



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE ESMERALDAS

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Escuela de Contabilidad y Auditoría



INFORME FINAL DEL PROYECTO DE DISERTACIÓN DE GRADO

TEMA:

“PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN ASOCIATIVA DE POLVO DE CACAO  
ARTESANAL, COMO DESARROLLO DE LA CULTURA CHACHI DEL CANTÓN  
ELOY ALFARO, PROVINCIA DE ESMERALDAS”

LINEA DE INVESTIGACIÓN FINANCIERA:  
PROYECTO MICRO EMPRESARIAL / SOCIALES

PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

ING. EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA

AUTOR:

SANDOVAL AÑAPA IGNACIO IDELFONSO

ASESORA:

ING. RUTH QUIÑONEZ CASTILLO

ESMERALDAS, ENERO 2013



*Disertación aprobada luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el Reglamento de Grado de la PUCESE, previo a la obtención del Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA.*

---

**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE GRADO**

---

**LECTOR 1**

---

**LECTOR 2**

---

**DIRECTOR DELAESCUELA**

---

**DIRECTORA DE TESIS**

**Fecha:** \_\_\_\_\_

## **AUTORÍA**

*Yo, Ignacio Sandoval Añapa, portador de la cédula de identidad N° 080351221-9 declaro bajo juramento que la presente investigación es de total responsabilidad del autor, se han respetado las diferentes fuentes de información realizando las respectivas citas bibliográficas en este documento, para la no existencia de plagio.*

---

*Ignacio Sandoval Añapa*

*080351221-9*

---

*Ing. Rhut Quiñonez Castillo*

*ASESORA*

## **DEDICATORIA**

*El presente trabajo de grado está dedicado, a mis padres: María Hemerita y Benedito, a mis hermanas: Cornelia y Verónica, Hermanos: Sergio y Leopoldo, a mis bellos sobrinos: Nayara, Hellen, Jair, mi chiquitita Valeria y el pequeño Alexander, mi querida Naraa, a mis tíos: Javier, Isaura, Simón y María, a mi cuñado: Wilton Díaz, Gracias a todos por brindarme su confianza y apoyo durante toda mi vida estudiantil, por creer en mí y en mi capacidad para salir adelante, les entrego el resultado de largos años de estudio, sacrificio y dedicación por alcanzar mi meta anhelada.*

*Gracias por todos sus esfuerzos y sacrificios hechos...!!!*

***Ignacio Sandoval Añapa***

## AGRADECIMIENTOS

*Un agradecimiento muy especial a cada una de las personas que me han acompañado en mi trayectoria Estudiantil y personal.*

- ☞ En primer lugar a Dios por haberme guiado y dado la fortaleza necesaria en toda mi vida y haber permitido la culminación de mi carrera universitaria y por acompañarme en cada uno de mis pasos que he dado.*
- ☞ A mis padres, especialmente a mi admirable madre, por incentivar me con sus sabios consejos en los momentos más difíciles de mi vida estudiantil y por su esfuerzo diario para sustentar mis estudios.*
- ☞ A mis Hermanos Cornelia, Verónica, Sergio y Leoquienes me han dado apoyo incondicional durante toda mi vida estudiantil el cual gracias a ellos he terminado una etapa más de mi vida, gracias por todo.*
- ☞ Como no agradecer a la persona que me ha brindado su apoyo incondicional Mi cuñado Wilton Díaz, quien ha sido un segundo padre para mí y un pilar muy importante y fundamental durante toda esta vida estudiantil*
- ☞ A mis tíos Javier, Simón, Isaura, Maríaquienes siempre han estado apoyándome en todo lo que he necesitado.*
- ☞ También como no agradecer a todos mis amigos quienes han estado a mi lado como testigos y apoyo en este caminar, gracias por sus palabras de alientos y motivación constante.*

- ☞ *Un profundo agradecimiento a una gran persona y amigo, **José Rivera (PEPITO)** quien supo brindarme su amistad, apoyo incondicional en todo lo que podía, gracias por tus sabios consejos, gracias por todo mi Shu siempre te recodare y te llevare en mi corazón como esa gran persona que has sido.*
- ☞ *Gracias Amiga Wendy Arias por su ayuda incondicional.*
- ☞ *Gracias Ing. Orlin Álava Chila, por estar presto y poderme ayudar en el desarrollo de mi trabajo final.*
- ☞ *Un profundo agradecimiento a los catedráticos de la PUCESE, por sus valiosas enseñanzas académicas.*
- ☞ *A mi asesora Ing. Ruth Quiñonez Castillo por su invaluable ayuda profesional en el desarrollo de mi proyecto final de Grado.*
- ☞ *A mis lectores Ing. Elías Salazar y el Dr. Antonio Paliz por haber colaborado en el desarrollo de la presente investigación.*
- ☞ *Y de manera muy especial un agradecimiento inmenso a la **Ing. Cecilia Velasco**, por haber sido una verdadera guía y amiga que con sus sabios consejos me ayudo y me guió en el desarrollo de mi proyecto de grado, de verdad mil gracias a ella y a todas las personas que me dieron su aporte para la realización de este proyecto.*

*Gracias a todos de todo corazón...!!!!!!*

**Ignacio Sandoval Añapa**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Históricamente el cacao es uno de los cultivos que ha sido producido en la provincia de Esmeraldas y con el paso del tiempo ha ido mejorando en calidad y en montos de producción hasta llegar a tener una alta demanda en mercados internacionales.

La asociación de AMBU KAKABU, asociación dedicada a la producción de Polvo de cacao de manera artesanal se instalara en la Parroquia Borbón del Cantón Eloy Alfaro.

El problema que enfrentan las comunidades Chachi de nuestra provincia y los productores de cacao es la falta de industrialización y no contar con un mercado adecuado para la realización de la venta de sus productos, lo que los convierten en presas fáciles para los intermediarios, los cuales al momento de compra de su producción pagan el precio a conveniencia de ellos, de esa manera aprovechándose del pobre agricultor, también la falta de infraestructura agroindustrial en donde los procesos de producción puedan dar o generar valor agregado a la producción, aprovechando aquellas oportunidades que brinda el medio, lo cual hace que frene el desarrollo productivo y económico de las comunidades y por ende el desarrollo de nuestra provincia.

Por esta razón el proyecto de instalación de una planta procesadora de polvo de cacao en la zona de Borbón, permitirá que parte de la producción de cacao obtenida por los asociados sea procesada y colocada en un mercado potencial a nivel local como son los Super Mercados y el Mercado municipal de nuestra Ciudad, con la venta de este derivado se pretende mejorar la situación económica de los agricultores de las comunidades donde se implanta este proyecto y de los demás que se encuentran a su alrededor.

El objetivo principal de este proyecto es analizar la viabilidad para producir y comercializar de forma asociativa polvo de cacao artesanal, para mejorar la situación económica de los agricultores de las comunidades de intervención.

## **ABSTRACT**

Historically cocoa is one of the crops that have been produced in the province of Esmeraldas and with the passing of time has been improving in quality and production amounts until you get to have a high demand in international markets. The association of AMBU KAKABU, association dedicated to the production of cocoa powder in an artisanal way will be installed in the Parroquia of Borbón Canton Eloy Alfaro.

The problem faced by the Chachi communities of our province and cocoa producers is the lack of industrialization and not having a proper market for the completion of the sale of their products, which make them easy prey for the intermediaries, which, at the time of purchase of its production, are paying the price for the convenience of them thus taking advantage of the poor farmer, also the lack of agro-industrial infrastructure where production processes may provide or generate value-added production, taking advantage of those opportunities afforded by the environment, which makes it slow down the productive and economic development of communities and therefore the development of our province.

For this reason the project of installation of a processing plant in the area of Bourbon cocoa powder, it will allow that part of the production of cocoa obtained by partners is processed and placed in a potential market at the local level such as the Super markets and the municipal market of our city, with the sale of this derivative is intended to improve the economic situation of farmers in communities where this project is implemented and others that are to its around. The main objective of this project is to analyze the feasibility to produce and commercialize associatively artisan cocoa powder, to improve the economic situation of farmers in the intervention communities.

## CONTENIDO

CARÁTULA.....	i
AUTORÍA .....	iv
DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTOS .....	vi
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	ix
INTRODUCCIÓN .....	17
CAPITULO I .....	19
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN .....	19
1.1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN .....	19
1.1.1. Formulación del Problema.....	20
1.2. JUSTIFICACIÓN .....	20
1.3. OBJETIVOS .....	21
1.3.1. General.....	21
1.3.2. Específicos .....	21
CAPITULO II.....	22
2. MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACIÓN .....	22
2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO.....	22
2.1.1. Historia del Cacao Ecuatoriano. ....	22
2.1.2. Producción de Cacao en el Ecuador .....	23
2.1.3. Regionalización del Cultivo de Cacao en el Ecuador.....	24
2.1.4. El Cacao en la Provincia de Esmeraldas.....	26
2.1.5. Descripción de la Cadena Productiva del Cacao de la Provincia de Esmeraldas.....	26
2.1.6. Nacionalidad Chachi.....	28
2.1.6.1. Caracterización .....	28

2.1.6.2.	Territorio / Tierras – Legalización.....	28
2.1.6.3.	Ubicación Geográfica .....	28
2.1.6.4.	Relatos Históricos .....	29
2.1.6.5.	Organización Sociopolítica.....	30
2.1.6.6.	Organización Actual .....	30
2.1.6.7.	Prácticas Productivas .....	31
2.1.6.8.	Prácticas Alimenticias.....	31
2.1.6.9.	Prácticas Medicinales .....	32
2.1.6.10.	Vestimenta .....	32
2.1.6.11.	Vivienda.....	33
2.1.6.12.	Cultura .....	33
2.1.7.	Polvo de Cacao .....	34
2.1.8.	Comercialización Asociativa .....	36
2.1.8.1.	Ventajas de la Comercialización Asociativa. ....	36
2.1.9.	Nivel de Asocitividad en la Provincia de Esmeraldas. ....	37
2.2.	FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	38
2.2.1.	Aseguramiento de la Calidad del Agro, Agrocalidad .....	38
2.2.2.	Accesos Seguros y Permanentes a Alimentos Sanos.....	38
2.2.3.	Aseguramiento de la Calidad del Agro, Agrocalidad, para la Elaboración de un Proyecto de Calidad y Control de Mezclas. ....	38
2.2.4.	Acuerdo N° 287. Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad –MICIP- y Ministerio de Agricultura y Ganadería –MAG 39	
2.2.5.	Acuerdo N° 060. MAG. ....	40
2.2.6.	Acuerdo N° 02-503. MICIP. ....	40
CAPITULO III.....		41
3.	METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN.....	41
3.1.	Métodos utilizados en la investigación .....	41

3.2.	construcciones metodológica del objeto de investigación .....	41
3.2.1.	Nivel de Investigación .....	41
3.3.	MÉTODOS DE ESTUDIO .....	42
3.3.1.	Inductivo .....	42
3.4.	TÉCNICAS DE ESTUDIO .....	42
3.4.1.	Documental .....	42
3.4.2.	Campo.....	43
3.5.	ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO .....	43
3.6.	Recolección de la información Empírica .....	43
3.6.1.	Información Primaria.....	43
3.6.2.	Información Secundaria.....	44
3.6.3.	Descripción de la Información Obtenida .....	44
3.6.4	Análisis e Interpretación de los Resultados.....	45
3.6.4.1	Población y muestra .....	45
3.7	CONSTRUCCIÓN DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN .....	46
CAPITULO IV .....		47
CUERPO DEL INFORME.....		47
4.1.	ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA.....	47
4.1.1.	Objetivos de la Asociación .....	47
4.1.2.	Visión.....	47
4.1.3.	Misión .....	48
4.1.4.	Actividad Modelo de Negocio .....	48
4.1.5.	Oportunidades del Negocio .....	49
4.1.6.	Organigrama Funcional .....	50
4.1.6.1.	Equipo, Formación y Experiencia .....	51
4.1.7.	Descripción del Equipo Emprendedor y su Equipo Directivo.....	52
4.1.8.	Alianzas Estratégicas .....	58

4.1.9.	Análisis FODA .....	61
4.1.9.1.	Estrategias de Desarrollo en Base al Análisis FODA .....	62
4.1.10.	Legal Jurídico y Fiscal .....	63
4.1.10.1.	Antecedentes de la Empresa y las Partes Constituyentes .....	63
4.1.10.2.	Aspectos Legales .....	64
4.1.10.3.	Equipo Directivo .....	66
4.1.10.4.	Modalidad Contractual (Emprendedor y Empleado).....	67
4.1.10.5.	Cobertura de Responsabilidades (Seguros) .....	68
4.1.10.6.	Patente, Marcas, Normas Sanitarias y Otro Tipo de Registro (Protección Legal) 68	
4.2.	MERCADEO .....	75
4.2.1.	Investigación de Mercado .....	75
4.2.1.1.	Evidencia de Mercado .....	75
4.2.1.2.	Binomio de Producto .....	79
4.2.1.3.	Segmentación.....	79
4.2.1.4.	Perfil del Consumidor .....	81
4.2.1.5.	Tamaño Actual y Proyectado.....	82
4.2.1.5.1.	Demanda Histórica .....	82
4.2.1.5.2.	Proyección de la Demanda .....	83
4.2.1.5.3.	Oferta Histórica.....	84
4.2.1.6.	Tendencias de Mercados.....	87
4.2.1.7.	Factores de Riesgos .....	87
4.2.1.8.	Ingresos en Base al Análisis de Mercado .....	88
4.2.2.	Análisis de la Competencia.....	89
4.2.2.1.	Descripción de la Competencia (Competidores Claves) .....	89
4.2.2.2.	Comparación con la Competencia .....	90
4.2.2.3.	Ventajas Competitivas .....	91

4.2.2.4.	Barreras de Entradas.....	91
4.2.3.	Precio.....	92
4.2.3.1.	Variables para la Fijación del Precio.....	92
4.2.3.2.	Determinación del Precio.....	93
4.2.4.	Distribución y Localización.....	94
4.2.5.	Estrategias de Promoción.....	96
4.2.5.1.	Clientes Claves.....	96
4.2.5.2.	Estrategia de Captación de Clientes.....	97
4.3.	Operaciones Técnico.....	98
4.3.1.	Producto.....	98
4.3.1.1.	Descripción del Producto.....	98
4.3.1.2.	Diseño del Producto.....	99
4.3.1.3.	Aspectos Diferenciales.....	100
4.3.2.	Proceso Productivo.....	101
4.3.2.1.	Proceso de Elaboración.....	101
4.3.2.1.1.	Descripción del Proceso Productivo.....	102
4.3.2.1.2.	Flujo Grama de Proceso.....	104
4.3.2.2.	Capacidad Instalada o Tamaño.....	105
4.3.2.3.	Tecnologías Necesarias Para la Producción.....	106
4.3.2.4.	Cronograma de Producción.....	108
4.3.2.5.	Control de Calidad.....	109
4.3.2.5.1.	Reglamento de Buenas Prácticas de Manufactura para Alimentos Procesados.....	109
4.3.3.	Equipos e Infraestructura Necesarios.....	112
4.3.4.	Requerimientos de Mano de Obra.....	115
4.3.5.	Requerimientos de Insumos Productivos.....	120
4.3.6.	Seguridad Industrial y Medio Ambiente.....	121

4.3.6.1.	Normativa de Prevención de Riesgos .....	121
4.3.6.2.	Normativa Ambiental .....	122
4.4.	FINANCIERA.....	123
4.4.1.	Inversión .....	123
4.4.1.1.	Análisis de Inversiones .....	123
4.4.1.2.	Cronograma de Inversión.....	123
4.4.2.	Plan de Financiamiento.....	124
4.4.2.1.	Costo del Proyecto y su Financiamiento.....	124
4.4.3.	Presupuesto e Ingreso, Costo y Gastos .....	125
4.4.3.1.	Presupuesto de Ingreso .....	125
4.4.3.2.	Presupuesto de Costos (Materia Prima, Mano de Obra y Gastos de Fabricación).....	126
4.4.3.3.	Presupuesto de Gastos (Administrativo, Ventas y Capital de Trabajo) 131	
4.4.4.	Estados Financieros Proyectados.....	135
4.4.4.1.	Estados de Resultados, Flujo de Caja, Fuente de Uso y Fondos .....	135
4.4.4.2.	Balance General .....	138
4.4.5.	Evaluación .....	139
4.4.5.1.	Punto de Equilibrio .....	139
4.4.5.2.	Van, Tir.....	141
4.4.5.2.1.	Valor Actual Neto (VAn) .....	142
4.4.5.2.2.	Periodo de Recuperación de Capital (PRC).....	142
4.4.5.2.3.	Beneficio Costo (B/C) .....	143
4.4.6.	Impactos.....	145
4.4.6.1.	Análisis de Impactos .....	145
4.4.6.2.	Impacto Socio - Cultural.....	147
4.4.6.3.	Impacto Económico .....	148

4.4.6.4. Impacto Ambiental .....	149
4.4.6.5. Impacto Global .....	151
CAPITULO V.....	153
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	153
5.1 CONCLUSIONES .....	153
5.2 RECOMENDACIONES .....	154
SECCION DE REFERENCIAS.....	155
BIBLIOGRAFIA .....	157

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general, Analizar la viabilidad para producir y comercializar de forma asociativa polvo de cacao artesanal, como desarrollo de la cultura Chachi del Cantón Eloy Alfaro.

Para su mejor comprensión la información recopilada en el trabajo de investigación ha sido analizada y ordenada de forma específica y clara, la misma que se detalla a continuación en forma de síntesis en cada uno de los capítulos que conforma el proyecto.

El **CAPITULO I.**-Hace referencia al marco contextual de la investigación en donde se define todo lo relacionado con el problema de la investigación, la justificación del porque se seleccionó el tema a investigar y como se desarrollaría el mismo con los objetivos planteados que permitirá definir el cumplimiento de las metas.

El **CAPITULO II.**- Está conformado por la metodología de investigación en todo lo que se refiere a los métodos, técnicas, formas y tipos de investigación; a si como la determinación de la muestra parte importante de todo el proyecto.

El **CAPITULO III.**-Está estructurada por el análisis e interpretación de los resultados en relación con los objetivos propuestos, el mismo se divide en:

El estudio de Mercado, el cual se realizó en base a una planificación y tomando en consideración variables como: la oferta, demanda, precio, necesidad, ubicación; las cuales fueron analizados a través de las técnicas de investigación como la encuesta, entrevista y observación.

Este capítulo también hace referencia al estudio técnico, que sirvió para conocer el monto de inversión de la asociación en infraestructura, equipamiento, personal.

Incluye también, el análisis económico financiero del proyecto, el mismo que determina la viabilidad del estudio, los requerimientos de la inversión para la ejecución de este proyecto.

El **CAPITULO V**, consiste en identificar los impactos y cuáles de los indicadores afectarían en la puesta en marcha de la asociación.

El **CAPITULO VI**, comprende las conclusiones y recomendaciones finales del proyecto.

Como autor de este trabajo de investigación espero haber contribuido a la solución del problema determinado y cubrir una necesidad social y educativa, que contribuya y fuente bibliográfica de la institución, por lo que asumo el compromiso y responsabilidad para socializar a los destinatarios.

# **CAPITULO I**

## **MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **PROBLEMÁTICA**

#### **CAUSAS**

1. Extrema pobreza que tienen las comunidades Chachi, lo que no le permite financiar la compra de materiales necesarias para realizar proceso de transformación.
2. Los escasos recursos para financiar la comercialización de sus productos.
3. Difícil acceso para transportar los productos.
4. Falta de capacitación y/o atención técnica apropiada para proceder a realizar proceso de transformación de la materia prima en producto terminado.

#### **EFECTOS**

1. Bajo ingreso y poco acceso a empleos.
2. Limitado acceso al mercado para venta de sus productos.
3. Los productores de cacao no puedan salir a comercializar su producción en mercados adecuados.
4. Son aprovechados por los intermediarios y lo cual hace que vendan sus productos a bajos precios.

### **1.1.1. Formulación del Problema**

Las comunidades Chachi, a pesar de ser productores primitivos de cacao, no han podido lograr dar valor agregado a su producción, por motivo de que no tienen una capacitación, tampoco cuentan con los materiales y las maquinarias adecuadas para poder realizar este proceso, es por esto que nace esta idea para dotar de herramientas necesarias para que ellos puedan dar valor agregado a su producción y de esta manera mejorar su situación económica.

## **1.2. JUSTIFICACIÓN**

Esta investigación tiene como finalidad promover el desarrollo de las comunidades de Santa María, El Encanto y Rampidal, contribuyendo a mejorar las condiciones de vida, producción y comercialización de polvo de cacao.

Uno de los motivos que llevó a realizar esta investigación, es que las comunidades Chachi tengan definido canales de comercialización directa, con lo cual los productores de estas comunidades mejoren el estilo de comercialización y por ende mejorar su economía.

Asimismo, brindar capacitación adecuada para que ellos puedan dar valor agregado en la producción de cacao, dotar de materiales y maquinarias con tecnología apropiada para la transformación de la materia prima a producto terminado (polvo de cacao).

También otro de los motivos es mejorar la condición de vida de los integrantes de las comunidades, creando fuentes de empleo, de esta manera evitar la migración de los jóvenes.

## **1.3. OBJETIVOS**

### **1.3.1. General**

Analizar la viabilidad para producir y comercializar de forma asociativa polvo de cacao artesanal, como desarrollo de la cultura Chachi del Cantón Eloy Alfaro, Provincia de Esmeraldas, comunidades Santa María, El Encanto y Rampidal.

### **1.3.2. Específicos**

- ☞ Analizar el mercado para determinar la oferta y la demanda del consumo de polvo de cacao y los canales de comercialización en el Cantón Esmeraldas
- ☞ Determinar el proceso de elaboración de polvo de cacao acorde a las exigencias del mercado.
- ☞ Determinar la viabilidad del proyecto, de acuerdo al estudio y al análisis financiero.

## CAPITULO II

### 2. MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACIÓN

#### 2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

##### 2.1.1. Historiadel Cacao Ecuatoriano.

**MAG. El cultivo del cacao. Programa Nacional del Cacao. Ecuador, 2000.**

El cacao ecuatoriano, es originario de la cuenca del río Amazonas. Aproximadamente el Ecuador tiene más de 200 años en la historia produciendo cacao, se puede afirmar que este cultivo constituyó la base económica para el mantenimiento de las gestas patrióticas que lograron la independencia de nuestro país; es decir que con los recursos que generaba la producción de cacao se financiaron las luchas de la independencia.

Es importante recalcar que la economía ecuatoriana ha estado fuertemente ligada a la producción de cacao desde la época colonial hasta la República. Hoy por hoy podemos decir que el cultivo de cacao está ligado a lo histórico, económico, político y social del Ecuador.

La “**pepa de oro**”, como se la denominó en sus inicios ha sido signo de riqueza para quienes cultivaron grandes extensiones de tierra y para quienes hicieron de su comercialización e industrialización una actividad lucrativa.

El cacao, no solamente es un producto generador de divisas para el país, para los productores y para los exportadores, más bien es una fuente de empleo y de recursos para miles de jornaleros y familias campesinas que ven en esta actividad una forma limpia de ganarse la vida, es por eso que esta actividad ha movilizadono sólo a la gente de la Costa sino también a la gente de la Sierra ecuatoriana que está dispuesta a ser el recurso humano necesario para elevar la producción y colaborar al desarrollo y progreso del país.

Como todos los productos tuvo una mala racha contra la que no pudo luchar, el azote de las pestes como “la escoba de bruja, el mal del machete y la monilla”, fueron estos males los que barrieron con la producción de cacao y trastocaron la economía nacional

en los años 20, dejando miles de pérdidas que causaron la desaparición de los “Gran Cacao” (grandes productores) y la reducción de la producción nacional. Fue muy duro salir de la crisis porque casi todos los cacaotales estaban infectados, pero con lo poco que se pudo salvar en los años 30 y 40 se retomó la siembra y mejora de las plantaciones. Hoy, después de varios años, el cacao ecuatoriano sigue presente en el mercado mundial y aunque los “Gran Cacao” ya no existen, sí existen miles de familias de pequeños y medianos productores que producen y venden el grano considerado más fino del mundo.

Actualmente la producción de cacao ocupa el tercer lugar en el monto de las exportaciones agrícolas, después del banano y de las flores. Los recursos que genera han sido utilizados para el desarrollo de otros productos como el mango y el brócoli. Normalmente el 60% de la producción se exporta en grano; el 35% constituye la materia prima que se utiliza para la fabricación de semi-elaborados y chocolates; y, el 5% se destina a industrias artesanales del país.

El cacao ecuatoriano, ha sido considerado el más fino del mundo, esta denominación se la ha ganado por poseer una condición especial y única, que es, su valor agregado natural. Aunque se encuentra en séptimo lugar en la escala cacaotera mundial, esto no ha sido impedimento para que los grandes expertos internacionales en materia de chocolates lo prefieran, ellos aseguran que el aroma floral y sabor del cacao ecuatoriano es insuperable y por eso lo prefieren a la hora de fabricar sus chocolates.

### **2.1.2. Producción de Cacao en el Ecuador**

En el boletín de prensa emitido por el MAGAP/SA en Quito, el 28 de septiembre de 2011 destaca que:

“El Ecuador está considerado como líder mundial en la producción de Cacao Fino de Aroma, con aproximadamente el 62%. La demanda internacional es creciente y sostenida, principalmente de nuestra variedad, ya que los países consumidores: Europa, EEUU y Japón, la utilizan para la fabricación de chocolates finos y de alta calidad, señaló el Ing. Javier Villacís, Gerente Nacional de la Unidad de Café y Cacao, del Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca, MAGAP.

Este producto Ecuatoriano, de exportación tradicional y con mayor historia en la economía del país, involucra alrededor de 100.000 familias de productores. Actualmente este sector contribuye con el 4,5% de la Población Económicamente Activa, PEA, nacional y el 13.5% de la PEA agrícola, agregó Villacís”

Refiriéndonos al boletín de prensa emitido por el MAGAD, vale mencionar, que esto es bueno para el Estado Ecuatoriano saber que uno de los productos que exporta sea calificado como de alta calidad y que tenga muy buena acogida en los países extranjeros, esto hace que el país salga adelante y que también sea reconocido a nivel Internacional

que en Ecuador también se producen buenos productos, esto concibe que el país tenga muchos más ingresos y fuentes de empleo para de esa manera mejorar el estilo de vida de la Nación y evitar la migración.

### **Boletín MAGAP.(2011).Cacao fino se exporta a Europa y Japón.**

Pedro R, en su informe sobre la Estructura y Dinámica de la Cadena de Cacao en el Ecuador sostiene que:

“La cadena de valor del cacao, es actualmente la tercera más relevante después del banano y las flores, Genera empleo para cerca de 100.000 familias de pequeños productores ecuatorianos y otras 20.000 familias en el resto de la cadena de valor, lo que equivale a una influencia directa sobre 600.000 personas”

Haciendo énfasis en la opinión de Pedro Rodríguez, se puede decir que la cadena de valor del cacao, es la que mayor fuente de empleo brinda, es por eso que el Gobierno tiene que poner mayor atención a los sectores de producción, pues ellos son los que mayor fuente de empleo generan para sus comunidades.

**Fuente: Pedro R.** (2006). Dinámica cadena cacao Ecuador

### **2.1.3. Regionalización del Cultivo de Cacao en el Ecuador.**

Según el Informe Final de Grado presentado por Geovanna C, Esmeraldas L (2006), con el tema “Estudio de factibilidad para la creación de una fábrica de pasta de cacao en Quininde” destaca lo siguiente:

Como existen plantaciones de cacao por todo el país, el Ministerio de Agricultura y ANECACAO, decidieron dividir al país en tres zonas cacaoteras (norte, centro y sur), con la finalidad de ubicar a que zona pertenece cada productor.

**La zona norte**, comprende las provincias de Esmeraldas, Manabí, las estribaciones occidentales de la Cordillera en las provincias de Pichincha y Cotopaxi. Los suelos de

esta zona son en su mayor parte de origen volcánico, concentrados en el período lluvioso de diciembre a abril.

Esmeraldas:	Quinindé, Viche, Esmeraldas, San Lorenzo y Muisne
Manabí:	Chone, El Carmen, Calceta, Rocafuerte y Pichincha
Pichincha:	Santo Domingo de los Colorados
Cotopaxi:	La Maná, El Corazón y San Miguel.

**La zona central**, acoge la parte norte de la Cuenca del Río Guayas y la provincia de Los Ríos. Esta zona tiene excelentes condiciones de suelo, fértiles y profundas.

Guayas:	Balzar, Colimes, Santa Lucía, Urbina Jado.
Los Ríos:	Vinces, Palanque, Baba, Guare, Isla Bejucal San Juan, Pueblo Viejo, sur de Ventanas, Catarama, Ricaurte, Babahoyo y Quevedo.

**La zona sur**, corresponde a la parte sur de la provincia del Guayas y la provincia de El Oro. Los suelos son de buenas características para el cultivo. Las condiciones climáticas son menos propicias para el desarrollo de enfermedades.

Guayas:	Milagro, Naranjito, Naranjal, Balao Chico, Tenguel.
El Oro:	Santa Rosa, Machala, El Guabo y Tendales.

Con la división de los sectores se puede identificar de manera clara y precisar a qué sectores representan los diferentes productores y agricultores de cacao del País.

#### **2.1.4. El Cacao en la Provincia de Esmeraldas**

Pablo I (2009), en su informe sobre acceso a mercados de pequeños productores en América Latina. Estudio de caso, asociación de productores de cacao - APROCANE Esmeraldas, Ecuador, manifiesta lo siguiente:

“La provincia de Esmeraldas que está ubicada al norte de la costa Ecuatoriana, tiene una superficie total de 785.842 has, de las que el 56,9% se encuentra utilizada en labores agropecuarias. Existen 16.013 unidades de producción agropecuaria (UPAs), de las que el 31,3% tienen problemas de titulación total o parcial.

Los principales cultivos en la provincia son los asociados con un 45,6% de la superficie utilizada, el cacao con 16,9% y la maracuyá con 5,3%. Particularmente en los dos cantones donde interviene APROCANE, los cultivos asociados más importantes son el cacao con plátano verde en Eloy Alfaro, y palma africana en San Lorenzo. Esmeraldas es la cuarta provincia productora de cacao a nivel nacional (8%), luego de las provincias de Guayas, Los Ríos y Manabí.

En el cantón Eloy Alfaro existen un total de 2.756 familias productoras y 1.465 familias en el cantón San Lorenzo, constituidos en su mayoría por unidades de producción de 10 hasta menos de 50 has. Sin embargo ellos solo cultivan unas pocas hectáreas de cacao, lo cual permite concluir que estos productores no producen de manera sistemática, sino que solamente lo hacen para vender el producto de inmediato y utilizar el dinero para la subsistencia o resolver necesidades emergentes.”

**Pablo I.**(2009) estudio de caso, asociación de productores de cacao – APROCANE.

#### **2.1.5. Descripción de la Cadena Productiva del Cacao de la Provincia de Esmeraldas.**

De acuerdo con el INEC, 2008, en la provincia de Esmeraldas se estima la existencia de 20.500 UPAs o fincas. De acuerdo a una muestra de 1850 fincas de las principales organizaciones de Esmeraldas, el 71,4% poseen cultivo de cacao (GIZ, 2011); lo que al final nos da un total de 14.637 fincas cacaoteras.

### **Cuadro: Fincas con cultivo de cacao en la provincia de Esmeraldas**

Fincas Total	% Fincas con cacao	Total fincas con cacao
20.500	71,4	14637

Fuente: INEC, 2008; GIZ, 2011/base de datos de organizaciones

Del grupo total de UPA´s que poseen cacao, el 18% de hogares son liderados por jefas de familia Mujeres (JFM). Por otro lado existe una interesante combinación étnica en las familias cacaoteras de la provincia de Esmeraldas: el 52% son afro-ecuatorianos, el 45% mestizos y el 3% indígenas.

De acuerdo a la misma muestra de 1850 productores pertenecientes a organizaciones activas de Esmeraldas, las fincas cacaoteras tienen un promedio de 3,62 ha de cacao, con un rango de 0,4 ha hasta 12,0 ha (GIZ, 2011). El promedio (3,62ha/finca) multiplicado por el número total de fincas cacaoteras (14.637) nos arroja un total de aproximadamente 52.985 ha de cacao existentes en la provincia.

Por otro lado, y de acuerdo al análisis de esta misma muestra de 1850 productores de cacao, las plantaciones, están conformadas por un 91% de cacao tipo Nacional fino y de aroma y el 9% restante por cacao CCN51 proveniente tanto de clon como de semilla.

En cuanto a volúmenes de producción de cacao de la provincia en total estima en 269.016 qq o 12.227 TM de las cuales el 83% corresponde a cacao fino y de aroma y el 17% a CCN51.

### **Cuadro: Productividad y producción de cacao por variedades.-**

	Nacional	CCN51	Total
<b>Productividad: qq/ha/año</b>	4,5	9,5	
<b>Volúmenes, qq/año</b>	222.552	46.464	269.016
<b>%</b>	83	17	100

**Fuente:** calculado a partir de la base de datos de 1850 fincas de las principales organizaciones de Esmeraldas y los datos anteriores presentados en este mismo documento.

## **2.1.6. Nacionalidad Chachi**

### **2.1.6.1. Caracterización**

Nacionalidad: Chachi

Auto denominación: Chachi

Idioma: Chapalaa perteneciente a la familia lingüística Chibcha. Como tal tiene cierta similitud léxica con el Tsa'fiqui (idioma de la Nacionalidad Tsa'chila ) y con el Awapit ( Idioma de la Nacionalidad Awá ) pero a las vez registra grandes inferencias en el sistema fonológico y sintáctico, y en la estructura gramatical, por lo cual se puede decir que son lenguas diferentes.

Población: 9.000 aproximadamente., conocidos comúnmente como Cayapas (nombre erróneo que actualmente resulta ofensivo a los miembros de esta etnia).

### **2.1.6.2. Territorio / Tierras – Legalización**

Ocupan actualmente un territorio de 105 468,52 hectáreas, de las cuales el 21,0 %, equivalente a 22.147 hectáreas son ocupadas por el 93,7 % de las familias, mientras que el 79,0 %, es decir 83 32152 hectáreas, corresponde a bosques primarios y secundarios.

La población de la nacionalidad Chachi, según un estudio realizado en 1998 por la Federación Chachi con apoyo de PRODEPINE, es de 8 040 habitantes, de los cuales 3 951 son hombres y 4 089 mujeres. En la actualidad cuentan con alrededor de 46 centros, distantes entre sí, que se extienden en las tres zonas y agrupan a 1 457 familias.

### **2.1.6.3. Ubicación Geográfica**

La nacionalidad Chachi se encuentra a lo largo de la provincia de Esmeraldas, en especial en la zona selvática de la provincia, al norte en los cantones de San Lorenzo y Eloy Alfaro, en el centro en el cantón Río Verde y al sur en el cantón Muisne.

Su territorio es de 105.468,52 hectáreas de las cuales, el 21% están ocupadas por las comunidades, mientras que el 79% corresponde a los bosques primarios y secundarios, razón por la cual el Estado ecuatoriano ha declarado a este territorio como Reserva

Ecológica Cotacachi-Cayapas, Reserva Ecológica Cayapas. Mataje y Reserva Ecológica Mache-Chindul.

#### **2.1.6.4. Relatos Históricos**

Según relatos históricos, esta nacionalidad es originaria de la sierra norte del país, desde donde migraron a la selva cera para ponerse a salvo de la expansión incásica, esta migración fue guiada por los más ancianos de esta nacionalidad, ellos al llegar a lo que hoy conocemos como la provincia de Esmeraldas, determinaron que era en estos territorios donde asentarían a su pueblo.

Desde esos tiempos, esta nacionalidad desarrollo técnicas de cultivo de subsistencia basadas en una horticultura rotativa, también se dedican a la caza, pesca y recolección.

Bajo estas formas productivas comunitarias vivieron los Chachi hasta que en 1885, empezaron a llegar a sus territorios gente extraña a la comunidad con el fin de explotar tagua, caucho, palo de balsa; personas que utilizaron la mano de obra de este pueblo para extraer estas materias primas, extracción que de ninguna manera beneficio a la nacionalidad, explotación que después fue intensificada con la extracción de madera, extracción que tuvo la venia de los gobiernos de turno estos sucesos se sumaba la expropiación de tierras que formaban parte del espacio donde esta nacionalidad conformaba su territorio, provocando la disminución proteínica de la dieta diaria y por consiguiente el aumento de enfermedades.

En estas circunstancias, esta nacionalidad empieza a realizar reuniones, buscando la forma y la estructura organizativa que les permitiera fortalecerse y defenderse, así surge la Federación de Comunidades Chachi.

### **2.1.6.5. Organización Sociopolítica**

El núcleo organizacional fundamental de estas nacionalidades es la familia ampliada integrada por los abuelos, padres, hijos, yernos, nietos, nueras; familias que son influenciadas por el Uñi o Gobernador que hace de autoridad de la comunidad.

Así como la nacionalidad Awá y Éperas eligen a sus autoridades en Asambleas Generales, donde los delegados de las comunidades Chachis votan de forma abierta.

### **2.1.6.6. Organización Actual**

Actualmente su unidad organizativa son los centros. De los 46 Centros, el 79,3% tiene reconocimiento jurídico, mientras que el 20,7% se encuentra en proceso de legalización.

Están agrupados en la Federación de Centros Chachi del Ecuador, FECACHE, conformada en 1978, que es miembro de la organización regional indígena de la costa CONAICE y, en el ámbito nacional, de la CONAIE. Un grupo social que tiene mucha incidencia en la vida de la nacionalidad es el de los profesores Chachi.

Existe un gran porcentaje de personas vinculadas a la docencia intercultural y trabajan como supervisores o profesores de las comunidades.

Estos, generalmente, se constituyen en los dirigentes formales y reales de las mismas; sin embargo, en su gran mayoría, han adoptado valores y pautas de comportamiento diferentes a los culturalmente reconocidos como propios, situación que ha motivado un desprendimiento e incompreensión de la reproducción endógena de la cultura y su proyección histórica. Actualmente, la nacionalidad Chachi se encuentra en proceso de formulación de una propuesta estructural (orgánica y cultural), que les permita defender sus recursos y su actividad económica y cultural.

### **2.1.6.7. Prácticas Productivas**

Los Chachi aun han podido sostener la propiedad colectiva de los medios de producción, su territorio pertenece a la nacionalidad, es decir a todos los chachi; parámetro de propiedad que regula su economía, la cual se basa principalmente en la agricultura, con cultivos dedicados expresamente para el mercado externo de su comunidad, productos como el cacao, café y madera. Otros productos como el plátano, yuca, maíz, están dirigidos para la subsistencia, ciertos excedentes de éstos se dirigen a la venta. La artesanía también forma parte de las prácticas productivas de esta nacionalidad, construyen canastos de bejuco, hamacas de chambira, abanicos de plumas de aves, trabajan en madera, elaborando canoas de caoba que llegan a medir un metro de ancho y de cinco a diez metros de largo, canoas que son complementadas con remos elaborados también con sus propias manos. Otras actividades productivas que complementa la economía de la nacionalidad Chachi es la crianza de animales, las pesca y la caza.

### **2.1.6.8. Prácticas Alimenticias**

La alimentación de los Chachi y la que más les gusta es el plátano, la yuca, la carne de monte, los peces y los hongos, además de frutas propias del lugar. Para los Chachi la fuente de salud está en la alimentación diaria, mira con pesar que en sus comunidades está introduciéndose alimentos procesados que van cambiando la dieta propia, razón por lo cual se han propuesto fortalecer sus costumbre alimenticias para mantener su identidad y la salud de su pueblo.

### 2.1.6.9. Prácticas Medicinales

La salud para la nacionalidad Chachi es un problema de difícil solución, pues está ligado al deterioro ambiental que existe en su territorio, debido a la contaminación de las aguas y al deterioro paulatino de su dieta alimenticia. Las enfermedades más comunes en los Chachi son: anemia, desnutrición, diarreas crónicas, gripes, parasitosis, paludismo, etc., enfermedades que la medicina natural no ha podido combatir; una de las enfermedades que más preocupa a estos compañeros es la oncocercosis que fue detectada en 1980.

Ante esta problemática y frente a la impavidez de los gobiernos de turno, los Chachi exigen la creación de sitios o unidades de salud que cuiden de estas comunidades puesto hasta la fecha solo cuentan con dos médicos rurales.

La nacionalidad Chachi, tienen como costumbre primordial la enseñanza del manejo de la canoa a todos los niños, les preparan para recibir el poder del arco iris. En lo referente a los rituales de tránsito de la vida a la muerte, la velación se la hace por tres días; ya caída la noche, los jóvenes imitan a los animales como toro, tigre, conformando bandos y cuando todos están mareados por la chicha, los bandos se enfrentan.

Los Chachis tienen como costumbre humear la casa recientemente construida para que la pollilla no aparezca.

### 2.1.6.10. Vestimenta



En el caso de los hombres, es un camión largo hasta la rodilla de color azul, no calza ningún tipo de zapato, su cabello es corto, para el hombre Chachi la pintura ornamental del rostro es solo para las mujeres, razón por lo cual no se pintan.

En el caso de la mujer Chachi, ésta lleva collares en su cuello, cubriendo su pecho, collares que son

elaborados con sus propias manos, la parte inferior de su cuerpo la visten con una túnica de cuatro colores generalmente, azul, amarillo, morado, blanco; sus pies están descalzos, pero adornados al igual que su rostro con pinturas naturales.

En los procesos educativos los Chachi a lo largo de su historia han estado marginados de la educación fiscal, frente a lo cual han creado centros educativos interculturales, pidiendo al gobierno se nombre maestros propios de la comunidad.

#### **2.1.6.11. Vivienda**



Está construida de postes de chonta y guadua, hojas de paja toquilla o lizán, bejucos del monte; la casa no tiene pared, ellos viven con ventilación pura.

Tienen espacio seleccionada para cada actividad familiar, la cocina, sala, y dormitorio; la casa tiene una altura de 3 metros y las otras dimensiones dependen del número de integrantes de cada familia.

#### **2.1.6.12. Cultura**

El origen de este grupo étnico, se pierde en el tiempo. El Pueblo Chachi mantiene la cultura y la identidad a través de las principales fiestas y tradiciones:

- ❖ Matrimonios
- ❖ Pascuas
- ❖ Navidad
- ❖ Ofrenda a los difuntos
- ❖ Velorios
- ❖ Aniversario de creación de los centros.



Vestimenta: El vestido que acostumbra la gran mayoría de hombres y mujeres es de tipo occidental y no se diferencia significativamente del usado por los campesinos esmeraldeños. Unos pocos hombres de edad avanzada utilizan todavía el camión tradicional (largo hasta las rodillas) combinado con pantalón y botas de caucho o zapatos; contadas mujeres llevan una falda de color (brillante), el torso desnudo y collares de chaquira. El uso de pintura facial y pintura en brazos y piernas, por parte de los hombres en ciertas ocasiones festivas ha sido definitivamente abandonado y casi nadie lo recuerda.

En las muchachas se puede observar el uso de cosméticos, aretes, peinetas y vestidos de “corte costeño” para las ocasiones especiales o cuando se trata de salir a los centros urbanos. Los jóvenes en cambio cada vez con mayor énfasis adoptan la forma de vestir de los jóvenes de ciudad.

En parte, el abandono del vestido tradicional se debió a las burlas y comentarios negativos de que eran objeto los indígenas en los centros poblados. Al parecer las mujeres empezaron a cubrir su busto con blusas y camisetas por presión de ciertos misioneros que veían esta desnudez parcial como algo pecaminoso.

### **2.1.7. Polvo de Cacao**

Según la revista Cicyt en su artículo 129 manifiesta:

Es un producto obtenido de la pulverización de la torta de cacao. La torta de cacao es el producto obtenido por eliminación completa o parcial de la grasa del cacao sin cáscara ni germen o del cacao en pasta.

Las características del polvo de cacao variarán según el tostado, el tipo de prensado realizado y del tipo de polvo que se desee obtener, pudiendo ser polvo natural, alcalino, con lecitina y orgánico. A continuación se presentan las características del polvo natural de cacao.

## CARACTERÍSTICAS DE POLVO NATURAL DE CACAO

<b>POLVO DE CACAO NATURAL</b>	
<b>CARACTERÍSTICAS</b>	
<b>ORGANOLEPTICAS</b>	
<b>CARACTERISTICA</b>	<b>ESPECIFICACION</b>
Sabor y Olor	Sabor y olor típico a cacao, libre de sabores extraños.
Color	Propio de cacao natural. Café claro
Aspecto	Polvo fino
<b>FISICO – QUIMICAS</b>	
<b>ANÁLISIS</b>	<b>ESPECIFICACION</b>
Humedad	Max. 4.00 %
Grasa	Max. 10-12 %
Cenizas Totales	Max. 9 %
pH	Max. 5.2-6.1
Sedimentación	Max. 0.5 ml
<b>MICROBIOLÓGICAS</b>	
<b>ANÁLISIS</b>	<b>ESPECIFICACIÓN</b>
Aerobios Mesófilos	Max. $100 * 10^2$ ufc/g
Mohos y Levaduras	Max. 100 ufc /g
Coliformes Totales	<10 ufc/g
E. Coli	Ausencia
Salmonella.	Ausencia

Fuente: [http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/REVISTA\\_CICYT/Articulo/129.pdf](http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/REVISTA_CICYT/Articulo/129.pdf)

El polvo de cacao se usa esencialmente para dar sabor a galletas, helados, bebidas y tortas. Además se utiliza en la producción de coberturas para confitería y en la industria farmacéutica usado como ingrediente de multivitamínicos.

De la producción nacional de cacao, aproximadamente el 70% se exporta en grano, el 25% en productos semi-elaborados de cacao (manteca, pasta o licor, polvo y chocolate) y un 5% es consumido por la industria artesanal chocolatera en el país. Según los datos del último Censo Agropecuario realizado en el año 2000, existen 243,059 hectáreas de cacao, como cultivo solo y 190.919 hectáreas de cultivo asociado (total 433.978 ha) .

## **2.1.8. Comercialización Asociativa**

“La comercialización asociativa se constituye en la principal estrategia de los pequeños productores para asegurar volúmenes significativos de un producto determinado, a fin de poder negociar directamente un mejor precio de venta y romper la cadena de intermediación que perjudica los esfuerzos productivos de las familias campesinas y marcar la diferencia en precios competitivos lo que permitirá obtener mayores ingresos y mejorar sus condiciones de vida”

### **2.1.8.1. Ventajas de la Comercialización Asociativa.**

- ↪ Sostenibilidad.
- ↪ Poder de Negociación.
- ↪ Representatividad.
- ↪ Mejor comprensión de la intermediación.
- ↪ Economías de Escala.
- ↪ Producir para el mercado.
- ↪ Ingreso a nuevos nichos de mercado.
- ↪ Ampliar la cobertura geográfica de la comercialización.

La comercialización asociativa comúnmente lo realizan los pequeños productores, para mejorar sus niveles de ingresos, con la comercialización asociativa ellos captan un mercado fijo lo que les permite facilitar la comercialización de sus productos en un lugar fijo.

Herramientas administrativas y contables para la Comercialización asociativa (2009)

### **2.1.9. Nivel de Asocitividad en la Provincia de Esmeraldas.**

Según el Gobierno Provincial de Esmeraldas, en su Revista Estrategia para el Fomento de la Cadena Cacao Fino de Aroma en la provincia de Esmeraldas, 2011, manifiesta lo siguiente:

En lo que respecta al nivel asociativo, el 40% (alrededor de 5.800 productores cacaoteros) se encuentran cobijados bajo las organizaciones como APROCANE (Asociación de Productores de Cacao de la Zona Norte de Esmeraldas), Asociación ELOY ALFARO, FONMSOEAM (Federación de Organizaciones Negras y Mestizas del Sur Occidente de Esmeraldas, Atacames y Muisne), APROCA (Asociación de Productores de Cacao de Atacames), APROCAR (Asociación de Productores de Cacao Rioverde), APROCAM (Asociación de Productores de Cacao de Muisne), Red de Comercialización Asociativa de Esmeraldas), UOCIPE (Unión de Organizaciones Independientes de la Provincia de Esmeraldas), COCPE (Corporación de Organizaciones Campesinas de la Provincia de Esmeraldas),

UOCAQ (Unión de Organizaciones de Productores de Cacao del Cantón Quininde), UONCRE (Unión de Organizaciones Negras y Campesinas de la Ribera del Río Esmeraldas), ECOCAO (Asociación Agro-Artesanal de Cacao Orgánico), entre otras. Sin embargo a pesar de que un buen porcentaje de los productores cacaoteros de Esmeraldas están integrados en organizaciones, este mismo porcentaje no se refleja en los volúmenes de comercialización asociativa, que solo corresponde al 14% del total comercializado desde la provincia. Existe entonces una falta de fidelidad de los productores en la comercialización de su producto a través de sus gremios, esta situación obedece en determinados casos a la falta de capital de operación que tienen las organizaciones lo que limita el incremento de sus volúmenes de compra a sus socios y hace que estos se vean obligados a vender su producto a los intermediarios.

## **2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

### **2.2.1. Aseguramiento de la Calidad del Agro, Agrocalidad**

El 10 de mayo del 2010, el Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, suscribió el Acuerdo Ministerial No. 180, publicado en el Registro Oficial No 199 del 25 de mayo del 2010, en el que en su artículo 1 delega al Director Ejecutivo de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del,"AGROCALIDAD", la creación de un Subproceso de Control de la Calidad de Cacao, dentro del Estatuto Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos (**Ministerio De Agricultura, Ganadería, Acuacultura Y Pesca**)

### **2.2.2. Accesos Seguros y Permanentes a Alimentos Sanos.**

En el capítulo segundo de la Constitución de la República, derechos del buen vivir, artículo 13 se expresa: "Las personas y colectividades tienen derecho al acceso seguro y permanente a alimentos sanos, suficientes y nutritivos; preferentemente producidos a nivel local y en correspondencia con sus diversas identidades y tradiciones culturales. El Estado ecuatoriano promoverá la soberanía alimentaria. (**Ministerio De Agricultura, Ganadería, Acuacultura Y Pesca**)

### **2.2.3. Aseguramiento de la Calidad del Agro, Agrocalidad, para la Elaboración de un Proyecto de Calidad y Control de Mezclas.**

Con base al Acuerdo Interministerial de Reposicionamiento de Cacao Nacional fino y de aroma sabor "arriba" suscrito el 11 de septiembre del 2009, entre el Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca y el Ministro de Relaciones Exteriores Comercio e Integración, se establece en el último párrafo del artículo 2, que la Agencia de Aseguramiento de la Calidad del Agro, "AGROCALIDAD", debe elaborar un proyecto de calidad y control de mezclas para el Cacao Nacional fino y de aroma sabor

"Arriba", establecer el registro de viveros y autorizar su funcionamiento como productos calificados de material de propagación de cacao nacional, con el apoyo del INIAP, en la calificación y certificación de viveros y centros de propagación; y, expedir los certificados de calidad de cacao de cacao fino y de aroma sabor "Arriba" para la exportación (**Ministerio De Agricultura, Ganadería, Acuicultura Y Pesca**)

#### **2.2.4. Acuerdo N° 287. Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad –MICIP- y Ministerio de Agricultura y Ganadería –MAG**

Dispone que la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao –ANECACAO-, hasta la creación del Instituto Nacional del Cacao, emita el certificado de calidad, que no podrá ser inferior a la Norma INEN 176.

Registro Oficial n° 353, 03/julio/1998. Según el Acuerdo Ministerial # 287, ANECACAO es el único organismo autorizado para expedir el certificado de calidad de exportación del grano basado en las normas INEN 17612. La asociación designa una empresa verificadora para realizar el control de calidad con 48 horas de anticipación a la fecha de salida del puerto (producto de territorio ecuatoriano). El trámite continúa con el informe emitido por la verificadora y remitido vía fax a ANECACAO para que ésta comunique el resultado al SESA y se emita el certificado indicando si el lote cumple con la respectiva norma INEN. El paso final es el Formulario Único de Exportación en el Banco Central o en el banco corresponsal.

Este procedimiento lo realizan los exportadores de cacao y los industriales, que de acuerdo al giro de su negocio, procesan el cacao para exportarlo o lo comercializan en grano.

### **2.2.5. Acuerdo N° 060. MAG.**

Dispone que los lotes de cacao tanto del tipo nacional como los del CCN-51 no contengan mezcla alguna entre sí; encarga transitoriamente a la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao – ANECACAO- como responsable de la emisión del Certificado de Calidad Comercial de Cacao de Exportación. Registro Oficial N° 69, 27/julio/2005.

### **2.2.6. Acuerdo N° 02-503. MICIP.**

**Oficializa con carácter de OBLIGATORIA la Tercera Revisión de la Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 176, Cacao en grano, Requisitos.** Registro Oficial N° 745, 15/enero/2003.

Esta norma establece la clasificación y los requisitos de calidad que debe cumplir el cacao beneficiado y los criterios que deben aplicarse para su clasificación.

## **CAPITULO III**

### **3. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN**

Los métodos y técnicas utilizados durante el proceso de investigación.

#### **3.2. CONSTRUCCIONES METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN**

Este trabajo se ha desarrollado conforme a los parámetros que establece la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas PUCESE, así como también a los parámetros regulares de investigación proporcionados por el asesor del proyecto que ha tenido como fin común, determinar la viabilidad de producir y comercializar de manera asociativa polvo de cacao artesanal como desarrollo de la cultura Chachi del cantón Eloy Alfaro, Provincia Esmeraldas.

##### **3.2.1. Nivel de Investigación**

Esta investigación es de tipo descriptiva, porque enmarca opiniones y comentarios de experiencias reales; y también es de tipo analítica, por cuanto se logró analizar cada una de las variables planteadas en la investigación, información que fue pieza clave para el desarrollo del estudio, permitiendo de esta manera determinar la necesidad de organizar a los pequeños productores para mejorar su comercialización y dar valor agregado a la producción con la implementación de una planta procesadora de polvo de cacao, la

misma que contará con las mejores características técnicas, industriales y administrativas para dar cumplimiento a las expectativas de los productores y agricultores creando oportunidades de trabajo y mejorando el nivel de ingresos de la población del sector.

### **3.3. MÉTODOS DE ESTUDIO**

En la ejecución del proyecto se utilizó el método Inductivo.

#### **3.3.1. Inductivo**

El método inductivo me permitió analizar de hechos particulares a afirmaciones de carácter general, esto implica pasar de los resultados obtenidos de observación a resolver los objetivos planteados.

La utilización de este método consistió en analizar a la familia, la comunidad, a los agricultores, el cultivo en sí, la forma de cosecha, la forma de comercialización, y también el entorno que los rodea.

También se analizaron los índices de ingresos de estas comunidades, la situación ocupacional de los integrantes de la comunidad (empleo).

### **3.4. TÉCNICAS DE ESTUDIO**

#### **3.4.1. Documental**

La utilización de la técnica documental, permitirá la revisión de textos, folletos, revistas entre otros, donde se hallen temas relacionados con el estudio a realizarse para poder ejecutar el proyecto sin ningún contratiempo.

### **3.4.2. Campo**

La investigación es principalmente de campo ya que el estudio se efectuó en el lugar donde están los hechos, es decir en las comunidades de Santa María, El Encanto y Rampidal, donde se ha contactado física y personalmente a los actores para obtener la información necesaria para el cumplimiento de los objetivos de la investigación.

Del mismo modo para que la investigación sea completa se pudo analizar de cerca el proceso de elaboración del polvo de cacao en la Unión de Organizaciones Negras Campesina de la Rivera del Rio Esmeraldas (UONCRE), donde se pudo visualizar todo el proceso productivo de la elaboración del cacao en polvo.

## **3.5. ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO**

El marco teórico contendrá como punto principal la historia del cacao donde se indicaran los diferentes aspectos que contienen el cacao, su origen, también contendrá lo que concierne a la producción de cacao en el Ecuador, la regionalización del cultivo de cacao, la producción de cacao en la provincia de Esmeraldas, se habla de la cultura Chachi, el polvo de cacao y la comercialización asociativa.

## **3.6. RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPÍRICA**

### **3.6.1. Información Primaria**

La información primaria, fue obtenida a través de las técnicas de estudio como la encuesta, la entrevista y la observación.

Tanto las encuestas como las entrevistas fueron aplicadas a quienes se dedican a la producción y comercialización del cacao, como son los productores y agricultores; y como se trata de una investigación descriptiva era fundamental que estuviéramos

presente para poder observar técnica y objetivamente aspectos y sub-aspectos relevantes al proyecto.

La encuesta se realizó para determinar el nivel de consumo de polvo de cacao y la aceptación que tendría el producto en el mercado, con esto se realizó un estudio de mercado, determinando las preferencias y los gustos.

Mediante este instrumento, se realizó las respectivas entrevistas a los productores y/o agricultores de las Comunidades de Santa María, Rampidal y El Encanto, para determinar el nivel de producción de cacao mensualmente.

Se realizó la observación a los diferentes productores de cacao, la forma de cosecha que ellos realizaban, la forma de secado, la forma de fermentación y los diferentes procesos de plantación.

También se aplicó la técnica de observación en el proceso productivo de polvo de cacao en la Unión de Organizaciones Negras Campesina de la Rivera del Rio Esmeraldas (UONCRE).

### **3.6.2. Información Secundaria**

Se recopiló toda la información necesaria que se pudo extraer de libros, documentos, revistas agropecuarias, internet, folletos y tesis entre otros que pudieron servir como fuente bibliográfica para complementar el desarrollo de la Investigación.

### **3.6.3. Descripción de la Información Obtenida**

Para el estudio se utilizaron fuentes primarias y secundarias, para el desarrollo de las encuestas se tuvo que trasladarse a los diferentes sectores del cantón Esmeraldas para cumplir con el número de encuestas realizadas, así mismo, con las entrevistas se tuvo que dialogar con los diferentes profesionales y por medio de sus conocimientos y

experiencias recopilar la mayor información posible que fue de mucha ayuda para realizar la investigación necesaria.

En lo referente al proceso de elaboración del polvo de cacao se tuvo que trasladar hasta el cantón Quinindé, para poder conocer el proceso de elaboración del cacao en polvo.

### 3.6.4 Análisis e Interpretación de los Resultados

Margen de Error que estarías dispuesto a aceptar: (5% suele ser lo habitual)	7%	Menores márgenes de Error requieren mayores muestras.
Nivel de confianza ( 90%, 95%, o 99% )	95%	Cuanto mayor sea el nivel de confianza mayor tendrá que ser la muestra.
Tamaño del universo a encuestar:	26978	Número de personas que componen la población a la que se desea inferir los resultados.
Nivel de heterogeneidad (Suele ser 50%)	50%	El nivel de heterogeneidad es lo diverso que sea el universo. Lo habitual suele ser 50%
El tamaño muestral recomendado es:	195	

Elaborado por: El Autor

#### 3.6.4.1 POBLACIÓN Y MUESTRA

**POBLACIÓN.-** La población estuvo conformada por los veinte y seis mil novecientos setenta y ocho (26978) que fue el grupo familiar del cantón esmeraldas, de un total de ciento sesenta y un mil ochocientos sesenta y ocho (161868) habitantes con los que cuenta nuestro cantón esmeraldas como lo indica el INEC en el último censo realizado.

**MUESTRA.-** Para obtener la muestra se aplicó una fórmula estadística que dio como resultado un total de ciento noventa y cinco (195) grupo familiar, utilizando un nivel de confianza del 95%, y un margen de error del 7%.

### **3.7 CONSTRUCCIÓN DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN**

Se presentan a continuación los resultados de la investigación realizada, este contendrá 3 capítulos.

El Primer Capítulo hace referencia a la Organización Estratégica, la Misión, Visión, Objetivos, análisis FODA y lo que respecta al marco legal.

El Segundo Capítulo habla sobre el Mercadeo, la investigación de mercado, análisis de la competencia, precios, distribución y localización y las estrategias de promoción.

El Tercer Capítulo hace referencia sobre las operaciones técnicas, el producto, la descripción del producto, los procesos productivos, los equipos e infraestructura, requerimiento de mano de obra, requerimiento de insumos y de las normativas de seguridad.

El Cuarto Capitulo hace referencia a la parte financiera, la inversión, el plan de financiamiento, presupuesto de ingresos, costos y gastos, estados financieros proyectados, la evaluación financiera, análisis de sensibilidad y los impactos.

Y el Quinto Capítulo en lo que concierne al análisis de los resultados.

## **CAPITULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACION CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **CUERPO DEL INFORME**

#### **4.1. ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA**

##### **4.1.1. Objetivos de la Asociación**

- ↪ Asociar a las comunidades, para comercializar su producto hacia un mercado adecuado.
- ↪ Dar valor agregado a la producción de cacao.
- ↪ Generar fuentes de empleo para mejorar los ingresos de los pobladores.
- ↪ Buscar alianzas estratégicas que permitan expandir nuestros productos.
- ↪ Expandir nuestros productos en un corto tiempo.

##### **4.1.2. Visión**

Nuestra visión se orienta hacia el posicionamiento en el mercado local, logrando comercializar de manera asociativa la producción de derivados de cacao fuera de la comunidad mejorando la calidad de vida de los productores llegando a ser una Asociación que lidera procesos productivos y de comercialización en el Cantón Eloy Alfaro.

#### 4.1.3. Misión

Asociar a pequeños y medianos agricultores, productores de cacao para, organizarlos, capacitarlos y mejorar la producción, productividad y calidad del cacao, para poder generar valor agregado de competencia en el mercado nacional.

#### 4.1.4. Actividad Modelo de Negocio

La asociación **AMBU KAKABU** (Rico Cacao) se va a dedicar a la producción de polvo de cacao artesanal, como fuente de desarrollo de las comunidades Chachi del cantón Eloy Alfaro, parroquia Atahualpa, para su comercialización en el Cantón Esmeraldas.

#### LOGOTIPO DEL PRODUCTO



En este logotipo se desea resaltar, el verdor de la naturaleza del campo y lo que se produce en ella y también el resultado que se puede llegar a obtener mediante una adecuada atención en esos lugares vulnerables.

El eslogan con la que se destacara la asociación es:

*“Disfruta y endulza tu vida sanamente”*

#### 4.1.5. Oportunidades del Negocio

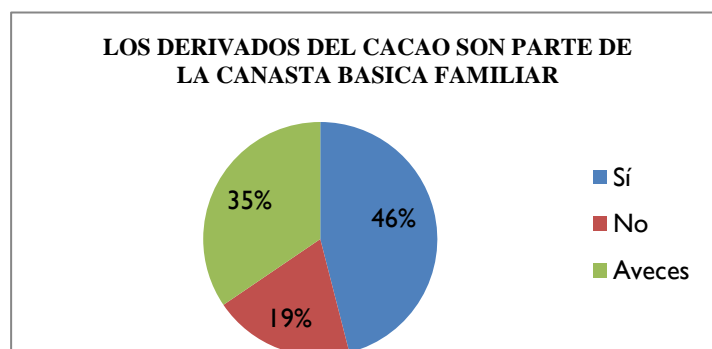
Las oportunidades del mercado se determinan por las demandas existentes. También es importante considerar las posibilidades de ventas, para satisfacer a la demanda.

Es por esto que el estudio de este proyecto se enfatiza en la producción y comercialización asociativa, de un producto elaborado con mano de obra y materia prima 100% Ecuatoriana, donde se establece como mercado objetivo el cantón Esmeraldas.

Se considera este mercado, como nicho de mercado porque esta representa a los consumidores con posibilidades de poder adquisitivo y actualmente están siguiendo las tendencias de saber comer sano y nutritivo.

Por lo antes expuesto, nace la idea de implantar una asociación de productores y comercializadores de polvo de cacao artesanal, producto que se da en la zona y que es reconocido a nivel internacional como es el caso del cacao “Arriba” denominado como cacao fino de aroma, de esta manera penetrar y alcanzar el éxito en el mercado.

Como lo muestra la pregunta N° 1 del estudio de mercado, dónde indica si los derivados del cacao son parte de la canasta básica familiar (polvo de cacao)?

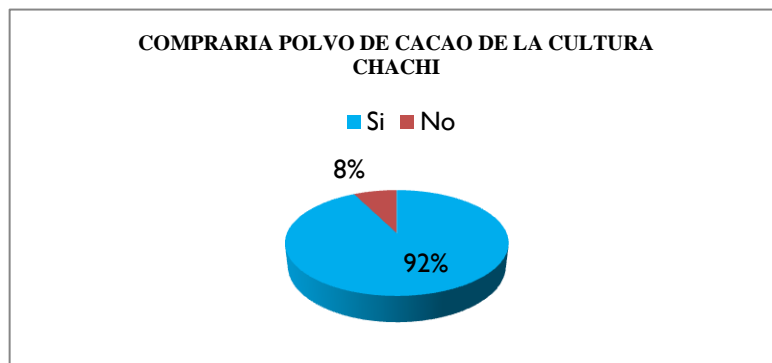


Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El Autor

De acuerdo al resultado obtenido del estudio de mercado se puede concluir indicando que el 46% de las personas hacen del derivado del cacao como parte de su canasta básica familiar, el 20% no toman en consideración los derivados del cacao como parte de la canasta familiar, el 35% lo hace de vez en cuando.

En la pregunta número 4, donde indica si comprarían polvo de cacao elaborado por los Chachi, los encuestados manifestaron que si estaban dispuesto a adquirir el producto en un 92%, y tan solo un 8% no adquiriera, lo que nos muestra que el producto si tendrá una muy buena aceptación por parte de la ciudadanía Esmeraldeña.



Fuente: Estudio de Mercado

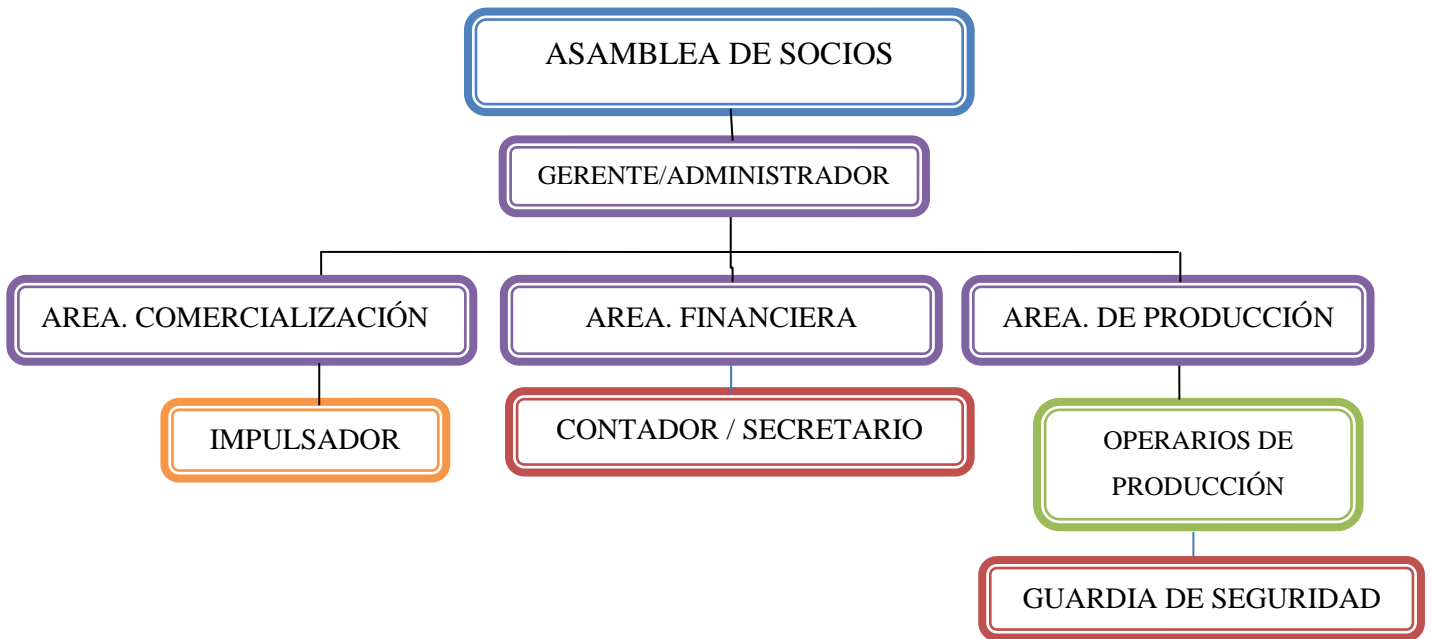
Elaborado por: el Autor

#### 4.1.6. Organigrama Funcional

La distribución se basa en una estructural lineal como se caracteriza a las pequeñas empresas, debido a su forma que es flexible, también la relación entre superiores y subordinados es cercano lo que a su vez hace que la toma de decisión sea ágil.

La asociación **AMBU KAKABU**, para llevar a cabo el buen desempeño de la misma necesitara del personal idóneo que vaya a satisfacer y resolver los problemas que se presente en la asociación de la mejor manera posible.

La estructura organizacional propuesta para la realización del proyecto es de acuerdo al requerimiento que se necesita para la asociación.



#### 4.1.6.1. Equipo, Formación y Experiencia

El Equipo que conforma esta asociación, principalmente son los agricultores de las tres comunidades chachi que integran el Cantón Eloy Alfaro como son: Santa María, El Encanto y Rampidal, quienes son los beneficiarios directos.

Los conocimientos que poseen los agricultores son netamente productivas, mas no de técnicas de transformación, es por esto, que este equipo de trabajo estará compuesto por expertos en materias de transformación, control de calidad y venta.

También estarán integrando en este grupo de trabajo los diferentes responsables departamentales, quienes son los que tienen conocimiento en materias técnicas y quiénes son los responsables por el proceso de transformación, los cuales estarán encargados específicamente de la transformación de la materia prima a producto final y los encargados de inspeccionar el producto final y transportar los productos a los locales de distribución y venta.

Cada uno de los integrantes de esta asociación conoce cuáles son sus responsabilidades y obligaciones y están aptos para desempeñar de la mejor manera las responsabilidades a ellos emanados para el beneficio de la asociación.

#### 4.1.7. Descripción del Equipo Emprendedor y su Equipo Directivo

### ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS

Es la máxima autoridad de la asociación y sus decisiones son obligatorias para todos los organismos y socios.

Estas decisiones serán por mayoría de votos. Existen dos tipos de Asambleas Generales:

La Asamblea general de Carácter Ordinario, que es convocada por el Presidente de la asociación por lo menos dos veces por año.

La Asamblea General de carácter extraordinario, se pueden efectuar en cualquier fecha, por pedido del Comité de Administración, Vigilancia, Administrador o la tercera parte de los socios, en ella se tratarán asuntos que tienen carácter de emergencia o imprevistos.

Estas convocatorias deben realizarse oportunamente y en lo posible la citación debe recibir personalmente y por escrito, pero se las puede realizar por medio de la radio, carteles, iglesia, etc. En donde debe constar con exactitud la fecha, la hora, y el lugar de la reunión, asimismo el orden del día, y se tratará solo asuntos para los cuales haya sido convocada, por ningún concepto se tratará temas que no consten dentro de orden del día.

#### **LAS ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA ASAMBLEA GENERAL SON:**

- ☞ Reformar los reglamentos
- ☞ Aprobar el plan de trabajo de la asociación
- ☞ Conocer los Balances semestrales y los informes.
- ☞ Elegir y remover por causa justa a los miembros del Comité de Administración.
- ☞ Relevar de sus funciones a los Administradores por causa justa.

<b>PUESTO: ADMINISTRADOR</b>
<b>DEPARTAMENTO: GERENCIAL</b>
<b>JEFE INMEDIATO: ASAMBLEA GENERAL</b>

## **DESCRIPCIÓN**

<b>RESUMEN DEL PUESTO DE TRABAJO</b>
Representar Administrativa, Judicial y Extrajudicialmente a la Asociación. Planear, organizar, dirigir, controlar y coordinar todas las actividades de manejo, administración y proyección de la Asociación de acuerdo con las consideraciones y determinaciones de la Junta Directiva.

## **FUNCIONES:**

1. Formular, dirigir, evaluar y controlar todo lo relacionado con la fijación y cumplimiento de las políticas y estrategias generales, de orden administrativo, Financiero y operativo.
2. Efectuar por mandato de la Junta Directiva los planes, programas y proyectos requeridos para el desarrollo de la Asociación
3. Velar por la organización y buena marcha de la Asociación
4. Mantener bajo su dirección los archivos de la Asociación.
5. Supervisar la gestión del Presupuesto
6. Organizar, distribuir y supervisar el trabajo, según las áreas
7. Buscar alianzas estratégicas que permitan fortalecer a la asociación
8. Agrupar mayor personal a la Asociación.
9. Coordinar los precios de producción para el mercado
10. Estar en contacto con el área de comercialización y producción.

## **REQUISITOS**

1. Profesional con título de tercer Nivel. Ing. En Administración o afines a la a la materia
2. Conocimientos de finanzas, marketing, computación, contabilidad y tributación.
3. Residir en la ciudad de Esmeraldas
4. Capacidad de mantener una buena relación interpersonal
5. 1 año de Experiencias en cargos similares

<b>PUESTO: CONTADOR/ SECRETARIO</b>
<b>DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO</b>
<b>JEFE INMEDIATO: GERENTE / ADMINISTRADOR</b>

**DESCRIPCIÓN**

<b>RESUMEN DEL PUESTO DE TRABAJO</b>
Procurar la optimización y adecuada administración de los recursos económicos disponibles, mediante la aplicación de políticas, sistemas, métodos y normas en materia financiera, presupuestaria, contable y de control en la asociación.

**FUNCIONES:**

1. Planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar la gestión económica financiera de la asociación
2. Elaborar los soportes contables, efectuar los asientos en los libros de contabilidad, mayores y auxiliares
3. Realizar conciliaciones bancarias
4. Elaborar los Estados Financieros
5. Llevar y mantener actualizada la Contabilidad General de la asociación
6. Mantener correctamente los recursos financieros de la asociación
7. Estudiar estados financieros y sus analizar los resultado
8. Asesorar a la asociación en planes económicos y financieros, tales como presupuestos.
9. Presentar los estados financieros a los socios
10. Llevar el control de los pagos de impuestos generados
11. Facilidad de expresión verbal y escrita.
12. Persona proactiva, y organizada
13. Facilidad para interactuar en grupos
14. Elaborar las Actas y asentarlas en el Libro correspondiente,
15. Elaborar y mantener al día el listado de los Miembros de la Asociación
16. Llevar un control adecuado de todos los documentos que ingresan y salen en la asociación.

## **DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN**

### **MISIÓN**

Efectuar las actividades de promoción y publicidad, las cuales nos permitan generar las ventas, con las cuales se logre el mayor porcentaje de ocupación en el hotel a la mejor tarifa promedio

### **FUNCIONES:**

- ✓ Planificación del Mercado.
- ✓ Ventas de la producción.
- ✓ Publicidad y Relaciones Públicas.

<b>PUESTO: IMPULSADOR DE VENTAS</b>
<b>DEPARTAMENTO: OPERATIVO</b>
<b>JEFE INMEDIATO: GERENTE / ADMINISTRADOR</b>

### **DESCRIPCIÓN**

<b>RESUMEN DEL PUESTO DE TRABAJO</b>
Realizar visitas en los diferentes locales de ventas de productos de consumo de primera necesidad, ofreciendo nuestro producto para la captación de mayor clientela realizando la apropiada revisión de empaque, pesos y demás requisitos exigidos por el cliente en el producto.

### **FUNCIONES**

1. Mantener un continuo contacto con los clientes.
2. Mantener una búsqueda constante de nuevos clientes y mercados
3. Detectar nichos de mercado
4. Transferir el producto a los clientes.
5. Contactar y tratar con clientes.
6. Controlar el proceso de distribución del producto
7. Atender los requerimientos de los clientes tanto mayorista como minorista
8. Recibir y registrar pedidos de clientes
9. Concretar ventas

<b>PUESTO: GUARDIAN</b>
<b>DEPARTAMENTO: OPERATIVO</b>
<b>JEFE INMEDIATO: GERENTE / ADMINISTRADOR</b>

## **DESCRIPCIÓN**

<b>RESUMEN DEL PUESTO DE TRABAJO</b>
<p>Prestar servicios de vigilancia y protección de bienes inmuebles y del personal que se encuentre en el interior del mismo durante el desempeño de su actividad, tratando de evitar incendios, robos y cualquier otro daño que pudiera producir la entrada de personas no autorizadas. Colaborar como personal de apoyo en el transporte de mercancías valiosas, dinero y valores.</p>

## **FUNCIONES**

1. Controlar, vigilar y proteger los bienes y al personal de la Asociación.
2. Efectuar labores de identificación en los accesos e interior del inmueble.
3. Registrar bultos, personas y zonas dentro del recinto que protege.
4. Efectuar controles de identidad en el acceso o en el interior de inmuebles
5. Efectuar la protección del almacenamiento, recuento, clasificación y transporte de dinero

<b>PUESTO: OPERARIO DE PRODUCCIÓN</b>
<b>DEPARTAMENTO: ADMINISTRATIVO</b>
<b>JEFE INMEDIATO: GERENTE / ADMINISTRADOR</b>

## **DESCRIPCIÓN**

<b>RESUMEN DEL PUESTO DE TRABAJO</b>
Encargado del proceso productivo y su correcto funcionamiento.

## **FUNCIONES**

1. Comunicar a su superior cualquier situación inesperada en el proceso productivo
2. Cumplir con los volúmenes de producción que le sean asignadas
3. Realizar inyección, limpieza, embalaje.
4. Mantener el área de trabajo ordenada.
5. Elaborar los productos que se van a comercializar en la empresa.
6. Apoyar las labores de mantenimiento preventivas de las maquinas
7. Crear un producto con calidad, que sea del agrado de los clientes.




#### **4.1.8. Alianzas Estratégicas**



La creación de alianzas estratégicas para el proceso de emprendimiento de nuevas actividades y retos productivos de vinculación del agricultor con el agro negocio en las comunidades Chachi, representan una necesidad y requisito para impulsar las cadenas productivas.

Un proyecto que involucra a más de una organización y tiene un solo objetivo común, se considera que debe ser gestado en forma de alianza para tener mejores resultados y que conlleven a un futuro sostenible del proyecto.

La actividad productiva y agroindustrial en el área Chachi en la actualidad no se ha venido desarrollando como tal, donde se puedan identificar actores que puedan jugar roles importante en producción, transferencia de tecnología, financiamiento y comunicación. Actualmente no se tienen espacios de interacción donde los actores, a nivel de cadena, puedan relacionarse y desarrollar un capital social.

La asociación para el cumplimiento de sus objetivos, tendrá alianzas con las diferentes organizaciones que faciliten y apoyen a los pequeños productores de cacao, entre estas organizaciones tenemos las siguientes:

ORGANIZACIONES	SIGNIFICADO	ESTRATEGIAS DE APOYO
<p>ACDI-VOCA</p> 	<p>Desarrollo Internacional de Cooperativas Agrícolas (ACDI) y Voluntarios Cooperativos para Asistencia al Exterior (VOCA)</p>	<p>Una organización sin fines de lucro que promueve éxito empresarial. Esta organización brinda a pequeños productores Asistencia técnica, Fortalecimiento institucional, Capacitación en la Agricultura como Empresa, vincula a los pequeños productores con mercados internacionales, brinda servicios financiero, financia su actividad comercial a los micros, pequeña y media empresa de producción. Seria para nosotros una buena alianza porque permitiría que nuestra asociación con el apoyo de este organismo crezca y florezca.</p>
<p>ANECACAO</p> 	<p>Asociación Nacional de Exportadores de Cacao</p>	<p>Es una Asociación sin fines de lucro que vela por el bienestar y desarrollo del sector productor y exportador del cacao del país. La alianza con esta asociación posibilitaría la exportación de nuestro producto en un futuro</p>
 <p>APRO CANE</p>	<p>Asociación de Productores de Cacao de la zona Norte de Esmeraldas</p>	<p>Esta asociación nos puede proveer de cacao, cuando la producción de los socios sea bajo y de esa manera seguir producción nuestro producto sin ningún contra tiempo.</p>
<p>FEDECADE</p>	<p>Federación Nacional de Productores de Cacao del Ecuador</p>	<p>FEDECADE es una organización gremial de segundo grado sin fines de lucro, constituida oficialmente en 1981, con la finalidad de</p>

		<p>producir y exportar cacao fino de aroma.</p> <p>Esta federación sería un aliado estratégico, ya que podríamos expandir los productos a nivel internacional.</p>
<p>CORPO ESMERALDAS</p> 	<p>Corpo Esmeraldas</p>	<p>Esta institución sería un aliado importante para nuestra asociación ya que este provee servicio de capacitación a pequeños productores de cacao, financiamientos de emprendimiento, diseño y coordinación de proyectos.</p>
<p>GTZ</p>	<p>Cooperación Alemana al Desarrollo</p>	<p>La GTZ cumple con sus tareas sin fines de lucro. Los beneficios obtenidos son utilizados exclusivamente para proyectos propios de cooperación para el desarrollo. La cooperación sería un buen aliado ya que asigna aportes financieros no reembolsable de los fondos de cooperación técnica para los pequeños productores de diversidades actividades de producción.</p>
<p>MAGAP</p>	<p>Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y pesca.</p>	<p>El ministerio de Agricultura sería un aliado estratégico ya que este otorga crédito a los pequeños productores, lo que permitirá que ellos tengan mayor posibilidad de ampliar sus fincas.</p>

#### 4.1.9. Análisis FODA

El análisis FODA nos permitirá detectar nuestras oportunidades y amenazas, y las capacidades internas, fortalezas y debilidades de la asociación, lo cual permitirá tomar las medidas correctivas para su buen funcionamiento.

<b>FORTALEZA</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terreno, propiedad de los agricultores y disponibilidad para ampliar los cultivos</li> <li>2. Suelos aptos y potenciales para el cultivo del cacao</li> <li>3. Todas las producciones son propiedad de los mismos agricultores</li> <li>4. Agricultores con experiencias en manejo de las plantaciones del cultivo y producción de cacao fino de aroma.</li> <li>5. Estar ubicados en una zona de alta producción de cacao.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La asociación cuenta con pocos socios.</li> <li>2. La asociación no cuenta con maquinarias adecuadas</li> <li>3. No ser conocidos en el mercado</li> <li>4. No contar con técnicos especialistas en fabricación de derivados de cacao</li> <li>5. No se posee un medio adecuado para la distribución del producto</li> <li>6. Certificación de las fincas para garantizar sello verde.</li> </ol>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Buena demanda de consumo de cacao fino de aroma tanto nacional como Internacional.</li> <li>2. Pocas empresas de producción de polvo de cacao artesanal en la provincia de Esmeraldas,</li> <li>3. Alianzas estratégicas con diferentes organizaciones de desarrollo</li> <li>4. El comercio asociativo es visto como una buena alternativa de desarrollo.</li> <li>5. Mayor precio en el mercado por valor agregado</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Riesgos de robos o asaltos.</li> <li>2. Resistencia a consumir nuevas marcas y sabores.</li> <li>3. Decisión de compra en base a marcas y comunicación comercial.</li> <li>4. Aparición de nuevas asociaciones que operen en el sector con la misma actividad económica de forma desleal</li> <li>5. Utilización de pesticidas.</li> </ol>

#### 4.1.9.1. Estrategias de Desarrollo en Base al Análisis FODA

FACTORES INTERNOS		FORTALEZAS				DEBILIDADES			
		Terreno, propiedad de los agricultores y disponibilidad para ampliar los cultivos	Suelos actos y potenciales para el cultivo del cacao	Todas las producciones son propiedad de los mismos agricultores	Agricultores con experiencias en manejo de las plantaciones del cultivo y producción de cacao fino de aroma	La asociación cuenta con pocos socios	La asociación no cuenta con maquinarias adecuadas	No ser conocidos en el mercado	No contar con técnicos especialistas en fabricación de derivados de cacao
FACTORES EXTERNOS		ESTRATEGIAS F-O				ESTRATEGIAS D-O			
		OPORTUNIDADES	Buena demanda de consumo de cacao fino de aroma tanto nacional como Internacional.	Promocionar la importancia del cacao, su producción, su ventaja nutritiva. Buscar relaciones externas para expandir el producto. Realización de trabajos asociativos dentro de la comunidad				Realizar un adecuado plan de marketing para promocionar las ventajas del proyecto Establecer incentivos para los pequeños productores. Buscar relaciones externas para intercambios de técnicos especialista. Alianzas con los centros grandes de distribución.	
Pocas empresas de producción de polvo de cacao artesanal en la provincia de Esmeraldas									
Alianzas estratégicas con diferentes organizaciones de desarrollo									
El comercio asociativo es visto como una buena alternativa de desarrollo.									
AMENAZAS	Riesgos de robos o asaltos	ESTRATEGIAS F-A Disponer de personal para la seguridad. Realizar plan de marketing y promoción				ESTRATEGIAS D-A Buscar fuentes de financiamientos. Especializarse a un grupo de socios para el			
	Resistencia a consumir nuevas marcas y sabores								
	Decisión de compra en base a marcas y comunicación comercial.								

Aparición de nuevas asociaciones que operen en el sector con la misma actividad económica de forma desleal	Capacitar al personal de producción para la mejora continuo del producto	mejoramiento en el proceso de transformación. Establecer un sistema de control interno.
--	--	--

Para poder lograr lo planteado se debe establecer como una política institucional las estrategias Identificadas en la FA-DA-FO-DO que la asociación disponga como una guía permanente en la accione que lleve adelante.

Llevar a cabo un proceso de capacitación, formación y actualización de conocimientos de manera permanente y constante al personal.

Colocar el trabajo en equipo-comunitario como una mística de trabajo institucional.

Mantener relaciones cordiales con las instituciones que están en la comunidad donde se desarrolla el proyecto.

#### **4.1.10. Legal Jurídico y Fiscal**

##### **4.1.10.1. Antecedentes de la Empresa y las Partes Constituyentes**

Ante la necesidad de los productores de cacao de la región Norte de la Provincia de Esmeraldas de mejorar la rentabilidad de su actividad económica, surge el proyecto de producción y comercialización asociativa de polvo de cacao artesanal, proyecto que pretende ser el primero de los esfuerzos de dichos productores en la generación de valor agregado a su cultivo.

El derecho a la propiedad privada y el derecho de asociación se garantizan en la Constitución Política de la República del Ecuador; razón por la cual el proyecto busca organizar a la asociación.

La asociación tendrá como nombre **AMBU KAKABU (RICO CACAO)**, la cual estará integrado por los agricultores de la región Norte de la Provincia de Esmeraldas, Cantón Eloy Alfaro, de las comunidades de Santa María, El Encanto y Rampidal, quienes serán los pioneros en Generar un valor agregado en su producción.

#### **4.1.10.2. Aspectos Legales**

Para formalización de una nueva a asociación de productos de agricultura esta se deberá regir por las normas y reglamentos que determine el **MAGAP**, para la constitución de una nueva asociación se deberá presentar los siguientes datos:

Requisitos para formación de nuevas asociaciones de productores agropecuarios:

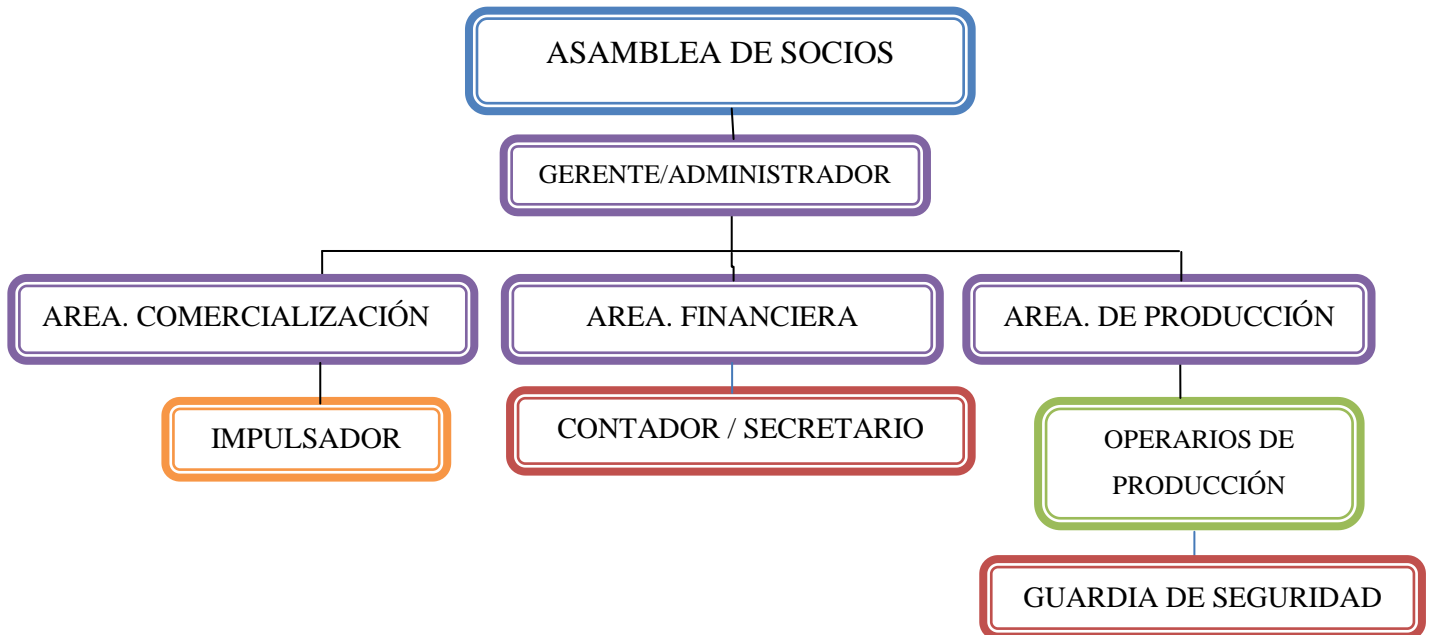
1. Solicitud de aprobación de estatuto y concesión de personería jurídica dirigido al ministerio de agricultura, adjuntando el siguiente expediente:
2. Dos copias del acta de Asamblea Constitutiva de la organización en formación donde se nombre al presidente provisional suscrita por todos los socios fundadores, la misma que debe contener expresamente:
  - a) La voluntad de los miembros de constituir la misma
  - b) La nómina de la directiva provisional
  - c) Los nombres completos, la nacionalidad, número de cédula de identidad y domicilio de cada uno de los miembros fundadores; y, la indicación del lugar en donde la entidad en formación tendrá su sede, con referencia de calle, parroquia, cantón y provincia, indicación del número de teléfono, fax o dirección de correo electrónico y casilla postal en casilla postal en caso de tenerlo.
3. Anexar dos fotos de documento de identidad y certificado de votación (art. 179 de la ley orgánica de elecciones).

4. Dos copias del correspondiente estatuto que deberá incluir la certificación del secretario provisional, en la que se indique con exactitud las fechas de estudio y aprobación del mismo. Este debe tener un contenido de: régimen disciplinario, controversia, económico, causas para perder la calidad de socios, estructura organizativa interna y causas para la disolución de la organización.
5. Presentación de certificados de registro de la propiedad que demuestra la titularidad del predio, en caso de no tenerlo un certificado de la SUB SECRETARIA DE TIERRAS que manifieste que el predio está en trámite de adjudicación o un certificado de arrendamiento de algún predio celebrado legalmente. Se consideran productores agropecuarios a los propietarios de predios rústicos, sean estas personas naturales o jurídicas, así como quienes sin ser propietarios tuvieron a su cargo la explotación del predio en virtud de contrato de arrendamiento (art. 3, ley de centros agrícolas y Asociaciones).
6. Entrega de CD en donde tiene que constar solicitud, acta de Asamblea constitutiva, estatutos, nombre completo de los socios y nombre completo del directorio provisional con sus respectivas direcciones domiciliarias.
7. Las fundaciones y corporaciones (asociaciones) al tiempo de la aprobación del estatuto cuentan con un patrimonio mínimo de USD 400 en una cuenta de integración.
8. Nómina de los socios en un cuadro que indique lo siguiente; nombre completo, nacionalidad. Numero de cedula, domicilio, ocupación.

**Fuente:** MAGAP

### 4.1.10.3. Equipo Directivo

El equipo directivo estará conformado como lo muestra el siguiente organigrama:



**Asamblea de socios:** Donde se considerara a la asamblea general de socios como el órgano rector de la asociación, es quien estará vigilando el funcionamiento de la misma en conjunto con cada uno de los responsables de las diferentes áreas que conforma la asociación.

**Gerente o Administrador:** Se tendrá un gerente o un administrador, quien estará a cargo de toda la parte administrativa de la asociación, tendrá bajo su responsabilidad el manejo de los contactos de los proveedores de materia prima, también se encargara de coordinar los precios del mercado, ordenar la producción, estar en contacto constante con la responsable de venta para coordinar la entrega de pedidos.

**Contador (a) / secretaria(o):** Tendrá como función de procurar la optimización y adecuada administración de los recursos económicos disponibles, mediante la aplicación de políticas, sistemas, métodos y normas en materia financiera, presupuestaria, contable y de control en la asociación.

**Impulsadora:** Tendrá bajo su responsabilidad la de realizar visitas en los diferentes locales de ventas de productos de consumo de primera necesidad, ofreciendo nuestro producto para la captación de mayor clientela, mantener un firme contacto con los clientes que actualmente se posee.

**Operarios:** los operarios serán quienes estarán vinculado de manera directa en la proceso de producción, serán responsable del cuidado de las maquinarias, cumplir con las ordenes de pedido.

**Guardia.-** Será la persona encargada y responsable de velar por la seguridad de la asociación tanto de las maquinarias como de los productos.

#### **4.1.10.4. Modalidad Contractual (Emprendedor y Empleado)**

La elaboración de los contratos de trabajos se lo realizara basándonos en el código de trabajo Ecuatoriano así como a continuación indican los siguientes artículos del presente código.

**Art. 10.- concepto de empleador.-** la persona o entidad, de cualquier clase que fuere, por cuenta u orden de la cual se ejecuta la obra o a quien se presta el servicio, se denomina empresario o empleador.

**Art. 15.- Contrato a prueba.-** En todo contrato cuando se celebre por primera vez, podrá señalarse un tiempo de prueba, de duración máxima de noventa días. Vencido este plazo, automáticamente se entenderá que continúa en vigencia por el tiempo que faltare para completar el año. Tal contrato no podrá celebrarse sino una sola vez entre las mismas partes.

Este tipo de contrato se aplicara para el todo el personal de la asociación así como para el contador, impulsador y operarios.

Una vez concluida el proceso de prueba si el trabajador mostro responsabilidad y grado de cumplimiento inmediatamente se le procederá otorgar el contrato de tiempo indefinido.

#### **4.1.10.5. Cobertura de Responsabilidades (Seguros)**

La asociación por ser una organización pequeña y debida que las maquinarias que se utilizaran no son muy costosas, no contratara ningún tipo de seguro para las maquinarias, pero se les otorgara el seguro a los trabajadores como indica la ley.

#### **4.1.10.6. Patente, Marcas, Normas Sanitarias y Otro Tipo de Registro (Protección Legal)**

Hoy se habla de la aplicación de las normas vigentes para dicha época y contenidos en la ley Orgánica de Régimen Municipal, por lo cual procedemos a citar las normas pertinentes:

**Art. 364.-** están obligados a obtener la patente y, por ende, el pago del impuesto de que trata el artículo anterior, todos los comerciantes e industriales que operen en cada cantón, así como los que ejerzan cualquier actividad de orden económico

#### **PATENTE MUNICIPAL**

Para la obtención de una patente municipal se debe cumplir con los siguientes datos:

#### **Personas natural que deseen realizar cualquier tipo de actividad:**

1. Formulario de solicitud y declaración de patente.
2. Formulario de patente municipal.
3. Certificado de no adeudar al Municipio.
4. Copias de CI y certificado de votación del propietario o responsable de la actividad económica.

5. Copia del RUC
6. Copia de la declaración del impuesto a la renta.
7. Copia de la declaración del impuesto al valor agregado.
8. Copia del permiso de cuerpo de Bomberos de Esmeraldas.
9. Artesanos productores, comerciantes nacionales y extranjeros:
10. Adicional a los requisitos anteriores deben presentar:
11. Certificado de afiliación a un gremio artesanal legalmente reconocido e inscrito en la Unidad Artesanal del Gobierno Municipal de Esmeraldas.

## **MARCA**

La asociación para comercializar su producción deberá registrar la marca de su producto, con lo que se evitara cualquier tipo de plagio de la identidad de la marca del producto.

Cualquier empresa, asociación, gremio dedicado a la comercialización de cualquier producto deberá, registrar su marca para que no exista ningún tipo de duplicidad de nombre.

La marca es la denominación que se le asigna a un producto para que se pueda distinguir de entre los demás.

El registro de marca en nuestro país se lo realiza a través del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), presentación de los siguientes requisitos:

1. Formulario impreso a máquina de escribir o computadora, de lado y lado, documento que lo podrá adquirir en la página web [www.iepi.gov.ec](http://www.iepi.gov.ec), o directamente en las oficinas. Se requieren dos ejemplares para su presentación.
2. Denominación del signo (casilla No. 3 del formulario).
3. Naturaleza del Signo (denominativo, figurativo, mixto, sonoro, olfativo, táctil) (casilla No. 4 del formulario).

4. Tipo de signo (marca de producto, marca de servicio, nombre comercial, lema comercial, Indicación Geográfica/Denominación de Origen, apariencia distintiva, marca colectiva, marca de certificación, rótulo o enseña comercial) (casilla No. 5 del formulario).
5. Nombre, domicilio, nacionalidad del solicitante. (casilla No. 6 del formulario).
6. Nacionalidad del signo, es decir, país donde se produce o presta sus servicios o actividades.
7. En caso de firmar el Representante Legal (en caso de personas jurídicas) o Apoderado, enunciar los nombres, apellidos, dirección, teléfonos, entre otros. (casilla No. 7 del formulario).
8. Si la solicitud es presentada para legitimar el interés en el Ecuador enunciar los datos pertinentes. (casilla No. 8 del formulario).
9. Para el caso de marcas figurativas o mixtas adherir en la casilla No. 9 del formulario, la etiqueta correspondiente.
10. Descripción clara y completa del signo, es decir, si se trata de un signo denominativo, enunciar que palabras lo conforman, si es figurativo, describir las formas, colores, etc., y si es mixto, describir la parte correspondiente a las letras y las figuras que lo conforman. (casilla No. 10 del formulario).
11. Enunciación de los productos, servicios o actividades que protege, de acuerdo con la Clasificación de Niza 9na Edición. (casilla No. 11 del formulario).
12. Número de la clasificación de acuerdo con los productos o servicios que ampara. (casilla No. 12 del formulario).
13. Para el caso de solicitarse un Lema Comercial, debe indicarse la marca a la que acompaña, enunciándose la denominación, número de solicitud o registro, la fecha, clase internacional de la marca a la que acompaña el lema. (casilla No. 13 del formulario).
14. En caso de solicitarse un signo con prioridad, es decir, dentro de los 6 meses de haberse solicitado un signo en cualquiera de los países de la Comunidad Andina, se deberá enunciar los datos del signo solicitado, la

- fecha de presentación, el número de trámite y el país. (casilla No. 14 del formulario).
15. Toda solicitud de registro debe ser patrocinada por un Abogado, enunciándose su nombre, casillero IEPI (en Quito, Guayaquil o Cuenca) o Judicial (solo en Quito), para el caso de abogados de otras provincias que no sean Pichincha o Guayas, podrán señalar una dirección domiciliaria para efecto de notificaciones. (casilla No. 15 del formulario).
  16. Como documentos anexos, deberán incorporar: (casilla No. 16 del formulario) Fecha de publicación: 12/04/2010 Responsable de la publicación: Ab. Sujey Torres, Experta Principal en Signos Distintivos.
    - ✓ Comprobante original del pago de tasa (USD\$54,00). El comprobante deberá constar a nombre del solicitante o el Abogado Patrocinador.
    - ✓ Para el caso de marcas figurativas o mixtas, 6 etiquetas en papel adhesivo de 5X5 cm.
    - ✓ Copia de la cédula de ciudadanía, para el caso de que el solicitante sea persona natural.
    - ✓ Copia de la primera solicitud, en caso de reivindicar prioridad.
    - ✓ Poder, en caso de no firmar directamente el solicitante o su Representante Legal
    - ✓ Nombramiento del Representante Legal
    - ✓ Para el caso de marcas de certificación y colectivas, el reglamento de uso de la marca, lista de integrantes, copia de los estatutos del solicitante.
    - ✓ Para el caso de denominaciones de origen, designación de la zona geográfica, documento que justifique el legítimo interés, reseña de calidades, reputación y características de los productos.
  17. Firma del Solicitante (casilla No. 17 del formulario)
  18. Firma del Abogado Patrocinador, número de matrícula (casilla No. 18 del formulario)

**Fuente:** IEPI

## **PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS**

1. Copia u original del permiso año anterior (locales antiguos).
2. Copia de RUC si es primera vez.

## **AFILIACIÓN AL SEGURO SOCIAL**

1. Copia de la designación de cargo (NOMBRAMIENTO)
2. Copia de la cédula de identidad.
3. Copia de recibo de pago donde le descuenten el seguro social.
4. Copia de la cuenta individual del seguro social.

**Fuente:** IESS

## **REQUISITOS PARA LA OBTENCION DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)**

1. Original y copia de la cédula de identidad.
2. Original y copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.
3. Presentación del certificado de votación del último proceso electoral.
4. Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:
5. Planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable de uno de los tres últimos meses anteriores a la fecha de realización del trámite.
6. Pago del Servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta a nombre del contribuyente de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
7. Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior.
8. Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de quinquinato vigente a la fecha de inscripción.

**Fuente:** SRI

## **REGISTRO SANITARIO**

La asociación para el funcionamiento y la distribución de los productos generados por la asociación deberá contar con un registro sanitario lo que permitirá garantizar el adecuado control de higiene en el proceso de transformación y la obtención de un producto de calidad.

El registro sanitario es otorgado en el marco ecuatoriano por el Ministerio de Salud Pública y para optar el registro deberá cumplir con los siguientes requisitos; como consta en el Título IV del Código de Salud.

1. Solicitud dirigida al Director General de Salud, individual para cada producto sujeto a Registro Sanitario.
2. Permiso de funcionamiento: Actualizado y otorgado por la Autoridad de Salud (Dirección Provincial de Salud de la jurisdicción en la que se encuentra ubicada la fábrica); (Original a ser devuelto y una copia).
3. Certificación otorgada por la autoridad de salud competente de que el establecimiento reúne las disponibilidades técnicas para fabricar el producto. (Original a ser devuelto y una copia); (Corresponde al acta que levanta la Autoridad de Salud una vez que realiza la inspección del establecimiento).

## **REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DEL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO**

1. 3 Solicitudes dirigidas al Director Provincial de Salud, Dr. Cesar Díaz Cortez con los siguientes datos:
  - 1.1.Nombre del propietario o Representante Legal.
  - 1.2.Nombre, Razón Social o Denominación del establecimiento.
  - 1.3.Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) y Cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.

- 1.4. Actividad o actividades que se realizan en el establecimiento; y
- 1.5. Ubicación del establecimiento: cantón, parroquia, sector, calle principal, número e intersecciones, teléfono, fax, correo electrónico (si lo tuviera).

2. La solicitud se le debe adjuntar: 2 copias de la (siguiente información)

- 2.1. Copia del Registro Único de Contribuyente (RUC)
- 2.2. Copia de la Cédula de Ciudadanía o identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- 2.3. Documentos que acrediten la personería jurídica.
- 2.4. Copia del título profesional de la salud, responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos de Salud.
- 2.5. Plano del establecimiento a escala 1.50
- 2.6. Croquis de ubicación del establecimiento.
- 2.7. Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
- 2.8. Nómina del personal y copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferidos por un Centro de Salud del MSP.
- 2.9. En caso de renovación presentar copia del permiso de funcionamiento del año anterior (DPSE).
- 2.10. Posterior a la Inspección Sanitaria, debe realizar el pago por concepto del permiso de funcionamiento en el **BANCO NACIONAL DE FOMENTO-Cta. Corriente #0090104027-CÓDIGO # 1.90.4.99. Entregar Original de depósito y 3 copias.**

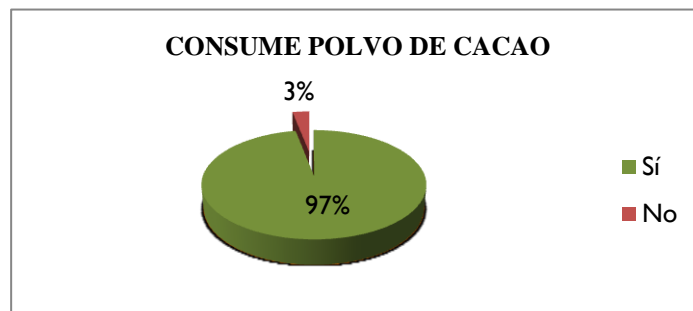
## 4.2. MERCADEO

### 4.2.1. Investigación de Mercado

#### 4.2.1.1. Evidencia de Mercado

Mediante las encuestas realizadas a los diferentes consumidores pudimos notar, que el polvo de cacao en la cocina de los esmeraldeños es algo tradicional y muy habitual pues los desayunos frecuentemente van acompañado con una taza de polvo de cacao.

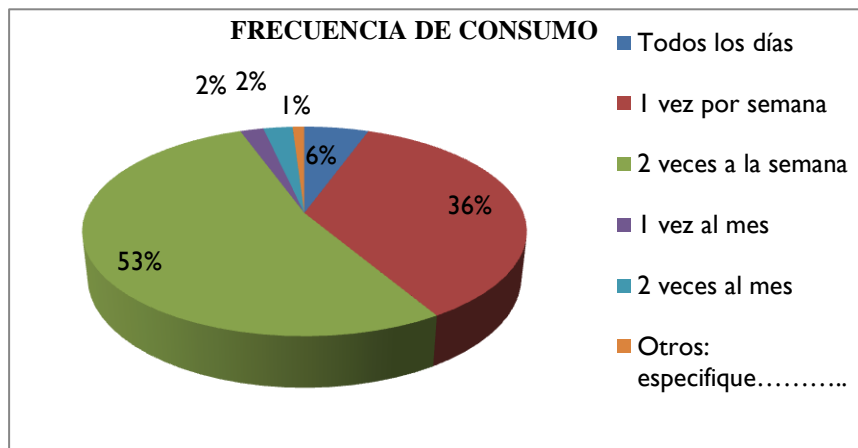
A si como lo muestra el siguiente gráfico:



Fuente: estudio de mercado

Elaborado por: El autor

En la pregunta número 3 del cuestionario de encuestas para estudio de mercado, en la que hacía referencia si consumían polvo de cacao, el 97% de los encuestados manifestaron que sí consumían polvo de cacao y tan solo el 3% supo indicar que no lo hacían, lo que evidencia que el consumo de polvo de cacao en nuestra ciudad es masiva.

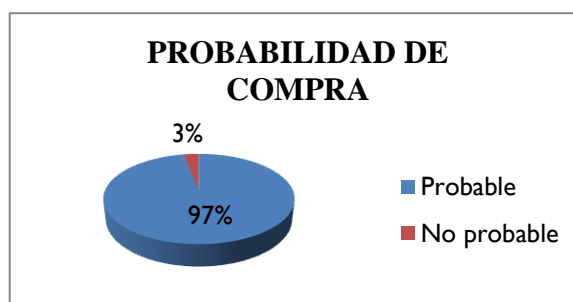


Fuente. Estudio de mercado

Elaborado por: El Autor

En la pregunta número 6, donde indicaba la frecuencia de consumo el polvo de cacao en la semana, el 53% exteriorizó que consumían 2 veces por semana, un 36% indicó que consumían una vez por semana.

También, según la encuesta realizada a los diferentes consumidores, en la pregunta número 9, donde indica la probabilidad de compra, los encuestados manifestaron en una gran mayoría representado por un 97% que había una gran posibilidad de compra, puesto que el producto que se desea vender es elaborado de manera artesanal lo que hace que este producto sea más saludable y nutritivo.



Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: el Autor

Las características que ofrece nuestro producto, radica en la constancia de altos valores nutritivos, la producción del polvo de cacao es elaborado de manera artesanal y con producto puramente natural, es decir no se utiliza ningún tipo de químico que afecte a la salud de nuestros clientes, la materia prima utilizada es de alta calidad.

Según el último censo de población y vivienda, realizado en el año 2010 la provincia de Esmeraldas cuenta con quinientos treinta y cuatro mil noventa y dos (534 092) habitantes, de las cuales doscientos setenta y un mil trescientos doce (271 312) que representa en un 51% hombres y doscientos sesenta y dos mil setecientos ochenta (262.780) equivalente a un 49% mujeres, si nos enfocamos solo en el Cantón Esmeraldas contamos con un total ciento ochenta y nueve mil quinientos cuatro (189 504) habitantes de ellos el 51% son hombres y un 49% son mujeres.

### **PROVINCIA DE ESMERALDAS**

ESMERALDAS	<b>PROVINCIA DE ESMERALDAS</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Total</b>
	<b>Total</b>	271 312	262 780	534 092
	<b>Equivalencia en %</b>	51%	49%	100%

**Fuente:** INEC 2010

### **CANTÓN ESMERALDAS**

ESMERALDAS	<b>CANTÓN ESMERALDAS</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Total</b>
	<b>Total</b>	92.076	97.428	189.504
	<b>Equivalencia en %</b>	48,59%	51,41%	100%

**Fuente.** INEC 2010

La Población económicamente activa de la Provincia y Cantón Esmeraldas tanto de hombres como de mujeres se detalla en la siguiente tabla extraída del INEC

	SEXO	PEA
CANTÓN ESMERALDAS PEA	Hombre	44.311
	Mujer	30.390
	<b>Total</b>	74.701

Fuente: INEC 2010

	SEXO	PEA
PROVINCIA DE ESMERALDAS (PEA)	Hombre	135.472
	Mujer	67.982
	<b>Total</b>	203.454

Fuente: INEC 2010

El producto puede ser consumido por personas de todos los niveles socio económico, todo tipo de clase social, por ambos sexos, todo tipo de edad, también pueden ser consumido por los niños, puesto que el producto estará echa de manera natural, lo cual hace que el producto se diferencie de los demás.

El cacao en polvo natural, es un producto de ingredientes especiales que ofrecen beneficios para la salud como vitaminas, minerales, antioxidantes entre otras, este producto a su vez ofrece energía y relax, permitiendo mejorar el bienestar de las personas.

Con estos beneficios se busca introducir nuestro producto no solo como polvo de cacao sino como saludable y nutritivo

El polvo de cacao es un alimento que se adapta preferentemente en los desayunos y las meriendas, se lo consumen con leche o con agua tibia.

#### **4.2.1.2. Binomio de Producto**

El binomio de producto de una entidad sirva para diversificar su comercialización, es producir, elaborar producto que tengan relación con nuestra razón de ser.

En el proceso de transformación antes de llegar al producto final se obtienen los siguientes subproductos:

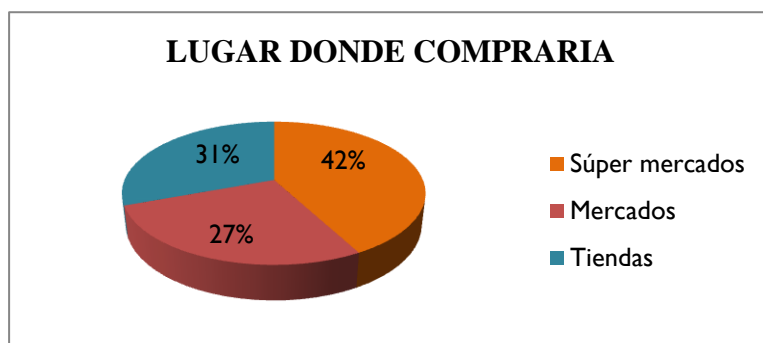
1. Pasta de cacao, esta se obtiene después de descascarillarlo y molerlo.
2. Manteca de cacao, se logra cuando se somete la pasta de cacao a un proceso de alcalinización para neutralizar su acidez y luego se prensa para extraer la mayor parte de la manteca de cacao

Una vez concluida este proceso es que se obtiene el tan deseado y rico polvo de cacao. Razón por la cual los binomios de productos que posee esta organización vienen siendo los subproductos que se obtienen antes de llegar al producto final.

#### **4.2.1.3. Segmentación**

Nuestro producto está dirigido a los diferentes locales de ventas de productos de primera necesidad, siendo este un producto de consumo masivo, dentro de este grupo también podemos destacar como nuestro segmento al grupo familiar, este grupo familiar para su mayor consumo debe estar integrado por un hijo.

Haciendo referencia a la pregunta número 5, donde indica el lugar de compra del producto, el 42% supo manifestarse que lo adquirirían en los súper mercados, un 27% en el mercado municipal de nuestra ciudad y un 31% lo adquiriría en tiendas y/o despensas.



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: el Autor

Lo que nos refleja que nuestro segmento vienen siendo 3 sectores, Los Súper mercado el Mercado Municipal y también las tiendas y/o despensas.

El siguiente gráfico refleja el segmento de mercado:

PRODUCTO.	SEGMENTO DE MERCADO.
POLVO DE CACAO	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Personas de todos los estratos socio económico.</li> <li>2. Ambos sexos.</li> <li>3. Todas las edades</li> <li>4. Básicamente de sectores urbanos.</li> </ol>
ÁMBITO GEOGRÁFICO	PROVINCIAL-CANTONAL <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Supermercados</li> <li>2. Mercados</li> <li>3. Tiendas y/o despensas</li> </ol>

Elaborado por. El Autor

#### 4.2.1.4. Perfil del Consumidor

El producto está dirigido especialmente a los grupos familiares, estos son nuestro mercado meta, debido a que son los que mayores consumen este tipo de producto, también el producto esta direccionado a adultos mayores haciendo hincapié que el producto es totalmente natural.

GRUPO FAMILIAR		
	Edad	De todas las edades
PADRES Y MADRES	Sexo	Ambos
	Área	Urbano, Rural

Elaborado por: el Autor

Provincia	Parroquia	De 0 a 14 años	De 15 a 64 años	De 65 años y más	Total
Esmeraldas	Esmeraldas	52779	100349	8740	161868
Total en Porcentajes		33%	62%	5%	100%

Fuente: INEC 2010

En el Cantón Esmeraldas existen un total de 161868 habitantes, de los cuales un 33% son niños de 0-14 años de edad, un 62% de adultos de 15- 64 y un 5% de adultos mayores de 65 en adelante.

#### 4.2.1.5. Tamaño Actual y proyectado

##### 4.2.1.5.1. Demanda Histórica

Los datos que a continuación se ofrece son información obtenidas de las cinco principales empresas de cacao seco (Ecuadorian Chocolate, SKS FARMS, AGRITUSA, KRAFT, COFINA) ubicadas en las ciudades de Guayaquil y Quito en el año 2006 tuvieron una demanda total de 679,371.83 qq., la tendencia es creciente; así tenemos que en el año 2007 tuvieron una demanda total de 725,238.55 qq., esta demanda siguió en ascenso en el 2008 llegando a alcanzar 771,105.46 qq., para el año 2009 subió a 816,972.38 qq., y para el año 2010 llegó a 862,839.32 qq. de cacao.

AÑOS	EXPORTADORAS					DEMANDA HISTORICA (qq.)
	ECUATORIANA CHOCOLATE (qq.)	SKS FARMS (qq.)	AGRITUSA (qq.)	KRAFT (qq.)	COFINA (qq.)	
2006	73,645.11	163,988.88	108,099.95	151,653.68	181,984.21	679,371.83
2007	77,773.10	172,598.32	115,516.54	163,341.31	196,009.28	725,238.55
2008	81,901.06	181,207.97	122,933.13	175,028.95	210,034.35	771,105.46
2009	86,029.04	189,817.62	130,349.72	186,716.59	224,059.41	816,972.38
2010	90,157.02	198,427.27	137,766.32	198,404.23	238,084.48	862,839.32

Fuente: Investigación directa en visitas a las exportadoras  
Elaboración: Autores

#### 4.2.1.5.2. Proyección de la Demanda

3.855.527,54		DEMANDA HISTORICA			
AÑOS	CONSUMO EN qq Y	X	X - X	XY	X <sup>2</sup>
2006	679371,83	1	-2	-1358743,66	4
2007	725238,55	2	-1	-725238,55	1
2008	771105,46	3	0	0	0
2009	816972,38	4	1	816972,38	1
2010	862839,32	5	2	1725678,64	4
<b>SUMATORIA</b>	<b>3.855.527,54</b>	<b>15</b>	<b>0</b>	<b>458668,81</b>	<b>10</b>

Fuente: Corpoesmeraldas, información investigado y procesada por la Ing. YuliEstupiñan

Elaborado por: El Autor

NUMEROS	AÑOS	CALCULO EN qq	UTILIZACION DEL 2,76% PARA EL POLVO DE CACAO	QUINTAL EN POLVO DE CACAO
1	Y2011	908.706,15	25.080,29	12.540
2	Y2012	954.573,03	26.346,22	13.173
3	Y2013	1.000.439,91	27.612,14	13.806
4	Y2014	1.046.306,79	28.878,07	14.439
5	Y2015	1.092.173,68	30.143,99	15.072
6	Y2016	1.138.040,56	31.409,92	15.705
7	Y2017	1.183.907,44	32.675,85	16.338
8	Y2018	1.229.774,32	33.941,77	16.971
9	Y2019	1.275.641,20	35.207,70	17.604
10	Y2020	1.321.508,08	36.473,62	18.237

Fuente:Corpo-esmeraldas, información investigado y procesada por la Ing. YuliEstupiñan

Elaborado por: El Autor

Para determinar la proyección de la demanda se trabajó con la fórmula de regresión lineal, es así que se obtiene el valor en quintales que demandaran las cinco principales empresas de cacao seco (Ecuadorian Chocolate, SKS FARMS, AGRITUSA, KRAFT, COFINA) ubicadas en las ciudades de Guayaquil y Quito esto en lo referente al cacao en almendra, en base a los datos obtenidos se plantea determinar cuánto es la producción destinada a

la elaboración de polvo de cacao, mediante las investigaciones respectivas se logró determinar que el porcentaje que destinan para la producción es de un 2, 76% datos obtenido del boletín de **PROECUADOR** en septiembre del 2011, también se obtuvo otra información donde indicaba que del total de los productos industrializados, el 60% se exporta en forma de pasta de cacao, el 27% como manteca, el 2% como cacao en polvo y el 11% como productos elaborados (chocolate)(IICA 2005).

#### 4.2.1.5.3. Oferta Histórica

La capacidad de oferta inicialmente fue muy baja por cuanto no contaban con las densidades de siembra o hectáreas de cultivos de cacao, recursos económicos para adquirir las herramientas e insumos necesarios para un buen manejo en todo el proceso de producción, se comenzó con una producción de 150 qq., de cacao seco mensualmente y fue incrementando este volumen en un promedio del 3.93% anualmente.

AÑO	SUPERFICIE (ha)	PROD / Ha AL MES (qq)	PRODUCCIÓN POTENCIAL			INCREMENTO ANUAL %
			MENSUAL (qq)	ANUAL (qq)	PORCENTAJE	
2006	376	0.4	150.40	1,804.80	12.09%	
2007	392	0.46	180.32	2,163.84	14.50%	2.41%
2008	425	0.53	225.25	2,703.00	18.11%	3.61%
2009	480	0.61	292.80	3,513.60	23.55%	5.43%
2010	564	0.7	394.80	4,737.60	31.75%	8.20%
<b>TOTALES</b>				14,922.84	100.00%	19.65%
<b>PROMEDIO</b>				2,984.56	20,00%	3.93%

fuente: Plan de desarrollo local

Tomando en consideración la información proporcionada por la Ing. Yuli Estupiñán se empieza a establecer las respectivas proyecciones utilizando la fórmula de regresión lineal.

#### 4.2.1.5.4. Proyección de Oferta

AÑOS	PRODUCCIÓN HISTORICA Y	X	X	XY	X <sup>2</sup>
			X - X		
2006	1.804,80	1	-2	-3609,6	4
2007	2.163,84	2	-1	-2163,84	1
2008	2.703,00	3	0	0	0
2009	3.513,60	4	1	3514	1
2010	4.737,60	5	2	9475,2	4
<b>SUMATORIA</b>	<b>14923</b>	<b>15</b>	<b>0</b>	<b>7215,36</b>	<b>10</b>

Fuente:Corpo-esmeraldas, información investigado y procesada por la Ing. YuliEstupiñan

Elaborado por: El Autor

AÑOS	OFERTA EN qq	POLVO DE CACAO EN qq	POLVO DE CACAO EN LIBRAS	POLVO DE CACAO EN GRAMOS	UNIDADES DE 250g DE POLVO DE CACAO
Y2011	5.149,18	2.575	257.459	116.782.546	467.130
Y2012	5.870,71	2.935	293.536	133.146.875	532.587
Y2013	6.592,25	3.296	329.612	149.511.204	598.045
Y2014	7.313,78	3.657	365.689	165.875.533	663.502
Y2015	8.035,32	4.018	401.766	182.239.862	728.959
Y2016	8.756,86	4.378	437.843	198.604.191	794.417
Y2017	9.478,39	4.739	473.920	214.968.520	859.874
Y2018	10.199,93	5.100	509.996	231.332.849	925.331
Y2019	10.921,46	5.461	546.073	247.697.179	990.789
Y2020	11.643,00	5.822	582.150	264.061.508	1.056.246

Elaborado por. El Autor

Mediante la aplicación de la fórmula de regresión lineal se pudo llegar a obtener la proyección de oferta durante 10 años, del mismo modo se llegó a calcular la producción en cacao en polvo, como también el cacao en polvo en libras, en gramos y las unidades que se producirán anualmente.

#### 4.2.1.5.5. Demanda Insatisfecha

#### OBTENCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA EN QUINTALES DE POLVO

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA EN qq polvo</b>	<b>DEMANDA EN qq polvo</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
Y2011	5.149,18	12.540	7.390,97
Y2012	5.870,71	13.173	7.302,40
Y2013	6.592,25	13.806	7.213,82
Y2014	7.313,78	14.439	7.125,25
Y2015	8.035,32	15.072	7.036,68
Y2016	8.756,86	15.705	6.948,10
Y2017	9.478,39	16.338	6.859,53
Y2018	10.199,93	16.971	6.770,96
Y2019	10.921,46	17.604	6.682,38
Y2020	11.643,00	18.237	6.593,81

Elaborado por: El Autor

La demanda insatisfecha se calculó en base a las proyecciones tanto de la oferta como la demanda una vez obtenido los datos de producción y consumo de cacao en grano, luego se lo transformo en cacao en polvo, dando así como resultado la demanda insatisfecha.

#### 4.2.1.6. Tendencias de Mercados

El rubro más importante en el que gasta el presupuesto la familia ecuatoriana es el de la alimentación, que se lleva un 41%, siendo la vivienda el segundo rubro en importancia, a la que se destina el 18% del presupuesto familiar. Fuente INEC 2010

En la actualidad el consumo de polvo de cacao por parte de la ciudadanía esmeraldeña es de gran magnitud, como lo indica la encuesta realizada para el estudio de mercado.

El gasto en alimentación es el más importante y esta característica corresponde a las familias con pocos ingresos que no tienen suficiente capacidad adquisitiva para desviar su gasto a otros rubros.

Actualmente al grupo de segmentación que se dirige el proyecto, tiene tendencia de crecimiento en el consumo de polvo de cacao debido a que la población esmeraldeña está en constante crecimiento.

#### 4.2.1.7. Factores de Riesgos

Los factores de riesgos que posee nuestra asociación son diversos, entre ellas se puede destacar los siguientes:

Tipos de Riesgos	Riesgos Identificados
Económico	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Dentro del factor económico, se puede destacar la repentina variación de los precios del cacao, lo que hará que se vea afectado el costo de producción del polvo de cacao ya que existirá una diversificación en el precio del producto final.</li><li>✓ Para asegurar el mercado se debe generar valor agregado a la producción.</li></ul>
Social	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Uno de los problemas sociales que existe es el no consumo del producto de la producción local haciendo que la producción sea exportado para los diferentes países.</li></ul>

	✓ También en lo referente a los agricultores uno de los problemas es la dificultad de integración de los agricultores para comercializar de manera asociativa.
Ambiental	✓ Dentro del factor ambiental podemos destacar los factores climatológicos ya que si no hay un buen clima no se puede realizar un debido secado de las almendras de cacao, para combatir este problema tenemos los que son las maquinas secadoras.

Elaborado por. El Autor

#### 4.2.1.8. Ingresos en Base al Análisis de Mercado

Utilizando tan solo el 90% de la capacidad instalada podemos visualizar los ingresos que se obtendrán en el siguiente cuadro:

Cantidad Mensual en qq seco	LIBRAS EN POLVO	GRAMOS	unidades de 250g	PRECIO DE VENTA 250g	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
158	15.840	7.184.976,87	28.740	1,85	53.297,53	639.570,30

Elaborado por: El Autor

Como se puede apreciar utilizando el 90% de mi capacidad instalada puedo producir 158 quintales de cacao seco mensual, en polvo un total de 15840 libras mensual, en gramos 7.184.976,87 mensual, dando un total de 28,740 unidades mensuales a un precio unitario de \$1,85, dándonos un ingreso mensual de cincuenta y tres mil doscientos noventa y siete dólares con cincuenta y tres centavos (\$53.297,53)

## 4.2.2. Análisis de la Competencia

### 4.2.2.1. Descripción de la Competencia (Competidores Claves)

En el siguiente cuadro se muestra y se explica los diferentes competidores que tiene la asociación, estos son nuestros competidores fuertes, porque estas ya tienen posicionadas sus marcas en la mente de los consumidores, para poder competir en el mercado se deberá realizar un buen plan de marketing, de esa manera poder lograr captar clientela y poder surgir y posicionarnos en el mercado con nuestro producto.

COMPETIDOR	BREVE DESCRIPCIÓN (UBICACIÓN)	PRODUCTO Y CALIDAD	AÑOS EN EL MERCADO
NESTLE	Fabricante internacional de derivados de cacao y otros productos alimenticios	Ricacao, de buena calidad y aceptación en el mercado	Más de 50
ECUACOCOA	Fabricante nacional de derivados de cacao y otros productos alimenticios	Mi Cocoa, de buena calidad y aceptación en el mercado.	Más de 10
LA UNIVERSAL	Fabricante nacional de derivados de cacao y otros productos alimenticios	Cocoa La Universal, de buena calidad y aceptación en el mercado.	Más de 30
UONCRE	La microempresa “Valle del Zázara”, es una procesadora de cacao en polvo,	1. Cocoa con azúcar 2. Cocoa con panela	Hace 10 años empieza su actividad

	constituida en el año 2002, por la Asociación de cacaoteros Valle del Zázara, del cantón Quinindé.	3. Cacao puro 4. Manteca de cacao en cajitas 5. Manteca de cacao en kilos	comercial
--	--	---	-----------

**Elaborador por:** El Autor

#### **4.2.2.2. Comparación con la Competencia**

Nuestras competencias son muy fuertes debido a que ellos cuentan suficiente tiempo de estar en el mercado, esto hace que los clientes ya tengan posicionado en la mente sus producto lo que les permite facilidad de venta.

La asociación tendrá que realizar una publicidad agresiva para poder captar el mayor número de clientes, teniendo en cuenta que ellos realizan publicidades con mayor frecuencia y aparte de eso sus productos ya tienen mayor trayectoria en el mercado.

El producto que oferta la competencia es de alta calidad, sus diseños son excelentes, pero lo que nos diferencia de ellos es que nosotros no utilizamos ningún tipo de adictivos mucho menos químicos, lo que nos hace mayor competitivo.

Estas empresas poseen gran trayectoria, ya tienen sus canales de comercialización bien definida, esto es una gran ventaja que poseen gracias a esos puntos de distribución cada vez más sus ingresos son muy satisfactorios.

La asociación deberá buscar canales de comercialización directa, haciendo convenios con los diferentes administradores de locales comerciales, lo que les permita punto de venta fijo así poder distribuir su producto como mejor estime.

### **4.2.2.3. Ventajas Competitivas**

Una de las principales ventajas de la asociación es la materia prima, su materia prima es natural, debido a que en el proceso de plantación no se utilizan ningún tipo de químicos, fertilizantes que puedan alterar el proceso de cosecha, haciendo así un producto de calidad.

El proceso de transformación se lo realiza de manera artesanal, lo cual nos diferencia de nuestras competencias ya que ellos en el proceso productivo utilizan todos los químicos posibles, una vez concluida el proceso de transformación en el envasado no se utilizan ningún tipo de preservantes ni adictivos.

### **4.2.2.4. Barreras de Entradas.**

Una de las barreras es el sabor amargo del producto, esto sucede porque es 100% natural además la materia prima es de excelente calidad, todo esto haciendo que el producto tenga ese sabor amargo, y esto para nosotros es una barrera ya que los consumidores están acostumbrado a deleitarse con los polvos de cacao semidulce, este producto va a hacer amargo por el hecho de que es natural, no se utiliza ningún tipo de químico ni adictivo.

La introducción de un nuevo producto en un mercado posicionado por grandes marcas como Nestlé, donde ya los consumidores tienen posesionado en su mente la marca de la competencia

La búsqueda de inversión para llevar a cabo la construcción de la planta, y la compra de tecnología necesaria para elaborar el producto hasta su etapa final.

### 4.2.3. Precio

#### 4.2.3.1. Variables para la Fijación del Precio

Debido a las diferentes presentaciones existentes y para poder hacer una relación adecuada, se proyecta los precios de los productos de la competencia.


<b>EMPRESA</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>PVP \$</b>
Nestlé	Ricacao Tiras 15g	\$ 1.80
	Ricacao Canela 200g	\$ 0.81
	Ricacao 440 Gr	\$ 2.00
	Ricacao 170 Gr	\$ 1.12
	Chocolisto cars 200g	\$ 1.79
	Chocolisto 300 g Tarro	\$3.40
Ecuacocoa	Mi cocoa 170 g	\$ 0.69
	Mi cocoa 400 g	\$ 1.89
La Universal	Cocoa Universal 170 g	\$ 0.99
	Cocoa Universal 440 g	\$ 2.19

Elaborado por: el Autor

Se puede notar una diferencia de precios entre las diferentes empresas comercializadoras de polvo de cacao, lo que de alguna manera se podría justificar, argumentando razones como; el ser una organización artesanal, la asociación AMBU KAKABU utilizara cacao fino de aroma, el producto es natural sin mezcla y procesado adecuadamente, sin embargo se deberá realizar un detallado análisis de costos de proceso, tratando de optimizar al máximo posible el uso de la materia prima y la mano de obra así como aumentar significativamente los volúmenes de producción, todo esto con la finalidad de optimizar el uso de recursos y bajar costos unitarios.

#### 4.2.3.2. Determinación del Precio

Determinación del precio utilizando el 90% de la capacidad instalada

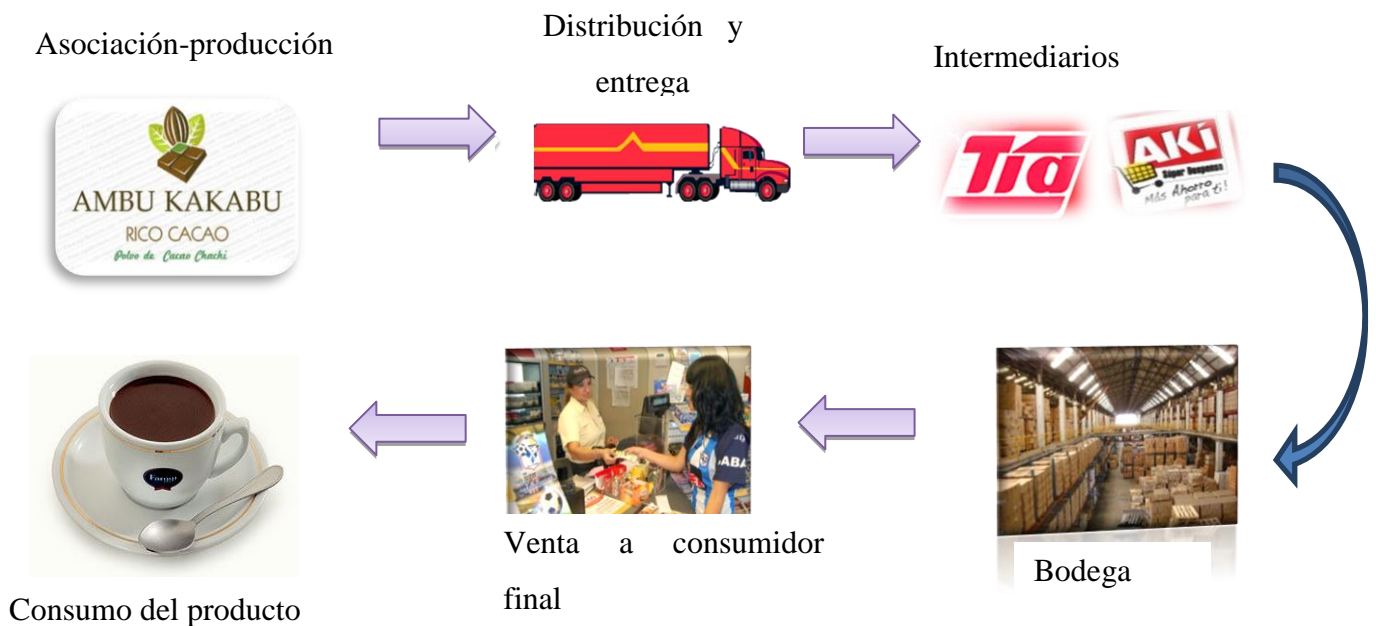
 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>RESUMEN DE COSTOS DE PRODUCCION</b>		
DESCRIPCIÓN		UNID. A PRODUCIR
UNID. PRODUCIR		28.740
COSTO MATERIA PRIMA		1,16
MANO DE OBRA		0,06
COSTO GENREALES		0,21
COSTOS OPERATIVOS		0,13
SUBTOTAL		<b>1,56</b>
% INCREMENTO	<b>2,46%</b>	0,04
COSTO UNITARIO		1,60
MARGEN DE CONTRIBUCION	<b>16%</b>	0,26
PVP		<b>1,85</b>

Elaborado por: El Autor

Para la determinación del precio la asociación consideró todos los costos y gastos que se incurren en el proceso de elaboración del producto, con ello se obtuvo el precio de distribución al público arrojándonos un precio de venta al público de un dólar con ochenta y cinco centavos (\$1,85).

#### 4.2.4. Distribución y Localización

La distribución está formada por personas y compañías que intervienen en la transferencia de la propiedad de un producto a medida que este pasa del fabricante al cliente final como se muestra en la siguiente cadena:



Este es el proceso que se sigue para la venta de nuestros productos y llegar hasta el consumidor final.

La asociación estará ubicada en el cantón Eloy Alfaro, parroquia Borbón, sector punta piedra, desde ahí se trasladaran los productos hasta ciudad de Esmeraldas, el tiempo de demora en llegar hasta la Ciudad es de 2.5-3 Horas de viaje vía terrestre, donde el medio de transporte es el vehículo.

### ÁREA ADMINISTRATIVA DE LA ASOCIACIÓN

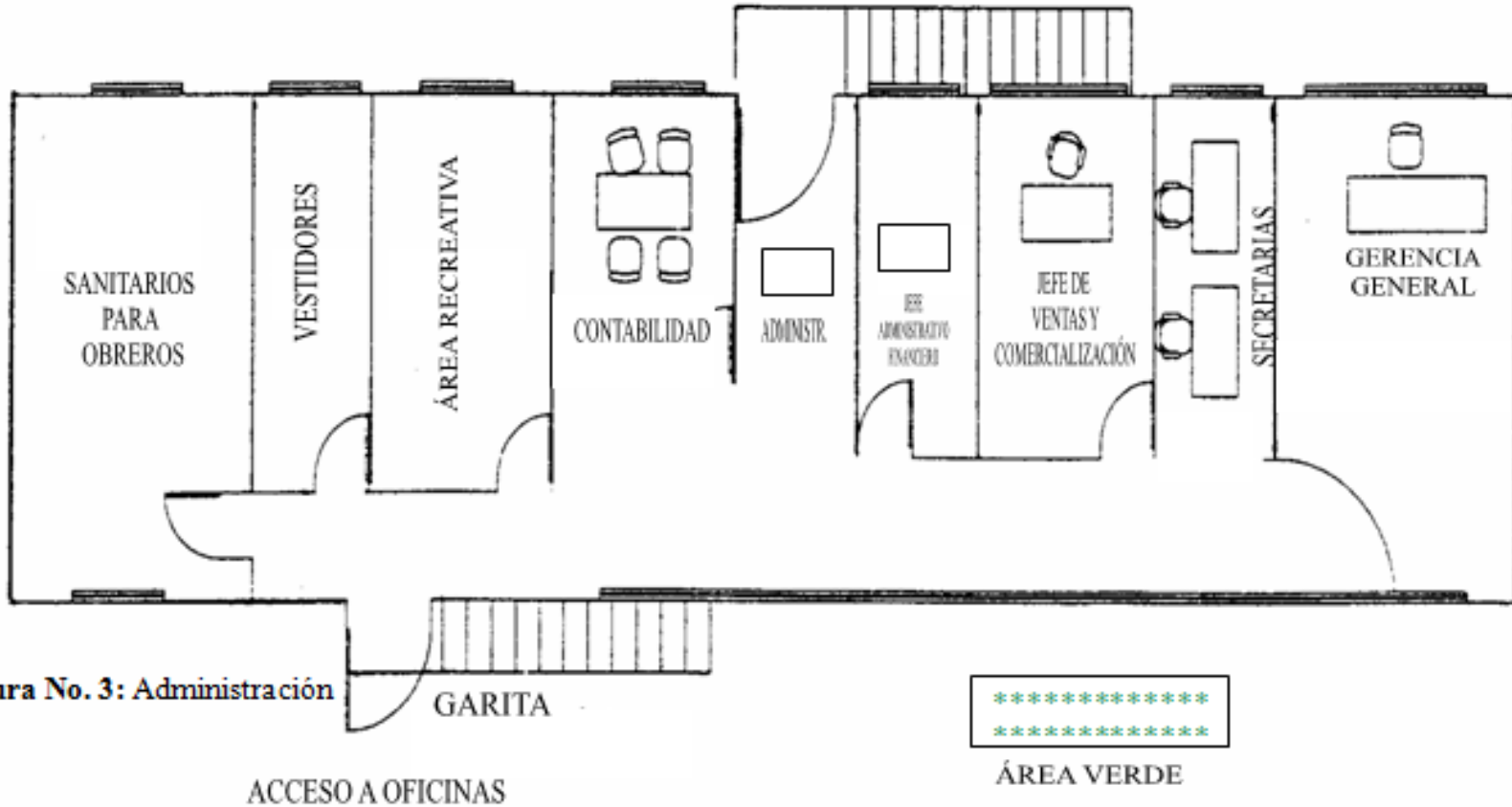


Figura No. 3: Administración

## 4.2.5. Estrategias de Promoción

### 4.2.5.1. Clientes Claves

La sostenibilidad empresarial de AMBU KAKABU estará dada por las ventas que logre alcanzar, por tal motivo no se ha perdido de vista el identificar clientes potenciales para sus productos;

<b>CLIENTE/S POTENCIAL/ES</b>	<b>BREVE DESCRIPCIÓN</b>	<b>UBICACIÓN</b>
<b>SUPERMERCADO</b>	Esta es una línea de clientes a la que se le debe poner especial atención, debido a la encuesta realizada los consumidores finales comprarían en ese sector	Esmeraldas
<b>MercadoMunicipal</b>	Este sector es otro de los clientes potenciales debido a la alta recurrencia por parte de la ciudadanía Esmeraldeña	Esmeraldas
<b>Tiendas y/o despensas</b>	Son lugares donde también son muy recurrente por los consumidores finales	Esmeraldas

**Elaborado por: El Autor**

#### 4.2.5.2. Estrategia de Captación de Clientes

Para la captación de clientes la asociación deberá realizar una agresiva publicidad, donde indique las cualidades y beneficios que posee el producto, para esto se utilizaran diferentes medios e instrumentos de comunicación como las que se presenta a continuación:

<b>TIPOS DE INSTRUMENTOS DE COMUNICACIÓN Y MEDIOS DE PUBLICIDAD</b>	<b>VENTAJAS</b>
Radio	Comodidad de escucha, no requiere ninguna atención ni un lugar especial.
	Gran audiencia juvenil y de amas de casa.
	Repetición frecuente de los mensajes.
Televisión	Combina la imagen con el sonido
	Llega a prácticamente todo tipo de consumidores
	Facilita la demostración y comprensión de las ventajas del producto
	Puede ser muy rentable, ya que su coste por impacto es bajo (coste por impacto = precio/número de televidentes)
Publicidad puerta a puerta	Permite un contacto directo con el consumidor
Reparto de volantes	El cliente dispone físicamente del mensaje, con lo que facilita su uso y su conservación
Internet	Su alcance es ilimitado.
	Cada consumidor puede recibir una oferta personalizada.
Puerta a puerta	Ir donde el cliente está, en lugar de esperar que el cliente vaya a la asociación.

**Elaborado por:** El Autor

## 4.3. OPERACIONES TÉCNICO

### 4.3.1. Producto



#### 4.3.1.1. Descripción del Producto

El producto que ofrecerá la Asociación AMBU KAKABU, es el polvo de cacao elaborado de manera artesanal con productos orgánica, este producto se lo va a obtener una vez concluida el proceso productivo.

El polvo de cacao se lo puede expender con distintos complementos ya sea polvo puro, polvo con azúcar y polvo con canela.

Para la elaboración de este producto se utilizara como materia prima el cacao fino de aroma, cuyo producto es cultivado y cosechado en la zona, al ser elaborado con producto totalmente orgánico, este se convertirá en un potencial alimento nutritivo para salud de los consumidores debido a que no contiene ningún tipo de adictivos que sea dañino para la salud de nuestros consumidores.

#### 4.3.1.2. Diseño del Producto

El producto será envasado y comercializado en una funda Poliéster metalizado y polietileno de baja densidad como se muestra en la siguiente imagen:



La funda estará diseñada para una capacidad de 250g.

Como se puede apreciar en la imagen la funda irá impresa con el logotipo de la Asociación, también se detallarán los componentes del producto, del mismo modo el nombre de la asociación fabricante, la fecha de elaboración, la fecha de caducidad y su respectivo registro sanitario

Del mismo modo también se apreciará el cartón donde se guardarán las fundas de polvo de cacao de 250g., el cartón tendrá una capacidad de 48 unidades.



## LOGOTIPO DEL PRODUCTO



En este logotipo se desea resaltar, el verdor de la naturaleza del campo y lo que se produce en ella y también el resultado que se puede llegar a obtener mediante una adecuada atención en esos lugares vulnerables.

El eslogan con la que se destacara la asociación es:

*“Disfruta y endulza tu vida sanamente”*

### 4.3.1.3. Aspectos Diferenciales

Nuestra asociación se diferenciara de la competencia, principalmente en la forma de elaboración del producto, debido a que nuestro producto se elabora con productos naturales, el productos final no poseerá ningún tipo de preservantes, colorantes y tampoco ningún tipo de adictivos artificiales.

El proceso de transformación se lo hará de manera artesanal, es decir en el proceso de elaboración no se utilizaran ningún tipo de químico que atente contra la salud de los consumidores de los productos.

## 4.3.2. Proceso Productivo

### 4.3.2.1. Proceso de Elaboración

Las diversas etapas para elaboración del polvo de cacao natural, se puede esquematizar de la siguiente forma:



#### **4.3.2.1.1. Descripción del Proceso Productivo**

##### **a. Recepción de la materia prima**

El cacao se receipta en sacos de 100 libras, ingresan al área de recepción de cacao y se descarga, luego se transporta a la bodega de almacenamiento.

##### **b. Secado**

El cacao pasa a este proceso, solo si esta húmedo el cacao, esto consiste en separar pequeñas cantidades de aguas de un material solido con el fin de reducir el contenido de líquido residual.

##### **c. Limpieza**

Los granos de cacao en estado natural contienen cantidades de impurezas, debido a que luego de la fermentación realizada, estas son tendidas en el piso para secarlas, allí se contaminan con restos de piedras, pelos de animales entro otros.

Este primer prceso tiene como objetivo retirar la mayor parte de la impureza que pueden afectar los procesos posteriores o introducir sabores extraños al producto.

##### **d. Tostado**

Tien por objeto reducir la humedad del cacao y desarrollar el aroma y sabor caracteristico. El objetivo de tostar el cacao es bajar el contenido de la humedad con el tostado se elimina mayor parte de la carga microbacteriana.

##### **e. Descascarillado**

Consiste en eliminar la cascara en los granos de cacao, el grano libre de cascarilla pasa a la siguiente etapa que es la molienda.

#### **f. Molienda.**

Los granos de cacao tostados, en este proceso ya pasan para poder moler.

El calor generado durante la molienda, derrite la grasa contenida en el grano de ahí el nombre de “licor de cacao”, también se denominan “ pasta de cacao”, “pasta de chocolate, masa de cacao, cuando esta aun mas refinado se lo denomina también “chocolate repostero no edulcorado”

#### **g. Prensado**

El objetivo del prensado es separar la fase líquida (Manteca de Cacao) de los sólidos (Torta de Cacao) que juntos constituyen el Licor de Cacao.

La manteca extraída del licor de cacao, es filtrada para eliminar los sólidos residuales que contiene, temperada y envasada en cajas de cartón para exportar. También se la utiliza directamente como materia prima en la planta de chocolatería.

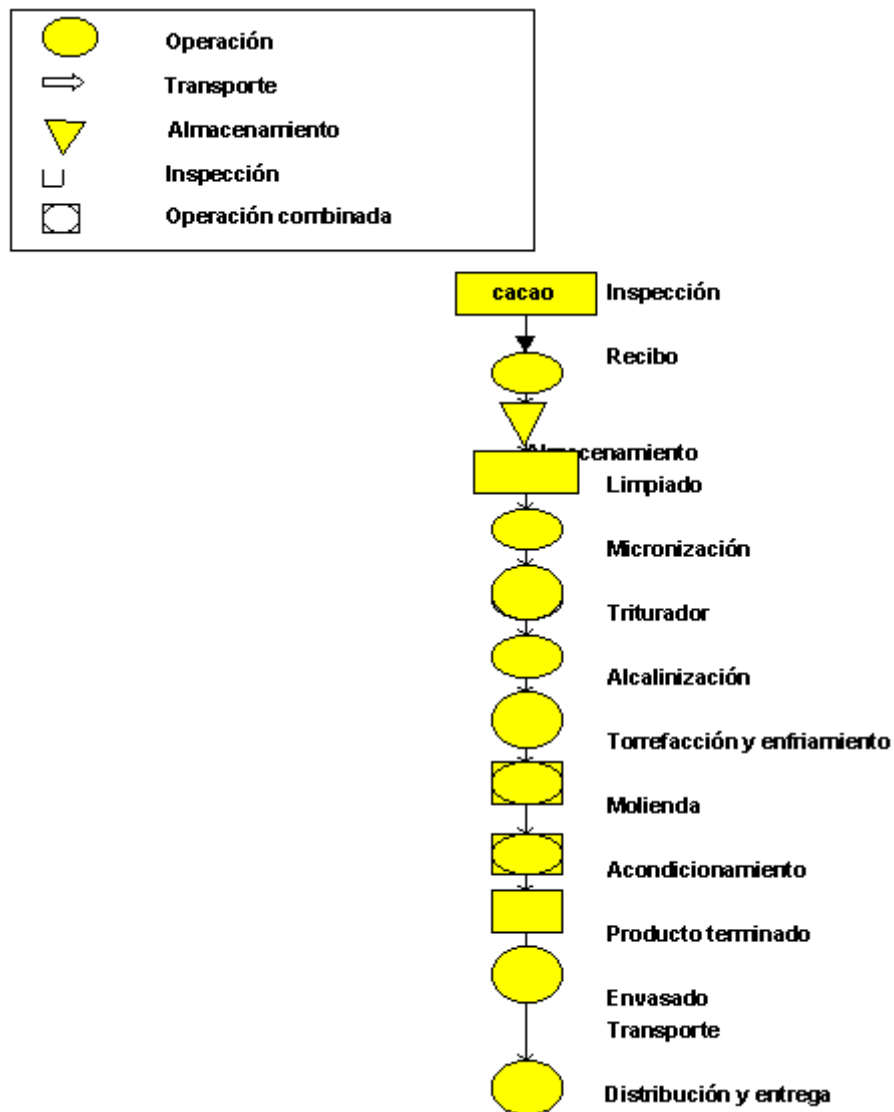
#### **h. Pulverización**

Es la refinación del polvo de cacao

#### **i. Envasado.**

El polvo de cacao es transportado hacia el silo de la máquina envasadora y es allí envasada en fundas plásticas de 250 g.

### 4.3.2.1.2. Flujo Grama de Proceso



Fuente: <http://www.google.com.ec/imagenes/>

#### 4.3.2.2. Capacidad Instalada o Tamaño

La máquina que la asociación va a adquirir tiene una capacidad de producción de un 1 quintal de cacao por hora, lo que nos indica que si se trabaja las ocho horas en el día nuestra capacidad de producción diaria será de 8 quintales de cacao, obteniendo mensualmente ciento setenta y seis quintales (176) de cacao seco, produciendo diez y siete mil seis cientos libras en polvo (17600), obteniendo un total de treinta y un mil novecientos treinta y tres (31.933) unidades de 250g mensual.

#### CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

<b>CANTIDAD MES seco</b>	<b>LIBRAS EN POLVO</b>	<b>GRAMOS</b>	<b>Unidades de 250g</b>
176	17.600	7.983.308	31.933

Elaborado por: el Autor













### 4.3.2.3. Tecnologías Necesarias Para la Producción

La asociación para poder realizar su actividad deberá contar con las siguientes maquinarias:

<i>MAQUINARIA</i>	<i>CARACTERISTICA</i>	<i>CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN</i>	<i>PRECIO SIN IVA</i>
<b>Tostadora</b>	Sección cilíndrica horizontal, tambor rotatorio, elaborado en acero inoxidable AISI 430, motor de 1.5 HP.	Para una capacidad de 1.0 qq /hora	\$1980,00
<b>Descascarador</b>	Elaborado íntegramente en acero inoxidable AISI 304, contiene tambor rotatorio quebrador de granos y separador de cáscara mediante ventilador de 2 pulgadas,	capacidad de 1.0 qq /hora.	\$1750,00
<b>Molino de disco</b>	Elaborado en acero inoxidable alimenticio con tratamiento de alta dureza, motor de 5 HP monofásico	Generar una pasta de hasta 100 micras	\$3000,00
<b>Prensa hidráulica</b>	60 ton. con cilindro extractor de manteca Elaborada en acero inoxidable AISI 304 pared de 12 mm, disco separador perforado con malla y filtro de 5 micras.	capacidad de 10 lbs	\$2560,00
<b>Mesa de enfriamiento</b>	Elaborada en acero inoxidable AISI 304, la mesa consta de una doble piso en plancha perforada con 5 mm de hueco elaborada en el mismo material y dos blowers de 2 pulgadas que permiten recircular el aire de enfriamiento,	Para 2 quintales	\$2100,00

	la mesa está estructurada en el mismo material en tubo cuadrado inoxidable y ruedas con pedal de freno.		
<b>Selladora manual</b>	De 30cm con cortadora taiwanesa		\$ 481,60
<b>Balanza de Mesa</b>	<p><b>Pantalla:</b> de LED rojo, Doble pantalla de lectura de peso, precio y cantidad</p> <p>Estructura esqueleto para protección de sobrepeso</p> <p>Indicador de sobrecarga y batería baja.</p> <p>Compensación de temperatura automática.</p> <p><b>Memoria:</b> 5 memorias incluidas</p> <p><b>Poder:</b> batería 9V alcalina</p> <p>Funcionamiento con adaptador para carga de DC</p> <p>Batería interna recargable de larga vida con duración de 120 hrs</p>	<p><b>Capacidad:</b> 15Kg</p> <p><b>División:</b> 10g</p>	\$ 120,00

#### 4.3.2.4. Cronograma de Producción

CRONOGRAMA DE PRODUCCIÓN										
ACTIVIDAD	FLUJO GRAMA	TIEMPO EN DÍAS								
		1	2	3	4	5	6	7	9	
COSECHA										
FERMENTACIÓN										
SECADO										
MOLIDO (1/2 HORA)										
DESCASCARADO (1/2 HORA)										
TOSTADO (1/2 HORA)										
PRENSADO (1/2 HORA)										
PULVERIZACIÓN (1/2 HORA)										
PRODUCTO TERMINADO										
INSPECCION										
EMPAQUETADO (1/2 HORA)										
TRANSPORTE										

Elaborado por: El Autor

#### **4.3.2.5. Control de Calidad**

Para que el producto sea de óptima calidad deberá cumplir ciertos requisitos y estos están contemplados en el siguiente reglamento de buenas prácticas de manufactura para alimentos procesados:

##### **4.3.2.5.1. Reglamento de Buenas Prácticas de Manufactura para Alimentos Procesados.**

###### **CAPITULO I DE LAS INSTALACIONES**

**Art. 3.- DE LAS CONDICIONES MINIMAS BASICAS:** Los establecimientos donde se producen y manipulan alimentos serán diseñados y construidos en armonía con la naturaleza de las operaciones y riesgos asociados a la actividad y al alimento, de manera que puedan cumplir con los siguientes requisitos:

- a. Que el riesgo de contaminación y alteración sea mínimo;
- b. Que el diseño y distribución de las áreas permita un mantenimiento, limpieza y desinfección apropiada que minimice las contaminaciones;
- c. Que las superficies y materiales, particularmente aquellos que están en contacto con los alimentos, no sean tóxicos y estén diseñados para el uso pretendido, fáciles de mantener, limpiar y desinfectar; y,
- d. Que facilite un control efectivo de plagas y dificulte el acceso y refugio de las mismas.

###### **CAPITULO II DE LOS EQUIPOS Y UTENSILIOS**

**Art. 8.-** La selección, fabricación e instalación de los equipos deben ser acorde a las operaciones a realizar y al tipo de alimento a producir. El equipo comprende las máquinas utilizadas para la fabricación, llenado o envasado, acondicionamiento,

almacenamiento, control, emisión y transporte de materias primas y alimentos terminados.

Las especificaciones técnicas dependerán de las necesidades de producción y cumplirán los siguientes requisitos:

1. Construidos con materiales tales que sus superficies de contacto no transmitan sustancias tóxicas, olores ni sabores, ni reaccionen con los ingredientes o materiales que intervengan en el proceso de fabricación.
2. Debe evitarse el uso de madera y otros materiales que no puedan limpiarse y desinfectarse adecuadamente, a menos que se tenga la certeza de que su empleo no será una fuente de contaminación indeseable y no represente un riesgo físico.
3. Sus características técnicas deben ofrecer facilidades para la limpieza, desinfección e inspección y deben contar con dispositivos para impedir la contaminación del producto por lubricantes, refrigerantes, sellantes u otras sustancias que se requieran para su funcionamiento.
4. Cuando se requiera la lubricación de algún equipo o instrumento que por razones tecnológicas esté ubicado sobre las líneas de producción, se debe utilizar sustancias permitidas (lubricantes de grado alimenticio).
5. Todas las superficies en contacto directo con el alimento no deben ser recubiertas con pinturas u otro tipo de material desprendible que represente un riesgo para la inocuidad del alimento.
6. Las superficies exteriores de los equipos deben ser construidas de manera que faciliten su limpieza.
7. Las tuberías empleadas para la conducción de materias primas y alimentos deben ser de materiales resistentes, inertes, no porosos, impermeables y fácilmente desmontables para su limpieza. Las tuberías fijas se limpiarán y desinfectarán por recirculación de sustancias previstas para este fin.
8. Los equipos se instalarán en forma tal que permitan el flujo continuo y racional del material y del personal, minimizando la posibilidad de confusión y contaminación.
9. Todo el equipo y utensilios que puedan entrar en contacto con los alimentos deben ser de materiales que resistan la corrosión y las repetidas operaciones de limpieza y desinfección.

**CAPITULO I**  
**PERSONAL**

**Art. 10.-** CONSIDERACIONES GENERALES: Durante la fabricación de alimentos, el personal manipulador que entra en contacto directo o indirecto con los alimentos debe:

1. Mantener la higiene y el cuidado personal.
2. Comportarse y operar de la manera descrita en el Art. 14 de este reglamento.
3. Estar capacitado para su trabajo y asumir la responsabilidad que le cabe en su función de participar directa e indirectamente en la fabricación de un producto.

**CAPITULO IV**  
**ENVASADO, ETIQUETADO Y EMPAQUETADO**

Art. 41.- Todos los alimentos deben ser envasados, etiquetados y empaquetados de conformidad con las normas técnicas y reglamentación respectiva.

Art. 42.- El diseño y los materiales de envasado deben ofrecer una protección adecuada de los alimentos para reducir al mínimo la contaminación, evitar daños y permitir un etiquetado de conformidad con las normas técnicas respectivas. Cuando se utilizan materiales o gases para el envasado, éstos no deben ser tóxicos ni representar una amenaza para la inocuidad y la aptitud de los alimentos en las condiciones de almacenamiento y uso, especificadas.

Art. 43.- En caso de que las características de los envases permitan su reutilización, será indispensable lavarlos y esterilizarlos de manera que se restablezcan las características originales, mediante una operación adecuada y correctamente inspeccionada, a fin de eliminar los envases defectuosos.

Todos estos requisitos deberá cumplir la organización para poder elaborar un producto de alta calidad y de esa forma poder satisfacer las exigencias de los consumidores.

### 4.3.3. Equipos e Infraestructura Necesarios

Para realizar sus actividades comerciales la asociación alquilara una casa, esto debido a que la construcción de un local propio representa mucho gasto y la asociación no cuenta con suficiente recurso para ello, la casa de alquiler está ubicada en el Cantón Eloy Alfaro, Parroquia Borbón, recinto punta piedra.

Para adecuar el local se comprara los muebles de oficina, los materiales de oficina , materiales de limpieza, equipos de computo, lancha, que se necesitan para para poder realizar las actividades de la asociación.

<b>EQUIPOS INFORMATICOS</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>
3	COMPUTADORAS	568,02	1.704,06
1	IMPRESORA MULTIFUNSIONAL CANOON M	61,75	61,75
<b>TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS</b>			<b>1.765,81</b>

Elaborado por: el Autor

<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>
2	VENTILADOR	30,00	60,00
1	DISPENSADOR DE AGUA	35,00	35,00
1	Telefono kx-tg6572r dect 6.0 inalambrica	99,99	99,99
3	FLASH MEMORY 8 GB KINGSTON	8,13	24,39
<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>			<b>219,38</b>

Elaborado por: el Autor

<b>MOTOR FUERA DE BORDA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>
1	MOTOR FUERA DE BORDA E 40 X MHS	4.250,18	4.250,18
<b>TOTAL DE MOTOR FUERA DE BORDA</b>			<b>4.250,18</b>

Elaborado por: el Autor

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>
2	Modulares flex en L de 1 gaveta	167,46	334,92
1	Combo de 2 archivadores de 4 gavetas	316,88	316,88
1	Archivador de 4 gaveta	176,04	176,04
2	Sillas eco fijo	66,17	132,34
1	Sillon presidencial de malla	97,72	97,72
1	Modular flex de 2 gavetas	205,76	205,76
2	Sillones tentacion	43,75	87,50
2	Sillas apilables	26,65	53,30
1	Sofa triple emotion.	270,22	270,22
3	Papeleros de 2 servicio	10,13	30,39
<b>TOTAL MOBILIARIOS Y ENSERES</b>			<b>1.705,07</b>

Elaborado por: El Autor

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U</b>	<b>TOTAL</b>
<b>NO FUNGIBLES</b>			-
3	Archivador lomo 04cm oficio pvc negro	3,29	9,87
3	Organizador de escritorio	8,12	24,36
2	Tijera de oficina 20.50cm cabo plastico	2,79	5,58
1	Dispensador de cinta adhesiva pequeño	4,32	4,32
3	Engrapadora escritorio grande azul	9,81	29,43
3	Perforadora de escritorio mediana	7,59	22,77
3	Fechador entintado manual	4,69	14,07
<b>TOTAL DE NO FUNGIBLES</b>			<b>110,4</b>

Elaborado por: El Autor

<b>INDUMENTARIA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U</b>	<b>TOTAL</b>
5	GORRAS PARA LABORATORIO	0,28	<b>1,40</b>
5	GUANTES PARA LABORATORIO	0,83	<b>4,15</b>
5	MASCARILLA 3M 821° FUNDA 2 UNIDAD	5,99	<b>29,95</b>
5	OVEROLES	22,00	<b>110,00</b>
<b>INDUMENTARIA</b>			<b>145,50</b>

Elaborado por: El Autor

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U</b>	<b>TOTAL</b>
	<b>FUNGIBLES</b>		-
10	Sobres manila f3/25cm x 31cm	0,9	9,00
3	Grapas 26/6 cja x 5000un	1,04	3,12
5	Lapiz grafito h sin borrador staedtler	0,74	3,70
3	Clips plateado 28 mm	1,14	3,42
3	Ligas blancas fda x 100 grs	0,99	2,97
3	Cinta adhesiva embalaje	1,82	5,46
3	Cinta adhesiva masking	0,97	2,91
1	Tinta almohadilla	1,64	1,64
4	Sobres bond carta	0,94	3,76
2	Clips plateado mariposa	1,2	2,40
3	Notas quita y pon 3x2 3x3 3x5 colores	1,93	5,79
3	Notas quita y pon amarillas	0,9	2,70
5	Etiquetas adhesivas	0,84	4,20
<b>1</b>	<b>TARRITO DE TINTA 1/8 LITRO CANON NEGR</b>	<b>4,46</b>	<b>4,46</b>
1	Mojadedos pasta 14 grs para contar	0,81	0,81
<b>TOTAL DE FUNGIBLES</b>			<b>56,34</b>

Elaborado por: El Autor

<b>SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U</b>	<b>TOTAL</b>
	<b><u>NO FUNGIBLES</u></b>		-
4	Balde 100, undel	2,36	9,44
4	Pala recogedora	1,89	7,56
3	Tacho cool grande	7,36	22,08
2	Aki cabeza trapeador	1,37	2,74
2	La original cabeza escoba	1,42	2,84
2	Tubo plástico pala	0,68	1,36
<b>TOTAL DE NO FUNGIBLES</b>			<b>46,02</b>

Elaborado por: El Autor

<b>SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U</b>	<b>TOTAL</b>
	<b>FUNGIBLES</b>		-
1	Limpiado antibacterial	2,01	2,01
1	Detergente 1000g, 20	2,12	2,12
1	Crema lox amarilla	1,89	1,89
1	Tips anti bacterial	3,65	3,65
1	Tips spray protal	2,52	2,52
1	Tips momentos puros	2,52	2,52
1	Aki desinfectante	1,69	1,69
1	Fundas de basura	1,43	1,43
1	Clorox pureza citrica	1,27	1,27
<b>TOTAL DE FUNGIBLES</b>			<b>19,10</b>


Elaborado por: El Autor

Estos son los insumos y materiales que la asociación requiere para poder emprender su actividad comercial.

#### **4.3.4. Requerimientos de Mano de Obra**


La asociación para poder cumplir con sus objetivos y metas propuestas requerirá de mano de obra tanto de costos como administrativo

## NÓMINA DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO (1ER AÑO)

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>NOMINA LABORAL ADMINISTRATIVO-2DO AÑO</b>											
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERACION UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACION
1	GERENTE	\$ 550,00		550,00	45,83	20,00			22,92	<b>88,75</b>	<b>638,75</b>
1	CONTADOR/SECRETARIO	\$ 400,00		400,00	33,33	20,00			16,67	<b>70,00</b>	<b>470,00</b>
1	GUARDIA	\$ 318,00		318,00	26,50	20,00			13,25	<b>59,75</b>	<b>377,75</b>
1	IMPULSADOR	\$ 318,00		318,00	26,50	20,00			13,25	<b>59,75</b>	<b>377,75</b>
<b>4</b>	<b>TOTAL</b>	<b>1586,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1586,00</b>	<b>132,17</b>	<b>80,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>66,08</b>	<b>278,25</b>	<b>1864,25</b>
<b>TOTAL IESS PATRONAL</b>		<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>								
		<b>192,70</b>	<b>2312,388</b>				<b>TOTAL DE REMUNERACION ANUAL</b>				<b>24683,388</b>


Elaborado por. El Autor

## NOMINA PERSONAL ADMINISTRATIVO (2DO AÑO)

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO CACAO</b> <b>NOMINA LABORAL ADMINISTRATIVO- 2DO AÑO</b>											
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACION
1	GERENTE	\$ 600,00		600,00	50,00	20,00	50,00	12,50	25,00	<b>157,50</b>	<b>757,50</b>
1	CONTADOR/SECRETARIO	\$ 450,00		450,00	37,50	20,00	37,50	9,38	18,75	<b>123,13</b>	<b>573,13</b>
1	GUARDIA	\$ 360,00		360,00	30,00	20,00	30,00	7,50	15,00	<b>102,50</b>	<b>462,50</b>
1	IMPULSADOR	\$ 360,00		360,00	30,00	20,00	30,00	7,50	15,00	<b>102,50</b>	<b>462,50</b>
<b>4</b>	<b>TOTAL</b>	<b>1770,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1770,00</b>	<b>147,50</b>	<b>80,00</b>	<b>147,50</b>	<b>36,88</b>	<b>73,75</b>	<b>485,63</b>	<b>2255,63</b>
<b>TOTAL IESS PATRONAL</b>		<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>								
		<b>215,06</b>	<b>2580,66</b>				<b>TOTAL DE REMUNERACION ANUAL</b>				<b>29648,16</b>


Elaborado por: El Autor

## NÓMINA DEL PERSONAL OPERATIVO(1ER AÑO)

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>NOMINA LABORAL (OPERATIVOS-1ER AÑO)</b>											
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERACION UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACION
5	OPERARIOS	\$ 292,00		1460,00	121,67	121,67			60,83	304,17	1764,17
<b>5</b>	<b>TOTAL</b>	<b>292,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1460,00</b>	<b>121,67</b>	<b>121,67</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>60,83</b>	<b>304,17</b>	<b>1764,17</b>
<b>TOTAL IESS PATRONAL</b>		<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>								
		<b>177,39</b>	<b>2128,68</b>				<b>TOTAL DE REMUNERACION ANUAL</b>			<b>23298,68</b>	

Elaborado por: El Autor

## NÓMINA DEL PERSONAL OPERATIVO (2DO AÑO)

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>NOMINA LABORAL (OPERATIVOS-2DO AÑO)</b>											
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERACION UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACION
5	OPERARIOS	\$ 318,00		1590,00	132,50	121,67	132,50	33,13	66,25	<b>486,04</b>	<b>2076,04</b>
<b>5</b>	<b>TOTAL</b>	<b>318,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1590,00</b>	<b>132,50</b>	<b>121,67</b>	<b>132,50</b>	<b>33,13</b>	<b>66,25</b>	<b>486,04</b>	<b>2076,04</b>
<b>TOTAL IESS PATRONAL</b>		<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>								
		<b>193,19</b>	<b>2318,22</b>				<b>TOTAL DE REMUNERACION ANUAL</b>				<b>27230,72</b>

Elaborado por: El autor

#### 4.3.5. Requerimientos de Insumos Productivos

Para la elaboración del polvo de cacao se incurrirá con costos, tanto fijos como variables, los fijos serán imputados independientemente de que si exista o no producción a diferencia de los variables que dependen de la producción.

<b>MATERIA PRIMA DIRECTA E INDIRECTA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>
880	Cacao quintales baba	38,00	33.440,00
31933	Fundas plasticas empaques al vacío	0,18	5.747,94
734	cartones 48 unidades por carton	0,25	183,50
50	cinta para selladora de cartones	0,97	48,50
	<b>TOTAL DE UTILERIA DE PRODUCCION</b>		<b>39.419,94</b>

Elaborado por: El autor

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>			
<b>CONSUMO</b>	<b>DETALLE</b>	<b>P. U.</b>	<b>P. T.</b>
762	Energía eléctrica	0,08	60,96
1	Teléfono	22,00	22,00
12	Agua potable	1,08	12,96
1	Internet banda ancha	24,00	24,00
	<b>TOTAL SERVICIOS BASICOS</b>		<b>119,92</b>

Elaborado por: El autor

<b>GASTOS DE ARRIENDO</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>P.U</b>	<b>TOTAL</b>
1	ALQUILER DE CAMIONETA	100,00	100,00
64	GASOLINA EXTRA	1,32	84,57
1	LOCAL COMERCIAL	250,00	250,00
	<b>TOTAL</b>		<b>434,57</b>

Elaborado por: El autor

<b>UTILERIA DE PRODUCCION</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>P.U.</b>	<b>TOTAL</b>
4	PALAS	7,00	28,00
2	CARRETILLAS	40,00	80,00
4	RASTRILLOS	5,00	20,00
4	LAVACARA 64 CM. HOGAR	9,12	36,48
4	KVTA. ROB. CERT. TOT. 32 ROMBO GR.	14,63	58,52
2	BALDES	12,00	24,00
<b>TOTAL DE UTILERIA DE PRODUCCION</b>			<b>247,00</b>

Elaborado por: el Autor

### **4.3.6. Seguridad Industrial y Medio Ambiente**

#### **4.3.6.1. Normativa de Prevención de Riesgos**

La asociación contara con las respectivas normas de seguridad en el proceso de producción del producto, esto hará que los operarios no puedan sufrir ningún tipo de accidente.

La seguridad en el trabajo es el conjunto de técnicas y procedimientos que tienen por objeto eliminar o reducir el riesgo de que se produzcan los accidentes de trabajo.

#### **TÉCNICAS PARA ELIMINAR O REDUCIR EL RIESGO DE ACCIDENTE**

1. Prevención
2. Protección
3. Normalización
4. Señalización
5. Formación

#### **4.3.6.2. Normativa Ambiental**

Las maquinarias que se utilizaran en el proceso de transformación no provocaran ningún tipo de contaminación ambiental, debido a que estas están acondicionadas para utilizarse de manera artesanal.

Los desechos que se obtienen en el proceso de transformación, serán reutilizados como abono.

## 4.4. FINANCIERA

### 4.4.1. Inversión

#### 4.4.1.1. Análisis de Inversiones

Mediante el análisis e interpretación realizada en el proceso de ejecución del proyecto, se pudo llegar a determinar los diferentes aspectos relevantes que involucran en este proceso, así como los diferentes costos, gastos, materiales entre otros que son medios necesarios para el logro del objetivo, mediante este estudio se pudo llegar a determinar la viabilidad del proyecto, la recuperación de la inversión en un periodo muy corto.

#### 4.4.1.2. Cronograma de Inversión

La asociación AMBU KAKABU contara con el siguiente cronograma de inversión para su mejor desempeño:

ACTIVIDADES	MES UNO				MES DOS			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Compra de maquinarias	X	x	x	X				
Compra Materiales de oficina		X						
Compra Equipos de oficina		X						
Compra Suministros de oficina			X					
Compra Suministros de limpieza			X					
Compra Ropa de trabajo				X				
Compra Utillería de producción			x	X				
Instalación de las maquinarias					X			
Adecuación de local						X		
Ejecución del proyecto							x	X


Elaborada por: El Autor

En este cronograma se refleja el tiempo de transcurso en la compra de materiales e insumos y el tiempo de demora en la entrega del pedido, también se refleja el tiempo de ejecución del proyecto.

#### 4.4.2. Plan de Financiamiento


##### 4.4.2.1. Costo del Proyecto y su Financiamiento

El costo total del proyecto se refleja en la siguiente gráfica, donde se indican todos los gastos y costos con las que se incurrirán durante la ejecución del proyecto.

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION PRODUTORA DE POLVO DE CACAO</b> <b>RESUMEN DE INVERSION TOTAL</b>				
DESCRIPCION				TOTAL
Recursos materiales y equipos			20.557,44	20.557,44
Recurso Humano	3	3.628,42		10.885,25
Gastos de Constitución		375,00		375,00
Capital de Trabajo Fungibles	3	1.010,63		3.031,88
Capital de Trabajo No Fungibles		301,92		301,92
Materia Prima	3	<b>39.419,94</b>		118.259,82
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>				<b>153.411,31</b>

Elaborado por. El autor


La inversión inicial que requiere la Asociación **AMBU KAKABU** para emprender su actividad comercial es de ciento cincuenta y cuatrocientos once dólares con treinta y un centavos (\$153.411,31), la asociación realizara un crédito a la Corporación Financiera Nacional (CFN) por un monto de ciento cinco mil cuatrocientos once dólares con treinta y uno centavos (\$105.411,31) lo que representa el 68,71% la contraparte lo pondrán los socios como muestra la siguiente tabla de fuentes de financiamiento.

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b> <b>COSTO DE CAPITAL</b>						
INVERSION INICIAL	153.411,31	100%	TASA SISTEMA FINANCIERO		TASA DEL SISTEMA FINANCIERO	TASA APLICADA AL PROYECTO
TOTAL APORTE	48.000,00	0,31288437	Tasa Pasiva	4,53	0,0453	0,01417
DEUDA	105.411,31	0,68711563	TASA ACTIVA	11,20	0,112	0,07696
		0	Tasa Activa		0	0,00000
TOTAL INVERSION	153.411,31	1,00000000	TASA DE RENTABILIDAD			0,091131
						9,11%

Elaborado por: El Autor

#### 4.4.3. Presupuesto e Ingreso, Costo y Gastos

##### 4.4.3.1. Presupuesto de Ingreso


 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>PRONOSTICO DE COMPRAS Y VENTAS</b>					
VENTAS MENSUALES PROMEDIO		53.414,22	INCREM. COSTOS Y GASTOS		2,12%
			INCREMENTO DE LAS VENTAS		3,60%
AÑOS	VENTAS COSTOS		UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	GASTOS OPERACIONALES	UTILIDAD NETA OPERACIONAL
	VALOR	VALOR			
1	640.970,66	494.209,28	146.761,38	59.154,38	87.607,00
2	664.045,61	504.686,52	159.359,09	60.408,45	98.950,63
3	687.951,25	515.385,87	172.565,38	61.689,11	110.876,26
4	712.717,49	526.312,05	186.405,44	62.996,92	123.408,52
5	738.375,32	537.469,87	200.905,46	64.332,46	136.573,00
6	764.956,83	548.864,23	216.092,61	65.696,31	150.396,30
7	792.495,28	560.500,15	231.995,13	67.089,07	164.906,06
8	821.025,11	572.382,75	248.642,36	68.511,36	180.131,00
9	850.582,01	584.517,27	266.064,75	69.963,80	196.100,95
10	881.202,97	596.909,03	284.293,93	71.447,03	212.846,90
<b>TOTAL</b>	<b>7.554.322,54</b>	<b>5.441.237,02</b>	<b>2.113.085,52</b>	<b>3.328.151,50</b>	<b>1.461.796,63</b>

Elaborado por: El Autor

En el presente cuadro se muestran los ingresos que se van a obtener anualmente de las ventas realizadas, donde refleja que las ventas anualmente van incrementado en un 3,60% este porcentaje es dado según el índice de crecimiento al consumidor emitido por el INEC, y del mismo modo se obtuve el incremento de los costos y gastos, por índice de precio al proveedor.

#### 4.4.3.2. Presupuesto de Costos (Materia Prima, Mano de Obra y Gastos de Fabricación)

En el siguiente cuadro se refleja el requerimiento mensual tanto de la materia prima, como de la mano de obra directa, el total que se requiere en costo mensual para la producción del producto es de \$ 41.184,11 esto para poder emprender la actividad productiva mensualmente

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>PRESUPUESTO DE COSTOS</b>		
DESCRIPCION	MENSUAL	ANUAL
Materia Prima	39.419,94	473.039,28
Mano de Obra Directa	1.764,17	21.170,00
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>41.184,11</b>	<b>494.209,28</b>

Elaborado por: El Autor

#### Calculo de costo de Cacao en Baba

DESCRIPCION	BABA en qq	SECO EN qq 40% utilizado	50% en polvo utilizado	Precio del quintal de cacao en baba	total en costo mensual
Cacao	880	352	176	38	33440

Este cuadro nos refleja que yo para poder obtener 352 quintales de cacao seco, necesito comprar 880 quintales de cacao en baba, lo nos resulta un costo por quintal de cacao en baba de \$38,00 dólares, actualmente el quintal de cacao seco esta en \$87,00 dólares, en

el proceso de secado se pierde un 60% del total del quintal en baba, llegando al proceso de polvo de cacao también se pierde un 50%.

### Gastos de fabricación

COSTO POR M <sup>3</sup>		0,50		MENSUAL	ANUAL
N°	DESCRIPCION	CONSUMO EN M <sup>3</sup> MENSUAL	CONSUMO TOTAL	COSTO TOTAL	
8	Agua potable	12	96	48,00	576
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>48,00</b>	
<b>CONSUMO DE MINUTOS TELEFONICAS</b>					
Consumo por minuto diario	DESCRIPCION	Consumo por minuto Mensual	PRECIO POR MINUTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
43	CONSUMO TELEFONICO MINUTO	946	0,048	45,41	544,896

Elaborador por: El Autor


JADRO RESUMEN DE CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA MENSUAL EN KV/H							
COSTO KV/H		0,18					
DESCRIPCION	POTENCIA (PROMEDIO) VATIOS	TIEMPO PROMEDIO DE USO AL DIA		TIEMPO DE USO AL MES EN	CONSUMO MENSUAL KV/H	COSTO MENSUAL POR UNIDAD	TOTAL MENSUAL
		h	d				
TOSTADORA DE GRANO	800	5	22	110	88,00	15,84	15,84
DESCASCARADOR DE CACAO	1000	5	22	110	110,00	19,80	19,80
MOLINO DE DISCO	1000	5	22	110	110,00	19,80	19,80
PRENSA HIDRAULICA	1000	6	22	132	132,00	23,76	23,76
MESA DE ENFRIAMIENTO	1000	6	22	132	132,00	23,76	23,76
ILUMINACION FOCO AHORRA	400	4	22	88	35,20	6,34	50,69
ILUMINACION EXTERIOR REFI	1000	4	22	88	88,00	15,84	47,52
SELLADOR MANUAL	500	6	22	132	66,00	11,88	11,88
<b>TOTAL MENSUAL</b>					<b>761,20</b>	<b>137,02</b>	<b>213,05</b>

Elaborador por: El Autor

## **Costos de Mano de Obra**


Los costos de mano de obra con los que incurrirá la asociación son de 5 operarios, estos son quienes estarán directamente ligado con la actividad productiva, estarán encargado de toda la parte de producción, es por esto que a ellos se los considera como costo de producción

## NÓMINA DEL PERSONAL OPERATIVO(1ER AÑO)

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>NOMINA LABORAL (OPERATIVOS-1ER AÑO)</b>											
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERACION UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACION
5	OPERARIOS	\$ 292,00		1460,00	121,67	121,67			60,83	304,17	1764,17
<b>5</b>	<b>TOTAL</b>	<b>292,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1460,00</b>	<b>121,67</b>	<b>121,67</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>60,83</b>	<b>304,17</b>	<b>1764,17</b>
<b>TOTAL IESS PATRONAL</b>		<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>								
		177,39	2128,68				<b>TOTAL DE REMUNERACION ANUAL</b>			<b>23298,68</b>	


Elaborado por: El Autor

## NÓMINA DEL PERSONAL OPERATIVO (2DO AÑO)

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>NOMINA LABORAL (OPERATIVOS-2DO AÑO)</b>											
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERACION UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACION
5	OPERARIOS	\$ 318,00		1590,00	132,50	121,67	132,50	33,13	66,25	<b>486,04</b>	<b>2076,04</b>
<b>5</b>	<b>TOTAL</b>	<b>318,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1590,00</b>	<b>132,50</b>	<b>121,67</b>	<b>132,50</b>	<b>33,13</b>	<b>66,25</b>	<b>486,04</b>	<b>2076,04</b>
<b>TOTAL IESS PATRONAL</b>		<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>								
		<b>193,19</b>	<b>2318,22</b>				<b>TOTAL DE REMUNERACION ANUAL</b>				<b>27230,72</b>

Elaborado por: El autor

#### 4.4.3.3. Presupuesto de Gastos (Administrativo, Ventas y Capital de Trabajo)


 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>PRESUPUESTO DE GASTOS</b>		
<b>DESCRIPCION</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Sueldos	1.586,00	19.032,00
Luz	98,21	1.178,50
Agua	48,00	576,00
Teléfono	45,41	544,90
Internet	24,00	288,00
Publicidad	285,00	3.420,00
Pago de intereses crédito	914,00	10.968,01
Utiles de Aseo y Limpieza Fungibles	19,10	229,20
Utiles de Aseo y Limpieza No Fungibles	46,02	46,02
Utiles de Oficina Fungibles	56,34	676,08
Utiles de Oficina No Fungibles	110,40	110,40
Depreciación de Activos Fijos	215,11	2.581,28
Décimo Tercer Sueldo	132,17	1.586,00
Décimo Cuarto Sueldo	80,00	960,00
Provisión Años de Servicio y Vacac.	66,08	793,00
Gastos de Constitución	31,25	375,00
Indumentaria	145,50	145,50
Gastos de Arriendo	1.303,71	15.644,51
<b>TOTAL GASTOS MENSUALES</b>	<b>3.757,08</b>	<b>59.154,38</b>
<b>TOTAL GASTOS ANUALES</b>		<b>59.154,38</b>

Elaborado por: El Autor

La asociación deberá seguir el siguiente presupuesto para poder cubrir sus gastos, caso contrario deberán financiar personalmente sus gastos debido a que la asociación aún no está en la posibilidad de cubrir sobre gastos.


La capacidad máxima de gastos mensuales es de tres mil setecientos cincuenta y siete dólares con ocho centavos (\$3.757,08)

## Gasto Administrativo primer Año

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>NOMINA LABORAL ADMINISTRATIVO-1er AÑO</b>											
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERACION UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	1º TERCERO	1º CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACION
1	GERENTE	\$ 550,00		550,00	45,83	20,00			22,92	<b>88,75</b>	<b>638,75</b>
1	CONTADOR/SECRETARIO	\$ 400,00		400,00	33,33	20,00			16,67	<b>70,00</b>	<b>470,00</b>
1	GUARDIA	\$ 318,00		318,00	26,50	20,00			13,25	<b>59,75</b>	<b>377,75</b>
1	IMPULSADOR	\$ 318,00		318,00	26,50	20,00			13,25	<b>59,75</b>	<b>377,75</b>
<b>4</b>	<b>TOTAL</b>	<b>1586,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1586,00</b>	<b>132,17</b>	<b>80,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>66,08</b>	<b>278,25</b>	<b>1864,25</b>
<b>TOTAL IESS PATRONAL</b>		<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>								
		<b>192,70</b>	<b>2312,39</b>							<b>TOTAL DE REMUNERACION ANUAL</b>	<b>24683,388</b>


Elaborado por. El Autor

## Gastos Administrativo 2do Año

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO CACAO</b> <b>NOMINA LABORAL ADMINISTRATIVO- 2DO AÑO</b>											
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERACION UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACION
1	GERENTE	\$ 600,00		600,00	50,00	20,00	50,00	12,50	25,00	<b>157,50</b>	<b>757,50</b>
1	CONTADOR/SECRETARIO	\$ 450,00		450,00	37,50	20,00	37,50	9,38	18,75	<b>123,13</b>	<b>573,13</b>
1	GUARDIA	\$ 360,00		360,00	30,00	20,00	30,00	7,50	15,00	<b>102,50</b>	<b>462,50</b>
1	IMPULSADOR	\$ 360,00		360,00	30,00	20,00	30,00	7,50	15,00	<b>102,50</b>	<b>462,50</b>
<b>4</b>	<b>TOTAL</b>	<b>1770,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1770,00</b>	<b>147,50</b>	<b>80,00</b>	<b>147,50</b>	<b>36,88</b>	<b>73,75</b>	<b>485,63</b>	<b>2255,63</b>
<b>TOTAL IESS PATRONAL</b>		<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>								
		<b>215,06</b>	<b>2580,66</b>							<b>TOTAL DE REMUNERACION ANUAL</b>	<b>29648,16</b>

Elaborado por. El Autor

## Capital de Trabajo

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>CUADRO DE CAPITAL DE TRABAJO</b>			
DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL	PROVISION 3 MESES
GASTO DE CONSTITUCION		375,00	375,00
SUELDOS Y REMUNERACIONES		3.628,42	10.885,25
Sueldos y salarios del personal fijo	1.864,25		
Sueldos y salarios del personal (operativo)	1.764,17		
SERVICIOS BÁSICOS		215,62	646,85
Energía Eléctrica	98,21		
Agua	48,00		
Telecomunicación	45,41		
Internet	24,00		
SUMINISTROS DE OFICINA			
Funjibles	56,34		169,02
No funjibles	110,4		110,40
GASTO DE ARRIENDO		434,57	1.303,71
SUMINISTROS DE LIMPIEZA			
Funjibles	19,1		57,30
No funjibles	46,02		46,02
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		285,00	855,00
INDUMENTARIA		145,50	145,50
MATERIA PRIMA DIRECTA E INDIRECTA		39.419,94	118.259,82
<b>SUBTOTAL</b>		<b>44.504,04</b>	<b>132.853,87</b>
<b>TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO</b>		<b>44.504,04</b>	<b>132.853,87</b>
Nota: El capital de trabajo ha sido provisionado para tres meses			

**Elaborado por:** El Autor

El presente cuadro nos indica que la asociación para iniciar su actividad comercial deber contar con un capital de trabajo de, cuarenta y cuatro mil quinientos cuatro dólares con cuatro centavos (\$44.504,04) mensualmente, provisionando el capital de trabajo por tres meses.


#### 4.4.4. Estados Financieros Proyectados

##### 4.4.4.1. Estados de Resultados, Flujo de Caja, Fuente de Uso y Fondos

###### Estado de Resultados

<b>AMBUKAKABU</b>		
<b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADO</b>		
<b>INGRESOS</b>		
VENTAS		640970,66
Polvo de cacao	640970,66	
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>640970,66</b>
<b>COSTOS</b>		
COSTO DE VENTAS	494209,28	
<b>TOTAL COSTOS DE VENTAS</b>		<b>494209,28</b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>146761,38</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>		
Sueldos	19032	
Luz	1178,496	
Agua	576	
Teléfono	544,896	
Internet	288	
Publicidad	3420	
Pago de intereses crédito	10968,0086	
Útiles de Aseo y Limpieza Fungibles	229,2	
Útiles de Aseo y Limpieza No Fungibles	46,02	
Útiles de Oficina Fungibles	676,08	
Útiles de Oficina No Fungibles	110,4	
Depreciación de Activos Fijos	2581,2759	
Décimo Tercer Sueldo	1586	
Décimo Cuarto Sueldo	960	
Provisión Años de Servicio y Vacac.	793	
Gastos de Constitución	375	
Indumentaria	145,5	
Gastos de Arriendo	15644,5056	
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>		<b>59154,38</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS</b>		<b>87607,00</b>
PARTICIPACION DE TRABAJADORES	15%	13141,05
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>74465,95</b>
IMPUESTO LA RENTA	23%	17127,17
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVA</b>		<b>57338,78</b>
RESERVA LEGAL	10%	5733,88
RESERVA ESTATUTARIA	5%	286,69
<b>UTILIDAD A DISTRIBUIR A LOS SOCIOS</b>		<b>51318,21</b>


Elaborado por: El Autor

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO</b>													
INGRESOS	AÑO 0	INF. 4,77%	VIDA UTIL DEL PROYECTO										
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	TOTAL
Ventas		53414,222	640.970,66	664.045,61	687.951,25	712.717,49	738.375,32	764.956,83	792.495,28	821.025,11	850.582,01	881.202,97	7.554.322,54
Recursos materiales y equipos	20.557,44												
Recurso Humano	10.885,25												
Gastos de Constitución	375,00												
Capital de Trabajo Fungibles	3.333,80												
Materia Prima	118.259,82												
<b>TOTAL INGRESOS</b>			640.970,66	664.045,61	687.951,25	712.717,49	738.375,32	764.956,83	792.495,28	821.025,11	850.582,01	881.202,97	7.554.322,54
<b>COSTO DE VENTA</b>													
Costo de producción		41.184,11	494.209,28	504.686,52	515.385,87	526.312,05	537.469,87	548.864,23	560.500,15	572.382,75	584.517,27	596.909,03	5.441.237,02
<b>TOTAL COSTO DE VENTA</b>			494.209,28	506.564,51	519.228,62	532.209,34	545.514,57	559.152,44	573.131,25	587.459,53	602.146,02	617.199,67	5.536.815,24
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>			146.761,38	150.430,42	154.191,18	158.045,96	161.997,11	166.047,03	170.198,21	174.453,16	178.814,49	183.284,86	1.644.223,79
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>													
<b>Gastos de Administración</b>													
Sueldos		1.586,00	19.032,00	20.935,20	23.028,72	25.331,59	27.864,75	30.651,23	33.716,35	37.087,98	40.796,78	27.864,75	286.309,36
Luz		98,21	1.178,50	1.234,71	1.293,61	1.355,31	1.419,96	1.487,69	1.558,65	1.633,00	1.710,90	1.792,51	14.664,83
Agua		48,00	576,00	603,48	632,26	662,42	694,02	727,12	761,81	798,14	836,22	876,10	7.167,56
Teléfono		45,41	544,90	570,89	598,12	626,65	656,54	687,86	720,67	755,04	791,06	828,79	6.780,51
Internet		24,00	288,00	301,74	316,13	331,21	347,01	363,56	380,90	399,07	418,11	438,05	3.583,78
Publicidad		285,00	3.420,00	3.583,13	3.754,05	3.933,12	4.120,73	4.317,29	4.523,22	4.738,98	4.965,03	5.201,86	42.557,40
Útiles de Aseo y Limpieza Fungibles		19,10	229,20	240,13	251,59	263,59	276,16	289,33	303,14	317,59	332,74	348,62	2.852,09
Útiles de Aseo y Limpieza No Fungibles		46,02	46,02	48,22	50,52	52,92	55,45	58,09	60,87	63,77	66,81	70,00	572,66
Útiles de Oficina Fungibles		56,34	676,08	708,33	742,12	777,52	814,60	853,46	894,17	936,82	981,51	1.028,33	8.412,93
Útiles de Oficina No Fungibles		110,40	110,40	115,67	121,18	126,96	133,02	139,37	146,01	152,98	160,27	167,92	1.373,78
Depreciación de Activos Fijos		215,11	2.580,81	2.580,81	2.580,81	2.051,07	2.051,07	1.286,04	1.286,04	1.286,04	1.286,04	1.286,04	18.274,77
Décimo Tercer Sueldo		132,17	1.586,00	1.744,60	1.919,06	2.110,97	2.322,06	2.554,27	2.809,70	3.090,67	3.399,73	3.739,71	25.276,76
Décimo Cuarto Sueldo		80,00	960,00	1.056,00	1.161,60	1.277,76	1.405,54	1.546,09	1.700,70	1.870,77	2.057,85	2.263,63	15.299,93
Provisión Años de Servicio y Vacac.		66,08	793,00	872,30	959,53	1.055,48	1.161,03	1.277,13	1.404,85	1.545,33	1.699,87	1.869,85	12.638,38
Gastos de Constitución		31,25	375,00										375,00
Indumentaria		145,50	145,50	152,44	159,71	167,33	175,31	183,67	192,44	201,61	211,23	221,31	1.810,56
Gastos de Arriendo		1.303,71	15.644,51	16.390,75	17.172,59	17.991,72	18.849,92	19.749,07	20.691,10	21.678,06	22.712,11	23.795,47	194.675,29
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION</b>			48.185,91	34.747,64	37.569,00	40.123,90	43.497,25	46.422,20	50.459,50	54.877,81	59.714,14	47.997,46	463.594,80
<b>Gastos Financieros</b>													
Intereses Bancarios		284,26	10.968,01	9.003,13	6.806,53	4.350,89	1.605,64						32.734,20
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>			10.968,01	9.003,13	6.806,53	4.350,89	1.605,64						32.734,20
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>			59.153,92	43.750,77	44.375,53	44.474,79	45.102,89	46.422,20	50.459,50	54.877,81	59.714,14	47.997,46	496.329,00
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>			87.607,47	89.797,65	92.042,59	94.343,66	96.702,25	99.119,81	101.597,80	104.137,75	106.741,19	96.702,25	968.792,42
15% Participación trabajadores		15%	13.141,12	13.469,65	13.806,39	14.151,55	14.505,34	14.867,97	15.239,67	15.620,66	16.011,18	14.505,34	145.318,86
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>			74.466,35	76.328,00	78.236,20	80.192,11	82.196,91	84.251,84	86.358,13	88.517,08	90.730,01	82.196,91	823.473,55
23% Impuesto a la Renta		23%	17.127,26	17.555,44	17.994,33	18.444,19	18.905,29	19.377,92	19.862,37	20.358,93	20.867,90	18.905,29	189.398,92
<b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b>			57.339,09	58.772,56	60.241,88	61.747,92	63.291,62	64.873,91	66.495,76	68.158,16	69.862,11	63.291,62	634.074,64
Pago de cuota bancaria			16.661,09	18.625,97	20.822,57	23.278,21	26.023,46						105.411,31
Depreciación de Activos fijos			2.580,81	2.580,81	2.580,81	2.051,07	2.051,07	1.286,04	1.286,04	1.286,04	1.286,04	1.286,04	18.274,77
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVAS</b>			43.258,80	42.727,40	42.000,12	40.520,78	39.319,23	66.159,95	67.781,80	69.444,20	71.148,15	64.577,66	546.938,10
<b>FLUJO NETO</b>			43.258,80	42.727,40	42.000,12	40.520,78	39.319,23	66.159,95	67.781,80	69.444,20	71.148,15	64.577,66	546.938,10

En la construcción del flujo anual se ha considerado el gasto mensual y este se lo multiplica por doce, el cual construye este flujo.

Se ha considerado para el flujo, la inversión de inventarios y de recurso humano, como todos los ingresos, costos y gastos operacionales que genera el proyecto.

#### 4.4.4.2. Balance General


 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>ESTADO DE SITUACION FINANCIERA</b>				
ACTIVO		PASIVO		
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
BANCO	131.950,63	CUENTAS X PAGAR C/P		16.661,09
SUMINISTROS DE OFICINA	279,42	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>		<b>16.661,09</b>
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	103,32	<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>		
UTILERIA DE PRODUCCION	247,00	CUENTAS X PAGAR L/P		88.750,21
INDUMENTARIA	145,50	<b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE</b>		<b>88.750,21</b>
		<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>105.411,31</b>
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>132.725,87</b>	<b>PATRIMONIO</b>		
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES (FIJOS)</b>		CAPITAL SOCIAL		48.000,00
MUEBLES Y ENSERES	1.705,07			
EQUIPO DE OFICINA	219,38			
EQUIPO DE COMPUTO	1.765,81			
MAQUINARIAS DE FABRICA	12.370,00			
MOTOR FUERA DE BORDA	4.250,18			
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>20.310,44</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>48.000,00</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>				
GASTO DE CONSTITUCION	375,00	<b>PASIVO MAS PATRIMONIO</b>		
<b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>	<b>375,00</b>			
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>153.411,31</b>			<b>153.411,31</b>

Elaborado por: El Autor

#### 4.4.5. Evaluación

##### 4.4.5.1. Punto de Equilibrio


### CUADRO RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>CUADRO DE RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES</b>						
DESCRIPCION	MENSUALES		TOTAL MENSUAL	ANUALES		TOTAL ANUAL
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Sueldos	1.586,00		1.586,00	19.032,00		19.032,00
Luz	98,21		98,21	1.178,50		1.178,50
Agua	48,00		48,00	576,00		576,00
Teléfono	45,41		45,41	544,90		544,90
Internet	24,00		24,00	288,00		288,00
Publicidad	285,00		285,00	3.420,00		3.420,00
Pago de intereses crédito	914,00		914,00	10.968,01		10.968,01
Utiles de Aseo y Limpieza Fungibles	19,10		19,10	229,20		229,20
Utiles de Aseo y Limpieza No Fungibles	46,02		46,02	46,02		46,02
Utiles de Oficina Fungibles	56,34		56,34	676,08		676,08
Utiles de Oficina No Fungibles	110,40		110,40	110,40		110,40
Depreciación de Activos Fijos	215,11		215,11	2.581,28		2.581,28
Décimo Tercer Sueldo	132,17		132,17	1.586,00		1.586,00
Décimo Cuarto Sueldo	80,00		80,00	960,00		960,00
Provisión Años de Servicio y Vacac.	66,08		66,08	793,00		793,00
Gastos de Constitución	31,25		31,25	375,00		375,00
Indumentaria	145,50		145,50	145,50		145,50
Gastos de Arriendo	1.303,71		1.303,71	15.644,51		15.644,51
<b>COSTOS VARIABLES</b>						
Cacao quintales baba		33.440,00			401.280,00	
Fundas plasticas empaques al vacío		5.747,94			68.975,28	
cartones 48 unidades por carton		183,50			2.202,00	
cinta para selladora de cartones		48,50			582,00	
<b>TOTAL</b>	<b>5.206,29</b>	<b>39.419,94</b>	<b>44.626,23</b>	<b>59.154,38</b>	<b>473.039,28</b>	<b>532.193,66</b>

Elaborado por: El Autor

En el cuadro que se presentó se puede visualizar los rubro tanto de los costos fijos y costo variables con respectivos costos mensuales y anuales.


## Punto de Equilibrio

<b>AMBUKAKABU</b>		
 <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b>		
<b>CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO</b>		
<b>DETALLES</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
<b>VENTAS</b>	<b>53.414,22</b>	<b>640.970,66</b>
<b>GASTOS FIJOS TO TALES</b>	<b>5.206,29</b>	<b>59.154,38</b>
<b>COSTOS VARIABLES TO TALES</b>	<b>39.419,94</b>	<b>473.039,28</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>19.871,69</b>	<b>225.784,03</b>

Elaborado por: El Autor

Significa que el valor de \$ 19.871,69 es lo mínimo que debo vender para no perder ni ganar mensualmente.

#### 4.4.5.2. Van,Tir.

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>INDICADORES FINANCIEROS DEL PROYECTO</b>						
INVERSION INICIAL			153.411,31	TASA MENOR DEL PROYECTO	TASA MAYOR DE INCERTIDUMBRE	
TASA PASIVA REFERENCIAL			4,53%	0,0911	0,1911	
TASA ACTIVA REFERENCIAL			11,20%			
VIDA UTIL PROYECTO		10 AÑOS			0,1	
VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO		FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO	FACTOR TASA DE INCERTIDUMBRE	FLUJO PRESENTE NETO
<b>0</b>	<b>-153.411,31</b>			<b>-153.411,31</b>		
1	43.258,80	0,0911306	0,9164806	39.645,85	0,8395	36.317,43
2	42.727,40	0,0911306	0,8399366	35.888,31	0,7048	30.115,34
3	42.000,12	0,0911306	0,7697856	32.331,09	0,5917	24.852,63
4	40.520,78	0,0911306	0,7054935	28.587,15	0,4968	20.129,84
5	39.319,23	0,0911306	0,6465711	25.422,68	0,4171	16.398,65
6	66.159,95	0,0911306	0,5925699	39.204,39	0,3501	23.165,35
7	67.781,80	0,0911306	0,5430788	36.810,86	0,2940	19.924,96
8	69.444,20	0,0911306	0,4977211	34.563,84	0,2468	17.138,03
9	71.148,15	0,0911306	0,4561517	32.454,35	0,2072	14.741,07
10	64.577,66	0,0911306	0,4180542	26.996,96	0,1739	11.232,81
	<b>393.526,79</b>					
<b>TOTAL FLUJO PRESENTE</b>				<b>331.905,49</b>		<b>214.016,11</b>
<b>INVERSION INICIAL</b>				<b>153.411,31</b>		<b>153.411,31</b>
<b>VAN</b>				<b>178.494,18</b>		<b>60.604,80</b>
<b>PRC</b>				<b>3,8984</b>		
<b>TIR</b>				<b>24,25%</b>		
<b>R.C.B.</b>				<b>2,57</b>		
<b>RENTABILIDAD SIMPLE</b>				<b>25,65</b>		

Elaborado por. El Autor

#### **4.4.5.2.1. Valor Actual Neto (VAN)**

Este indicador plantea que un proyecto debe aceptarse si el VAN es igual o superior a cero, donde el Valor Actual Neto (VAN) es la expresión, en términos actuales, de todos los ingresos y costos que se producen durante el horizonte de vida del proyecto y por lo tanto, representa el total de recursos líquidos que quedan a favor de la entidad al final de la vida útil del proyecto.

El Valor Actual o Valor Presente, es calculado mediante la aplicación de una tasa de descuento, de uno o varios flujos de tesorería que se espera recibir en el futuro; es decir, es la cantidad de dinero que sería necesaria invertir hoy para que, a un tipo de interés dado, se obtuvieran los flujos de caja previstos.

El valor actual neto del proyecto es de ciento setenta y ocho mil cuatrocientos noventa y cuatro dólares con diez y ocho centavos (\$178.494,18)

#### **4.4.5.2.2. Periodo de Recuperación de Capital (PRC)**

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

El Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo, pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

El periodo de recuperación de la inversión del proyecto está dada en un tiempo de 3 años 9 meses, lo que nos indica que esta que entre más corto sea el periodo de recuperación mejor será para los inversionistas.

#### 4.4.5.2.3. Beneficio Costo (B/C)

Este indicador permite medir la bondad del proyecto a través de relacionar sus ventajas y desventajas y por lo tanto, permite amplias posibilidades de aplicación, según el carácter del proyecto y de los objetivos. Generalmente las ventajas son los ingresos por la entrega de los bienes o servicios y las desventajas son los costos y gastos de dichos servicios, resultado que se obtendrá dividiendo el valor actual neto sobre la inversión más la unidad.

En el momento de la interpretación se debe considerar estos parámetros.

- ☞ Si el resultado del indicador B/C, es mayor que la unidad, el proyecto es atractivo, pues refleja que los beneficios del proyecto son mayores a los costos ocasionados.
- ☞ Si el resultado de B/C, es igual a uno refleja que los beneficios son iguales a los costos, en este caso, para recomendar la ejecución del proyecto se tomará en cuenta el carácter económico social.
- ☞ Si el resultado de B/C, es menor a la unidad, los beneficios son menores a los costos, por lo tanto, el proyecto no es atractivo. Igual que el caso anterior para recomendar la ejecución del proyecto se debe relacionar con el carácter económico o social de la inversión.

Tomando en cuenta los parámetros antes indicado se puede determinar que el proyecto es muy atractivo puesto que la relación es mayor que uno, el resultado de la relación costo beneficio nos indica que por cada dólar que se invierte se está obteniendo una utilidad de 2,57.

#### **4.4.5.2.4. Tasa Interna de Retorno(TIR)**

Generalmente conocido por su acrónimo TIR, es el tipo de descuento que hace que el VAN (valor actual o presente neto) sea igual a cero, es decir, el tipo de descuento que iguala el valor actual de los flujos de entrada (positivos) con el flujo de salida inicial y otros flujos negativos actualizados de un proyecto de inversión. En el análisis de inversiones, para que un proyecto se considere rentable, su TIR debe ser superior al costo del capital empleado.

En el proyecto el TIR en el proyecto es de 24,25% a lo contrario que tasa activa referencial que es de 11,20%, indicándonos que la inversión es muy rentable.

## 4.4.6. Impactos

### 4.4.6.1. Análisis de Impactos

Luego de haber realizado los estudios que el proyecto necesita como el de mercado, el aspecto administrativo, el legal, el técnico, y financiero se realizó un análisis de los impactos que este proyecto puede generar en distintos escenarios.

Para una mejor comprensión e interpretación se ha escogido una metodología sencilla:

- a. Se ha determinado una serie de ámbitos que directa o indirectamente se relacionan con el proyecto desarrollado.
- b. La matriz de impactos está elaborada sobre la base de algunos indicadores a los cuales se asigna un nivel de impacto, niveles utilizados de acuerdo al siguiente cuadro:

NIVEL	INTERPRETACIÓN
- 3	Impacto alto negativo
- 2	Impacto medio negativo
- 1	Impacto bajo negativo
0	No hay impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

- c. En la matriz de cada área horizontalmente se ubica el rango de impactos establecido en el cuadro anterior mientras que verticalmente se ha determinado una serie de indicadores que determinan el nivel de impacto.

- d.** A cada indicador se asigna con criterio un valor, para luego realizar la sumatoria total de los niveles de impacto que será dividida para el número de indicadores y que permitirá determinar el nivel de impacto promedio de cada área o ámbito.
  
- e.** Bajo cada matriz se realiza un breve análisis y argumento, indicador por indicador en el que se fundamenta los motivos razones o circunstancias por las que se asignó determinado nivel de impacto a cada indicador.
  
- f.** Finalmente se ha estructurado una matriz general o global de impactos en la que verticalmente se sustituyen los indicadores por las áreas de influencia y matemáticamente con el procedimiento mencionado se determina el nivel de impacto global del proyecto.
  
- g.** Para la determinación de un porcentaje se dividirá la sumatoria que ha alcanzado el nivel de impacto para los indicadores o factores del mismo.

#### 4.4.6.2. Impacto Socio - Cultural

Ponderación	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicador							
a. Vinculación de la Asociación – comunidad							X
b. Fuentes de empleo							X
c. Identidad (Chachi)						X	
d. Desarrollo de la mano de obra local							X
e. Mejoramiento de la calidad de vida de involucrados.							X
f. Ayuda a la población desempleada							x
<b>TOTAL</b>						<b>2</b>	<b>15</b>

*Nivel de Impacto:*     **2.83**

#### IMPACTO MEDIO POSITIVO

La implementación de un proyecto de esta índole, causará un impacto Socio-Cultural positivo en la comunidad donde se lo va a desarrollar, se podrá destacar los siguientes beneficios.

- ✓ La importancia de la implementación de esta asociación en la provincia de Esmeraldas, cantón Eloy Alfaro es que se trabajará directamente con las comunidades Chachi donde se dará trabajo directa e indirectamente a las personas que integran estas comunidades, mejorando su nivel de vida en forma personal y familiar.
- ✓ La identidad dentro de este proyecto es muy importante, ya que se promoverá la cultura de los Chachi, esto para destacar que en provincia también existen

diferentes tipos de culturas y que los chachi también están en la capacidad de generar valor agregado a su producción.

- ✓ Este proyecto ayudara a la población desocupada dando fuentes de empleo.

#### 4.4.6.3. Impacto Económico

Ponderación Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3
a. Ingresos por autogestión (Alianzas estratégicas con fundaciones)							X
b. Mejorar el estatus Económico de los socios							X
c. Desarrollo del sector productivo							X
d. Posibilidades de exportación							X
<b>TOTAL</b>							<b>9</b>

**Nivel de Impacto:3**

**IMPACTO ALTO POSITIVO**

## Análisis:

- a. Mediante los estudios realizados el proyecto es un proyecto autosustentable y que generara utilidades a sus socios, de esta forma generando un incremento en el estatus de vida de sus integrantes.
- b. Como todo proyecto al inicio de su actividad será un poco complicado ya que hay que adquirir muchas herramientas, insumos e infraestructura.
- c. El proyecto también permitirá el desarrollo del sector productivo, ya que al momento de estarse trabajando con agricultores y ver resultados positivos decidirán incrementar sus fincas.
- d. También existen posibilidades de exportación ya que es un producto altamente consumido a nivel internacional

### 4.4.6.4. Impacto Ambiental

Ponderación Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3
a) Condiciones de trabajo							X
b) Contaminación ambiental controlada						X	
c) Control en la recolección de desperdicios							X
d) Fincas certificados con sello verde						X	
<b>TOTAL</b>						<b>4</b>	<b>6</b>

*Nivel de Impacto: 2.5*

## ***IMPACTO MEDIO POSITIVO***

### **Análisis:**

- a.** El lugar donde se desarrollarán los trabajadores, será un lugar muy amplio y acogedor, la infraestructura estará acondicionado acorde a las necesidades del trabajador.
  
- b.** La ejecución del proyecto incidirá sobre:
  - ✓ **Flora y fauna.** Esta no se verá afectada ya que el lugar donde se montara la planta procesadora estará alejada del lugar de las plantaciones.
  
  - ✓ **Calidad del aire.** Puede verse afectada pero con pequeña magnitud debido a que las maquinarias que se utilizaran serán artesanales y por ende el nivel de contaminación será poco
  
  - ✓ **Salud.** Como se indicó en el punto anterior, esta planta procesadora de polvo no atentara en gran magnitud contar la salud de los habitantes de la parroquia, los desperdicios emitidos por este serán reutilizados como abono para las plantaciones de cacao.
  
- c.** El controlar la recolección de desperdicios contribuye a la mitigación de los problemas ambientales.
  
- d.** Una de las desventajas de las comunidades es que no cuentan con certificaron de sellos verdes en las fincas, la asociación trabajara en conjunto con los socios para poder obtener esta certificación y de esta manera mejorar el nivel de producción en las fincas.

#### 4.4.6.5. Impacto Global

<b>Ponderación</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Indicador</b>							
Impacto Socio – Cultural							X
Impacto Económico							X
Impacto Ambiental							X
<b>TOTAL</b>							<b>12</b>

**Nivel de Impacto:3.00**

## **ANALISIS GENERAL**

### **Análisis:**

Todo proyecto de inversión que este orientado a mejorar las condiciones de vida de una sociedad; y, fomenta el cambio y desarrollo de la misma debe ser considerado **POSITIVO**, por cuanto demostrará que es un proceso de cambios que va más allá de ser un buen negocio.

Este proyecto se suma a la tarea de aportar soluciones a las necesidades existentes, su ejecución contribuirá de una u otra manera a:

- a. La creación de nuevos puestos de trabajo que de forma directa o indirecta, incrementando el estatus de vida de los participantes.
- b. El éxito de este proyecto no solo beneficiara a los participantes directos sino al sector económico en general, Contribuyendo con sus utilidades al movimiento de circulante en la comunidad.
- c. Trabajando en conjunto la colectividad aprenderá a optimizar los recursos mejorando la calidad del sistema de trabajo y por ende de su vida en general orientándolos a un cambio en el estilo de vida tendiendo a superarse, pues estarán interesados en capacitarse continuamente, no solo en cuanto a tema de producción de polvo de cacao sino además en áreas como administrativas, tributarias, etc., para poder así formar sus propias empresas productoras de esta especie.

## CAPITULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1 CONCLUSIONES

En todo el proceso de investigación que duro el presente proyecto se pudo llegar a concluir con lo siguiente:

- ☞ En el cantón Eloy Alfaro específicamente en la parroquia Atahualpa, no existe ningún tipo de asociación dedicada a la comercialización y generación de valor agregado al cacao, por cuanto los pequeños productores de esta zona venden sus producciones a intermediarios quienes pagan el precio a su conveniencia.
- ☞ Los agricultores de esta zona no tienen un canal de comercialización definida que les permita mejorar la venta de su producción, esto hace que su producto no sea comercializado de manera óptima.
- ☞ Mediante el estudio de Mercado se pudo determinar que la comercialización de este producto tendría una buena aceptación en el mercado Esmeraldeño.
- ☞ Con la puesta en marcha de este proyecto se podrá generar mayor fuente de empleo para las comunidades involucradas y con ello mejorar la situación económica de las mismas, de esta manera evitando un poco la migración de los jóvenes.

- ☞ La ejecución de este proyecto resulta rentable, considerando que la inversión se recupera en corto plazo; es decir a partir del 3 año ya se puede ir notando la rentabilidad del proyecto en el transcurso del periodo.

## 5.2 RECOMENDACIONES

De igual manera para que el proyecto sea ejecutado de la mejor manera deberá considerar ciertas recomendaciones como las cuales:

- ☞ Dar mayor énfasis y prioridad a los pequeños productores de estas zonas vulnerables, considerando que es donde se producen los verdaderos productos de calidad, otorgándoles herramientas necesarias para su desarrollo, brindando tecnificación y capacitación adecuada para poder lograr generar valor agregado a su producción, mejor plantación y como dar el correcto mantenimiento en su finca.
- ☞ Buscar alianzas para determinar sectores estratégicos para la venta de la producción, con posibilidades de expandir el producto a nivel Nacional como Internacional.
- ☞ Concientizar a la comunidad Esmeraldeña y por qué no ecuatoriana a consumir con mayor prioridad productos nacionales, de esta manera apoyar a estos pequeños productores a mejorar su nivel de vida, evitando de esta manera la migración.
- ☞ Que este proyecto no sea sólo un material bibliográfico que repose en la biblioteca de la universidad, sino que se convierta en un instrumento de inversión capaz de generar rentas y de promover el desarrollo provincial.

## **SECCION DE REFEEENCIAS**

## CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	PERIODO EN MESES							
	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>ASPECTOS GENERALES</b>								
Antecedentes locales								
Recopilación y lectura de la información								
Procesamiento y Análisis de la información								
<b>ESTUDIO DE MERCADO</b>								
Definiciones y especificaciones del servicio								
Análisis de la oferta y la demanda histórica y proyectada								
Análisis de las técnicas como medios de distribución								
<b>ESTUDIO TECNICO Y ORGANIZATIVO LEGAL</b>								
Análisis del tamaño y localización de la bodega								
Determinación de la Inversión y costos de Operación								
Análisis de los aspectos legales y recurso humano								
<b>ESTUDIO Y EVALUACION FINANCIERA</b>								
Análisis de los costos fijos y variables								
Preparación de los Flujos de Caja								
Análisis de Sensibilidad Financiera, VAN, TIR, PE, otras								
<b>ANALISIS DE IMPACTOS</b>								
Impacto Económico Social								
Impacto Educativo y Cultural								
Impacto Ecológico y Ambiental								
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>								
PRESENTACION DE INFORME FINAL								
REVISION Y APROBACION								
DEFENSA ORAL								

## BIBLIOGRAFIA

### LIBROS

1. Diciembre, 2006, Informe Final De Actividades Eco Chocolate And Biodiversity In Ecuador Overbrook.
2. Bernad J, Hargadon Jr. Armando Múnera Cardenas. (1974,1985), contabilidad de costos.
3. Pedro Ramírez. (2006). Estructura y dinámica de la cadena de cacao en el Ecuador.
4. MAGAP.(2011).Cacao fino se exporta a Europa y Japón
5. Henry M, (1997). Los Chachi de Esmeralda.Pág. 33- 87.
6. MAGAP (Ministerio De Agricultura, Ganadería, Acuacultura Y Pesca)
7. Efrén Avilés P, Miembro de la Academia Nacional de Historia del Ecuador
8. FECCHE (Federación de Centros Chachi de Esmeraldas), febrero de 2009“Fortalecimiento de la Cadena Productiva de cacao fino de aroma, a través del incremento de la producción y productividad en 14 centros Chachi de la provincia de Esmeraldas”
9. Codenpe - Sidenpe - Siise, 2002.
10. Tuxtla G, Producción sustentable, acopio e industrialización
11. Pablo P, y Mauricio Z.Tesis de grado titulado “Diseño de un proyecto empresarial para la creación de una empresa procesadora de polvo de cacao natural”
12. Informes de línea base organizaciones de Esmeraldas, GIZ, 2007-2009-2011
13. (2004), Estudio de Cacao denominación “Cacao Arriba”, Caracterización del circuito orgánico de la cadena de cacao en el Ecuador, IICA/GTZ.
14. FOPRODET, Gobierno Provincial de Esmeraldas, n/d, Estrategia para el Fomento de la Cadena Cacao Fino de Aroma en la provincia de Esmeraldas, REVISTA, 2011.
15. BRANDEAU, J. El cacao; traducción del francés por Ángel M. Hernández C. Barcelona, Blume, 1970.
16. CORPEI. Caracterización del sector cacaotero ecuatoriano, primer borrador. Guayaquil, Ecuador 1999.

17. INIAP. Manual del cultivo del cacao. Estación Experimental Tropical Pichelingue del INIAP, 2003.
18. Aguirre, A., & Pinto, M. (2006). Asociatividad, Capital Social y Redes Sociales. Revista Mad, 74-92.
19. Guevara, P. (2007). Cadenas productivas y solidarias de Peguche. Quito: FLACSO.
20. Geovanna C y Esmeraldas L, (2006) “Estudio De Factibilidad Para La Creación De Una Fábrica De Pasta De Cacao, En El Cantón Quinindé, De La Provincia De Esmeraldas”.

## INTERNET

1. <http://www.rediaf.net.do/publicaciones/guias/download/cacao.pdf>
2. <http://www.scribd.com/conservacion&desarrollo>
3. [http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/10338/22/Dinamica\\_cadena\\_cacao\\_Ecuador.pdf](http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/10338/22/Dinamica_cadena_cacao_Ecuador.pdf)
4. [http://www.magap.gob.ec/mag01/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1820:cacao-fino-de-aroma-se-exporta-a-europa-eeee-y-japon&catid=56:com-boletines&Itemid=153](http://www.magap.gob.ec/mag01/index.php?option=com_content&view=article&id=1820:cacao-fino-de-aroma-se-exporta-a-europa-eeee-y-japon&catid=56:com-boletines&Itemid=153). (Consultado el 24/11/2011)
5. <http://repository.unm.edu/bitstream/handle/1928/11680/Etnograf%C3%ADas%20m%C3%ADnimas%20del%20Ecuador.pdf?sequence=1>
6. [www.encyclopediadelecuador.com](http://www.encyclopediadelecuador.com)
7. [http://www.sedepas.chiapas.gob.mx/web/sedepas/docs/publicaciones\\_SEDEPAS/Produccion\\_Sustentable/acopio,%20industrializacion%20y%20venta%20de%20cacao%20organico.pdf](http://www.sedepas.chiapas.gob.mx/web/sedepas/docs/publicaciones_SEDEPAS/Produccion_Sustentable/acopio,%20industrializacion%20y%20venta%20de%20cacao%20organico.pdf). consultado el 24/11/2011
8. <http://bibliodigital.utsam.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/106/1/Tesis%20Final%20OCD.pdf>
9. Agrocalidad, <http://www.agrocalidad.gov.ec/agrocalidad/>
10. Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (ANECACAO), <http://www.anecacao.com>.

11. Banco Central del Ecuador (2012). *Información de comercio exterior y tablas de oferta-utilización año 2007*. Quito, Ecuador
12. Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, <http://www.iniap.gob.ec>
13. Ministerio de Agricultura y Ganadería Ecuador MAG / IICA (2006). *La Agroindustria en el Ecuador.- Un Diagnostico Integral*. Quito, Ecuador.
14. Página web, <http://www.roundtablecocoa.org>.
15. Unión Nacional de Organizaciones Campesinas Cacaoteras del Ecuador (UNOCACE), <http://www.unocace.com>
16. Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (2011). *PMC Plan de Mejora Competitiva sector alimentos frescos y procesados: Cacao*

**ANEXO**

## MODELO DE ENTREVISTA



### PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA SEDE ESMERALDAS

Facultad de Ciencias Administrativa y Contable

Escuela de Contabilidad y Auditoria

Soy estudiante de la Pontificia Universidad Católica Sede Esmeraldas, como parte de mi proyecto de grado Previo a la Obtención del Título de Ing. En Contabilidad y Auditoría, Mucho agradeceré por su valioso tiempo al colaborar con la presente Encuesta, que será de gran importancia en la ejecución de este proyecto, para determinar la viabilidad que tendrá la producción y comercialización asociativa de polvo de cacao artesanal como desarrollo de la cultura Chachi del Cantón Eloy Alfaro.

#### ENTREVISTA A SUPERMERCADOS Y MERCADOS

---

1. Cada qué tiempo compran cacao en polvo?
2. Qué cantidad de polvo de cacao compran?
- 3.Cuál es el volumen de venta del cacao en polvo, diario, semanal, mensual?
4. Con que frecuencia venden este producto?
- 5.Cuál es la marca que mayor aceptación tiene el mercado?
6. Quien les provee el polvo de cacao?

Nombre y Apellido: .....

N° de cédula: .....

## MODELO DE ENCUESTA



### PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA SEDE ESMERALDAS

Facultad de Ciencias Administrativa y Contable

Escuela de Contabilidad y Auditoría

Soy estudiante de la Pontificia Universidad Católica Sede Esmeraldas, como parte de mi proyecto de grado Previo a la Obtención del Título de Ing. En Contabilidad y Auditoría, Mucho agradeceré por su valioso tiempo al colaborar con la presente Encuesta, que será de gran importancia en la ejecución de este proyecto, para determinar la viabilidad que tendrá la producción y comercialización asociativa de polvo de cacao artesanal como desarrollo de la cultura Chachi del Cantón Eloy Alfaro.

#### ENCUESTA PARA PRODUCTORES DE CACAO DEL CANTÓN ELOY ALFARO

1. *La finca que usted posee es?*

Propio  Herencia  Alquilado

2. *Pertenece Ud. a alguna Asociación de productores de cacao?*

Si  No

3. *Ud. Le da algún valor agregado al cacao antes de su venta?*

Si  No

4. *Conocen el proceso para la Elaboración del Polvo de Cacao?*

Sí  No

5. *Le gustaría comercializar de forma asociativa el cacao para mejorar su nivel de ingreso económico?*

Sí  No

6. *Con cuantas hectáreas de cacao fino de aroma cuenta?*

De 1 a 3 hectáreas  De 4 a 6 hectáreas   
De 7 Hectáreas en adelante

7. *Cuantos quintales de cacao por hectárea cosecha al mes?*

Menos de 50 quintales  De 51 a 100 quintales   
De 101 a 150 quintales  Más de 151 quintales

8. *Además del cacao que otros productos cosecha en la finca?*

Verde  Maracuyá   
Arazá  Café   
Tagua  Otros.....

9. *Cada que tiempo realiza la cosecha del cacao?*

Semanal  Quincenal   
Mensual

10. *A quien le vendē su producción (cacao)?*

Intermediarios  Cooperativas   
Asociación  Centros de acopio   
Otro.....

11. *Cómo vende el cacao a sus compradores?*

En baba  Húmedo  Seco  Licor  pasta   
polvo

Nombre y Apellido: .....

N° de cédula: .....



## PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA SEDE ESMERALDAS

Facultad de Ciencias Administrativa y Contable

Escuela de Contabilidad y Auditoria

Soy estudiante de la Pontificia Universidad Católica Sede Esmeraldas, como parte de mi proyecto de grado Previo a la Obtención del Título de Ing. En Contabilidad y Auditoría, agradezco su valioso tiempo al colaborar con la presente encuesta de gran importancia en la ejecución del proyecto, que tiene como finalidad determinar la viabilidad de la producción y comercialización asociativa de polvo de cacao artesanal para el desarrollo de la cultura Chachi del Cantón Eloy Alfaro.

### ESTUDIO DE MERCADO

---

1. *Los derivados del cacao son parte de la canasta básica familiar?*

Sí  No  A veces

2. *Cuál de estos derivados del cacao consume Ud.?*

Barra  polvo  bebidas  confitería (dulces)   
Reposterías (tortas)  Otros: Especifique.....

3. *Consume usted polvo de cacao (taza de chocolate)?*

Sí  No

4. *Compraría usted polvo de cacao natural de la cultura chachi?*

Si  No

5. *Dónde compraría el polvo de cacao?*

Súper mercados  Mercados  Tiendas

**6. En la semana con qué frecuencia consumiría polvo de cacao?**

Todos los días  1 vez por semana  2 veces a la semana   
1 vez al mes  2 veces al mes  Otros: especifique.....

**7. En qué presentación preferiría que se venda este productos?**

En tarro  En cartón  En fundas plásticas   
Otro.....

**8. Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por el producto?**

De \$0.50 a \$1.00  De \$1.50 a \$2.00   
De \$2.50 a \$3.00  otros: Especifique.....

**9. Qué probabilidad tendría Ud. De adquirir el polvo de cacao natural para el consumo frecuente de Ud. y su familia?**

Probable  No probable

**10. Qué cantidad compraría al mes?**

$\frac{1}{4}$  libra   $\frac{1}{2}$  libra  1 libra

Nombre y Apellido: .....

N° de cédula: .....

## DEPRECIACIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS

<b>AMBUKAKABU</b>			
ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO			
<b>TABLA DE DEPRECIACION ANUAL</b>			
NOMBRE DEL ACTIVO	<b>MOTOR FUERA DE BORDA</b>		
COSTO	<b>4.250,18</b>		
VIDA UTIL	<b>5 AÑOS</b>		
VALOR RESIDUAL	<b>10%</b>		<b>425,02</b>
DEPRECIACION ANUAL			<b>765,03</b>
V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			<b>4.250,18</b>
1	765,03	765,03	3.485,15
2	765,03	1.530,06	2.720,12
3	765,03	2.295,10	1.955,08
4	765,03	3.060,13	1.190,05
5	765,03	3.825,16	425,02
	<b>3.825,16</b>		


<b>AMBUKAKABU</b>			
ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO			
<b>TABLA DE DEPRECIACION ANUAL</b>			
NOMBRE DEL ACTIVO	<b>EQUIPOS DE COMPUTACION</b>		
COSTO	<b>1.765,81</b>		
VIDA UTIL	<b>3 AÑOS</b>		
VALOR RESIDUAL	<b>10%</b>		<b>176,58</b>
DEPRECIACION ANUAL			<b>529,74</b>
V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			<b>1.765,81</b>
1	529,74	529,74	1.236,07
2	529,74	1.059,49	706,32
3	529,74	1.589,23	176,58
	<b>1.589,23</b>		

<b>AMBUKAKABU</b>			
ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO			
<b>TABLA DE DEPRECIACION ANUAL</b>			
<b>NOMBRE DEL ACTIVO</b>	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>		
<b>COSTO</b>	<b>1.705,07</b>		
<b>VIDA UTIL</b>	<b>10 AÑOS</b>		
<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>10%</b>	<b>170,51</b>	
<b>DEPRECIACION ANUAL</b>		<b>153,46</b>	
<b>V.U.</b>	<b>DEPRECIACION ANUAL</b>	<b>DEPRECIACION ACUMULADA</b>	<b>VALOR EL LIBROS</b>
0			<b>1.705,07</b>
1	153,46	153,46	1.551,61
2	153,46	306,91	1.398,16
3	153,46	460,37	1.244,70
4	153,46	613,83	1.091,24
5	153,46	767,28	937,79
6	153,46	920,74	784,33
7	153,46	1.074,19	630,88
8	153,46	1.227,65	477,42
9	153,46	1.381,11	323,96
10	153,46	1.534,56	170,51
	<b>1.534,56</b>		

<b>AMBUKAKABU</b>			
ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO			
<b>TABLA DE DEPRECIACION ANUAL</b>			
<b>NOMBRE DEL ACTIVO</b>	<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>		
<b>COSTO</b>	<b>219,38</b>		
<b>VIDA UTIL</b>	<b>10 AÑOS</b>		
<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>10%</b>	<b>21,94</b>	
<b>DEPRECIACION ANUAL</b>		<b>19,74</b>	
<b>V.U.</b>	<b>DEPRECIACION ANUAL</b>	<b>DEPRECIACION ACUMULADA</b>	<b>VALOR EL LIBROS</b>
0			<b>219,38</b>
1	19,74	19,74	199,64
2	19,74	39,49	179,89
3	19,74	59,23	160,15
4	19,74	78,98	140,40
5	19,74	98,72	120,66
6	19,74	118,47	100,91
7	19,74	138,21	81,17
8	19,74	157,95	61,43
9	19,74	177,70	41,68
10	19,74	197,44	21,94
	<b>197,44</b>		

<b>AMBUKAKABU</b>			
ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO			
<b>TABLA DE DEPRECIACION ANUAL</b>			
<b>NO MBRE DEL AC TIVO</b>	<b>MAQUINARIA Y EQUIPOS</b>		
<b>COSTO</b>	<b>12.370,00</b>		
<b>VIDA UTIL</b>	<b>10 AÑOS</b>		
<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>10%</b>	<b>1.237,00</b>	
<b>DEPRECIACION ANUA</b>	<b>1.113,30</b>		
<b>V.U.</b>	<b>DEPRECIACION ANNUAL</b>	<b>DEPRECIACION ACUMULADA</b>	<b>VALOR EL LIBROS</b>
0			<b>12.370,00</b>
1	1.113,30	1.113,30	11.256,70
2	1.113,30	2.226,60	10.143,40
3	1.113,30	3.339,90	9.030,10
4	1.113,30	4.453,20	7.916,80
5	1.113,30	5.566,50	6.803,50
6	1.113,30	6.679,80	5.690,20
7	1.113,30	7.793,10	4.576,90
8	1.113,30	8.906,40	3.463,60
9	1.113,30	10.019,70	2.350,30
10	1.113,30	11.133,00	1.237,00
	<b>11.133,00</b>		

### TABLA DE AMORTIZACIÓN

 <b>AMBUKAKABU</b> <b>ASOCIACION DE PRODUCTORES DE POLVO DE CACAO</b> <b>TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL</b> <b>CRÉDITO BANCARIO</b>				
METODO		CUOTA FIJA		12
<b>CAPITAL</b>	<b>105.411,31</b>	<b>PAGO CADA</b>	<b>1</b>	<b>MESES</b>
<b>TASA DE INTERES ANUAL</b>		<b>11,20%</b>	<b>PERIODOS</b>	<b>60</b>
<b>PLAZO</b>		<b>5</b>	<b>AÑOS</b>	
<b>PAGOS ANUALES</b>		<b>12</b>		
<b>INTERES</b>	<b>0,93%</b>	<b>PAGO PERIODICO</b>		<b>2.302,43</b>
PERIODO	PAGO PERIODICO	INTERESS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
0				<b>105.411,31</b>
1	2.302,43	983,84	1.318,59	104.092,72
2	2.302,43	971,53	1.330,89	102.761,83
3	2.302,43	959,11	1.343,31	101.418,51
4	2.302,43	946,57	1.355,85	100.062,66
5	2.302,43	933,92	1.368,51	98.694,15
6	2.302,43	921,15	1.381,28	97.312,87
7	2.302,43	908,25	1.394,17	95.918,70
8	2.302,43	895,24	1.407,18	94.511,52
9	2.302,43	882,11	1.420,32	93.091,20
10	2.302,43	868,85	1.433,57	91.657,63
11	2.302,43	855,47	1.446,95	90.210,67
12	2.302,43	841,97	1.460,46	88.750,21
<b>TOTAL</b>	<b>27.629,10</b>	<b>10.968,01</b>	<b>16.661,09</b>	
13	2.302,43	828,34	1.474,09	87.276,12
14	2.302,43	814,58	1.487,85	85.788,28
15	2.302,43	800,69	1.501,73	84.286,54
16	2.302,43	786,67	1.515,75	82.770,79
17	2.302,43	772,53	1.529,90	81.240,89
18	2.302,43	758,25	1.544,18	79.696,72
19	2.302,43	743,84	1.558,59	78.138,13
20	2.302,43	729,29	1.573,14	76.564,99
21	2.302,43	714,61	1.587,82	74.977,17
22	2.302,43	699,79	1.602,64	73.374,53
23	2.302,43	684,83	1.617,60	71.756,94
24	2.302,43	669,73	1.632,69	70.124,24
<b>TOTAL</b>	<b>27.629,10</b>	<b>9.003,13</b>	<b>18.625,97</b>	
25	2.302,43	654,49	1.647,93	68.476,31
26	2.302,43	639,11	1.663,31	66.813,00
27	2.302,43	623,59	1.678,84	65.134,16
28	2.302,43	607,92	1.694,51	63.439,66
29	2.302,43	592,10	1.710,32	61.729,33
30	2.302,43	576,14	1.726,28	60.003,05
31	2.302,43	560,03	1.742,40	58.260,65
32	2.302,43	543,77	1.758,66	56.501,99
33	2.302,43	527,35	1.775,07	54.726,92
34	2.302,43	510,78	1.791,64	52.935,28
35	2.302,43	494,06	1.808,36	51.126,92
36	2.302,43	477,18	1.825,24	49.301,68
<b>TOTAL</b>	<b>27.629,10</b>	<b>6.806,53</b>	<b>20.822,57</b>	

37	2.302,43	460,15	1.842,28	47.459,40
38	2.302,43	442,95	1.859,47	45.599,93
39	2.302,43	425,60	1.876,83	43.723,10
40	2.302,43	408,08	1.894,34	41.828,76
41	2.302,43	390,40	1.912,02	39.916,74
42	2.302,43	372,56	1.929,87	37.986,87
43	2.302,43	354,54	1.947,88	36.038,99
44	2.302,43	336,36	1.966,06	34.072,93
45	2.302,43	318,01	1.984,41	32.088,52
46	2.302,43	299,49	2.002,93	30.085,58
47	2.302,43	280,80	2.021,63	28.063,96
48	2.302,43	261,93	2.040,49	26.023,46
<b>TOTAL</b>	<b>27.629,10</b>	<b>4.350,89</b>	<b>23.278,21</b>	
49	2.302,43	242,89	2.059,54	23.963,92
50	2.302,43	223,66	2.078,76	21.885,16
51	2.302,43	204,26	2.098,16	19.787,00
52	2.302,43	184,68	2.117,75	17.669,25
53	2.302,43	164,91	2.137,51	15.531,74
54	2.302,43	144,96	2.157,46	13.374,28
55	2.302,43	124,83	2.177,60	11.196,68
56	2.302,43	104,50	2.197,92	8.998,75
57	2.302,43	83,99	2.218,44	6.780,32
58	2.302,43	63,28	2.239,14	4.541,18
59	2.302,43	42,38	2.260,04	2.281,13
60	2.302,43	21,29	2.281,13	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>27.629,10</b>	<b>1.605,64</b>	<b>26.023,46</b>	

# PROFORMAS

*COMERCIAL SOR*

MAQUINARIAS Y SUMINISTROS PARA LA INDUSTRIA PLASTICA

Señores: <b>AMBU KAKABU</b>	Teléfono:	<b>PROFORMA</b> N°. 1645 FECHA 03/08/2012
Presente	PLAZO DE ENTREGA: <b>INMEDIATO</b>	
Atencion: <b>IGNACIO SANDOVAL</b>	VALIDEZ DE OFERTA: <b>CG 15 DIAS</b>	
	DIVISION:	

CANT.	DESCRIPCION	C. UNITARIO	TOTAL
1	SELLADORA MANUAL DE 30cm CON CORTADORA TAIWANESA	430	430
		<b>SUBTOTAL</b>	<b>430</b>

POR FAVOR CONFIRME SU ACEPTACION CON LA  
 RESPECTIVA ORDEN DE COMPRA . O REENVIANDO  
 LA PRESENTE CON SU ACEPTACION

	<b>DESCTO</b>	
	<b>SUBTOTAL</b>	
	<b>IVA(12%)</b>	<b>51,6</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>481,6</b>

MARIANA SORROSA  
 042484676 093076352

## PRONOSTICO DE COMPRAS Y VENTAS

DESCRIPCION	BABA en qq	SECO EN qq 40% utilizado	50% en polvo utilizado	costo qq en polvo	total en costo mensual	CANTIDAD MES seco	LIBRAS EN POLVO	GRAMOS	unidades de 250g	PRECIO DE VENTA 250g	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Cacao	880	352	176	38	33440	176	17.600	7.983.308	31.933	1,87	59.860,77	718.329,19
								-	-		-	-
						<b>CANTIDAD MES seco</b>	<b>LIBRAS EN POLVO</b>	<b>GRAMOS</b>	<b>unidades de 250g</b>	<b>PRECIO DE VENTA 250g</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
					utilizando el 90% de la capacidad instalada	158	15840	7184977	28740	1,86	53414	640971

