁNICO, UBICADA
EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS.”**

Tesis escrita presentada como requisito para

Obtener el Título de Grado de:

INGENIERÍA COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD

Presentado por:

LORENA MARCHAN GRUEZO


Directora de Tesis:

Ing. ALEXANDRA PALMA GARCIA

ESMERALDAS – ECUADOR

2010-2011

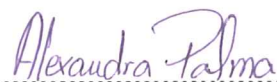
Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas



LECTOR Nº 1



LECTOR Nº 2



DIRECTORA DE TESIS



DIRECTORA DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA

DECLARACION

Los contenidos, argumentos, ideas, el sustento de la investigación y criterios expuestos en el siguiente trabajo, son de originalidad y responsabilidad de la autora del proyecto.

AGRADECIMIENTO

Son muchas las personas que han colaborado de manera directa e indirecta en realización de este trabajo de investigación entre ellos a mis padres, amigos, y familiares cercanos quienes me han brindado apoyo y han caminado junto a mí, en esta una de mis primeras metas alcanzadas en mi vida profesional que hoy empieza.

Agradezco también a las organizaciones como Aprocane y Aproca que han hecho posible que este proyecto hoy se culmine exitosamente gracias a la información relevante que me han proporcionado de forma generosa y profesional.

Un agradecimiento muy especial a mis profesores porque de ellos he adquirido durante todos estos años los conocimientos y enseñanzas necesarias que hoy me sirvió de soporte en la realización de este proyecto. Como dejar de agradecer a mi asesora la Ing. Alexandra Palma G. verdadera guía y amiga en este largo camino, que gracias a sus comentarios, consejos y aporte intelectual permitieron lograr el objetivo deseado.

DEDICATORIA

El regalo más preciado que he recibido de Dios es sin duda alguna mis padres Irina y Antonio pilares de mi existir, a ellos hoy dedico este trabajo....

A mis abuelitos María y Armando fuente de mi sabiduría y perseverancia....

A mis hermanos Thalía y Cristhian quienes han sido compañeros excepcionales....

A mis tías Elena y Glenda quienes han estado junto a mí en momentos difíciles....

Y a Jesiel y Jessica amigos verdaderos e incondicionales en mi vida....

PRESENTACION

Hoy por hoy mas y mas personas están tomando conciencia del tipo de productos que ingieren, nos encontramos en una nueva era de alimentación saludable, donde los alimentos biológicos, ecológicos u orgánicos marcan las nuevas tendencias, en el cuidado de la salud y el medio ambiente.

Se está dejando de lado la adicción de consumir productos de alimentación artificial y saturados en químicos y aditivos que pueden causar daños a la salud, y existe preferencia por productos frescos y ecológicos como el banano, las verduras, fréjol, frutas, camarón, el cacao entre otros.

El cacao orgánico que es nuestro caso de estudio, es un producto cuya demanda en la actualidad ha ido incrementándose, debido al gran numero de industrias alrededor del mundo que requieren del mismo para elaborar chocolates, licor de cacao, pastas bebidas y dulces diversos; y considerado que el Ecuador y especialmente en Esmeraldas existe una climatología favorable y fertilidad en los suelos que nos brindan la oportunidad de exportar un cacao de excelente calidad y con buen aroma, por tales razones se crea Delicia de Cacao S.A. una empresa que tiende a formar parte de una nueva cultura alimentaria, a continuación se mencionaran brevemente los temas a desarrollarse en el proyecto.

En el capítulo 1 se tratará toda la parte del mercado sustentada en fuentes secundarias y primarias además específicamente se hablara sobre las generalidades del producto, necesidades que cubre en el mercado, caracterización del producto, distintos países demandantes de cacao orgánico, se analizará el mercado meta y se proyectará la demanda a 10 años, se analizará la competencia, se determinarán los canales de distribución a utilizarse y las estrategias a implementarse para el funcionamiento del proyecto.

CAPITULO I

1. ANÁLISIS DE MERCADO

1.1 PRODUCTO

1.1.1. Generalidades del Producto

El cacao orgánico se lo define de forma general como un producto cultivado bajo el principio de agricultura orgánica que busca preservar el medio ambiente, proteger la salud de los consumidores y promocionar una nueva cultura alimenticia, por tales razones este producto es hoy por hoy muy apetecible en el mercado extranjero por lo cual se pretende crear una empresa constituida conforme a las leyes, Delicia de Cacao S.A una exportadora de cacao orgánico cuyo objetivo es satisfacer las necesidades y expectativas de un mercado internacional cuya demanda crece a gran escala.

1.1.2 Necesidades que cubre el producto en el mercado

Delicia de Cacao S.A. pretenderá cubrir las necesidades existentes en el mercado de Suiza, una gran parte de las industrias en este país son chocolateras y utilizan el cacao orgánico para la elaboración de chocolates, bebidas choco lateadas y dulces diversos que son altamente cotizados en el mercado local y sobre todo son exportados a países como Alemania, Francia y Estados Unidos, lo que deseamos es hacerles llegar un producto que a mas de ser de calidad esté garantizado por una certificación orgánica, y algo de mucha importancia es que permitirá que los pequeños productores que no cuentan con los medios técnicos y económicos puedan ver el esfuerzo de su trabajo reflejado en un chocolate o una pasta que sea aceptada y apetecida alrededor del mundo.



1.1.3 Caracterización del Cacao Orgánico

1.1.3.1 Especificaciones del Producto a exportar

El tipo de cacao que pretenderemos llevar al mercado externo se lo va a exportar en grano con una certificación orgánica lo que significa que su cultivo consiste en una producción amigable con el medio ambiente y con el productor. El sello que utilizaremos va hacer otorgado por la certificadora BCS la cual escogimos porque consideramos brinda una mayor aceptación en el mercado al que pretendemos dirigirnos.

El cacao se lo clasificará y exportará en las siguientes variedades ASSS, ASS y ASN en sacos de 152 libras.

Características del cacao a ser exportado:

- El tamaño de la pepa grande que genere eficiencia en el procesamiento
- El olor concentrado a chocolate
- Buen contenido de grasas

Especificaciones de calidad del cacao a ser exportado:

- mínimo 70% de pepas bien fermentadas
- humedad menos de 6.5%
- no tendrá ningún olor atípico como a mohos o humo

1.1.3.2 Ciclo de vida del Producto

La exportación de cacao orgánico en el cantón de Esmeraldas se encuentra en sus primeros pasos , por un lado son aun pocos los productores que se encuentran capacitados para pasar de producir un cacao tradicional a un cacao con una certificación especial, pero al mismo tiempo existen organizaciones como APROCANE y APROCA que están trabajando arduamente promoviendo un cultivo libre de fertilizantes e insecticidas entre los productores de los diferentes cantones y motivándolos a formar parte de las diferentes asociaciones encargadas de exportar este producto a mercados internacionales.



Hoy por hoy la nueva tendencia nos empuja a consumir productos ecológicos, frescos, naturales o garantizados con un sello, libre de químicos o sustancias que puedan causar daños o alterar la salud del consumidor, este tipo de producto se encuentran en la etapa de crecimiento la cual nos brinda la oportunidad de formar parte de la nueva cultura alimentaria.

1.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

1.2.1 Identificación de los distintos países Europeos demandantes de cacao orgánico

Es evidente que el mercado de productos orgánicos está en aumento y especialmente el cacao que es preferido por las grandes industrias chocolateras a nivel del mundo, son muchos los países que requieren de este producto entre los que tenemos en Europa: Alemania, Países Bajos y Suiza, exportadores del producto. Bélgica y Reino Unido, aunque no aparecen en el cuadro tienen un porcentaje mínimo de importación directa. Cabe mencionar que Estados Unidos también consume una gran cantidad de cacao orgánico aunque aun no se tengan datos históricos para sustentarlo

Hasta ahora más de 90% de los importadores de productos orgánicos están en Europa. En cuanto al nivel de precios del cacao orgánico, tienen un precio extra respecto a los precios internacionales del cacao convencional. Sin embargo, al igual que los precios de los demás productos agrícolas, los precios del cacao orgánico certificado están sujetos a variaciones ocasionadas por externalidades como fenómenos naturales, y otros factores de índole económica que reducen o expanden la oferta y demanda provocando el alza o contracción en el precio. No obstante, si se considera los precios en Comercio Justo el precio puede ser aún más alto. En términos generales, el precio mínimo en "comercio justo" del cacao convencional es de 150 dólares sobre el precio internacional y para cacao orgánico certificado existe un precio adicional de 200 a 300 dólares por tonelada.



IMPORTACIONES DE CACAO ORGANICO CERTIFICADO

TABLA N° 1

País	Importaciones TM	Participaciones
Alemania	4675.0	35.3%
Países Bajos	4.100,0	31,0%
Suiza	2.200,0	16,6%
Italia	870,0	6,6%
Francia	1.200,0	9,1%
España	200,0	1,5%
Total	13.245,0	100,0%

Elaborado: Autora del proyecto

Fuente: (ESTRUCTURA Y DINAMICA DE LA CADENA DE CACAO EN EL ECUADOR, 2006)

1.2.2 Análisis del mercado meta: Suiza

1.2.2.1 Segmentación del Mercado

Para poder delimitar nuestra investigación se hace indispensable determinar a qué segmento de mercado nos vamos a dirigir y que necesidades pretendemos cubrir, por lo cual hemos elegido enfocarnos en Suiza porque este país aunque no encabeza la lista de los principales importadores del producto se lo considera como uno de los mercados con muchas mas oportunidades de crecimiento futuro, Suiza es un mercado que cuenta con muchas industrias chocolateras que actualmente elaboran mas de 25 tipos de chocolates, además de cacao pulverizado y mantequilla de cacao. Se estima que la población Suiza consume aproximadamente 68000 toneladas de chocolate, además cabe mencionar que Suiza exporta el 42% de su producción a Alemania, Inglaterra, Austria y Estados Unidos



Dentro de este segmento geográfico nos dirigiremos preferentemente aquellas fábricas que se dedican a la elaboración de chocolate orgánico como **Chocolats Halba** cuyo promedio de compra es de 250 toneladas métricas por año y cuyo precio por tonelada es de \$ 2860. Cabe recalcar que esta empresa está dispuesta a pagar por sobreprecio hasta \$500 del precio normal, lo que nos motiva y nos convence que es una oportunidad que debemos aprovechar para ganar terreno en el mercado suizo.

AG Felchlin Max es una industria chocolatera, se encuentra ubicada estratégicamente en Schwyz, en el corazón de Suiza. Con aproximadamente 125 empleados, ventas anuales de aproximadamente 50 millones de francos suizos, este gigante chocolatero compra cacao orgánico de Venezuela, Bolivia y Ecuador, específicamente de Esmeraldas para elaborar un chocolate de nombre JUBELIO que es muy apetecido tanto dentro como fuera del territorio Suizo.

1.2.2.2. Suiza: Análisis Cualitativo y Cuantitativo

1.2.2.2.1 Generalidades

Suiza es un estado federal ubicado en el centro de Europa occidental, sin salida al mar, pero con conexiones portuarias a través del río Rin. Tiene fronteras con Alemania, Francia, Italia, Austria y Liechtenstein. Suiza es, desde fines del siglo XIX, uno de los estados más ricos y desarrollados del mundo. Aeropuertos principales: internacional en Zúrich, Ginebra y Basilea, la moneda nacional es el franco suizo.

En los últimos años Suiza se ha convertido en uno de los principales mercados, para productos orgánicos especialmente de cacao porque como se mencionó anteriormente este país es uno de los más grandes productores de chocolate en el mundo.



1.2.2.2 Perfil Demográfico y Población

Más de la mitad de la población en Suiza se concentra en las ciudades de Zurich, Basilea, Ginebra y Berna.

- La densidad poblacional en Suiza es de 173 habitantes por Km²
- En los próximos 20 años se espera un incremento en la población suiza en 7.6 millones de habitantes, debido primordialmente al aumento en la esperanza de vida.
- En el año 2020 se espera que más del 50% de la población Suiza sea mayor de 50 años.
- El segmento poblacional comprendido entre 50 y 70 años se considera tendrá un especial poder adquisitivo debido a su disponibilidad de tiempo en elección de productos.
- En comparación con el segmento de jóvenes sin esa capacidad económica pero con una inversión mayor en alimentos, el segmento 50 – 70 años invierte especialmente en alimentos de alta calidad, saludables y nutritivos.
- En Suiza existen aproximadamente 3 millones de hogares, valor que continúa en aumento.

Esta cifra no es solo reflejo del crecimiento poblacional en el mundo, sino también de la disminución del tamaño de la familia. En 1990 más de dos tercios de la población suiza vivía en departamentos para una o dos personas. Hogares más pequeños tienen una gran demanda por productos de mayor calidad y en menor cantidad, productos pre-procesados de alto valor agregado y en menores cantidades por paquete en presentación. Dicho segmento de población tiene menos conciencia de precios que los habitantes de familias más grandes, comen en restaurantes más frecuentemente, por tanto son menos propensos a elegir productos orgánicos que familias más grandes con niños.

1.2.2.3 Perfil Cultural

En Suiza hay cuatro idiomas nacionales: alemán en el norte y centro del francés al oeste, italiano al sur y una pequeña minoría habla romanche en el cantón de los Grisones. "Las lenguas oficiales de la Confederación son el alemán, el francés y el italiano.



1.2.2.2.4 Sistema de Gobierno

Estructura del gobierno: el sistema legislativo es representado por una Asamblea Federal Bicameral y el Consejo Nacional, con 200 miembros, elegidos por voto popular cada cuatro años. Ejerce el poder ejecutivo el Consejo Federal, compuesto por siete miembros, elegidos cada cuatro años.

División política: 26 cantones.

1.2.2.2.5 Perfil Económico

El éxito de la economía nacional en suiza se basa principalmente en una producción de alto valor agregado y en una mano de obra altamente calificada. Los sectores más importantes son el micro técnico, la alta tecnología, la biotecnología y la industria farmacéutica y chocolatera, así como el saber hacer de los bancos y seguros.

La gran mayoría de la población activa en Suiza trabaja en pequeñas y medianas empresas que juegan un papel crucial en la economía del país.

- **Dependencia del comercio exterior**

Suiza es un país pequeño y densamente poblado. No cuenta con yacimientos importantes, ni con suficientes tierras de cultivo para sustentar a la población. Por eso necesita importar para su producción industrial, tanto productos agrarios como materia prima. Su mercado interior es reducido. Por eso, los industriales empezaron ya muy temprano a buscar mercados de consumo en el exterior para una mejor rentabilidad. Necesitan los emplazamientos extranjeros para realizar inversiones en la investigación y en el desarrollo en todo el mundo.

Para aprobar el examen del mercado internacional, la economía suiza tiene que superar en calidad los productos de sus competidoras, ya que no puede competir en cantidad. Por eso se importa materia prima a precios favorables para luego transformarlas en productos de alto nivel cualitativa.



- **Política de comercio exterior**

Derechos preferenciales:

Bajo el sistema general de preferencias –SGP– la mayoría de las importaciones de los países en vías de desarrollo están exentas de gravamen.

- **Régimen legal de comercio exterior**

Régimen arancelario: Suiza utiliza para su clasificación arancelaria el Sistema Armonizado para Designación y Codificación de Mercancías.

- **Documentos de importación**

Factura comercial: se requieren dos copias; el exportador debe confirmar con el importador sobre este requisito.

Certificado de origen: requerido por embarques de algunas clases de vinos y licores, ciertas clases de seda y semillas de plantas; también se exige para las importaciones de países en desarrollo que gozan de preferencias arancelarias. El certificado debe ser avalado por una cámara de comercio reconocida.

Conocimiento de embarque: no hay regulaciones específicas.

- **Disposiciones aduaneras especiales**

Procedimientos de admisión: todas las mercancías de importación deben presentarse ante las autoridades aduaneras y declararse para nacionalización dentro de los siguientes límites, luego de su arribo al país: vía terrestre, 24 horas; vía fluvial, 48 horas; vía férrea o aérea, siete días.

Zonas francas: no hay zonas francas en Suiza, pero sí varios puertos libres. Los puertos libres son considerados extraterritoriales y los bienes pueden ser almacenados allí sin inspección aduanera. Operaciones de reempaque, clasificación,



mezcla, muestreo y otras operaciones que involucren procesos de transformación pueden efectuarse en el puerto; sin embargo, otras operaciones que involucren procesos de transformación, que cambien la posición arancelaria, deben someterse a autorización aduanera.

- **Barreras no arancelarias**

Control de divisas: todas las operaciones en moneda extranjera pueden hacerse libremente. El Banco Nacional Suizo es la suprema autoridad en materia de cambios internacionales.

Licencia de importación: no se requiere licencia para la importación de la mayor parte de artículos que entran al país. No obstante, hay algunos productos sujetos a este requisito y otros permisos especiales.

La mayoría de mercancías sujetas a licencia, sin importar el origen, son algunos productos agrícolas y derivados del petróleo, entre otros. Las importaciones de gran parte de los productos agrícolas están sujetas a cuota.

- **Reglamento Orgánico Europeo**

Para que el cacao pueda ser exportado como orgánico a Suiza debe de cumplir con el reglamento de la Unión Europea (CE N 2092-91) y el reglamento Suizo sobre la producción orgánica, respectivamente la cual señala que en la elaboración de productos orgánicos se debe garantizar que la mercancía no sufrió contaminación alguna durante su elaboración, empaque, almacenaje, ni durante su transporte, también deberán llevar una etiqueta donde se indique el país de procedencia, el tipo de certificación, el peso correcto.



1.2.3 Conducta de Compra de los Clientes

La conducta de compra de los clientes esta determinada principalmente por la necesidad que cubre el producto en el mercado al cual apunta nuestro proyecto. Así podemos observar que el calentamiento global y en definitiva la crisis ambiental por la que atraviesa el mundo obliga a los empresarios chocolateros a elaborar un producto mucho más natural que cause beneficios a la salud de los consumidores y ayude a preservar el medio ambiente, y es precisamente lo que deseamos, hacerles llegar un cacao que sea certificado, de calidad y a un buen precio en definitiva que brinde credibilidad y satisfacción a las industrias chocolateras en Suiza.

1.2.4 Análisis de las Fuentes Secundarias

La metodología utilizada en la realización de este proyecto está basado en una investigación de fuentes secundarias que nos ayudaron a conocer la demanda de cacao existente en el mercado además obtener información de soporte para la parte técnica del proyecto, entre ella tenemos información proporcionada por el Municipio de Esmeraldas, Cámara de Comercio, Servicios de Rentas Internas, Inspectoría de Trabajo, Internet y la Embajada de Suiza.

- Municipio de Esmeraldas: Nos proporcionaron información referente a los impuestos en los que incurrirá la empresa en el momento en el que empiece las actividades.
- Cámara de Comercio: Esta institución nos brindó información sobre las diversas clases de empresas que existen, como se constituyen y cuál sería la más recomendable para este proyecto.
- SRI: Obtuvimos información sobre las obligaciones tributarias que contraeremos como empresa legalmente constituida
- Inspectoría de Trabajo: Nos dieron información sobre el tipo de contratación al personal y los salarios actualizados por actividad.
- Internet: Permitió conocer los distintos países importadores de cacao orgánico, además de identificar la necesidad del producto en el mercado.



- Embajada de Suiza: Obtuvimos información referente a las preferencias arancelarias de cacao orgánico, el directorio de las empresas que requieren de este producto

1.2.5 Análisis de Fuentes Primarias

El análisis de las fuentes primarias nos permitió información más precisa, confiable y actualizada que afianzaron los datos obtenidos de las fuentes secundarias, realizamos entrevistas a organizaciones que han tenido experiencia en exportaciones de cacao orgánico como son APROCA, APROCANE, Fundación MCH, y la Asociación Eloy Alfaro la cual detallaremos en la parte de la oferta.

- **Necesidad de Información**

- ✓ Conocer los volúmenes y precios exportados por las organizaciones
- ✓ Determinar la certificación orgánica más aceptada en el mercado, y el número de agricultores que cuentan con tal certificación.
- ✓ Conocer el tratamiento que sufre el cacao una vez retirado de la mazorca.
- ✓ Necesitamos saber los países que más demandan de este producto, y con qué frecuencia se realizan las exportaciones
- ✓ Los requisitos necesarios para realizar exportaciones directamente desde el Puerto de Esmeraldas
- ✓ Conocer los tramites o requisitos necesarios para exportar cacao orgánico
- ✓ Las maquinarias necesarias para poder operar
- ✓ Precios del cacao orgánico internacional
- ✓ Los beneficios de exportar por el puerto de Esmeraldas.



- **Diseños de la investigación**

1. Elaborar el diseño de la entrevista redactando preguntas claras, precisas y concisas que nos proporcionen la información necesarias para conocer lo concerniente al proceso de exportación de cacao orgánico



ENTREVISTA DIRIGIDA A LAS EMPRESAS



EXPORTADORAS DE CACAO ORGÁNICO

Objetivo: Obtener información sobre las exportaciones de cacao orgánico a las diferentes instituciones relacionadas

NO	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1.	¿Cuáles son las ventajas de exportar cacao orgánico?	
2.	¿Qué representa el cacao orgánico en el mercado internacional?	
3.	¿A que países se exporta el cacao orgánico?	
4.	¿En qué volúmenes se exporta el cacao orgánico?	
5.	¿Con que frecuencia de exporta el cacao orgánico a los mercados internacionales?	
6.	¿A qué precio se comercializa el cacao orgánico en el mercado exterior?	
7.	¿Qué tipo de certificación es la más recomendable?	

Fuente: Aproca, Aprocane, MCCH, Organización Eloy Alfaro
 Elaborado: Autora del Proyecto



Análisis

Como resultado de las entrevistas realizadas a las organizaciones antes nombradas podemos señalar que:

- La única organización que utiliza el puerto de Esmeraldas para hacer sus exportaciones es la APROCANE lo que representa un reconocimiento para todos los esmeraldeños y también para los productores.
- Cabe señalar también que APROCANE no cuenta con una certificación orgánica.
- APROCANE exporta aproximadamente 25 toneladas de cacao cada 45 días a Suiza
- APROCA por el contrario si tiene certificaciones que lo respaldan, pero la mayoría de su producto es vendido a empresas que elaboran chocolate, pastas de cacao, licor de cacao dentro del País.
- La ventaja de producir y comercializar cacao orgánico está el conservar el medio ambiente, cuidar la salud de sus clientes y también de los productores.
- El precio oscila entre los 98 a 120 dólares y varían de acuerdo al cliente.
- El cacao orgánico en el mercado internacional es visto como un signo de salud sumado con dinero, lo que significa que las industrias chocolateras específicamente buscan producir un chocolate saludable comercializado a un buen precio.
- Existen distintas clases de certificadoras, pero las que gozan de una mejor aceptación en el mercado Europeo y Estadounidense es la BCS y la Ceres.
- La fundación MCHH actualmente no tiene contratos para exportar cacao orgánico debido a la crisis económica que están atravesando los países europeos.
- La Asociación Eloy Alfaro tiene certificación orgánica y Rainforest Alliance no tiene experiencia con exportaciones por lo que la mayoría de su producto es vendido a empresas ecuatorianas.



1.2.6 Demanda Mundial del Cacao

Se estima que la demanda mundial de cacao crecerá 2.7% entre 2007 y 2010 para superar 4 millones de toneladas.

Europa encabeza la lista de consumidores con una participación del 42% en el mercado internacional, seguido por los países de América que representan el 35% de la demanda y Asia con un 13%.

Los países consumidores más representativos son Estados Unidos, Alemania, Francia, el Reino Unido, Japón, Italia y Brasil.

La mayoría de los países antes nombrados adquieren este producto para elaborar chocolate, pero hoy por hoy, ha habido un viraje espectacular en la demanda hacia chocolate con mayor contenido de cacao, por lo que ha aumentado considerablemente el consumo de chocolate negro. Esta transformación se ha producido, en concreto, en los mercados maduros de Europa y Norteamérica. Esta evolución de la demanda ha contribuido a un rápido aumento sin precedentes de las molindas mundiales de cacao en los últimos cinco años.

Los cambios observados en la demanda no se han limitado a una mayor demanda de chocolate de calidad física superior. La demanda de chocolate que satisface normas sociales, éticas, ecológicas, de seguridad alimentaria y/o económicas ha seguido aumentando con mucha rapidez. El fenómeno se manifiesta en una demanda en rápida expansión de cacao de comercio justo, ecológico y de origen único. Con cada vez mayor frecuencia, los consumidores no exigen únicamente chocolate de calidad física superior, sino que también quieren estar seguros de que el cacao con el que se ha elaborado el chocolate ha aportado mayores ingresos a los agricultores que lo cultivaron y que se ha producido siguiendo unos métodos socialmente aceptables, sin perjudicar el medio ambiente.

En conclusión la tendencia de los mercados está marcada de manera significativa por una demanda creciente de los cacaos finos orgánicos o ecológicos, por estas razones se crea la oportunidad de introducirnos en este mercado que trae consigo una demanda insatisfecha.



1.2.6.1 Demanda y Oferta de Cacaos Especiales en Ecuador

TABLA N° 2

Cacaos especiales	DEMANDA			OFERTA		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Cacao con certificación orgánica	2100	2450	2950	1150	1550	2050
Cacao con certificación de comercio justo	150	200	250	100	180	300
Cacao con certificación de comercio justo + orgánico	250	300	400	150	300	400
Cacao con certificación Rainforest alliance	1000	3000	>5000	800	1500	2000
Cacao de calidad-origen	220	300	400	150	250	300
TOTAL	3770	6200	>9000	2350	3780	5050

Fuente: Pedro Ramírez GTZ
Elaborado: Autora del Proyecto

De este cuadro se desprende que existe demanda insatisfecha, por tanto contamos con una oportunidad para ingresar al mercado, pero vamos a centrar nuestro estudio en Suiza como ya lo habíamos indicando en párrafos anteriores, el país cuenta con muchas industrias chocolateras que buscan producir un chocolate saludable para lo cual requieren nuestro producto certificado y de calidad como el que ofrece Delicia de Cacao S.A.



1.2.6.2 Proyección de la Demanda

TABLA N° 3

Consumo Actual e Histórico del consumo de cacao orgánico con certificación orgánica en el Ecuador

x=AÑOS	Y=VENTAS	xy	X ²	Y ²
1	2100	2100	1	4410000
2	2450	4900	4	6002500
3	2950	8850	9	8702500
6	7500	15850	14	19115000

Fuente: Pedro Ramírez GTZ
Elaborado: Autora del Proyecto

Aplicación de la formula Regresión Lineal para la Proyección de la Demanda

$$a = \frac{\sum X^2 * \sum Y - \sum X * \sum XY}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$Y = a + bx$$

$$a = 206.25$$

$$b = 1043.75$$

$$Y (2009) = 206.25 + 1043.75 (4) = 4,381.25$$

$$Y (2010) = 206.25 + 1043.75 (5) = 5425.00$$

$$Y (2011) = 206.25 + 1043.75 (6) = 6468.75$$

$$Y (2012) = 206.25 + 1043.75 (7) = 7512.50$$



$$Y (2013) = 206.25 + 1043.75 (8) = 8556.25$$

$$Y (2014) = 206.25 + 1043.75 (9) = 9600.00$$

$$Y (2015) = 206.25 + 1043.75 (10) = 10643.75$$

$$Y (2016) = 206.25 + 1043.75 (11) = 11681.50$$

$$Y (2017) = 206.25 + 1043.75 (12) = 12731.25$$

$$Y (2018) = 206.25 + 1043.75 (13) = 13725.00$$

TABLA N° 4

PROYECCION DE LA DEMANDA

AÑOS	DEMANDA FUTURA
2009	4,381.25
2010	5425.00
2011	6468.75
2012	7512.50
2013	8556.25
2014	9600.00
2015	10643.75
2016	11681.50
2017	12731.25
2018	13725.00

Fuente: Cálculos obtenidos por la fórmula de regresión lineal
Elaborado: Autora del Proyecto



1.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

1.3.1 Aspectos cualitativos de la Oferta

1.3.1.1 Competencia directa e indirecta

El estudio de mercado nos ha permitido determinar quienes representan nuestra competencia directa, se realizaron entrevistas a las diferentes organizaciones que tienen experiencia en la exportación del cacao orgánico en la ciudad de Esmeraldas entre ellos **APROCA, APROCANE, Asociación Eloy Alfaro y MCCH** quienes nos proporcionaron la información necesaria la cual se detallará más adelante . Cabe mencionar que organizaciones como la **FEDECADE Y UNOCACE** también han tenido experiencia con la exportación de cacao orgánico desde hace algunos años pero son instituciones que se encuentran en Guayaquil

1.3.1.2 Distribución geográfica de la competencia

APROCA.- (La Asociación de **Productores de Cacao de Atacames**) tiene su influencia en el cantón de Atacames, de la provincia de Esmeraldas de la Región Litoral Norte del Ecuador. La organización cuenta con 127 socios de orígenes afro ecuatorianos y mestizos, distribuidos en 11 grupos de interés. Su objetivo de implementar procesos de producción orgánica mediante un manejo agro-ecológico tendiente a preservar los recursos naturales y ambientales.

APROCANE.- La Asociación de Productores de Cacao de la Zona Norte de Esmeraldas, tiene sus oficinas centrales en la Parroquia Maldonado además de un centro de acopio en San Mateo que es de donde se manejan directamente las exportaciones hacia los diferentes mercados. APROCANE se crea para mejorar el bienestar de las comunidades, las cuales se encuentran integradas por familias afro descendientes.

ASOCIACIÓN ELOY ALFARO.- La Asociación de Productores Agropecuarios Autónomos "Eloy Alfaro" es una agrupación de derecho privado, apolítico, religioso, sin fines de lucro, está ubicada en la Parroquia de Chontaduro del cantón Río Verde de la provincia de Esmeraldas. Tiene como objetivo mejorar las condiciones de vida



de los productores y sus familias mediante la incidencia del incremento de los ingresos económicos.

MCCH.- Es una fundación ubicada en CODESA dentro de la ciudad de Esmeraldas, su función principal es la agro exportación desde el puerto de Guayaquil. Es una organización innovadora que comercializa bienes y servicios de productores (as) asociados bajo esquemas de equidad y criterios de comercio justo, atendiendo los requerimientos de los clientes locales e internacionales, buscando una sostenibilidad ambiental, económica y social

UNOCACE.- La Unión de Organizaciones Campesinas Cacaoteras del Ecuador es una organización de segundo nivel. Tiene área de influencia en las provincias de Los Ríos, Guayas, El Oro, Bolívar y Cañar, está ubicado en la provincia del Guayas, se creó el 02 de febrero de 1999, conformada por 17 organizaciones campesinas cacaoteras, agrupa a 950 pequeños productores de cacao tipo nacional. La UNOCACE tiene como finalidad contribuir al bienestar de sus miembros asociados a través de lograr mayores ingresos de los productores y sus familias, Este fin se plantea alcanzarlo mediante el fortalecimiento de los Núcleos Filiales; el incremento de los volúmenes de exportación de cacao; su fortalecimiento y consolidación como empresa competitiva, sostenible, con niveles y estándares de calidad.

FEDECADE.- La Federación Nacional de Cacaoteros del Ecuador, se organiza en la década de los años 80 del siglo pasado, constituyéndose como organizaciones de primer grado, estas son, asociaciones y cooperativas agrícolas y cacaoteras. Posteriormente se constituyó a derecho en 1991 con más de 20 organizaciones de primer grado en 7 provincias del Litoral Ecuatoriano.

1.3.1.3 Aspectos Competitivos

- **APROCA.-** Es la primera organización que exporta en si un cacao respaldado por una certificación Orgánica y de Rainfort Alliance lo que le da la oportunidad de ingresar mercados internacionales, también es importante mencionar que APROCA cuenta con el respaldo técnico, en cuanto a capacitaciones de los productores y financiero del CEFODI.



- **APROCANE.-** Tiene como ventaja competitiva ser la primera organización que realiza sus exportaciones desde el puerto de Esmeraldas, es importante indicar que Aprocane no exporta un cacao respaldado por una empresa certificadora, ellos alegan que es orgánico porque los productores no utilizan en la cosecha agroquímicos ni fertilizantes.
- **ASOCIACIÓN "ELOY ALFARO".-** El éxito en su gestión se ha dado gracias al enfoque empresarial de sus líderes, que no han confundido la dirigencia con los negocios, sino que han garantizado un sistema que fija el mejor precio de compra de la zona, provocando así el incremento notable de sus ventas. Además sus productores tienen 165 fincas certificadas como orgánicas
- **MCCH.-** Realiza sus exportaciones desde el puerto de Guayaquil, la diferencia con las otras organizaciones es que no solo exporta el cacao orgánico o el tradicional sino que también tiene experiencia en la exportación de otros productos como el arroz, granos etc.



1.3.1.4 Servicios que ofrece la oferta

Tabla N° 5

Organizaciones	Lugar-Origen	Certificación	Servicios que ofrece	Volumen por año	Empresas a la que venden	Países a los que exporta
Aprocane	Eloy Alfaro	No tiene certificación	Asistencia Técnica Capacitación a los productores	150tn	Nestlé Cofina	Suiza, Francia
Aproca	Atácame	certificación orgánica y Rainforest Alliance	Capacitación a los productores	100tn	Agritusa Cofina SkS	Bélgica Alemania
Asco. Eloy Alfaro	Rio Verde	certificación orgánica y Rainforest Alliance	Asistencia Técnica Capacitación a los productores	300tn	Cofina Grupo Salinas Farmas SKS c	
Mcch	Quiñando	Orgánico	Capacitación a los productores	90 tn		Bélgica Italia

Fuente: Aproca, Aprocane, Asociación Eloy Alfaro y MCCH
Elaborado: Autora del Proyecto



1.3.1.5 Características de sus clientes

Las empresas ofertantes de cacao orgánico dirigen su producto preferentemente a los mercados extranjeros que gustan de consumir un chocolate que a más de ser delicioso brinde beneficios para la salud.

Según la investigación realizada la mayor parte del cacao orgánico es adquirido por empresas en Alemania, Suiza, Bélgica, Estados Unidos y Japón, pero cabe mencionar que también existen empresas dentro del país que compran este producto como son **Cofina, SKS, Agritusa, Cofiesa** entre otras, estas empresas por lo general, después de adquirir el producto le dan un tratamiento especial (transformación del grano en chocolate, pasta, polvo, o barra) y lo comercializan en los centros comerciales, aeropuertos, supermercados etc., mientras que otras solo actúan como intermediarias es decir compran a las organizaciones y luego ellas venden a países extranjeros.

Podríamos concluir diciendo que lo que buscan las empresas tanto dentro como fuera del país es un cacao orgánico respaldado por una certificadora y que cumpla con los estándares de calidad requeridos, que los precios sean justos para ambas partes y sobre todo se busca conservar la salud, el medio ambiente que hoy por hoy se ven tan afectados por lo se conoce como el calentamiento global.

1.3.1.6 Infraestructura

APROCANE: Está constituida en sus cimientos y columnas de hormigón armado, la estructura de cubierta es metálica, paredes de bloques de cemento, sin enlucir, piso de hormigón sin revestimiento, ideal para el almacenamiento y manipulación del producto.

Cuenta con una pequeña oficina con acabados muy sencillos pero debidamente equipados.

Exteriormente en el área de secado, la superficie está compactada y cuenta con aceras perimetrales, cerramiento exterior y casa de guardián.

En las aceras frontales se ubican las cajas para fermentado y la secadora a gas.



APROCA: Con una estructura similar a la anterior, pero en dimensiones mucho más pequeña, tampoco dispone de casa de guardián.

Todas las superficies se encuentran pavimentadas, justificándose el hecho que al ser de menores dimensiones estas áreas debidamente hormigonadas sirven para secado, clasificación y almacenado.

Asociación Eloy Alfaro: Cuenta con un área para acopiar el cacao, secado, una sala de capacitación, la estructura básicamente es pequeña.

MCCH: Cuenta con una área administrativa mucho más grande, sala de capacitación, oficinas individuales y en la parte externa un área muy reducida donde en ocasiones saben guardar muy poca cantidad de cacao. La Fundación MCCH no cuenta en Esmeraldas con centros de acopio propios, pero almacenan el cacao en centros comunitarios.

1.3.1.7 Fortalezas y Debilidades

Tabla N°6

Fortalezcas y Debilidades de la Oferta

ORGANIZACIONES	FORTALEZAS	DEBILIDADES
APROCANE	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Realizan sus exportaciones por el puerto de Esmeraldas ➤ Su personal recibe constantes capacitaciones las mismas que son transmitidas a los productores 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ No cuenta con una certificación orgánica ➤ No cuenta con una buena infraestructura en Maldonado.



<p>APROCA</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Reciben capacitación técnica del CEFODI. ➤ Cuentan con una certificación orgánica y de Rainforl 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Realizan sus exportaciones por el puerto de Guayaquil lo que representan costos más altos y el producto demora en llegar 5 días después que hacerlo por el puerto de Esmeraldas
<p>MCCH</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Diversidad de productos y servicios ➤ Certificación Orgánica ➤ Realizan capacitaciones a los productores. ➤ Mayor experiencia en el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ No cuentan con centros de acopios propios en Esmeraldas
<p>Asociación "Eloy Alfaro"</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Asociación dotada de visión empresarial. ➤ 2 sellos de certificación – Orgánica y Rainforest Alliance. ➤ Procesos sustentables de calidad. ➤ Producto de alto valor. ➤ Alta competitividad en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Falta de capital para poder exportar ➤ Infraestructura inadecuada para incorporar los procesos del tratamiento del cacao.

Fuente: Entrevistas realizadas a Aproca, Aprocane y Asociación Eloy Alfaro y Fundación MCCH
 Elaborado: Autora del Proyecto



1.3.1.8 Estrategias de Mercado

APROCANE: Ha implementado un sistema de comercialización comunitario, contando con un centro de acopio en Maldonado, en donde se realizan actividades de fermentación y secado, y pequeños centros de acopio en las comunidades donde se realiza la fermentación del cacao en baba que se compra a los pequeños productores. Estos centros de acopio, en su mayoría, pertenecen a las comunidades y están ubicados en terrenos de la comunidad. La directiva de Aprocane realiza recorridos de acopio, por vía terrestre y fluvial, para recoger el cacao almacenado en los centros de acopio comunitario; luego el proceso de post-cosecha es finalizado en Maldonado y posteriormente vendido a Guayaquil, negociándose el precio y el plazo de entrega por teléfono previamente; cuando realizan la venta a otros países también se realiza la negociación vía teléfono fijando precios, plazos, calidad y volúmenes.

APROCA: La organización ha implementado un Sistema de Comercialización Asociativa, para el cual cuentan con el apoyo técnico, metodológico y financiero de CEFODI. Este Sistema es manejado participativamente con los productores y técnicos de CEFODI. Promociona su producto en ferias a nivel nacional e internacional.

ASOCIACIÓN ELOY ALFARO: Esta asociación bajo visión empresarial mantiene líneas de comercialización estratégicas enfocándose en lo buen precio, buen servicio, calidad del producto. Ellos compran el producto directamente a los productores y luego lo venden a las empresas exportadoras en Guayaquil.

MCCH: Una de las estrategias que maneja la fundación Mcch es tener instalados centros de acopio en dos ciudades grandes como Portoviejo y Guayaquil, donde se recibe el producto de los pequeños productores y se convierte en zonas de influencia para regular los precios del producto en todas las provincias.



1.3.2 Aspectos Cuantitativos de la Oferta

1.3.2.1 Oferta Actual e Histórica

De la producción nacional, aproximadamente el 70% se exporta en grano, un 25% en productos semielaborados (manteca, pasta licor, polvo y chocolate), y un 5% es consumido por la industria artesanal chocolatera en el país.

En cuanto al cacao orgánico como es un producto muy reciente en el mercado, por lo tanto no existen fuentes de información para levantar y determinar con exactitud la oferta, tan solo existe información de los últimos tres años

TABLA N° 7

OFERTA ACTUAL E HISTORICA

AÑOS	Oferta Histórica TM
2006	1150
2007	1550
2008	2050

Fuente: Tabla 2
Elaborado: Autora del Proyecto



EXPORTACIONES DE CACAO ECUATORIANO POR AÑO

TABLA N° 8

Años	CACAO EN GRANO		CACAO INDUSTRIALIZADO		Grand Total	
	TM	FOB	TM	FOB	TM	FOB
2003	381,159.93	705325873.43	17,078.10	33896971.89	398,238.03	739222845.32
2005	480.52	72,7214.17	4,959.90	894567.78	480.52	727214.17
2006	67,369.34	113354368.46	5,905.77	9850373.23	73,275.11	123204741.69
2007	88,771.58	205922585.41	16,118.49	44493135.19	104,890.07	250415720.60
2008	93,341.54	233516014.72	24,603.20	76046321.26	117,944.74	309562335.98
2009	69,881.32	169868096.79	12,976.56	29274724.52	82,857.88	199142821.31
Grand Total	701,004.23	1428714152.98	76,682.12	193561526.09	777,686.35	1622275679.07

Fuente: ANECACAO

Elaborado: Autora del Proyecto

1.3.2.2 Precios

Las organizaciones antes mencionadas fijan los precios de acuerdo a diversos factores como por ejemplo: la certificación que tenga, la calidad que prefieran los compradores, la temporada de cosecha en que se encuentren, el tipo de cliente, pero especialmente el precio del cacao orgánico certificado están sujetos a variaciones ocasionadas por externalidades como fenómenos naturales y otros factores de índole económica que reducen o expanden la oferta y demanda y por ende presionan los precios al alza o, al contrario su contracción en la bolsa de valores

Los precios oscilan entre los 150 hasta 200 dólares el quintal, actualmente se ha notado una baja de los mismos en relación a los años anteriores debido a la crisis por la que atraviesa la economía mundial.



PRECIOS DE CACAO POR VARIEDAD COMERCIAL

TABLA N° 9

C A C A O		US\$ / 45.36 KGR.
CACAO CCN 51		125.72
CACAO ASE		125.72
CACAO ASS		133.89
CACAO ASSS		137.66
CACAO ASSPS		144.58

Fuente: ANECACAO "Precios bolsa de valores 2007"
Elaborado: Autora de proyecto

1.3.2.3 Disponibilidad del Producto

Estas organizaciones ofrecen su producto mediante vía telefónica es decir el encargado de comercialización realiza los contactos, fija precios, forma de entrega, volúmenes y tiempo de entrega con el cliente mediante conversaciones telefónicas, enviándoles así mismo proforma y muestras del producto.

También es importante señalar que la disponibilidad del producto depende en gran medida de los factores climáticos que predeterminan la temporada de cosecha del cacao.

Temporada alta empieza a finales de junio, julio, agosto, septiembre, octubre y parte de noviembre esta varía dependiendo del clima, los meses de diciembre, enero, febrero, marzo, abril, mayo y parte de junio se consideran temporada baja.

1.3.2.4 Capacidad Instalada y Utilizada

En APROCANE la capacidad instalada es de 50 toneladas de cacao, de la cual solo utiliza un 50%, es decir almacena 362 sacos de cacao de 152 libras cada uno; esto lo determinamos en función de sus instalaciones, maquinarias y capacidad de acopio



Las demás empresas visitadas no proporcionaron la información necesaria para determinar el número de clientes o negociaciones que mantienen, por tal motivo se hizo imposible determinar la capacidad instalada y utilizada. Pero cabe señalar que estas empresas cuentan con las maquinarias y equipos apropiados para realizar sus actividades eficientemente.

1.3.3 Proyección de la Oferta

Para determinar la oferta futura del comportamiento histórico y de la situación actual de la oferta, para la cual trabajamos con la tasa de crecimiento de la oferta, la misma que la calculamos a través de la siguiente fórmula del monto.

FORMULA

$$i = \sqrt[n-1]{\frac{C_n}{C_o}} - 1$$

Donde:

i = Tasa de crecimiento de la oferta

n = Numero de años a proyectar

C_n = Oferta actual

C_o = Oferta Histórica



Calculo:

Datos

$$i = ?$$

$$n = 10$$

$$C_n = 2050$$

$$C_0 = 1150$$

Aplicación de la formula

$$I = \sqrt[10-1]{\frac{2050}{1150}} - 1 = 11.02\%$$

Este valor de 11.02% representa la tasa a la cual la oferta ha ido incrementándose de año en año, con esta misma tasa proyectaremos la oferta para 10 años, como se puede ver en la tabla siguiente.



TABLA N° 10

PROYECCION DE LA OFERTA

AÑOS	OFERTA HISTORICA	OFERTA POTENCIAL
2006	1150	
2007	1550	
2008	2050	
2009		2275.91
2010		2526.72
2011		2805.16
2012		3114.29
2013		3457.49
2014		3838.50
2015		4261.51
2016		4731.26
2017		5252.50
2018		5831.32

Fuente: TABLA 2

Elaborado: Autora de proyecto



1.4 ANALISIS COMPARATIVO ENTRE OFERTA Y DEMANDA POTENCIALES

1.4.1 Cuadro Comparativo

TABLA N° 11

OFERTA VS. DEMANDA

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	OFERTA-DEMANDA TM
2009	4381.25	2275.91	-2105.34
2010	5425.00	2526.72	-2892.28
2011	6468.75	2805.16	-3681.59
2012	7512.50	3114.29	-4398.21
2013	8556.25	3457.49	-5098.76
2014	9600.00	3838.50	-5761.50
2015	10643.75	4261.51	-6382.24
2016	11687.50	4731.26	-6956.24
2017	12731.25	5252.50	-7478.75
2018	13725.00	5831.32	-7893.68

Fuente: Tabla 4 Proyección de Demanda – Tabla 10 Proyección de O.
Elaborado: Autora de proyecto

Como podemos observar en el cuadro anterior, los resultados obtenidos nos demuestran que existe demanda insatisfecha en el mercado, la misma que tiene tendencia creciente, lo cual nos permite seguir con el presente proyecto.



1.5 DETERMINACION DE LA DEMANDA DEL PROYECTO

1.5.1 Demanda del Proyecto

TABLA N° 12

DEMANDA DEL PROYECTO

AÑOS	DEMANDA ANUAL INSATISFECHA	PARTICIPACION DEMANDA DEL PROYECTO
2009	2105.34	80 TM
2010	2892.28	80 TM
2011	3681.59	80 TM
2012	4398.21	80 TM
2013	5098.76	80 TM
2014	5761.50	80 TM
2015	6382.24	80 TM
2016	6956.24	80 TM
2017	7478.75	80 TM
2018	7893.68	80 TM

Fuente: Tabla 12 Oferta vs. Demanda
Elaborado: Autora de proyecto

Tomando en consideración que solo tenemos un cliente en este caso la empresa AG Felchin Max toda nuestra producción esta dirigida a ellos, vamos a producir 80 toneladas al año exportadas 10 toneladas cada 45 días



1.5.2 Tipos de Mercado

Nos encontramos en un mercado monopolista, porque se centralizan las exportaciones por el puerto Guayaquil, el producto se diferencia por el precio la calidad y el tipo de certificación, es decir con características distintivas en el mercado. El presente proyecto desarrollará estrategias enfocadas directamente en precios flexibles, servicio rápido y seguro, producto de alta calidad y en un futuro próximo introduciremos una variedad de productos ya procesados como pasta de cacao y licor de cacao que nos permitan crecer como empresa e ir ganando mercado.

1.5.3 Precio

El precio con el cual vamos a trabajar es de 180 dólares el quintal de cacao orgánico es decir 3960 dólares la tonelada métrica, este precio esta sujeto a externalidades como fenómenos naturales o a la ley de oferta y demanda.

1.5.4 Ventaja Competitiva

El producto que pretendemos llevar al mercado cuenta con una certificación orgánica BCS lo que garantiza el proceso como tal y permite introducirnos en mercados extranjeros con mucha más facilidad que nuestra competencia (que no cuentan aun con certificaciones orgánicas), manejaremos precios competitivos en el mercado para lo cual vamos a enfocarnos en obtener un cacao de calidad, con buen aroma y un excelente sabor amargo, logrando mas ventas y por ende rentabilidad.

1.5.5 Estrategia Genérica para Competir

Delicia de Cacao S.A. utilizará estrategias de diferenciación lo que significa mejora de la calidad y la innovación de los procesos como evitar utilizar la secadora a gas y exponer el producto a un secado mas natural lo que deseamos es distinguirnos en el mercado por nuestro producto y posesionarnos en el.

Nos especializaremos en:



- Calidad del producto, lo que significa buen aroma, buena fermentación, sabor medianamente amargo, color café oscuro
- Implementación de otros productos como pasta y licor de cacao orgánico
- Eficiencia en los procesos
- Entrega segura y oportuna.
- Capacitación constante tanto a los trabajadores como a los productores

1.5.6 Canales de Comercialización

Delicia de Cacao S.A. empleará un canal de comercialización directo, lo que deseamos es hacer llegar el producto directamente hacia los clientes, lo que queremos evitar es crear un canal de comercialización ineficiente y que envuelva a muchos intermediarios.

Es por eso que la persona encargada de manejar las ventas y contactos con clientes es el gerente, el mismo que deberá elaborar ofertas creativas en el que deben detallar precios, tipo de certificación, tiempo de entrega y otros aspectos que reflejen confiabilidad. Se realizarán negociaciones que busquen un beneficio para ambas partes teniendo presente plazos, alza de precios del producto, temporadas altas y bajas, entre otros factores que pueden influir para llegar a cerrar con éxito una negociación.



ESTUDIO TÉCNICO

CAPITULO II

2. ESTUDIO TECNICO E INGENIERIA DEL PROYECTO

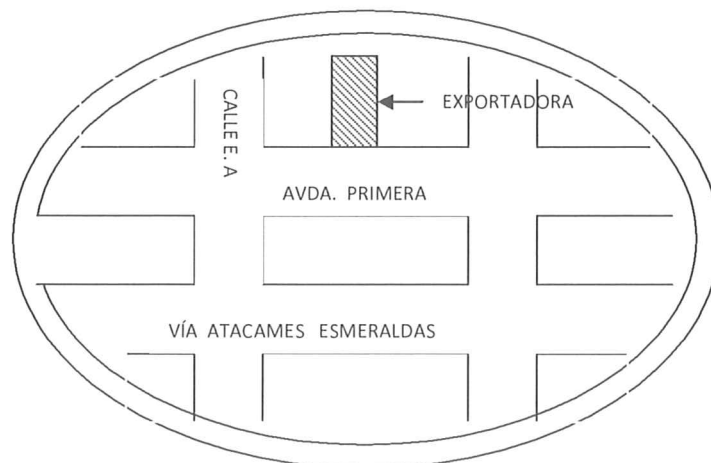
2.1 ESTUDIO TECNICO

2.1.1. Determinación del Tamaño Óptimo del Proyecto

La determinación del tamaño óptimo dependerá directamente de la demanda potencial del proyecto, en este caso es de 80 toneladas anualmente, esta cantidad está determinada teniendo en consideración, el recurso humano, económico y las maquinarias que disponemos.

2.1.2 Localización Óptima del Proyecto

La empresa estará ubicada en el valle San Rafael parroquia Vuelta Larga del cantón Esmeraldas, en la provincia de Esmeraldas, esta localización permitirá captar con mucha más facilidad el producto procedente de la organización que va hacer nuestra proveedora de cacao orgánico la cual está ubicada en la Unión parroquia del cantón Atacames, cabe señalar que este sector cuenta con agua potable, energía eléctrica, una vía de comunicación de primer orden y telefonía e internet lo que permitirá realizar el trabajo con mucha más rapidez y eficiencia.



2.2 INGENIERIA DEL PROYECTO

Delicia de Cacao S.A. es una empresa dedicada a la exportación de cacao con certificación orgánica BCS, proporcionando a sus clientes un producto de calidad, a buen precio y en el tiempo establecido.

2.2.1 Exportación de Cacao Orgánico

Nuestro objetivo como empresa será exportar un cacao de calidad, por lo cual debemos diseñar los distintos procedimientos que nos aseguren un producto de calidad. El proceso empieza desde que el producto llega a la planta, luego es fermentado, secado, clasificado y almacenado cumpliendo las normas de seguridad pertinentes para obtener un cacao con buen aroma y sabor apetecible en el mercado internacional, eso en la parte operativa. Con lo que respecta a la parte de comercialización nuestra misión es buscar el mejor contacto en el mercado meta, para lo cual preparamos una oferta creativa la misma que debe incluir los siguientes puntos:

- Descripción de la empresa
- Descripción del producto
- Tiempos y periodos de cosecha
- Procedimiento para la exportación
- Oferta en qq-o toneladas con precios reales FOB
- Datos hasta cuando la oferta es valida
- Incluir fotos de la empresa y el cacao

Cuando la oferta es aceptada procedemos a elaborar los trámites de exportación los cuales se detallan a continuación:

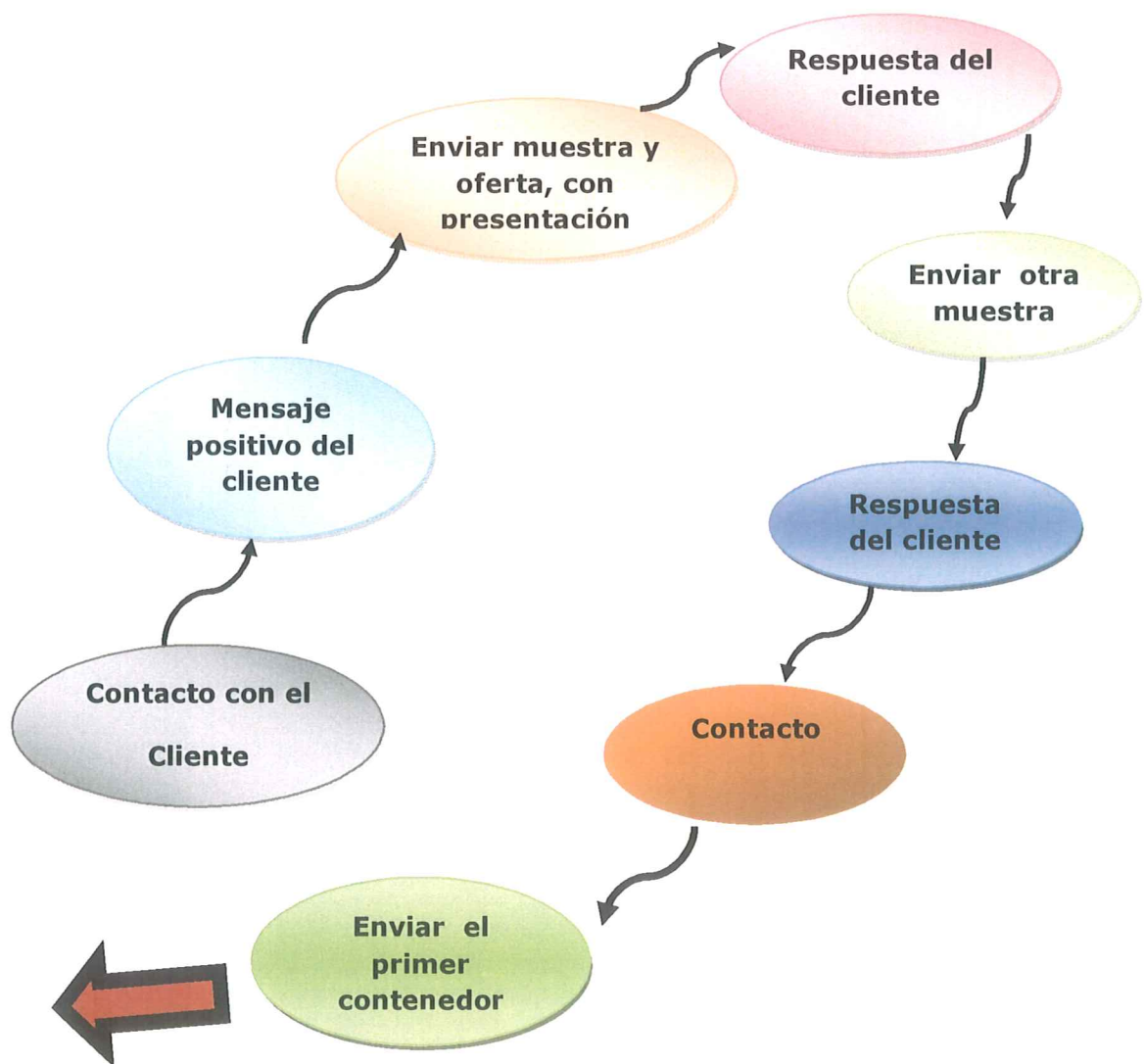
- Recolección y elaboración de documentos (FUE, trámites obligatorios, factura comercial, packing list y guía de transporte)
- Trámites en Bancos Corresponsales (FUE, factura comercial para obtener el visto bueno del BCE)
- Trámites en aduana y empresa transportista (aduana verifica documentos y aprueba el embarque, indispensable contratación de agente de aduana)



Una vez terminado todo lo que respecta a trámites, estamos listos para enviar la primera muestra que va a significar nuestra carta de presentación, por tal motivo cumplimos con las siguientes pautas:

- La muestra debe ser representativa del lote.
- 1 a 2kg para la primera muestra, pero depende del cliente
- Enviamos en una funda de papel o yute con etiqueta.
- Enviamos la funda en un cartón o una caja.

De manera resumida y grafica la exportación de cacao orgánico de nuestra empresa se representa así:



Todo lo que buscaremos como organización es una negociación que satisfaga a las dos partes, es decir, que identifique puntos para una situación de **"ganar-ganar"**, donde ellos se benefician con nuestros productos de calidad y nosotros obtenemos su confianza y garantizamos una próxima compra. Debemos tener presente que el acceso a internet, teléfonos y otros medios es muy importante para comunicarnos con los clientes o generar nuevas oportunidades de negocios, además de una persona que hable inglés ya que hay muchos clientes internacionales que no hablan español.

En un futuro: **"Seremos un equipo que busca siempre la excelencia, y la excelencia esta en nuestro producto DELICIA DE CACAO"**

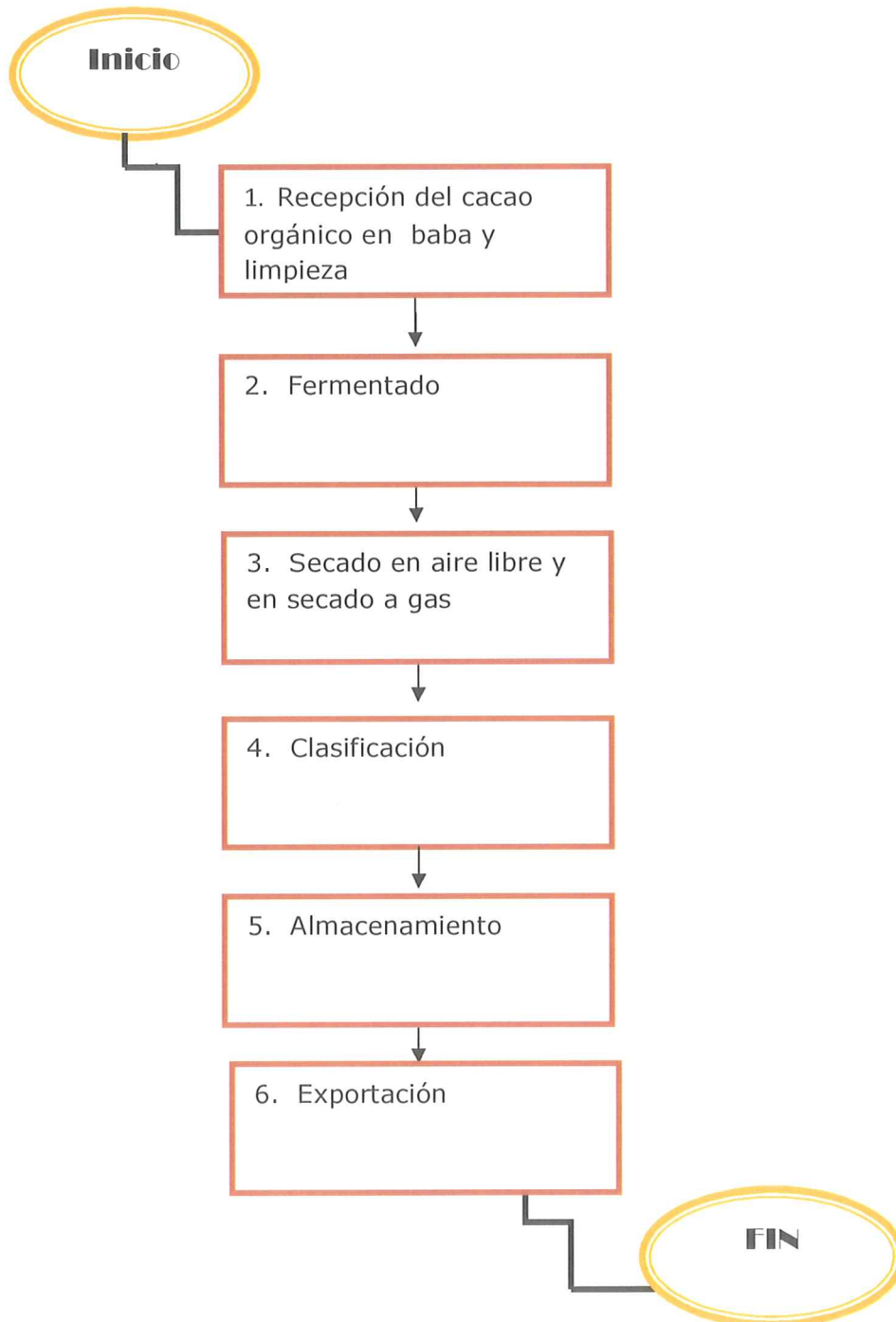


2.2.2 Diseño del Proceso

2.2.2.1 Diagramas y Manuales de procedimientos

2.2.2.1.1 El Proceso en General

a. Diagrama de Bloque



b. Manual General de Procedimiento

1.- Recepción del cacao orgánico en baba

El proceso inicia con la llegada del cacao en baba desde las fincas calificadas como orgánicas, el personal a cargo deberá verificar el estado del producto, el peso ya antes estipulado y procederá a darle entrada al producto. En esta etapa también los operarios deberán retirar muy cuidadosamente la placenta del producto, evitando partir el grano, ya que esto podría ser fuente de contaminación con hongos.

2.- Fermentación

Una vez retirada la placenta se inicia la fermentación del producto que consiste en mantener el cacao en cajones de maderas durante tres días, es decir que cada 24 horas el producto debe ser trasladado a diferentes cajones, ya que esto permite obtener una mejor oxigenación, cabe señalar que también debe protegérselo con hojas de yute, cuyo resultado final es una adecuada fermentación e inclusive alcanza cierto aroma a fino.

3.- Secado en aire libre y en secadora a gas

Terminado el proceso anterior, se inicia el secado, el que haremos primero al aire libre en una marquesina rodante, formada por una estructura de madera, cubierta de plástico, en la que en una bandeja de cuatro metros cuadrados, podemos tender hasta tres sacos del producto. Cuando las condiciones climáticas lo permitan procederemos a correr por rieles de la marquesina las cajas secadoras para ubicarlas al aire libre, logrando de esta manera alcanzar un porcentaje óptimo de secado en apenas tres días.

El proceso de secado se complementa con una secadora a gas cuya capacidad es de aproximadamente cien sacos por jornada, en cuatro etapas de veinte y cinco cada uno, para que la operación la realice una sola persona.



4.- Clasificación

Posteriormente, para verificar si el producto ha alcanzado una humedad de 6.5% utilizamos el medidor de humedad y la guillotina para el corte del grano, luego se pasa el producto por la zaranda clasificadora, la que separará las impurezas y clasifica el grano según el tamaño de Pepa grande, mediana y pequeña.

5.- Almacenamiento

Una vez clasificado se procede a apilarlos y pesarlos en sacos de 152 libras. Habiendo llenado los sacos el bodeguero procede a contabilizarlos para almacenarlos en la bodega, un espacio acondicionado adecuadamente para evitar que el producto se contamine o maltrate, se lo cubre con plástico para la correspondiente desinfección por tres días, al cuarto día se lo airea y entonces el producto estará listo para que los técnicos de ANECACAO, realicen la debida inspección y den el visto bueno para la exportación.

6.- Exportación

Previamente a la exportación del producto, es necesario tomar una muestra para enviársela al comprador la misma que depende de la cantidad a exportar, esa muestra es enviada a ANECACAO para que los técnicos realicen la debida inspección y den el visto bueno para la exportación.

Una vez aceptada la muestra por el comprador, el personal procede a preparar el producto. Se contratará un camión para que traslade el cacao orgánico desde el centro de acopio hasta el puerto de Esmeraldas.

Una vez en el puerto, el producto se lo revisa junto con los documentos necesarios para su salida y luego se lo embarca para ser llevado hasta su lugar de destino (Suiza), ahí el comprador lo recibe y verifica el producto y nosotros recibimos el dinero vía internet o transferencia electrónica.

La negociación se realizará precio FOB (libre abordó) lo que significa que el producto está bajo nuestra responsabilidad hasta el momento que es trasladado al contener.



6.1 PROCESO PARA EXPORTACIÓN DE CACAO ORGÁNICO DESDE EL PUERTO DE ESMERALDAS

6.1.1 Instructivo para Exportar por el Puerto de Esmeraldas

1. Alcanzar 100 qq o 75 sacas de cacao procesado que permitan sacar una muestra para enviarla al comprador.
2. Sacar el certificado fitosanitario de la muestra en AGRO CALIDAD. Para ello depositar en la cuenta corriente número 0010000926 del Banco de Fomento, a nombre de AGROCALIDAD, \$ 10,00 por derechos de inspección y \$ 4,00 por el formulario. Con los recibos, retirar el formulario de la oficina de AGRO CALIDAD en el puerto, llenarlo por duplicado y hacerlo certificar en la oficina de AGRO CALIDAD en el puerto. Retirar posteriormente las facturas por los depósitos realizados en el BNF.
3. Enviar la muestra al comprador junto con el Certificado Fitosanitario. Llevar además un formulario del SRI lleno, con las firmas del Representante Legal y del Contador.
4. Luego de recibir confirmación de Comprador y de prever completar el volumen del embarque, definir una fecha para la consolidación de la carga en el puerto.
5. Comprar sacos para la exportación y tener lista la cosedora e hilo.
6. Solicitar a Maersk Line un cupo para la exportación, definiendo entre otras cosas el barco, el número de viaje y el destinatario. Se recomienda preguntar a la oficina de Maersk en Esmeraldas si se mantiene la programación para la salida del barco. Si hay algún cambio, adecuarse al nuevo horario.
7. Solicitar a la Administradora del Puerto la preparación del contenedor. Acordar con el Puerto, hora y fecha.
8. Comprar Dry Bags, papel y cinta de embalaje de buena calidad de dos pulgadas de ancho.



9. Solicitar a ANECACAO la inspección para la emisión del Certificado de Calidad. Coordinar la visita del técnico. ANECACAO emitirá el Certificado de Calidad previo el depósito de una cantidad de dinero (sobre los 200 dólares) en la cuenta corriente # 001047671 del Banco de Guayaquil, a nombre de ANECACAO. Solicitar envíe el Certificado de Calidad a Esmeraldas, mediante Servientrega o alguna empresa de transporte.

10. Completado el volumen del embarque, mezclar el producto, ensacarlo, pesarlo y estibarlo cerca de la puerta de salida para facilitar el embarque (2 días). Tomar dos muestras a fin de tenerlas por si surge un problema con el vendedor.

11. Realizar el control fitosanitario. (3 días mínimo y luego 2 de aireación)

12. La Maersk confirma el cupo, mediante correo electrónico y envía una orden de retiro del contenedor (e-mail) que hay que hacer llegar a la Administración del Puerto.

13. El Puerto debe coordinar con Antinarcóticos la revisión del cacao, pero hay que enviarles un oficio solicitando la inspección. Habrá que estar pendiente para evitar demoras y que el producto quede fuera del contenedor por mucho tiempo y las cuadrillas sin trabajar.

14. Elaborar la Factura (Original y dos copias). Entregar una copia al Agente Afianzado de Aduana para que inicie el trámite de exportación. El AAA debe entregar una copia del Manifiesto de Embarque a AGRO CALIDAD y otra a Antinarcóticos.

15. Entregar en el puerto a (Supervisor de Equipos) el papel, las Dry Bags y las cintas de embalaje a fin de que prepare el contenedor.

16. Comprar y llenar el formulario para el Certificado fitosanitario otorgado por AGRO CALIDAD. Se debe depositar en la cuenta corriente número 0010000926 de AGRO CALIDAD en el Banco de Fomento \$ 20,00 por derechos de inspección y \$ 4,00 por el formulario. Además hay que entregar una copia del certificado de ANECACAO y una copia de la Factura de exportación. Retirar posteriormente el Certificado y las facturas de los pagos realizados.

17. Cuando haya seguridad en la exportación, enviar a Maersk las Instrucciones de Viaje (Shipping instructions), a través de la página Web. Se recibirá una



confirmación preliminar y un archivo de datos que hay que validar (de manera especial los costos). Si se hace algún correctivo, se recibirá una nueva comunicación para verificar. Si no hay más correcciones se aprueba las Instrucciones de Viaje, luego de lo cual la Maersk emitirá el B/L, luego de la partida del barco.

18. Se retira de Servientrega el Certificado de Calidad de ANECACAO. Se entrega una copia a AGRO CALIDAD.

19. Se pide a la Administración del Puerto la factura por sus servicios, y se deposita el valor correspondiente en la cuenta corriente del Banco del Pacífico # 05209177.

20. Enviar a Seguridad del Puerto y al AAA un correo electrónico (o fax) con: los nombres, y cédulas de identidad del chofer, su ayudante, la cuadrilla y los directivos de empresa que van a ingresar al puerto. Además, la descripción y placas de los camiones que van a llevar el producto, a fin de que se permita su ingreso. El AAA lo tramitará con la garita del puerto. Todos deben llevar gorra, zapatillas y chaleco reflectante.

21. Se ingresa al puerto el producto con una guía de transporte (hay formulario) y copia de la factura cancelada. Todo el personal que ingrese debe tener chaleco reflectante, casco y zapatillas. Incluso los ayudantes.

22. Colocar candado de seguridad en el contenedor.

23. Se descarga el cacao y se lo coloca en el contenedor. Antinarcóticos inspecciona un 10% de los sacos. Se ensaca el producto abierto (traer sacos de repuesto y cosedora) y se lo carga en el contenedor. Se pone el seguro proporcionado por la naviera en el contenedor. Se anota el número del contenedor y del seguro. La Administración del Puerto se encarga de entregarlo a la Naviera.

24. Se pide la certificación del peso en la Garita de pesaje de contenedores. (Se lo puede hacer después, pero lo más pronto posible)

25. La Aduana revisa la documentación y determina el pago de derechos e impuestos aplicables y otorga el permiso para la exportación. Este trámite lo hace el AAA. Se cancela los valores prepago en la Naviera en la cuenta corriente # 2006022533 de Produbanco, a nombre de Maersk del Ecuador C.A., y se lleva el certificado del depósito a la oficina de Maersk, la cual entrega el Conocimiento de



Embarque (Bill of Lading, B/L) en por lo menos 3 ejemplares originales y algunas copias.

27. Enviar a Comprador por correo electrónico los documentos en PDF y por DHL los papeles físicos: (objeto del contrato con el comprador)

28. Se paga al CORPEI y se obtiene el cupón respectivo (lo hace el Agente Afianzado). Luego habrá que cancelarle por ese pago y por sus servicios.

29. El AAA entrega los documentos definitivos en aduana: Conocimiento de Embarque con una copia de la factura original. Se cierra el trámite. El plazo para entregar estos documentos es de 15 días, luego de los cuales se cobrará una multa y luego intereses de mora. Se paga al AAA por sus servicios.



DIAGRAMA DE FLUJO

Proceso de Cacao Orgánico

Entrada a la Empresa



Cajones de madera



Área de Fermentación



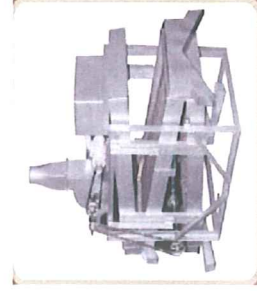
Área de Secado Natural

Área de Almacenamiento



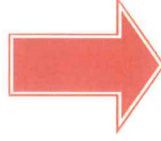
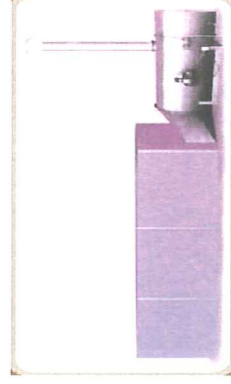
S
A
L
I
D
A

Área de Clasificación



Área de Clasificación

Secadora a Gas

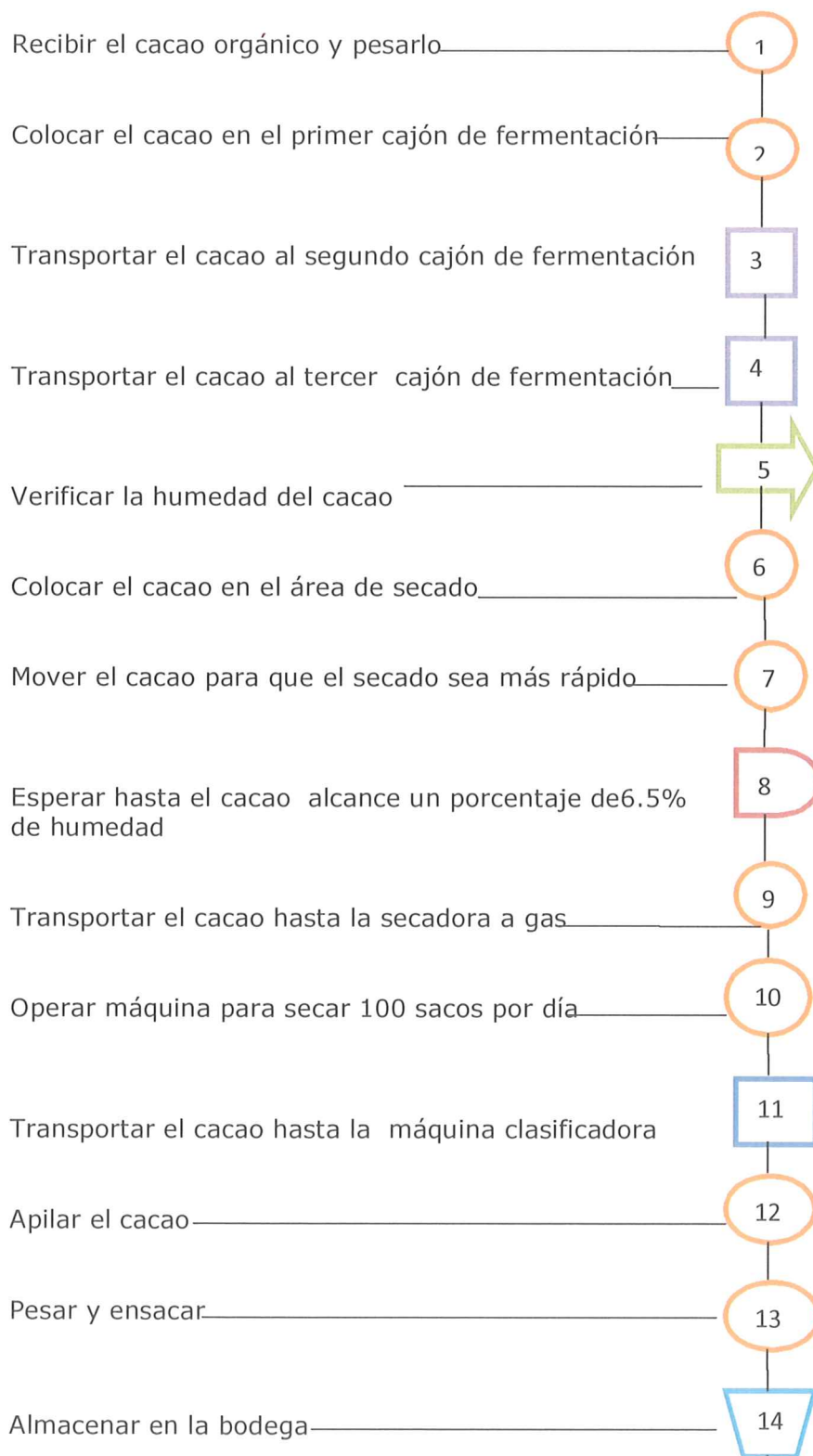


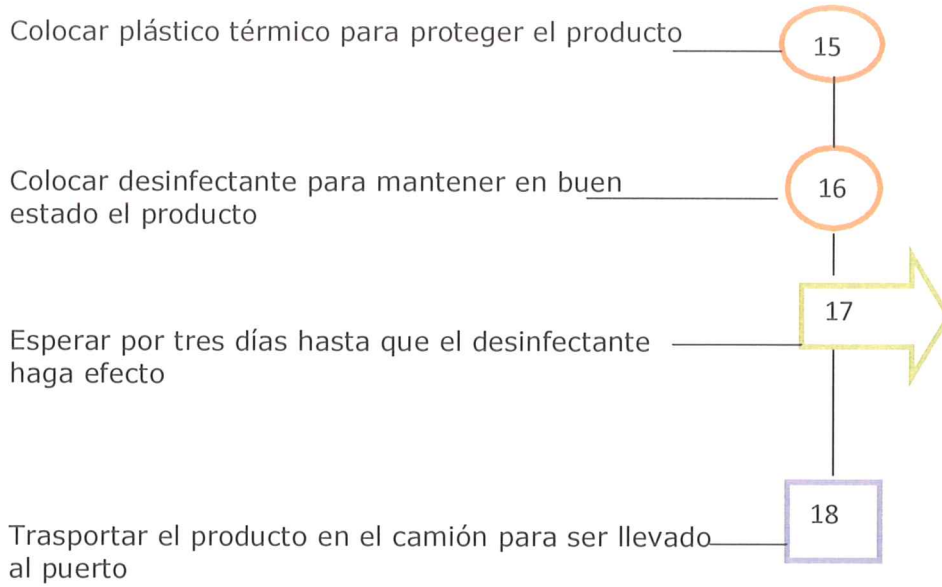
Zaranda Clasificadora

Capacidad para secar 100 sacos por jornada



Diagrama de Proceso del cacao antes de ser Exportado





2.2.3 Requerimientos del Proyecto

2.2.3.1 Requerimientos de Materiales de la Exportadora

Los requerimientos detallados a continuación están determinados en base a las necesidades del proyecto, tomando en consideración costos, calidad y cercanía a los proveedores.

TABLA N° 13

Requerimiento de Materia Prima

Producto	Especificaciones	Cantidad (toneladas) Cada 45 días
Cacao	Certificación orgánica(Certificadora BCS)	26

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuente: Estimación realizada en base a la demanda del proyecto

Tabla N° 14

Requerimiento de Materiales Indirectos

Materiales	Unidad	Cantidad Anual
Sacos 152 LIBRAS	Unidad	1204
Fundas ra	Unidad	100

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuente: APROCANE empresa que realiza la misma actividad



TABLA N° 15

Requerimiento de Personal

Administrativo:	No. Personas
Gerente	1
Limpieza	1
Guardianía	1
Operativos	
Jefe de Operaciones	1
Jefe de Bodega	1
Operarios	4

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuente: Estimación realizada en base a los requerimientos necesarios para poner en marcha la empresa

TABLA N° 16

Requerimiento de Maquinarias y Equipos

Maquinarias	Unidad	Cantidad
Secadora a Gas SIRCA	Unidad	1
Balanza Manual UWE	Unidad	1
Banda Transportadora ENL	Unidad	1
Zaranda Clasificadora SIRCA	Unidad	1
Medidor de Humedad	Unidad	1
Balanza Gramera Digital UWE	Unidad	1
Cosedora de Sacos FISCHBEIN	Unidad	1

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuente: APROCANE maquinarias que utilizan en el proceso



TABLA N° 17
Equipos de Oficinas

Equipos	Unidad	Cantidad
Teléfono fax PANASONIC KXT	Unidad	1
Aire Acondicionado SPLIT BTW	Unidad	1
Dispensador de Agua	Unidad	1

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Empresa que se dedica a la misma actividad

TABLA N° 18
Requerimientos de Equipos de Computación

Equipos de Oficina	Unidad	Cantidad
Computadora CORED 2DUO, DISCO DURO 500GB, MEMORIA DDR2, DVD RW, MESA IMPORTADA (CPU, monitor y teclado)	Unidad	2
Impresora	Unidad	1

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuentes: Estimaciones realizadas en base a la investigación de una empresa que realiza la misma actividad



TABLA N° 19

Requerimientos de Muebles y Enseres

Muebles y Enseres	Unidad	Cantidad
Escritorio ejecutivo 3 cajones	Unidad	1
Escritorio sencillo	Unidad	2
Sillón Ejecutivo	Unidad	1
Sillon Normal	Unidad	1
Archivador Metálico de 4 gavetas	Unidad	2
Sillas de Espera	Unidad	5

Elaborado: Autora del Proyectos

Fuentes: Estimaciones realizadas en base a los requerimientos de personal

TABLA N° 20

Herramientas

Herramientas	Unidad	Cantidad
Carretillas	Unidad	2
Paletas de madera	Unidad	4
Pala metálica	Unidad	1

Elaborado: Autora del Proyectos

Fuentes: Estimaciones realizadas en base a una empresa que realiza la misma actividad



TABLA N° 21

Suministros de Oficina

Descripción	Unidad	Cantidad
Papel Form.A4	Resma	10
Esferográficos	Caja	3
Tinta De Impresora	Unidad	4
Perforadora	Unidad	3
Grapadora	Unidad	3
Sacagrapa	Unidad	3
Corrector	Unidad	3
Sobres Manila Tamaño Oficio	Unidad	60
Borradores De Queso	Unidad	6
Cartucho Para Impresora Hp Color	Unidad	5
Cartucho Para Impresora Hp Negro	Unidad	5
Clip	Caja	5
Gomas Vhu Grande	Unidad	5
Reglas De 30 cm.,	Unidad	5
Cinta De Embalaje	Unidad	5
Lápiz	Caja	4
Resaltador	Unidad	10
Marcador Permanente	Unidad	10
Sacapuntas de Escritorio	Unidad	3
Pizarra	Unidad	1
Carpetas	Unidad	20

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuentes: Estimaciones realizadas en base a una empresa que realiza la misma actividad



TABLA N° 22

Suministros de Limpieza

Suministros de limpieza	Unidad	Cantidad
Ambientadores	Unidad	25
Escobas	Unidad	10
Trapeador	Unidad	6
Desinfectante	Litro	20
Franela	Metro	10
Aceite de mueble	Unidad	4
Pala plástica de recolectar basura	Unidad	8

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuentes: Estimaciones realizadas en base a una empresa que realiza la misma actividad

TABLA N° 23

Requerimientos de Servicios Básicos

Servicios Básicos	Consumo estimado	Unidad	Sector
Luz	4000	Kilovatio / hora	Residencial
Agua	470 m	Metros cúbicos	Residencial
Teléfono	1200	Minutos	Residencial

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuentes: Estimaciones calculada de acuerdo a una empresa que cuyas instalaciones y requerimientos de servicios básicos son parecidos a los que demanda nuestro proyecto.



2.2.4 Distribución de las Instalaciones

2.2.4.1 Distribución del Área Administrativa

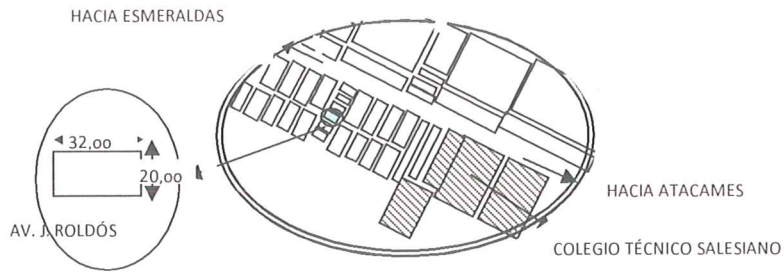
La distribución del área administrativa de la empresa estará determinada por una oficina distribuida interiormente con modulares para ser ocupada por el Gerente, y el jefe de Operaciones, esto lo que será el área interior.

2.2.4.2 Distribución en Planta

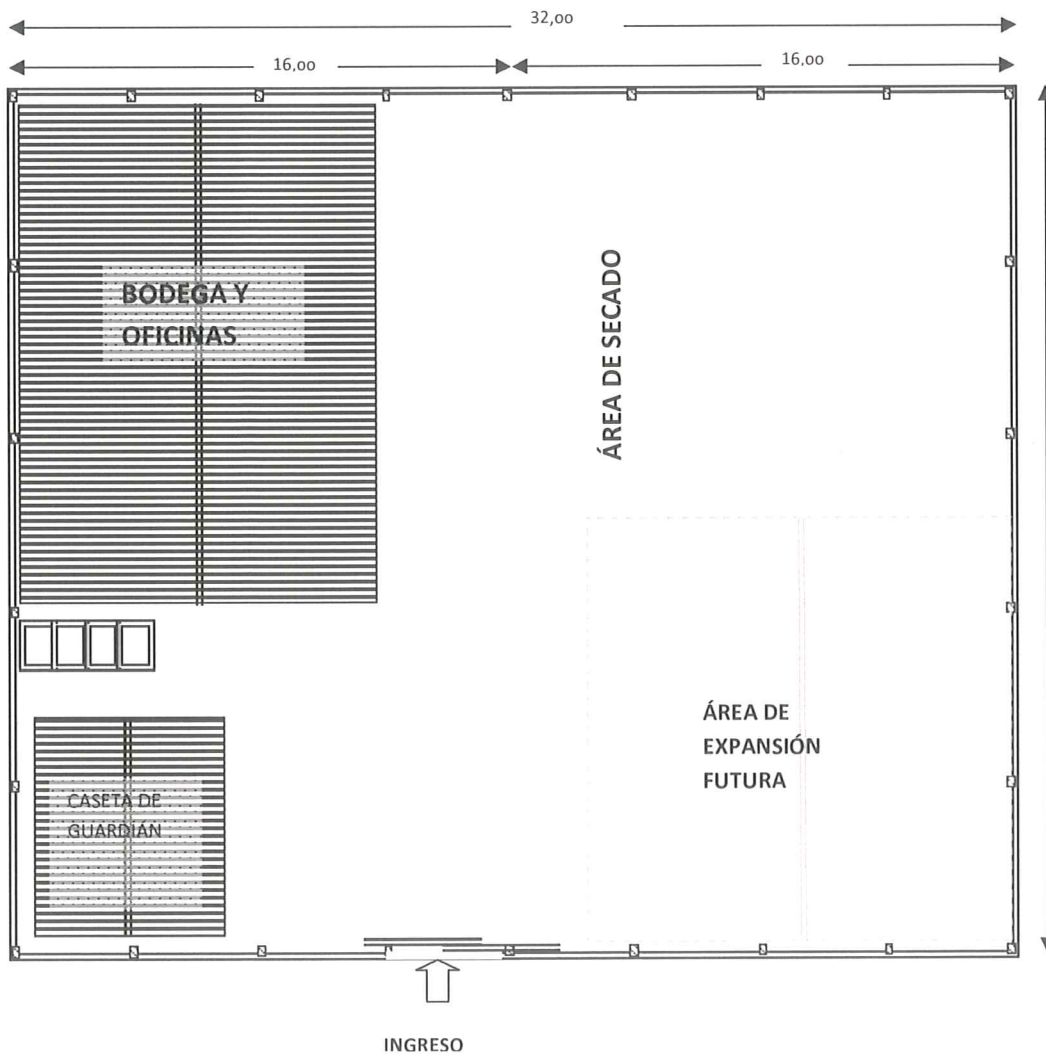
Delicia de Cacao S.A. por ser una empresa exportadora de cacao orgánico, necesita de un espacio físico muy amplio, que le permita distribuir adecuadamente los diferentes procesos por el que debe ser sometido el cacao previo a su exportación, por lo cual hemos considerado que la planta contará con dos áreas una interna y la otra externa.

En el área externa se instalarán los cajones para fermentado, la marquesina y el secador a gas para el proceso de secado, también se contará con una bodega para almacenamiento, clasificación y pesaje una casa de guardianía, pero adicionalmente en el terreno se ha destinado un sector para expansión futura.





UBICACIÓN



IMPLANTACIÓN



2.2.5 Organigrama Funcional y Organigrama Estructural de la Empresa

2.2.5.1 Organización Funcional

Puesto: Gerente

Nivel: Primero

Misión del Puesto

Dirigir, organizar, gestionar, buscar los clientes y tomar las decisiones en la empresa, con la finalidad de cumplir las metas propuestas y el buen funcionamiento de la organización. Además tendrá como responsabilidad el área financiera de la empresa es decir la elaboración de los estados financieros.

Perfil

- Título de Ingeniero comercial o Comercio Exterior
- Experiencia 2 años en cargos administrativos
- Conocimientos finanzas, marketing, computación, contabilidad, tributación
- Capacidad de relaciones interpersonales, innovación, creatividad.

Funciones:

- Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la empresa.
- Dirigir la empresa, manteniendo la unidad de procedimientos e intereses en torno a la misión y objetivos de la misma.
- Gestionar para la captación de clientes.
- Estructurar el plan de venta.
- Articular el trabajo que realizan los diferentes departamentos de la empresa.
- Representar a la empresa judicial y extrajudicialmente.



- Velar por el cumplimiento de las leyes y reglamentos que rigen la empresa
- Rendir informes económicos sobre el funcionamiento de la empresa.
- Nombrar y remover los funcionarios bajo su dependencia, de acuerdo con las normas que rigen para las diferentes categorías de empleos.
- Hallar nuevos clientes
- Vigilar la tendencia del mercado y la aparición de nuevos servicios que puedan representar competencia para la empresa
- Realizar propuestas creativas que llamen la atención de los clientes.
- Fomentar el trabajo en equipo en coordinación con todas las áreas
- Conocer y utilizar campañas de promoción y publicidad de la empresa
- Recibir, revisar, registrar, clasificar, organizar y distribuir toda la información que ingrese a la empresa.
- Revisar y preparar la documentación antes que salga de la empresa.
- Archivar y llevar un control actualizado de los documentos de la empresa.
- Llevar un listado actual de todos los clientes y proveedores de la empresa.
- Custodiar la información confidencial
- Organizar y coordinar reuniones de la empresa.
- Recibir llamadas y llevar un registro de las mismas.
- Atender a los trabajadores, proveedores y al público en general
- Realizar las aperturas de los libros de contabilidad.
- Utilizar un sistema contable informático.
- Realizar y analizar los estados financieros.
- Elaborar reportes financieros para la toma de decisiones.
- Certificar las planillas para pago de impuestos.
- Realizar la declaración de impuesto puntualmente al SRI.
- Elaborar el rol de pago y sus respectivos cheques.
- Aplicar todos los beneficios que la ley estipula para el pago de dividendos.
- Revisar y aprobar las cotizaciones para la compra de la materia prima
- Elaborar los cheques para los respectivos gastos de la empresa.



- Revisar las cifras, anotaciones y documentos para un correcto asiento contable en los libros, ser preciso y minucioso con los números y codificación.
- Realizar transacciones bancarias

Puesto: Jefe de Operaciones

Nivel: Segundo

Misión de Puesto

Formular y desarrollar los métodos más adecuados para el procesamiento del cacao en baba, hasta que esté listo para el embarque, coordinando y suministrando los distintos requerimientos en cuanto al personal, materia prima y maquinarias necesarias para llegar hasta el proceso de exportación.

Perfil:

- Título de Ingeniero Agrónomo
- Experiencia de por lo menos dos años
- Conocimientos en clasificación de plantaciones de cacao orgánico, procesos de fermentación, control de calidad y optimización de recursos.
- Disponibilidad de tiempo

Funciones:

- Realizar el diseño pertinente de las instalaciones tomando en cuenta las especificaciones requeridas en el flujo de proceso para el adecuado mantenimiento y control del equipo.
- Establecer los estándares necesarios para respetar las especificaciones requeridas en cuanto a calidad, stocks, mermas.
- Realizar los informes que se requieran para garantizar que se está cumpliendo con la programación fijada.
- Organizar al jefe de bodega y operarios
- Verificar el cumplimiento de las actividades del personal a su cargo



Puesto: Jefe de Bodega

Nivel: Tercero

Misión del Puesto:

Organizar y controlar el inventario del producto, materiales, equipos e instrumentos necesarios para la realización de las actividades de los operarios en la empresa, así mismo encargado del almacenamiento y cuidado del producto dentro de la empresa.

Perfil:

- Título de Bachiller en Contabilidad.
- Experiencia 1 a 2 años en cargos similares
- Conocimiento en Excel, registro de Kardex,
- Sexo masculino, buena contextura
- Ordenado

Funciones:

- Llevar un control de entradas y salidas de toda la materia prima que llega a las instalaciones.
- Inventariar todas las maquinarias y equipos de la empresa
- Llevar un registro de todos los sacos de cacao que se encuentran en la bodega.
- Supervisar que haya existencia de todos los materiales necesarios para realizar el trabajo.



Puesto: Operarios

Nivel: Cuarto

Misión del Puesto

Desempeñar las labores y actividades del tratamiento del cacao orgánico desde la llegada como cacao en baba hasta la exportación final, cumpliendo con los procedimientos establecidos por la empresa, deben estar en constantes capacitaciones para realizar su trabajo eficientemente.

Perfil:

- Título de Bachiller
- Experiencia en cargos similares
- Trabajo en equipo
- Sexo masculino, espíritu voluntario

Funciones:

- Realizar el proceso de fermentado, secado y clasificación del cacao
- Remover el cacao cada hora para obtener un mejor secado del cacao
- Realizar el proceso de clasificación, ensacado, pesaje y etiquetado



Puesto: Limpieza

Nivel: Cuarto

Misión del Puesto

Desempeñar las labores de limpieza de toda la empresa, cumpliendo los requerimientos necesarios para un buen funcionamiento de la empresa.

Perfil:

- Título de Bachiller
- Experiencia en cargos similares
- Capacidad de iniciativa
- Responsable, Honesto

Funciones:

- Limpieza de las oficinas y partes del área operativa

Puesto: Guardianía

Nivel: Cuarto

Misión del Puesto

Encargado de la seguridad y bienestar tanto de las instalaciones, empleados y clientes, lo que garantizara una buena presentación hacia nuestros posibles clientes.

Perfil:

- Bachiller
- Conocimientos de técnicas de defensa personal
- Honesto, responsable

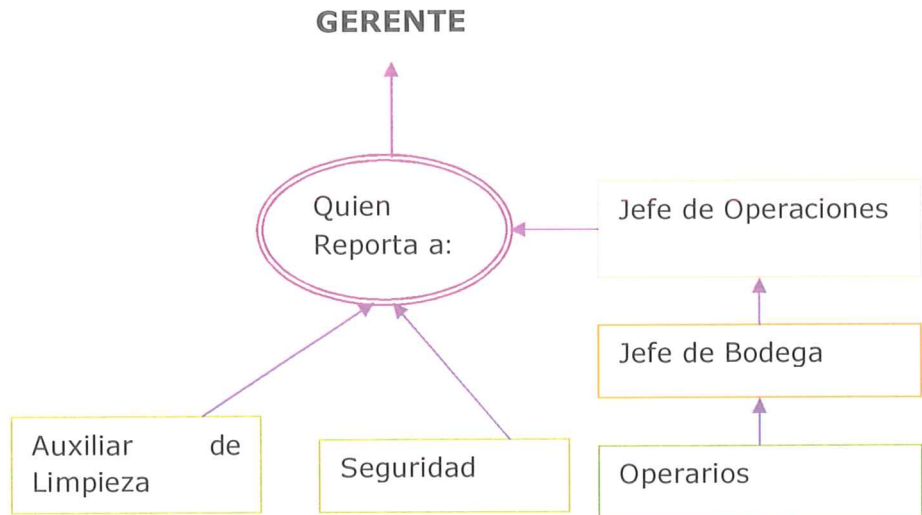


- Experiencia en trabajos similares
- Capacidad de iniciativa
- Buena relaciones humanas

Funciones:

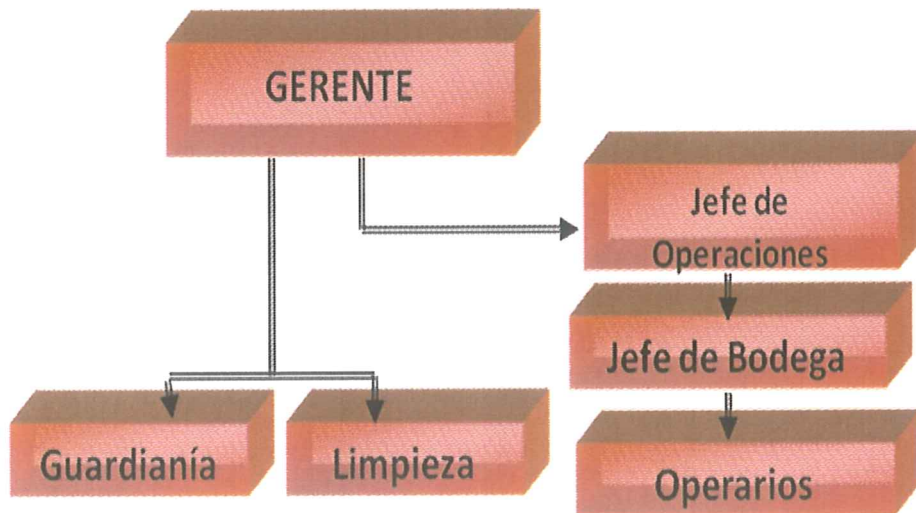
- Velar por la seguridad de las instalaciones
- Velar por la seguridad de los trabajadores y clientes de la empresa
- Informar al administrador sobre daños o pérdidas ocurridas dentro de las instalaciones de la empresa
- Ser intermediario en situaciones conflictivas que se produzcan en la empresa





2.2.5.2 Organigrama Estructura

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



2.2.5.3 Aspectos Legales de la Empresa

2.2.5.3.1 Constitución

La exportadora de cacao orgánico será constituida como Sociedad Anónima, debido que para su funcionamiento el capital será otorgado por el aporte de socios, también es necesario el nombre "Delicia de Cacao S.A." y esperar que el mismo sea aprobado por la Superintendencia de Compañías, se procede a elaborar los estatutos, escrituras, registro mercantil necesarios para el funcionamiento de la empresa que deben ser aprobados por la Superintendencia. Se debe abrir una cuenta corriente y realizar un depósito de \$800 como mínimo. Seguidamente nos dirigiremos al Servicios de Rentas Internas para obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC).

2.2.5.3.2 Aspectos Relacionados con la Empresa

a) Normas Sanitarias Inherentes al Producto

Según la Ley Orgánica de Salud, Art. 129, 137 y a 140, sobre alimentos esta orientada a garantizar la inocuidad de los alimentos, aditivos alimentarios importados para el consumo humano, impreso en la comercialización, trasportación y consumo, deben tener el Registro Sanitario.

El Art. 129 hace referencia al cumplimiento de las normas de vigilancia y control sanitario es obligatorio para todas las instituciones, organismos y establecimientos públicos y privados que realicen actividades de producción, importación, exportación, almacenamiento, transporte, distribución y expendio de productos de uso y consumo humano.

Según el CAPITULO II que habla de las Exportaciones. Art. 173 dice que todo producto destinado a la exportación deberá contar con el certificado de Registro Sanitario

El Art. 174.- El Ministerio de Salud otorgará el certificado de libre venta al producto a exportarse, previo a los análisis correspondiente



b) Sistema Tributario y Legal

b.1 Obligaciones Tributarias

Dentro de las Obligaciones Tributarias que debe cumplir nuestra empresa para poder funcionar dentro del País está, el obtener un Registro Único de Contribuyente (RUC). También está obligada a declarar mensualmente en el Servicio de Rentas Internas el impuesto al valor agregado (IVA), así mismo se convierte en un agente de retención del 1%, y anualmente debe declarar el impuesto a la renta. Además también debe cancelar las respectivas patentes municipales en el Municipio de la localidad; la cual se establecerá en función del capital, la localización y el tamaño del negocio y la actividad.

Cabe señalar que la declaración del Impuesto al Valor Agregado que vamos a realizar va a ser de 0% en lo que respecta al producto en si, ya que el cacao orgánico es un producto 100% natural que no va hacer expuesto a ningún tipo de tratamiento o transformación.

b.2 Contratación Laboral

b.2.1 Contratos a Plazo Fijo

Se entiende por contrato a plazo fijo aquel cuya duración se establece en el propio contrato. El tiempo de duración no puede ser menor a un año ni mayor a dos años. Estos contratos no pueden renovarse. Si la relación laboral persiste al término del plazo contractual, este se convierte automáticamente en contrato a plazo indefinido.

Se realizarán contratos a plazo fijo a todos los empleados de la empresa, con esto lo que pretendemos es brindar estabilidad a las personas, con la finalidad de que las mismas se comprometan en el cumplimiento de objetivos y metas de la organización.



b.2.2. Obligaciones patronales en caso de accidentes laborales

Se proporcionará a cada uno de sus empleados un lugar de trabajo libre de riesgos que estén causando o probablemente ocasionen la muerte o un daño serio a los empleados y para que esto sea posible, debe cumplirse con ciertas obligaciones estipuladas en el Código de Trabajo, entre ellas tenemos que cada empleado tiene derecho a indemnización por accidente y enfermedades causadas en el cumplimiento de sus labores. Teniendo presente que el factor esencial para nuestra empresa radica en su capital humano es nuestro deber velar por su seguridad y bienestar, es por ello que la empresa plantea afiliar a su personal al Seguro Social y basarse en la normativa vigente en el Código de Trabajo.

c) Normas y procedimientos

c. 1 Reglamentos Internos

La empresa contará con Normas y Procedimientos que servirán de base para el buen comportamiento de los empleados, lo que permitirá un adecuado ambiente laboral:

1. Todos los empleados deberán presentarse diariamente a cumplir con sus obligaciones en la empresa, excepto domingos y días feriados siempre y cuando no intervengan con las actividades ya programadas por la empresa.
2. El horario será para el personal administrativo de lunes a viernes de 8:00 a 16:00 y sábados de 9:00 a 2:00 mientras para el personal operativo se manejarán diferentes turnos de acuerdo a los requerimientos actuales de la empresa.
3. Los empleados deberán firmar la hora de entrada hasta 10 minutos después del horario estipulado, de no ser así se generará para el empleado un retraso, el cual deberá justificar oportunamente.
4. Deberán mantener ordenado y limpios sus puestos de trabajo.



5. Cada empleado es responsable de los equipos con los que labora por lo tanto deberá cuidarlos y mantenerlos en buenas condiciones.
6. El teléfono solo debe ser usado para cuestiones de trabajo.
7. La última persona en salir deberá apagar las luces, aires acondicionados y asegurar las puertas.
8. Todos los empleados deberán mantener una actitud positiva tanto para sus actividades diarias como para sus compañeros.
9. El comportamiento de los empleados dentro de la empresa deberá ser cordial, cooperativo y respetuoso.
10. Los conflictos que pudieran suscitarse deberán ser aclarados lo antes posible y en los mejores términos.
11. Los permisos o autorizaciones para ausentarse de la empresa deberán ser solicitados solo con el Gerente.
12. De haber alguna duda del presente reglamento, deberá ser aclarado directamente con el Gerente.

c.2 Procedimientos

La empresa cuenta con los siguientes procedimientos que facilitarán la relación con las otras áreas de la empresa:

- **Reembolsos**

Para sufragar los gastos que se puedan generar de alguna emergencia la empresa contará con cierta cantidad de dinero, la cual debe ser justificada con facturas, recibos o comprobantes y autorizada por el Gerente. Una vez cubierto el 85% de los gastos se procederá a pedir el reembolso de los valores, para lo cual el responsable deberá presentar al Gerente un informe detallando los gastos que se han incurrido y adjuntado los documentos ya anteriormente mencionado.

- **Solicitud de Orden de Compra**

Cuando se necesite materiales de oficina, equipos o accesorios, el interesado deberá solicitar la compra a través de una solicitud, en la cual deberá señalar, la fecha, el nombre del solicitante y el artículo requeridos, además de las firmas de autorización.



- **Contratación de Personal**

El éxito de toda empresa se encuentra en su personal y es por eso que para que esto se cumpla nuestro recurso humano estará sujeto al siguiente proceso:

i. SELECCIÓN.

Se escogerá al candidato, que cubra los requerimientos del puesto, a través del análisis de su Hoja de Vida, experiencia laborales y recomendaciones.

ii. VINCULACION.

Si el candidato cubre las exigencias del puesto y sus aspiraciones, se procederá a contratar a prueba, como la Ley lo determina y ampara el Código de Trabajo, vigilado por los Inspectores de Trabajo

iii. CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO.

El personal que se contrate será debidamente entrenado en el uso y operación de las máquinas y equipos de la planta para su necesario conocimiento técnico

iv. REMUNERACION.

La remuneración estará basada en lo que dispone la Ley, más los beneficios sociales del IESS en una jornada semanal de 40 horas, y sobre tiempos de ser necesario.

v. EVALUACION DE PERSONAL.

El personal será permanentemente evaluado, para medir sus habilidades y destrezas en el puesto de trabajo



d) Préstamo Bancario

Delicia de Cacao S.A., realizará un préstamo a la Corporación Financiera Nacional (CFN) debido a que no cuenta con suficientes recursos económicos para financiar la totalidad del proyecto.



ESTUDIO ECONÓMICO

CAPITULO III

3. ESTUDIO ECONÓMICO

3.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO ECONÓMICO

- Calcular cual es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto.
- Determinar los costos totales en el área administrativa, financiera y de exportación comercialización.
- Valorar las ventas proyectadas en el Estudio de Mercado.
- Determinar el capital de trabajo con que la empresa va a iniciar su actividad económica.
- Determinar los márgenes de seguridad del proyecto en cada año de vida útil, con base a las ventas proyectadas y el correspondiente punto de equilibrio
- Determinar la viabilidad del proyecto a través de los indicadores financieros como son la TIR, VAN, Costo-Beneficio.



3.2 DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS

3.2.1 Costos del Producto

TABLA N° 24

COSTOS DE PRODUCCION

DESCRIPCION	Mensual	Anual
Materiales Directos		
Cacao Orgánico BCS	18304	219,648.00
Subtotal	18304	219,648.00
Mano de Obra		
Mano de Obra Directa		
Operarios	2,077.16	24,925.90
Subtotal	2,077.16	24,925.90
Costos Generales de Producción		
Suministros de Operación	96.30	1,155.60
Materiales Indirectos	139.67	1,676.08
Suministros varios	16.67	200.04
Subtotal	252.64	3,031.72
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	20633.80	247,605.60

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Tablas # 28, 29, 30 38, 39



3.2.2 Costos Administrativos

TABLA N° 25

Costos Administrativos

DESCRIPCION	MENSUAL	ANUAL
Sueldos	1,232.73	14,792.76
Depreciación	426.35	5,116.3
Servicios Básicos	199.44	2,393.28
Suministros de Limpieza	10.52	126.32
Suministros de Oficina	48.70	584.50
Total Gastos Administrativos	1,917.74	23,013.16

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuente: Tablas # 35, 36, 40

3.2.3 Costos de Ventas

TABLA N° 26

Costos de Ventas

DESCRIPCION	MENSUAL	ANUAL
Mantenimiento de Pagina Web	6.25	75
Total Gastos de Ventas	6.25	75

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuente: Anexo 2



3.2.4. Costos Financieros

TABLA N° 27

CUOTA DECRECIENTE				
MONTO INICIAL:		100.000,00		
PLAZO		24		
GRACIA TOTAL		0		
GRACIA PARCIAL		4		
INTERÉS NOMINAL		2,75%		
INTERES NOMINAL ANUAL		11,00%		
PERIODO DE PAGO		Trimestral		
PERIODO	PRINCIPAL	INTERÉS	AMORTIZ.	CUOTA
1	100.000,00	2.750,00	0,00	2.750,00
2	100.000,00	2.750,00	0,00	2.750,00
3	100.000,00	2.750,00	0,00	2.750,00
4	100.000,00	2.750,00	0,00	2.750,00
5	100.000,00	2.750,00	5.000,00	7.750,00
6	95.000,00	2.612,50	5.000,00	7.612,50
7	90.000,00	2.475,00	5.000,00	7.475,00
8	85.000,00	2.337,50	5.000,00	7.337,50
9	80.000,00	2.200,00	5.000,00	7.200,00
10	75.000,00	2.062,50	5.000,00	7.062,50
11	70.000,00	1.925,00	5.000,00	6.925,00
12	65.000,00	1.787,50	5.000,00	6.787,50
13	60.000,00	1.650,00	5.000,00	6.650,00
14	55.000,00	1.512,50	5.000,00	6.512,50
15	50.000,00	1.375,00	5.000,00	6.375,00
16	45.000,00	1.237,50	5.000,00	6.237,50
17	40.000,00	1.100,00	5.000,00	6.100,00
18	35.000,00	962,50	5.000,00	5.962,50
19	30.000,00	825,00	5.000,00	5.825,00
20	25.000,00	687,50	5.000,00	5.687,50
21	20.000,00	550,00	5.000,00	5.550,00
22	15.000,00	412,50	5.000,00	5.412,50
23	10.000,00	275,00	5.000,00	5.275,00
24	5.000,00	137,50	5.000,00	5.137,50

Fuente: CFN (Corporación Financiera Nacional)

Elaborado: Autora del Proyecto



3.2.5 Detalle de Requerimientos

3.2.5.1 Costos de Maquinarias y Equipos

TABLA N° 28

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	Unidad	Secadora Artificial A Gas	8993,60	8.993,60
1	Unidad	Balanza Manual	120,00	120,00
1	Unidad	Zaranda Clasificadora	3696,00	3696,00
1	Unidad	Banda Transportadora	1555,00	1555,00
1	Unidad	Medidor De Humedad	1400,00	1400,00
1	Unidad	Balanza Digital	616,00	616,00
1	Unidad	Cosedora De Saco	784,00	784,00
		TOTAL MAUINARIA Y EQUIPOS		17164,60

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: APROCA proveedores de cacao

3.2.5.2 Costos de Materiales Directos

TABLA N° 29

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
208	Toneladas	Cacao Orgánico Con Certificación Bcs	1056,00	219,648.00
		TOTAL MATERIALES		219,648.00

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: APROCA proveedores de cacao



3.2.5.3 Costos de Materiales Indirectos

TABLA N° 30

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL ANUAL
100	UNID.	Funda Laivan	10,50	1050,00
1204	UNID	Sacos	0,52	626,08
		TOTAL MATERIALES INDIRECTOS		1676,08

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuente: Datos proporcionados por APROCANE (empresa exportadora de cacao orgánico)

3.2.5.4 Costos de Equipos de Oficina

TABLA N° 31

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	UNIDAD	Calculadora	26,00	26,00
1	UNIDAD	Teléfono Fax	160,00	160,00
1	UNIDAD	Aire Acondicionado	932,96	932,96
1	UNIDAD	Dispensador De Agua	236,00	236,00
		TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		1,354.96

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuente: Anexo #3 (Almacenes la Ganga, Tecno Home Computer)



3.2.5.5 Costos de Muebles de Oficina y Enseres

TABLA N° 32

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	UNIDAD	Escritorio Ejecutivo 3 Cajones	275.00	275.00
2	UNIDAD	Escritorios Sencillos	160.00	320.00
1	UNIDAD	Sillón Ejecutivo	230.00	230.00
2	UNIDAD	Sillón Normal	100.00	200.00
2	UNIDAD	Archivadores Metálicos De 4 Gavetas Con Seguro	100.00	200.00
5	UNIDAD	Sillas De Espera	32.00	160.00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES				1385.00

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuente: Anexo #4 (Metal Muebles Amoblar)

3.2.5.6 Equipos de Computación

TABLA N° 33

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
2	UNIDAD	Equipos Informáticos	795.00	1590.00

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuente: Anexo #5 (TECNO HOME COMPUTER)



3.2.5.7 Herramientas

TABLA N° 34

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
4	Unidad	Carretillas	58,00	232,00
4	Unidad	Paletas De Madera	5,00	20,00
4	Unidad	Pala Metálica	10,75	43,00
		TOTAL HERRAMIENTAS		295,00

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Anexo6 (Ferretería MJ)

3.2.5.8 Suministros de Limpieza

TABLA N° 35

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL ANUAL
25	Unidad	Ambientadores	0,84	21,00
10	Unidad	Escobas	1,25	12,50
6	Unidad	Trapeador	1,57	9,42
20	Litro	Desinfectante	2,69	53,80
10	Metro	Franela	1,00	10,00
4	Unidad	Aceite De Muebles	2,50	10,00
8	Unidad	Pala Plástica De Recolectar Basura	1,20	9,60
		TOTAL SUMINISTROS DE LIMPIEZA		126,32

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Anexo 7 (Almacenes PIKA Pacheco)



3.2.5.9 Suministros de Oficina

TABLA N° 36

Cantidad	Unidad De Medida	Descripción	Precio Unitario	Total Anual
10	Resma	Papel Form.A4	4,00	40,00
3	Caja	Esferográfico	6,50	19,50
4	Unidad	Tinta De Impresora	20,00	80,00
3	Unidad	Perforadora	4,90	14,70
3	Unidad	Grapadora	6,05	18,15
3	Unidad	Saca grapa	0,75	2,25
3	Unidad	Corrector		0,00
60	Unidad	Sobres Manila Tamaño Oficio	0,14	8,40
6	Unidad	Borradores De Queso	0,25	1,50
5	Unidad	Cartucho Para Impresora Hp Color	29,25	146,25
5	Unidad	Cartucho Para Impresora Hp Negro	22,75	113,75
5	Caja	Clip	0,30	1,50
5	Unidad	Gomas Vhu Grande	3,30	16,50
5	Unidad	Reglas De 30 Cm,	0,30	1,50
5	Unidad	Cinta De Embalaje	1,20	6,00
4	Caja	Lápiz	3,00	12,00
10	Unidad	Resaltador	0,75	7,50
10	Unidad	Marcador Permanente	0,50	5,00
3	Unidad	Sacapuntas De Escritorio	9,00	27,00
1	Unidad	Pizarra	60,00	60,00
20	Unidad	Carpetas	0,15	3,00
		TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA		584,50

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Referencia (Papelería ABC)



3.2.5.10 Costos de Personal Administrativo

TABLA N° 37

Administrativo	No. Personas	Sueldo	Total Anual
Gerente	1	616.59	7,399.08
Limpieza	1	308.07	3,696.84
Guardián	1	308.07	3,696.84
		TOTAL	14,792.76

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuente: Los sueldos son propuestos según tabla sectorial por actividad

3.2.5.11 Costos de Personal Operativo

TABLA N° 38

Administrativo	No. Personas	Salario	Total Mensual	Total Anual
Jefe De Operaciones	1.00	483.61	483.61	5,803.30
Jefe De Bodega	1.00	350.63	350.63	4,207.56
Operarios	4.00	310.73	1,242.92	14,915.04
		TOTAL	2,077.16	24,925.90

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuente: El sueldo del encargado de limpieza se obtuvo en base a sueldos pagados en una empresa del medio y los salarios de los empleados se considero el básico de 218 UDS.



3.2.5.12 Costos de Suministros de Operación

TABLA N° 39

Descripción	C/Estimado	Unidad	Costo/Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Agua Potable	80	Metros/Cúbicos	0.36	28.80	345.60
Gas Industrial	5	15 Kilogramos	13.50	67.50	810.00
TOTAL				96.30	1155.60

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuente: Estimación calculada de acuerdo a una empresa que realiza la misma actividad APROCANE

3.2.5.13 Costos de Servicios Básicos Administrativos

TABLA N° 40

Descripción	C/Estimado	Unidad	Costo/Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Agua Potable	50m3	Metros/Cúbicos	0,36	18.00	216.00
Energía Eléctrica	500kw/h	Kilovatios/hora	0,12	60,00	720.00
Internet	768KB/s	Mega/segundo	0,08	61,44	737.28
Teléfono	1200m	Minutos	0,05	60,00	720.00
		TOTAL		199.44	2393.28

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuente: Estimación calculada de acuerdo a una empresa que realiza la misma actividad APROCANE



3.2.5.14 Costos de Exportación

TABLA N° 41

Tarifa de Exportación Container

Descripción	Costos
Estibadores	150,00
Camión	120,00
Permiso de Anecacao	230,00
SESA-AGROCAIDAD	38,00
Corpei	150,00
Agente Afianzado Aduanas	224,00
Puerto	150,00
Muestra y Documentos	150,00
Pape(Para cubrir interior del contenedor)	50,00
Dry Bags(absorbentes de humedad para e contenedor)	300,00
Maersk	145,00
TOTAL	1.707,00

Fuente: Datos proporcionados por APROCANE

Elaborado: Autora del Proyecto

*cada 45 días



3.3 INVERSIÓN INICIAL

TABLA N° 42

INVERSION	
Inversión Fija	
Terreno	15,000.00
Instalaciones y Cerramiento	49,950.48
Maquinarias y Equipos	17,164.60
Equipos de Oficina	1,354.96
Equipos de Computación	1,590.00
Muebles y Enseres	1,385.00
Herramientas	295,00
Capital de Trabajo	30,950.86
Subtotal de Inversión Fija y Cap. Trabajo	117,690.90
Inversión Diferida	
Gastos de Constitución	890,00
Diseño de Pagina Web	550.00
Total Inversión Deferida	1440.00
TOTAL INVERSION INICIAL	119,130.90

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Tablas de Requerimientos



3.4 CRONOGRAMA DE INVERSIONES

TABLA N° 43

DETALLE	Parcial	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Fuentes:											
Aportación Propia		19,130.90									
Financiamiento CFN		100,000.00									
Total											
Inversiones:											
Maquinarias y Equipos		17,164.60									
Secadora Artificial a Gas	8,993.60										
Balanza Manual	120.00										
Zaranda Clasificadora	3,696.00										
Medidor de Humedad	1400.00										
Balanza Digital	616.00										
Banda Transportadora	1,555.00										
Cosedora de Sacos	784.00										
Equipos de Oficina		1,354.96									
Calculadora	26,00										
Teléfono fax	160,00										
Aire Acondicionadora	932,96										
Dispensador de Agua	236.00										



3.5 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

TABLA N° 44

Muebles de Oficina

NOMBRE DEL ACTIVO		MUEBLES DE OFICINA	
COSTO		1,385.00	
VIDA UTIL		10	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	138.50
DEPRECIACION ANNUAL			124.65
V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			1,385.00
1	124.65	124.65	1,260.35
2	124.65	249.30	1,135.70
3	124.65	373.95	1,011.05
4	124.65	498.60	886.40
5	124.65	623.25	761.75
6	124.65	747.90	637.10
7	124.65	872.55	512.45
8	124.65	997.20	387.80
9	124.65	1,121.85	263.15
10	124.65	1,246.50	138.50
	1,246.50		

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Asesor contable Patricio Martínez



TABLA N° 45

Equipos de Computación

NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE INFORMATICO	
COSTO		1,590.00	
VIDA UTIL		3	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	159.00
DEPRECIACION ANUAL			477.00
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			1,590.00
1	477.00	477.00	1,113.00
2	477.00	954.00	636.00
3	477.00	1,431.00	159.00
	1,431.00		

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Asesor Contable "Patricio Martínez"



TABLA N° 46

Equipos de Oficina

NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA	
COSTO		1.354,96	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10% 135,50	
DEPRECIACION ANUAL		121,95	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			1.354,96
1	121,95	121,95	1.233,01
2	121,95	243,89	1.111,07
3	121,95	365,84	989,12
4	121,95	487,79	867,17
5	121,95	609,73	745,23
6	121,95	731,68	623,28
7	121,95	853,62	501,34
8	121,95	975,57	379,39
9	121,95	1.097,52	257,44
10	121,95	1.219,46	135,50
	1.219,46		

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Asesor Contable "Patricio Martínez"



TABLA N° 47

Maquinarias y Equipos

NOMBRE DEL ACTIVO		MAQUINARIA Y EQUIPOS	
COSTO		17.164,60	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10% 1.716,46	
DEPRECIACION ANUAL		1.544,81	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			17.164,60
1	1.544,81	1.544,81	15.619,79
2	1.544,81	3.089,63	14.074,97
3	1.544,81	4.634,44	12.530,16
4	1.544,81	6.179,26	10.985,34
5	1.544,81	7.724,07	9.440,53
6	1.544,81	9.268,88	7.895,72
7	1.544,81	10.813,70	6.350,90
8	1.544,81	12.358,51	4.806,09
9	1.544,81	13.903,33	3.261,27
10	1.544,81	15.448,14	1.716,46
	15.448,14		

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Asesor Contable "Patricio Martínez"



TABLA N° 48

EDIFICIO

NOMBRE DEL ACTIVO		EDIFICIO	
COSTO		49.950,48	
VIDA UTIL		20 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	4.995,05
DEPRECIACION ANUAL		2.247,77	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			49.950,48
1	2.247,77	2.247,77	47.702,71
2	2.247,77	4.495,54	45.454,94
3	2.247,77	6.743,31	43.207,17
4	2.247,77	8.991,09	40.959,39
5	2.247,77	11.238,86	38.711,62
6	2.247,77	13.486,63	36.463,85
7	2.247,77	15.734,40	34.216,08
8	2.247,77	17.982,17	31.968,31
9	2.247,77	20.229,94	29.720,54
10	2.247,77	22.477,72	27.472,76
11	2.247,77	24.725,49	25.224,99
12	2.247,77	26.973,26	22.977,22
13	2.247,77	29.221,03	20.729,45
14	2.247,77	31.468,80	18.481,68
15	2.247,77	33.716,57	16.233,91
16	2.247,77	35.964,35	13.986,13
17	2.247,77	38.212,12	11.738,36
18	2.247,77	40.459,89	9.490,59
19	2.247,77	42.707,66	7.242,82
20	2.247,77	44.955,43	4.995,05
	44.955,43		

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Asesor Contable Patricio Martínez



TABLA N° 49

Amortización de Activos Diferidos

Gastos de Constitución		
Monto	Vida útil	Amortización Anual
890.00	5años	178.00

Fuente: Tabla# 50
Elaborado: Autora del Proyecto

TABLA N° 50

Diseño de Pagina Web		
Monto	Vida útil	Amortización Anual
550.00	5años	110.00

Fuente: Tabla de Requerimiento de Publicidad
Elaborado: Autora del Proyecto

3.6 CAPITAL DE TRABAJO

TABLA # 51

CAPITAL DE TRABAJO

Mensual	Para Inversión/ 3 meses	Anual
20,633.80	30,950.86	247,605.60

Fuente: Tabla 52b
Elaborado: Autora del Proyecto



TABLA N° 52

CAPITAL DE TRABAJO X3 MESES	
Materiales Directos	
Cacao Orgánico Certificado BCS	27,456.00
TOTAL	27,456.00
Mano de Obra	
Personal de Operaciones	3,115.74
TOTAL	3,115.75
Costos Generales de Proceso	
Suministros de Operación	144.45
Materiales Indirectos	209.51
Suministros varios	25.15
Total CGP	379.11
Capital de Trabajo	30950.86

Fuente: Tabla de Requerimientos
Elaborado: Autora del Proyecto



Amortización

TABLA N° 53

CUOTA DECRECIENTE				
MONTO INICIAL:		100.000,00		
PLAZO		24		
GRACIA TOTAL		0		
GRACIA PARCIAL		4		
INTERÉS NOMINAL		2,75%		
INTERES NOMINAL ANUAL		11,00%		
PERIODO DE PAGO		Trimestral		
PERIODO	PRINCIPAL	INTERÉS	AMORTIZ.	CUOTA
1	100.000,00	2.750,00	0,00	2.750,00
2	100.000,00	2.750,00	0,00	2.750,00
3	100.000,00	2.750,00	0,00	2.750,00
4	100.000,00	2.750,00	0,00	2.750,00
5	100.000,00	2.750,00	5.000,00	7.750,00
6	95.000,00	2.612,50	5.000,00	7.612,50
7	90.000,00	2.475,00	5.000,00	7.475,00
8	85.000,00	2.337,50	5.000,00	7.337,50
9	80.000,00	2.200,00	5.000,00	7.200,00
10	75.000,00	2.062,50	5.000,00	7.062,50
11	70.000,00	1.925,00	5.000,00	6.925,00
12	65.000,00	1.787,50	5.000,00	6.787,50
13	60.000,00	1.650,00	5.000,00	6.650,00
14	55.000,00	1.512,50	5.000,00	6.512,50
15	50.000,00	1.375,00	5.000,00	6.375,00
16	45.000,00	1.237,50	5.000,00	6.237,50
17	40.000,00	1.100,00	5.000,00	6.100,00
18	35.000,00	962,50	5.000,00	5.962,50
19	30.000,00	825,00	5.000,00	5.825,00
20	25.000,00	687,50	5.000,00	5.687,50
21	20.000,00	550,00	5.000,00	5.550,00
22	15.000,00	412,50	5.000,00	5.412,50
23	10.000,00	275,00	5.000,00	5.275,00
24	5.000,00	137,50	5.000,00	5.137,50

Fuente: CFN (Corporación Financiera Nacional)
Elaborado: Autora del Proyecto



3.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

3.7.1 Costos Fijos

Año 1

$$CFu = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Volumen de Producto}} = \frac{54572.16}{80} = 682.15$$

TABLA N° 54

COSTOS FIJOS AÑO 1

Detalle	Costos Mensuales	Costos Anuales
Depreciación	426.36	5116.30
Sueldos	2066.97	14,792.76
Publicidad	1713.25	20,559.00
Suministros de Oficina	48.71	584.50
Servicios Básicos	199.44	2,393.28
Gastos de Interés	916.6	11000.00
Suministros de Limpieza	10.53	126.32
		54,572.16

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Tablas de Requerimientos

3.7.2 Costos Variables

TABLA N° 55

Descripción	Cantidad/año	Costo anual	Costo Unitario
Materia Prima	80	219,648.00	2,745.60
Materiales Indirectos	80	1,676.08	20.95
Mano de Obra	80	1,4915.04	186.44
Suministros de Operación	80	1,155.60	14.45
		237,394.72	2,967.44

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Tablas de Requerimientos



TABLA N° 56

PUNTO DE EQUILIBRIO

VENTAS TOTALES	316,800.00
UNIDADES PRODUCIDAS	80.00
COSTOS FIJOS TOTALES	54,572.16
COSTOS VARIABLES TOTALES	237,394.72
COSTO VARIABLE UNITARIO	2,967.44
PRECIO DE VENTA UNITARIO	3,960.00

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Tablas N° 54 y 55

Formulas:

Punto de Equilibrio en Unidades y Monetario

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Margen de Contribución}} = \text{Cantidades}$$

$$\text{Punto de Equilibrio en \$} = \text{Cantidades} \times \text{Precio de Venta}$$

Punto de Equilibrio en Unidades 54.98

Punto de Equilibrio Monetario 217,724.32



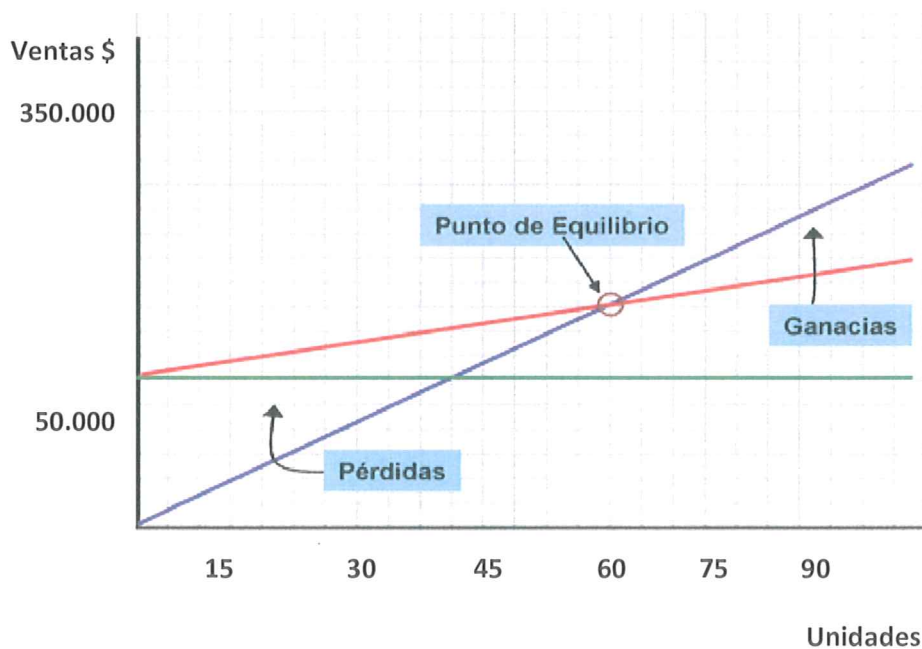
TABLA N° 57

Punto de Equilibrio Projectado

Descripción	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo fijo unitario	671.83	644.34	616.84	589.34
Costos variables unitarios	3106.58	3137.30	3137.30	3137.30
P. E. en unidades	60.tn	60.3	57 tm	54.9tm
P. E. monetarios	241,475.63	239,874.67	229,636.98	219,399.28

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Tablas N° 55 y 56

Grafica del Punto de Equilibrio



Punto de Equilibrio

Análisis:

El punto de equilibrio obtenido, nos indica las toneladas métricas que es necesario producir para cubrir los costos fijos y variables, es el punto donde el importe de las ventas netas absorbe los costos variables y los costos fijos, es decir, es el momento económico donde se produce un equilibrio entre los ingresos y los costos totales, en ese punto se ha dejado de tener pérdida y no se ha empezado a tener beneficio.

Así observamos en el gráfico que tendríamos que vender casi 55 toneladas anuales para cubrir los costos totales.

En términos monetarios estas 55 toneladas métricas representan \$ 217,724.32 dólares, con este valor cubriríamos los costos antes mencionado y partir de este punto estaríamos alcanzando el margen de utilidad del proyecto.



3.8 BALANCE GENERAL PROYECTADO
Tabla N° 58

		BALANCE GENERAL PROYECTADO DELICIA DE CACAO S.A.									
Descripción		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
		Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
ACTIVO											
Activo corriente		31,023.8	31,275.8	33,266.4	39,657.4	48,248.4	57,154.4	89,320.3	121,486.3	151,767.3	164,028.7
Caja y Bancos		31,023.8	31,275.8	33,266.4	39,657.4	48,248.4	57,154.4	89,320.3	121,486.3	151,767.3	164,028.7
Activos fijos neto		86,740.0	86,740.0	86,740.0	86,740.0	86,740.0	86,740.0	86,740.0	86,740.0	86,740.0	86,740.0
	Vida útil (años)										
Operativos		82,410.1	82,410.1	82,410.1	82,410.1	82,410.1	82,410.1	82,410.1	82,410.1	82,410.1	82,410.1
Terreno	0	15,000.0	15,000.0	15,000.0	15,000.0	15,000.0	15,000.0	15,000.0	15,000.0	15,000.0	15,000.0
Instalaciones y cerramiento	20	49,950.5	49,950.5	49,950.5	49,950.5	49,950.5	49,950.5	49,950.5	49,950.5	49,950.5	49,950.5
Maquinarias y equipo	10	17,164.6	17,164.6	17,164.6	17,164.6	17,164.6	17,164.6	17,164.6	17,164.6	17,164.6	17,164.6
Herramientas	3	295.0	295.0	295.0	295.0	295.0	295.0	295.0	295.0	295.0	295.0
Administración y ventas		4,330.0	4,330.0	4,330.0	4,330.0	4,330.0	4,330.0	4,330.0	4,330.0	4,330.0	4,330.0
Equipos de oficina	10	1,355.0	1,355.0	1,355.0	1,355.0	1,355.0	1,355.0	1,355.0	1,355.0	1,355.0	1,355.0
Equipos de computación	3	1,590.0	1,590.0	1,590.0	1,590.0	1,590.0	1,590.0	1,590.0	1,590.0	1,590.0	1,590.0
Muebles y enseres	10	1,385.0	1,385.0	1,385.0	1,385.0	1,385.0	1,385.0	1,385.0	1,385.0	1,385.0	1,385.0
TOTAL ACTIVO		117,763.9	118,015.8	120,006.4	126,397.4	134,988.4	143,894.4	176,060.4	208,226.4	238,507.4	250,768.8
PASIVO											
Pasivo Corriente		20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Porción corriente deuda largo plazo		20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Pasivo No Corriente		80,000.0	60,000.0	40,000.0	20,000.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Pasivo por contratar		80,000.0	60,000.0	40,000.0	20,000.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
TOTAL PASIVO		100,000.0	80,000.0	60,000.0	40,000.0	20,000.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Capital social		19,130.9	19,130.9	19,130.9	19,130.9	19,130.9	19,130.9	19,130.9	19,130.9	19,130.9	19,130.9
Beneficios retenidos		0.0	24,043.5	40,563.9	59,638.6	80,913.3	104,387.9	130,062.6	157,112.3	184,161.9	211,211.6
Beneficios del ejercicio		24,043.5	16,520.4	19,074.7	21,274.7	23,474.7	25,674.7	27,049.7	27,049.7	27,049.7	27,049.7
TOTAL PATRIMONIO		43,174.4	59,694.8	78,769.5	100,044.2	123,518.8	149,193.5	176,243.2	203,292.8	230,342.5	257,392.2
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		143,174.4	139,694.8	138,769.5	140,044.2	143,518.8	149,193.5	176,243.2	203,292.8	230,342.5	257,392.2
DIFERENCIA		25,410.6	21,679.0	18,763.0	13,646.7	8,530.4	5,299.1	182.8	-4,933.5	-8,164.8	6,623.4

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Tablas 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36



3.9 ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO

TABLA N° 59
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO DELICIA DE CACAO S.A.

DESCRIPCION	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
Ventas netas	316,800.0	319,968.0	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7
Costo de ventas (flujo efectivo)	247,606.9	258,838.6	261,396.6	261,396.6	261,396.6	261,396.6	261,396.6	261,396.6	261,396.6	261,396.6
Materiales Directos	219,648.0	230,630.4	232,936.7	232,936.7	232,936.7	232,936.7	232,936.7	232,936.7	232,936.7	232,936.7
Mano de Obra	24,925.9	25,175.2	25,426.9	25,426.9	25,426.9	25,426.9	25,426.9	25,426.9	25,426.9	25,426.9
Materiales Indirectos	1,676.1	1,676.1	1,676.1	1,676.1	1,676.1	1,676.1	1,676.1	1,676.1	1,676.1	1,676.1
Suministros y Servicios	1,155.6	1,155.6	1,155.6	1,155.6	1,155.6	1,155.6	1,155.6	1,155.6	1,155.6	1,155.6
Mantenimiento página Web	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0	75.0
Suministros de limpieza	126.3	126.3	126.3	126.3	126.3	126.3	126.3	126.3	126.3	126.3
Depreciaciones	5,116.3	5,116.3	5,116.3	5,116.3	5,116.3	5,116.3	5,116.3	5,116.3	5,116.3	5,116.3
UTILIDAD BRUTA	64,076.8	56,013.1	56,654.8	56,654.8	56,654.8	56,654.8	56,654.8	56,654.8	56,654.8	56,654.8
Gastos de ventas	13,656.0	13,792.6	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5
Gastos de administración	14,792.8	14,940.7	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1
UTILIDAD OPERACIONAL (BAIT)	35,628.0	27,279.9	27,634.2	27,634.2	27,634.2	27,634.2	27,634.2	27,634.2	27,634.2	27,634.2
Gastos financieros	11,000.0	10,175.0	7,975.0	5,775.0	3,575.0	1,375.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Otros egresos no operacionales	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5
UTILIDAD ANTES PARTICIPACION TRABAJADORES	24,043.5	16,520.4	19,074.7	21,274.7	23,474.7	25,674.7	27,049.7	27,049.7	27,049.7	27,049.7
UTILIDAD ANTES IMPUESTO (BAT)	24,043.5	16,520.4	19,074.7	21,274.7	23,474.7	25,674.7	27,049.7	27,049.7	27,049.7	27,049.7
RESULTADO DEL EJERCICIO	24,043.5	16,520.4	19,074.7	21,274.7	23,474.7	25,674.7	27,049.7	27,049.7	27,049.7	27,049.7

Elaborado: Autora del Proyecto



ESTUDIO FINANCIERO

CAPITULO IV

4. EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO
4.1 Construcción del Flujo de Fondos con Financiamiento

TABLA N° 60

DESCRIPCION	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos operacionales	316,800.0	319,968.0	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7
Recuperación por Ventas	316,800.0	319,968.0	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7
Egresos operacionales	306,582.5	288,956.5	290,732.6	290,417.2	290,417.2	290,417.2	290,417.2	290,417.2	290,417.2	290,417.2
Costo de Ventas (flujo efectivo)	278,133.8	260,223.3	261,712.0	261,396.6	261,396.6	261,396.6	261,396.6	261,396.6	261,396.6	261,396.6
Gastos de ventas	13,656.0	13,792.6	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5
Gastos de administración	14,792.8	14,940.7	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1
Flujo de caja operacional	10,217.5	31,011.5	32,435.1	32,750.5	32,750.5	32,750.5	32,750.5	32,750.5	32,750.5	32,750.5
Ingresos no operacionales	119,130.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Contratación de pasivos largo plazo	100,000.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Egresos no operacionales	98,324.5	30,759.5	30,444.5	26,359.5	24,159.5	23,844.5	584.5	584.5	2,469.5	20,489.1
Variación de activos fijos	86,740.0	0.0	1,885.0	0.0	0.0	1,885.0	0.0	0.0	1,885.0	19,904.6
Otros egresos	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5
Pago de obligaciones financieras largo plazo	0.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Gastos financieros (intereses)	11,000.0	10,175.0	7,975.0	5,775.0	3,575.0	1,375.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Flujo no operacional	20,806.4	-30,759.5	-30,444.5	-26,359.5	-24,159.5	-23,844.5	-584.5	-584.5	-2,469.5	-20,489.1
Flujo neto del periodo	31,023.8	252.0	1,990.6	6,391.0	8,591.0	8,906.0	32,166.0	32,166.0	30,281.0	12,261.4
Saldo inicial de caja	0.0	31,023.8	31,275.8	33,266.4	39,657.4	48,248.4	57,154.4	89,320.3	121,486.3	151,767.3
Saldo final de caja	31,023.8	31,275.8	33,266.4	39,657.4	48,248.4	57,154.4	89,320.3	121,486.3	151,767.3	164,028.7
Requerimiento de caja	38,322.8	36,119.6	36,341.6	36,302.1	36,302.1	36,302.1	36,302.1	36,302.1	36,302.1	36,302.1
Requerimiento de fondeo	7,299.0	4,843.8	3,075.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Flujo VAN	10,217.5	31,011.5	30,550.1	32,750.5	32,750.5	30,865.5	32,750.5	32,750.5	30,865.5	270,238.1

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Tabla 59 (Estado de Resultado)



4.2. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

4.2.1 Valor Actual Neto (VAN)

4.2.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

TABLA N° 61

VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FACTOR DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO 1
0	-119,130.90						
1	10,217.50	10,217.50	0.8928571	9,122.77	108,913.40	0.8000	8,174.00
2	31,011.50	41,229.00	0.7971939	24,722.18	77,901.90	0.6400	19,847.36
3	30,550.10	71,779.10	0.7117802	21,744.96	47,351.80	0.5120	15,641.65
4	32,750.50	104,529.60	0.6355181	20,813.53	14,601.30	0.4096	13,414.60
5	32,750.50	137,280.10	0.5674269	18,583.51	18,149.20	0.3277	10,731.68
6	30,865.50	168,145.60	0.5066311	15,637.42	49,014.70	0.2621	8,091.21
7	32,750.50	200,896.10	0.4523492	14,814.66	81,765.20	0.2097	6,868.28
8	32,750.50	233,646.60	0.4038832	13,227.38	114,515.70	0.1678	5,494.62
9	30,865.50	264,512.10	0.3606100	11,130.41	145,381.20	0.1342	4,142.70
10	270,238.10	534,750.20	0.3219732	87,009.44	415,619.30	0.1074	29,016.60

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Tabla 60 Flujo de caja



TABLA N° 62
Indicadores Financieros
VAN Y TIR

TOTAL FLUJO PRESENTE NETO	236,806.26	121,422.70
INVERSION INICIAL	119,130.90	119,130.90
VAN	117,675.36	2,291.80
TIR	25.26%	

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Tabla 61 Indicadores financieros

Análisis:

De acuerdo a los resultados obtenidos, el presente proyecto es viable, ya que obtuvimos un VAN de 117,675;

Y una tasa de retorno del 25.26%, con lo que reafirmamos la factibilidad de la empresa Delicia de Cacao S.A.



4.2.3 Análisis de Sensibilidad

TABLA N° 63
Incremento en la tasa de interés en el Préstamo Bancario (16%)

CUOTA DECRECIENTE				
MONTO INICIAL:	100.000,00			
PLAZO	24			
GRACIA TOTAL	0			
GRACIA PARCIAL	4			
INTERÉS NOMINAL	4,00%			
INTERES NOMINAL ANUAL	16,00%			
PERIODO DE PAGO	Trimestral			
PERIODO	PRINCIPAL	INTERÉS	AMORTIZ.	CUOTA
1	100.000,00	4.000,00	0,00	4.000,00
2	100.000,00	4.000,00	0,00	4.000,00
3	100.000,00	4.000,00	0,00	4.000,00
4	100.000,00	4.000,00	0,00	4.000,00
5	100.000,00	4.000,00	5.000,00	9.000,00
6	95.000,00	3.800,00	5.000,00	8.800,00
7	90.000,00	3.600,00	5.000,00	8.600,00
8	85.000,00	3.400,00	5.000,00	8.400,00
9	80.000,00	3.200,00	5.000,00	8.200,00
10	75.000,00	3.000,00	5.000,00	8.000,00
11	70.000,00	2.800,00	5.000,00	7.800,00
12	65.000,00	2.600,00	5.000,00	7.600,00
13	60.000,00	2.400,00	5.000,00	7.400,00
14	55.000,00	2.200,00	5.000,00	7.200,00
15	50.000,00	2.000,00	5.000,00	7.000,00
16	45.000,00	1.800,00	5.000,00	6.800,00
17	40.000,00	1.600,00	5.000,00	6.600,00
18	35.000,00	1.400,00	5.000,00	6.400,00
19	30.000,00	1.200,00	5.000,00	6.200,00
20	25.000,00	1.000,00	5.000,00	6.000,00
21	20.000,00	800,00	5.000,00	5.800,00
22	15.000,00	600,00	5.000,00	5.600,00
23	10.000,00	400,00	5.000,00	5.400,00
24	5.000,00	200,00	5.000,00	5.200,00

Elaborado: Autora del proyecto

Fuente: Estimación de incremento en la tasa de interés según CFN



TABLA N° 64
Incremento en la tasa de interés para el Préstamo Bancario (16%)
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

	PROYECTADO										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Ingresos operacionales	316,800.0	319,968.0	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7
Recuperación por Ventas	316,800.0	319,968.0	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7
Variación de cuentas por cobrar	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Egresos operacionales	306,582.5	288,956.5	290,732.6	290,417.2	290,417.2	290,417.2	290,417.2	290,417.2	290,417.2	290,417.2	290,417.2
Costo de Ventas (flujo efectivo)	278,133.8	260,223.3	261,712.0	261,396.6	261,396.6	261,396.6	261,396.6	261,396.6	261,396.6	261,396.6	261,396.6
Gastos de ventas	13,656.0	13,792.6	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5
Gastos de administración	14,792.8	14,940.7	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1
Flujo de caja operacional	10,217.5	31,011.5	32,435.1	32,750.5	32,750.5	32,750.5	32,750.5	32,750.5	32,750.5	32,750.5	32,750.5
Ingresos no operacionales	119,130.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Contratación de pasivos largo plazo	100,000.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Aportes patrimoniales	19,130.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Egresos no operacionales	103,324.5	35,384.5	34,069.5	28,984.5	25,784.5	24,469.5	584.5	584.5	2,469.5	20,489.1	20,489.1
Variación de activos fijos	86,740.0	0.0	1,885.0	0.0	0.0	1,885.0	0.0	0.0	1,885.0	19,904.6	19,904.6
Otros egresos	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5
Pago de obligaciones financieras largo plazo	0.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0
Gastos fin encierros (intereses)	16,000.0	14,800.0	11,600.0	8,400.0	5,200.0	2,000.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Flujo no operacional	15,806.4	-35,384.5	-34,069.5	-28,984.5	-25,784.5	-24,469.5	-584.5	-584.5	-2,469.5	-20,489.1	-20,489.1
Flujo neto del período	26,023.8	-4,373.0	-1,634.4	3,766.0	6,966.0	8,281.0	32,166.0	32,166.0	30,281.0	12,261.4	12,261.4
Saldo inicial de caja	0.0	26,023.8	21,650.8	20,016.4	23,782.4	30,748.4	39,029.4	71,195.3	103,361.3	133,642.3	133,642.3
Saldo final de caja	26,023.8	21,650.8	20,016.4	23,782.4	30,748.4	39,029.4	71,195.3	103,361.3	133,642.3	145,903.7	145,903.7
Requerimiento de aja	38,322.8	36,119.6	36,341.6	36,302.1	36,302.1	36,302.1	36,302.1	36,302.1	36,302.1	36,302.1	36,302.1
Requerimiento de fondeo	12,299.0	14,468.8	16,325.2	12,519.8	5,553.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Elaborado: Autora del Proyecto
 Fuente: Construcción del Flujo de Fondos con Financiamiento y Asesoría Contable "Patricio Martínez"



TABLA N° 65
Disminución en el precio del cacao orgánico en un 10%
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

FLUJO DE CAJA	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos operacionales	300,960.0	303,969.6	307,009.3	307,009.3	307,009.3	307,009.3	307,009.3	307,009.3	307,009.3	307,009.3
Recuperación por Ventas	300,960.0	303,969.6	307,009.3	307,009.3	307,009.3	307,009.3	307,009.3	307,009.3	307,009.3	307,009.3
Egresos operacionales	294,246.1	277,357.3	279,071.5	278,770.4	278,770.4	278,770.4	278,770.4	278,770.4	278,770.4	278,770.4
Costo de Ventas (flujo efectivo)	265,797.4	248,624.1	250,050.9	249,749.8	249,749.8	249,749.8	249,749.8	249,749.8	249,749.8	249,749.8
Gastos de ventas	13,656.0	13,792.6	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5
Gastos de administración	14,792.8	14,940.7	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1
Flujo de caja operacional	6,713.9	26,612.3	27,937.8	28,238.9	28,238.9	28,238.9	28,238.9	28,238.9	28,238.9	28,238.9
Ingresos no operacionales	119,130.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Contratación de pasivos largo plazo	100,000.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Aportes patrimoniales	19,130.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Egresos no operacionales	98,324.5	30,759.5	30,444.5	26,359.5	24,159.5	23,844.5	584.5	584.5	2,469.5	20,489.1
Variación de activos fijos	86,740.0	0.0	1,885.0	0.0	0.0	1,885.0	0.0	0.0	1,885.0	19,904.6
Otros egresos	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5
Pago de obligaciones financieras largo plazo	0.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Gastos financieros (intereses)	11,000.0	10,175.0	7,975.0	5,775.0	3,575.0	1,375.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Flujo no operacional	20,806.4	-30,759.5	-30,444.5	-26,359.5	-24,159.5	-23,844.5	-584.5	-584.5	-2,469.5	-20,489.1
Flujo neto del período	27,520.2	-4,147.2	-2,506.7	1,879.4	4,079.4	4,394.4	27,654.4	27,654.4	25,769.4	7,749.9
Saldo inicial de caja	0.0	27,520.2	23,373.0	20,866.3	22,745.7	26,825.2	31,219.6	58,874.0	86,528.5	112,297.9
Saldo final de caja	27,520.2	23,373.0	20,866.3	22,745.7	26,825.2	31,219.6	58,874.0	86,528.5	112,297.9	120,047.8
Requerimiento de caja	36,780.8	34,669.7	34,883.9	34,846.3	34,846.3	34,846.3	34,846.3	34,846.3	34,846.3	34,846.3
Requerimiento de fondeo	9,260.6	11,296.7	14,017.7	12,100.6	8,021.1	3,626.7	0.0	0.0	0.0	0.0
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Flujo VAN	6,713.9	26,612.3	26,052.8	28,238.9	28,238.9	26,353.9	28,238.9	28,238.9	26,353.9	220,309.7

Elaborado: Autora del Proyecto
 Fuente: Construcción del Flujo de Fondos con Financiamiento



Tabla N° 66
Aumento de Salarios en un 10%
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

FLUJO DE CAJA	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos operacionales	316,800.0	319,968.0	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7
Recuperación por Ventas	316,800.0	319,968.0	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7	323,167.7
Egresos operacionales	309,382.4	291,477.1	316,594.2	290,400.8	292,959.9	292,959.9	292,959.9	292,959.9	292,959.9	292,959.9
Costo de Ventas (flujo efectivo)	280,933.7	262,743.9	287,573.6	261,380.3	263,939.3	263,939.3	263,939.3	263,939.3	263,939.3	263,939.3
Gastos de ventas	13,656.0	13,792.6	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5	13,930.5
Gastos de administración	14,792.8	14,940.7	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1	15,090.1
Flujo de caja operacional	7,417.6	28,490.9	6,573.5	32,766.8	30,207.8	30,207.8	30,207.8	30,207.8	30,207.8	30,207.8
Ingresos no operacionales	119,442.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Contratación de pasivos largo plazo	100,000.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Aportes patrimoniales	19,442.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Egresos no operacionales	103,324.5	35,384.5	34,069.5	28,984.5	25,784.5	24,469.5	584.5	584.5	2,469.5	20,489.1
Variación de activos fijos	86,740.0	0.0	1,885.0	0.0	0.0	1,885.0	0.0	0.0	1,885.0	19,904.6
Otros egresos	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5	584.5
Pago de obligaciones financieras largo plazo	0.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	20,000.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Gastos financieros (intereses)	16,000.0	14,800.0	11,600.0	8,400.0	5,200.0	2,000.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Flujo no operacional	16,117.9	-35,384.5	-34,069.5	-28,984.5	-25,784.5	-24,469.5	-584.5	-584.5	-2,469.5	-20,489.1
Flujo neto del período	23,535.5	-6,893.6	-27,496.0	3,782.3	4,423.3	5,738.3	29,623.3	29,623.3	27,738.3	9,718.7
Saldo inicial de caja	0.0	23,535.5	16,641.9	-10,854.1	-7,071.7	-2,648.5	3,089.8	32,713.1	62,336.4	90,074.7
Saldo final de caja	23,535.5	16,641.9	-10,854.1	-7,071.7	-2,648.5	3,089.8	32,713.1	62,336.4	90,074.7	99,793.5
Requerimiento de caja	38,672.8	36,434.6	39,574.3	36,300.1	36,620.0	36,620.0	36,620.0	36,620.0	36,620.0	36,620.0
Requerimiento de fondeo	15,137.3	19,792.8	50,428.4	43,371.9	39,268.4	33,530.1	3,906.8	0.0	0.0	0.0
Flujo VAN	7,417.6	28,490.9	4,688.5	32,766.8	30,207.8	28,322.8	30,207.8	30,207.8	28,322.8	203,773.6
Período Recuperación	-112,024.9	-83,534.0	-78,845.5	-46,078.7	-15,870.9	12,451.9	42,659.7	72,867.5	101,190.3	304,963.9

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Construcción del Flujo de Fondos con Financiamiento



Análisis de Sensibilidad

Para analizar la sensibilidad de proyecto, ante el cambio de ciertas variables, se realizó un incremento del 16% en la tasa de interés en el préstamo bancario, una disminución del 10% en el precio de compra y de venta del cacao y por último un aumento del 10% en los salarios.

Al incrementar la tasa de interés del préstamo bancario, se observa que al terminar los cinco primeros años, los intereses generados por el préstamo representan el 58% del capital prestado, es un porcentaje considerado, pero aun así el proyecto sigue siendo rentable.

Un indicador que también nos permite medir la sensibilidad del proyecto, es la disminución del precio de compra y de venta del cacao orgánico, en este caso pudimos observar que la rentabilidad se ve afectada considerablemente, debido a que los rubros más altos del proyecto está representado en la materia prima, pero pese a que la utilidad disminuyó, nuestro proyecto sigue siendo flexible.

Y por último, se realizó un aumento del 10% en la mano de obra, este cambio también produjo una disminución de la utilidad se podría decir que es justificada, considerando que el rubro de mano de obra es bastante representativo, pero nuestro proyecto es lo suficiente sólido y resistente, que aun así sigue siendo factible.



4.2.4 Periodo de recuperación de la Inversión

Tabla N° 67

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION										
PR= ultimo año negativo + Excedente en primer año +										
PR	5+	<table border="0"> <tr> <td></td> <td>Inversión</td> </tr> <tr> <td></td> <td>18,149.20</td> </tr> <tr> <td></td> <td><hr/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>119,130.90</td> </tr> </table>		Inversión		18,149.20		<hr/>		119,130.90
	Inversión									
	18,149.20									
	<hr/>									
	119,130.90									
PR=	5+	0.15								
PR= 5 años 5 meses										

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Tabla 60 Flujo de Efectivo

4.2.5 Relación Costo Beneficio

Para determinar si el presente proyecto es viable, se aplicará la fórmula costo/beneficio.

El costo beneficio se obtiene multiplicando los ingresos y los costos por el factor de actualización (12%), obteniendo como resultado \$1.10, lo que significa que por cada dólar invertido vamos a ganar \$1.10 más para poder cubrir nuestras obligaciones.



4.3 ÍNDICES FINANCIEROS

TABLA N° 68
RATIOS FINANCIEROS

FORMULAS	2010	2011	2012	2013	2014
Saldo final de caja/requerimiento de caja	0.82	0.88	0.93	1.11	1.35
Liquidez General					
Liquidez General	3.08	3.16	3.27	3.59	4.02
Liquidez Inmediata	3.08	3.16	3.27	3.59	4.02
Endeudamiento					
Pasivo / Activo	0.70	0.57	0.43	0.29	0.14
Rentabilidad Económica					
Margen bruto	20.23%	17.51%	17.53%	17.53%	17.53%
ROA	16.79%	11.83%	13.75%	15.19%	16.36%
Rentabilidad Financiera					
ROE	55.69%	27.67%	24.22%	21.27%	19.00%

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Balance General 58

Índice de Liquidez

Este índice nos indica que la empresa Delicia de Cacao S.A. dispone de una buena capacidad de liquidez para cumplir con sus pagos a corto plazo, como se puede observar en la tabla superior durante los 4 primeros años se dispondrá de \$ 3 dólares de los activos circulantes por cada dólar adeudado a corto plazo y en el año 5 aumentará un dólar más.

Índice de Endeudamiento

Con este índice podemos determinar el grado de endeudamiento de la empresa, como podemos observar en la parte superior, existe una disminución gradual, en el primer año la Delicia de Cacao esta endeudada un 70% pero al cabo del quinto año se observa un endeudamiento de tan solo 14%, lo que significa que la capacidad de endeudamiento va disminuyendo considerablemente.



Índice de Rentabilidad

Este índice refleja que la rentabilidad aumenta lentamente año a año se nota un incremento de uno pocos puntos. Cabe recalcar que en el primer año se muestra una diferencia en relación a los otros años debido a la estabilidad en los precios de la materia prima.



ANALISIS DE LOS IMPACTOS

CAPITULO V

5. Análisis del Impacto del Proyecto

5.1 Impacto Ambiental

Tomando como referencia aquel artículo 19 de la Constitución Política que dice "el derecho a vivir en un estado libre de contaminación" se puede decir que este proyecto no representa en gran medida una amenaza para el medio ambiente ya que el producto que vamos a comercializar es elaborado sin agroquímicos y pesticidas, sin aditivos, colorantes, conservantes u otros insumos artificiales, que causen daños ni a los productos ni a consumidores. El cacao orgánico es producido en terrenos agro ecológicos donde no se utiliza herbicidas ni abonos químicos lo que reduce al mínimo la incidencia de plagas y enfermedades.

Pero cabe señalar que los olores provocados por la fase de fermentación y de secado del cacao pueden ocasionar cierta molestia a los trabajadores sin dejar de lado que también se emplea el secado a gas y además de que utilizamos para la desinfección del cacao antes de ser exportado ciertos ambientales.

5.1.1 Mecanismos para mitigar el impacto ambiente

Dentro de lo posible se pretenderá utilizar el mayor tiempo el secado natural esto con la finalidad de reducir lo menos posible la utilización del secador a gas que causa daños en la atmósfera, también emplearemos para la fase de desinfección, ambientales ecológicos (Romerres) que no afecten en lo absoluto el proceso ni al medio ambiente.

El producto una vez que este ensacado será cubierto con plásticos especiales para evitar que durante el proceso de desinfección se contamine o adquiera cierto olor desagradable que afecta la calidad del producto.

Durante su traslado también se tomarán medidas de seguridad en cuanto al buen estado de los camiones, en lo que se refiere a estabilidad y limpieza lo que deseamos es garantizar un producto fresco y en buen estado.



5.2 Posibles impactos del Proyecto en los trabajadores

Delicia de Cacao S.A. será una empresa que a más de exportar el cacao realizará todo el proceso de fermentación, secado, pesado y almacenado, lo que representa un riesgo para los trabajadores, el cual será asumido directamente por la empresa. Esto significa que la empresa se responsabilizará de la capacitación permanente de su personal, para otorgarles seguridad laboral además que proporcionará mascarillas y botas a las personas que trabajan directamente en el proceso, con la finalidad de preservar la salud de sus empleados.

Pero vale señalar que también se produce un impacto positivo en los trabajadores en el ámbito socioeconómico porque la creación de Delicia de Cacao S.A. generará puestos de trabajo, lo que representa un ingreso mensual para sus familias



CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Del estudio de mercado

- El estudio de mercado nos indica que Suiza es un mercado con un alto nivel de consumo de chocolate, aproximadamente el 78% de las empresas adquieren cacao orgánico certificado y garantizado para elaborar el tan apetecible chocolate negro o saludable que hoy por hoy marca la nueva tendencia en el mercado y esta misma tendencia nos permitirá exportar 80 toneladas a la empresa Ag Felchin Max.
- Por otro parte hay pocas empresas en Esmeraldas que realizan exportaciones de cacao orgánico, una de las razones es que no cuentan con los recursos para adquirir una certificación y al mismo tiempo capacitar a los agricultores.
- La exportación de cacao orgánico en Esmeraldas es una actividad que se encuentra en la etapa de crecimiento.

De estudio técnico e ingeniería del Proyecto

- Delicia de Cacao S.A. con el propósito de obtener un cacao de calidad realiza el proceso de fermentación, secado, clasificación y almacenamiento, esto garantiza el olor y la humedad del producto final, lo que nos asegura nuestra próxima venta sostenida en el mercado externo.
- Para lograr obtener un buen producto es necesario que el personal se encuentre capacitado y comprometido con la empresa, lo que nos permita eficacia y eficiencia en el proceso.

Del estudio económico

- Dentro de los costos totales el rubro materia prima representa el mayor porcentaje, ya que al no contar con plantaciones de cacao propias, nos obliga a comprar a organizaciones a un precio considerable.



- En el punto de equilibrio observamos que necesitamos vender casi 55 toneladas que representan \$117,675.36 para cubrir los costos totales del producto.

Del estudio financiero

- Una vez aplicada la fórmula del VAN sobre los flujos de efectivo proyectados, se ratifica la viabilidad del proyecto al recuperar la inversión realizada.
- La tasa interna de retorno (TIR) también nos permite reafirmar la factibilidad de proyecto obteniendo el 25.46%.
- El periodo de recuperación nos indica que en 5 años y 5 meses vamos a recuperar el total de la inversión.
- Una vez realizado el análisis de sensibilidad, considerando las variaciones del 10% en el precio del cacao, 16% el incremento de la tasa de interés y 10% del aumento de la mano de obra, no afecta fuertemente a la utilidad del proyecto.

Del impacto del proyecto

- El proyecto no presenta ningún riesgo para los trabajadores como para el medio ambiente, pero se tendrán presentes medidas necesarias para prevenir accidentes laborales.



RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES

Del estudio de mercado

- Más adelante ofreceremos nuestro producto a otros mercados como Alemania y Bélgica que tienen un consumo considerable de chocolate.
- Se recomienda que las organizaciones realicen conversaciones o alianzas con las agencias certificadoras, con el propósito de obtener la certificación lo que les permitirá entrar en mercados internacionales.

Del estudio técnico e ingeniería del proyecto

- Para lograr eficiencia en el proceso, se recomienda realizar capacitaciones con el ánimo de inducir al personal a realizar sus actividades correctamente.
- Se recomienda ampliar el terreno en un futuro cercano, en respuesta a la creciente demanda insatisfecha que existe en el mercado.

Del estudio económico

- Para disminuir el costo de materia prima se recomienda realizar negociaciones con los productores directamente para conseguir un precio más conveniente.



Del estudio financiero

- Al momento de realizar la expansión de la planta se recomienda tener en consideración los costos en los que se incurrirán, para medir la afectación sobre la rentabilidad del proyecto.
- De acuerdo al VAN y al TIR se recomienda invertir en este proyecto, es mucho mas conveniente que depositar el dinero en una institución bancaria.

Del impacto del proyecto

- Se recomienda estar en constante investigación con el animo de conocer nuevos mecanismos o métodos que permitan a la empresa construir con el cuidado del medio ambiente y por ende de los trabajadores.



BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFIA

- Arze, J.C.2001. El Mercado Internacional de productos orgánicos. Comunica, IICA , San José, Costa Rica
- Chavez, J. F; Krause, J Eds.1997. La certificación de productos orgánicos en el Perú. Informe del Seminario de 1997. 205 p.
- Ecuador. 2002 b. III Censo nacional agropecuario. Resultados Nacionales. INEC. Proyecto Sica. Quito – Ecuador. 257 p.
- El Agropecuario. 2002. Directorio Empresarial Agropecuario 2002 – 2003. El cacao en el contexto internacional
- Enriquez, G.A; 2001 c. El agro negocio del cacao en el Ecuador. Seminario Internacional sobre el agro-negocio del cacao.
- Espinoza, N; Gatica, J; Smyle, J 1999. El pago de servicios ambientales y el desarrollo sostenible en el medio rural y Anexos
- Soto M., G2001. Certificación de productos orgánicos: la garantía necesaria para incorporarse en el mercado internacional.
- SORIA, Vasco Jorge. Breve historia del cultivo del cacao en el Ecuador. Guayaquil 2002.
- BECKETT, S.T. Fabricación y utilización industrial del cacao. Zaragoza, 1994.
- OREJUELA, Germán. ENCICLOPEDIA AGROPECUARIA. Editorial oveja negra S.A. Tomo 2. Paginas 392, a la 394.
- DIAZ, Tomas. GRAN ENCICLOPEDIA LARROUSSE. Editorial planeta S.A. Tomo 3. Pág. 825.
- VERGAR, Cristopher. TEOBROMA CACAO. Editorial la oveja negra S.A. Tomo 8. Pág. 45.
- POSSO, Miguel. Manual de Investigación Científica
- www.fecd.org.ec/espaniol/proyectos/mapa/ag-0635.html
- www.iniap-ecuador.gov.ec/estaciones/eeproyectos.html
- www.secretariadeagriculturayalimentos.gov.ec/proyectos.html
- www.mag.gov.ec/proyecacao
- www.anecacao.com
- www.eluniverso.com



- http://www.sica.gov.ec/cadenas/cacao/docs/importancia_cacao.html
- <http://www.mitecnologico.com/Main/FactibilidadInvestigacion>



GLOSARIO

GLOSARIO

- **La certificación** es - en general - un procedimiento voluntario, mediante el cual una tercera instancia independiente (la certificadora) ofrece una garantía por escrito como resultado de un proceso de seguimiento realizado mediante inspecciones y relevamientos in situ, de que un producto, proceso o servicio cumple con una normativa.
- **La certificación orgánica** puede entenderse como un "Procedimiento mediante el cual se garantiza que un determinado producto animal o vegetal, los equipos y el proceso de producción, cumplen con las normas de un organismo regulador orgánico, sin dañar el medio ambiente.
- **Agricultura orgánica** es un sistema de producción que trata de utilizar al máximo los recursos por hectárea, dándole énfasis a la fertilidad del suelo y la actividad biológica y al mismo tiempo, al minimizar el uso de los recursos no renovables y no utilizan fertilizantes y plaguicidas sintéticos para proteger el medio ambiente y la salud humana.
- **La acreditación** es un procedimiento a través del cual una entidad con autoridad evalúa y reconoce formalmente que un programa de certificación acata las normas de ese organismo rector. Respecto a la agricultura orgánica, los organismos de certificación pueden aplicar las normas internacionales o nacionales o ambas, y obtener el reconocimiento de la "autoridad" correspondiente.
- **Los productos orgánicos certificados** son aquellos que se producen, almacenan, elaboran, manipulan y comercializan de conformidad con especificaciones técnicas precisas (normas), y cuya certificación de productos "orgánicos" corre a cargo de un organismo especializado. Una vez que una entidad de este tipo ha verificado el cumplimiento de las normas que rigen el ámbito de los productos orgánicos, se concede una etiqueta al producto.
 - **La etiqueta** indica la certificación de que un producto cumple las normas de calidad orgánica, contiene el nombre del organismo de certificación y las normas que acata. Esta etiqueta variará de acuerdo con el organismo de certificación que la expida, pero puede tomarse como garantía de cumplimiento de los requisitos fundamentales de un producto "orgánico" desde la finca hasta el mercado.



Es importante señalar que la etiqueta de calidad orgánica se aplica al proceso de producción, y garantiza que el producto se ha creado y elaborado en forma que no perjudique al medio ambiente.

- **Calidad** es un conjunto de características de un elemento que le confieren la aptitud para satisfacer necesidades explícitas e implícitas.
- **Flujo de caja** es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.
- **Evaluación Financiera** es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Esto sirve para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable.
- Entrevistas Personales
- **Demanda** es la cantidad de un bien o servicio que la gente desea adquirir
- Oferta es la cantidad de bien o servicio que el vendedor pone a la venta.
- **Tasa Interna de Retorno** definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.
- **Valor Actual Neto** es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los *flujos de caja* futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto
- **Mercado Externo** Denominación utilizada para designar las diferentes transacciones que las empresas realizan fuera de su propio país.
- **Mercado** desde el punto de vista de la economía, mercado es el lugar donde se juntan compradores y vendedores para realizar transacciones de bienes y servicios, pero desde el punto de vista del marketing, mercado es el conjunto de personas u organismos con necesidades o deseos a satisfacer.
- **Ciclo de vida del producto** herramienta de gestión que consiste en el conjunto de etapas por las que pasa un producto desde su lanzamiento hasta su salida del mercado; es una herramienta ya que al saber nosotros por cuál etapa está pasando nuestro producto, podemos definir mejor nuestras estrategias comerciales.



- **Etapa de crecimiento** el producto empieza a ganar aceptación y a penetrar en el mercado, el uso del bien o servicio se empieza a generalizar entre los consumidores.



ANEXOS

ANEXO # 1.1

PRESUPUESTO REFERENCIAL

Rubro	Descripción	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Desbroce y Limpieza del terreno	m2	500,00	0,75	375,00
2	Replanteo y nivelación	m2	500,00	0,80	400,00
3	Excavación de cimientos	m3	54,80	5,60	306,88
4	Excavación de plintos	m3	32,87	6,10	200,51
5	Desalojo de escombros	m3	63,74	4,90	312,33
6	Hormigón ciclópeo	m3	31,87	106,45	3.392,47
7	Replancillo de H.S.	m3	2,90	121,15	351,35
8	Plintos de Hormigón simple	m3	11,97	131,68	1.576,22
9	Cadenas de Hormigón simple	m3	12,98	173,11	2.246,93
10	Columnas de Hormigón	m3	11,14	187,50	2.088,69
11	Acero de refuerzo	Kg.	3.650,40	1,96	7.154,78
12	Reposición de suelos	m3	132,79	9,90	1.314,62
13	Estructura metálica pintada	Kg.	1.466,76	2,99	4.385,61
14	Contrapiso de H.S. con impermeabilización	m2	105,30	16,12	1.697,44
15	Masillado y alisado de pisos	m2	105,30	4,80	505,44
16	Pisos de cerámica	m2	105,30	15,70	1.653,21
17	Mamposteria de bloque de 15 cm	m2	596,70	9,50	5.668,65
18	Mamposteria de bloque de 10 cm	m2	27,30	7,68	209,66
19	Enlucido Vertical	m2	349,38	4,95	1.729,43
20	Pintura de caucho	m2	349,38	2,18	761,65
21	Puerta de tol	m2	16,60	64,50	1.070,70
22	Protección de ventanas	m2	14,90	38,75	577,38
23	Ventanas de aluminio	m2	4,80	54,20	260,16
24	Malla antimosquitos	m2	4,80	10,65	51,12
25	Cerradura llave seguro	u	3,00	28,00	84,00
26	Cerradura llave	u	3,00	32,00	96,00
27	Placa Galvalume ,45 mm	m2	143,20	14,90	2.133,68
28	Acometida Bifásica	ml	19,50	8,02	156,39
29	Tablero de control 4- 8	u	1,00	32,17	32,17
30	Breakers	u	6,00	5,30	31,80
31	Punto de iluminación	pto	18,00	23,20	417,60
32	Tomacorriente doble	pto	11,00	26,70	293,70
33	Focos ahorradores	u	18,00	3,80	68,40
34	Cerámica en paredes	m2	9,36	14,42	134,97
35	Caja de revisión	u	2,00	60,27	120,54
					49,010.48

Elaborado: Autora del Proyecto
Fuente: Ingeniero Civil Carlos Velasco

ANEXO #1.2

Resumen del Presupuesto

Rubro	Descripción	Unidad	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Obras Civiles	u	1,00	49.010,48	49.010,48
2	Cajas de fermentación	u	4,00	235,00	940,00
				TOTAL	49.950,48

Elaborado: Autora del Proyecto

Fuente: Ingeniero Civil Carlos Velasco

ANEXO # 2

Quito, 19 de enero del 2010

Señorita:

Lorena Marchan

Esmeraldas

De mi consideración:

Luego de un cordial saludo, y de acuerdo con su pedido a continuación me permito cotizar una máquina cosedora de sacos portátil marca FISCHBEIN, la misma que reúne las siguientes especificaciones:

Marca	Fischbein
Modelo	"F"
Fabricación	Americana
Tipo de operación	Manual Portátil
Velocidad del motor	10.000 r.p.m.
Motor	115 V. 60 Hz
Tipo de puntada	Cadena simple (un hilo)
Lubricación	Semiautomática por bomba
Corte de hilo	Automático por cuchillas
Precio de la máquina	US. \$700,00 más IVA
Forma de pago	De contado
Garantía	Seis meses sobre defectos de fabricación
Tiempo de entrega	15 días

También debemos informarle que como representantes de FISCHBEIN COMPANY disponemos de un stock completo de repuestos y proporcionamos servicio técnico especializado para garantizar el normal funcionamiento de la maquinaria.

En espera de su confirmación quedamos de usted

Atentamente,

Ing. Ernesto Sarria Z.
Gerente Comercial

TECNIPESO Cía. Ltda.

Cuidado por usar

Quito enero 07, 2010
COT-T-00023-2010

COTIZACIÓN

Señorita
Lorena Marchan ó señor
Edwin hidalgo
Esmeraldas

Tlf: 062716989

De mi consideración:

Por medio de la presente, es un placer poder cotizar lo siguiente:

- Una balanza electrónica con bandeja en acero inoxidable y pedestal
Marca: UWE, Modelo: PACO
Tamaño de plataforma 42 x 52 cms.
Capacidad: 300 kg x 50 g
VÁLOR UNITARIO:

USD 550.00 + I.V.A.

TIEMPO DE ENTREGA: INMEDIATA SUJETA A STOCK

CARACTERISTICAS BALANZA UWE- PACO


- Auto cero
- Batería autorecargable permite 120 horas de trabajo sin luz o con adaptador 110 v.
- Cambio automático Lb-Kg.
- Procedencia Taiwan

TECNIPESO CIA LTDA. Ofrece en todos sus equipos un año de garantía contra defectos de fabricación, servicio de mantenimiento y repuestos.

Por su amable atención a la presente, anticipo mi agradecimiento y me reitero

Atentamente
Miryam Lara
VENTAS Ext. No.1

ANEXO # 4



NOVA ERA
estudio de diseño

Quito, 06 de noviembre del 2009

Srta. Lohana Marchán Gruezo
Presente.-

De mis consideraciones.

Me dirijo a usted muy respetuosamente, para hacerle llegar el precio del diseño de la página web

Sitio Web Comercial Básico	\$ 350
Contiene:	
Máximo de 5 Páginas	
*Fotografías Básicas	
*Banner animado	
*Página formulario de contacto	
Sitio Web Comercial Profesional	\$ 450
Contiene:	
Máximo de 9 Páginas con sus respectivos links	
*Fotografías Básicas	
*Banners animados	
*Página formulario de contacto	
Animación de Introducción al sitio	\$ 100
Costo por página adicional	\$ 35
Dominio	\$ 15
(El costo del dominio es anual)	
Hosting	\$ 60
(El costo del hosting es anual)	

En caso de que se realice el diseño de la página web, el cliente proporcionará toda la información necesaria en formato digital y adelantará el 50% de valor total acordado, y el 50% restante contra entrega del sitio finalizado.
Estos precios no incluye impuestos, 12% del I.V.A.

Esperando una respuesta favorable, me despido.

Atte.

Mauro Vallejo
Director Creativo

2476903 / 004075536
e-mail: mauro.vallejop@gmail.com
Quito - Ecuador

ANEXO # 5

Quito, 26 de enero del 2010

Señorita:

Lorena Marchan

Esmeraldas

De mi consideración:

Luego de un cordial saludo, y de acuerdo con su pedido a continuación me permito cotizar un medidor de humedad FISCHBEIN, la misma que reúne las siguientes especificaciones:

Marca	Fischbein
Modelo	"F"
Fabricación	Americana
Tipo de operación	Manual Portátil
Velocidad del motor	10.000 rpm.
Precio de la máquina	US. \$1400 INCUIDO IVA
Forma de pago	De contado
Garantía	Seis meses sobre defectos de fabricación
Tiempo de entrega	15 días

También debemos informarle que como representantes de FISCHBEIN COMPANY disponemos de un stock completo de repuestos y proporcionamos servicio técnico especializado para garantizar el normal funcionamiento de la maquinaria.

En espera de su confirmación quedamos de usted

Atentamente,

Ing. Ernesto Sarria
Gerente Comercial

ANEXO #6

METAL MUEBLE AMOBLAR
 Saavedra Vélez Marian Narciza
 Dirección: Av. Olmedo 1443 y Rocafuerte
 Telf.: 062 714 - 111 / Cel.: 099 808 804
 Esmeraldas - Ecuador

RUC.: 1715445886001
PROFORMA
 0000638

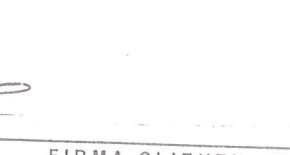
Cliente: Loresna Narchoa
 Dirección: Chimborazo 107 y Eloy Alfaro
 RUC.: Teléfono: 2711-209

G. Remisión:

Día	Mes	Año
29	06	09

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V. Unitario	VALOR TOTAL
1	Estación de Trabajo Milano en L ejecutivo con archivados de 3 cajones 1.50X1.50X0.60 cm/	275 ⁼	275 ⁼
1	Silla ejecutivo Importado Tipo Braham con brazos de madera - de 3 pnciones y sistema hidráulico/	230 ⁼	230 ⁼
2	Sillas de espera Tripersonal Importada de 1 coucha/	150 ⁼	300 ⁼
1	Archivados de 4 gavetas Metálico con seguro de llave	195 ⁼	195 ⁼
1	Archivados Axeo con Seguro	100 ⁼	100 ⁼
4	Sillas de espera Personales modelo Italia en cuero - reforzada.	32 ⁼	128 ⁼
1	Escritorio ejecutivo sencillo con cajon Avanti 1.20X0.60cm.	160 ⁼	160 ⁼
		SUBTOTAL	1.388 ⁼
		DESCUENTO	
		IVA 0%	
		IVA 12%	
		TOTAL \$.	1.388 ⁼


 FIRMA AUTORIZADA


 FIRMA CLIENTE

COTIZACION

Nombre: Lorena Marchán G. Fecha: Teléfono:
 Céd. Ident. 080265785

Dirección/Trabajo:

PRECIOS INCLUYEN IVA			
Código	Modelo	Descripción	P.V.P.
		<u>Split 24 Btu</u>	<u>\$ 833.00</u>
		<u>Dispensador agua</u>	<u>236.00</u>
1 TOTAL			\$

Observaciones: Crédito Directo Tarjeta de Crédito

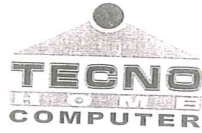
2 \$	Cuota Inicial
3 \$	Saldo a financiar (1+2)
4 \$	% Interés
	Ganguitas Mensuales \$ /u
\$	Total a pagar (2+3+4)

Sucursal: Vendedor: Juan Carlos Borja
3100

NOTA: PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO



ANEXO #12



Tecnohome

PROFORMA

Date	Estimate #
29/06/2009	3707

Name / Address
LORENA MARCHAN GRUEZO TEL. 2712259 DIR. CHIMBORAZO 107 Y ELOY ALFARO

Mejía # 418 y Olmedo
Esmeraldas,
RUC:0891709528001
Fono:062724035

Project

Description	Qty	Rate	Total
COMPUTADOR CORE2 DUO 2.80GHZ-MAINBOARD BIOSTAR DISCO DURO 500GB-2GB MEMORIA DDR2-DVD RW-CARD READER-MONITOR LCD 19"- MESAS IMPORTADA-IMPRESORA MULTIFUNCION 3X1- REGULADOR APEX 1200- PARLANTES- MOUS-TECL.	1	709,82	709,82T
TELEFONO FAX PANASONIC KXFT 981-IDENTIFICADO DE LLAMADAS-ALINEADOR AUTOMATICO DE DOCUMENTOS-PAPEL TERMICO		142,86	142,86T
Subtotal			\$852,68
Sales Tax (12,0%)			\$102,32
Total			\$955,00