



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Extensión Santo Domingo

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRESAS

Tesis de grado previo a la obtención del título de:

INGENIERO DE EMPRESAS

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION
DEL CACAO FINO DE AROMA EN LA PROVINCIA DE SANTO DOMINGO DE
LOS TSACHILAS, 2013.**

Estudiante:

BASTIDAS ÁLVAREZ EDWIN ALEJANDRO

Director de Tesis:

ING. LULY TAPIA

Santo Domingo – Ecuador

FEBRERO - 2014

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION
DEL CACAO FINO DE AROMA EN LA PROVINCIA DE SANTO DOMINGO DE
LOS TSACHILAS, 2013.**

Ing. Luly Tapia

DIRECTOR DE TESIS

APROBADO

Ing. Katusca Rosero

PRESIDENTE DE TRIBUNAL

Eco. Raul Luna

MIEMBRO DE TRIBUNAL

Msc. Paulina Morales

MIEMBRO DE TRIBUNAL

Santo Domingo.....de..... Del 2014

Autor:

BASTIDAS ALVAREZ EDWIN ALEJANDRO

Institución:

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
EXTENSIÓN SANTO DOMINGO

Título de Tesis:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION
DEL CACAO FINO DE AROMA EN LA PROVINCIA DE SANTO DOMINGO DE
LOS TSACHILAS, 2013.**

Fecha:

Febrero 2014

El contenido del presente trabajo es de exclusiva responsabilidad del autor.

BASTIDAS ALVAREZ EDWIN ALEJANDRO

1712256971

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Extensión Santo Domingo

INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS

Ing. Luly Tapia, En calidad de Director de Tesis del tema: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DEL CACAO FINO DE AROMA EN LA PROVINCIA DE SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS, 2013”**. , realizada por el Sr. BASTIDAS ALVAREZ EDWIN ALEJANDRO, para optar por el Título de Ingeniero de Empresas, doy fe que el presente trabajo de investigación ha sido dirigido y revisado en todas sus partes, por lo cual autorizo su respectiva presentación.

Santo Domingo, _____ de _____ del 2014

Atentamente.

Ing. Luly Tapia
DIRECTOR DE TESIS

Dedicatoria

Al creador de todas las cosas, el que me ha dado fortaleza para continuar cuando a punto de caer he estado; por ello, con toda la humildad que de mi corazón puede emanar, dedico primeramente mi trabajo a Dios.

A mi madre, cuyo vivir me ha mostrado que en el camino hacia la meta se necesita de la dulce fortaleza para aceptar las derrotas y del sutil coraje para derribar miedos.

A mi padre por qué gracias a él sé que la responsabilidad se la debe vivir como un compromiso de dedicación y esfuerzo.

A mi hijo quien me ha dado fuerza, valor y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mis hermanos por estar siempre presentes, acompañándome.

A todo el resto de familia y amigos que de una u otra manera me han llenado de sabiduría para terminar la tesis.

Agradecimiento

Primero y antes que nada, dar gracias a Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis padres quienes a lo largo de toda mi vida han apoyado y motivado mi formación académica, creyeron en mí en todo momento y no dudaron de mis habilidades.

A ti, amor de mi vida, Carmen, que has sido fiel amiga y compañera, que me has ayudado a continuar, haciéndome vivir los mejores momentos de mi vida. Gracias a ti mi vida por tu cariño y comprensión, porque sé que siempre contaré contigo.

A mis maestros quienes me han enseñado a ser mejor en la vida y a realizarme profesionalmente. Un agradecimiento especial a mí asesora la Ing. Luly Tapia por hacer posible esta tesis.

A mis compañeros de clases quienes me acompañaron en esta trayectoria de aprendizaje y conocimientos.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada.....	i
Hoja De Sustentación Y Aprobación De Los Integrantes Del Tribunal.....	ii
Hoja de Autoría propia.....	iii
Informe de Aprobación del Director del Plan de Titulación.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice de contenido.....	vii
Índice de cuadros.....	xii
Índice de gráficos.....	xv
Índice de anexos.....	xvi
Resumen Ejecutivo.....	xviii
Executive Summary.....	xix
CAPITULO I.....	1
1. El Problema de Investigación.....	1
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.1.1. Diagnóstico.....	1
1.1.2. Pronóstico.....	2
1.1.3. Control del pronóstico.....	2
1.1.4. Formulación del Problema.....	3
1.1.5. Sistematización del Problema.....	3
1.2. Objetivos.....	3
1.2.1. Objetivo General.....	3
1.2.2. Objetivos Específicos.....	3
1.3. Justificación de la Investigación.....	4
1.3.1. Impacto Teórico.....	4

1.3.2. Impacto Práctico.	5
1.3.3. Impacto Social.	5
1.3.4 Impacto Metodológico.	5
1.3.5 Impacto Ambiental.....	6
1.3.6 Impacto Económico	6
CAPITULO II	7
2. ANTECEDENTES.....	7
2.1. Antecedentes históricos.....	7
2.1.1. Hostoria del Cacao en el Ecuador.....	8
2.1.2. El Cacao en Santo Domingo.....	9
2.2. Características del Sector	9
2.3. Características Generales del Producto.....	10
2.3.1 Características Específicas del Producto.....	12
CAPITULO III.....	14
3. ESTUDIO DEL MERCADO.....	14
3.1. Objetivos del Estudio de Mercado.....	14
3.1.1. Objetivo General.....	14
3.1.2. Objetivos Específicos.....	14
3.2. Metodología para la Cuantificación de la Demanda.....	14
3.3. Recolección de la información.....	16
3.4. Procesamiento de la Información.....	17
3.4.1 Tabulación e Interpretación de Encuestas.....	18

3.5. Cuantificación de la Demanda.....	25
3.5.1. Proyección de la Demanda Efectiva.	25
3.6. Cuantificación de la Oferta.....	28
3.7. Demanda Insatisfecha.....	30
3.8. Oferta del Proyecto.....	30
3.9. Marketing mix.	31
3.9.1. Objetivo General del Marketing Mix.....	31
3.9.2. Objetivos Especificos del Marketing Mix.	31
3.9.3. Producto	31
3.9.4. Precio	32
3.9.5. Plaza.....	32
3.9.6. Promoción.....	33
CAPITULO IV.....	37
4. PROPUESTYA ESTRATÉGICA.....	37
4.1. Definición del Negocio	37
4.2.Principios de gestión gerencial.....	38
4.3. Valores Corporativos.....	38
4.4. Visión	39
4.5. Misión	40
4.6. Objetivos Corporativos	40
4.7. Definición del posicionamiento.....	40

CAPITULO V	42
5. ESTUDIO TÉCNICO.....	42
5.1. Objetivos del Estudio Técnico.....	42
5.1.1. Objetivo General.....	42
5.1.2. Objetivos Específicos.....	42
5.2. Tamaño del Proyecto.....	42
5.3. Localización del Proyecto.....	47
5.3.1. Macro-localización	47
5.3.2. Micro-localización.....	48
5.4. Ingeniería del Proyecto.....	50
5.4.1. Análisis Técnico (Instalación Huerta).....	50
5.4.2. Tecnología.....	51
5.4.3. Infraestructura y Especificaciones del Proyecto.....	55
5.5. Propuesta Organizacional.....	57
5.5.1. Organigrama Estructural.....	57
5.5.2. Organigrama Posicional.....	58
5.5.3. Manual de Funciones	58
5.6. Flujo de Procesos.....	65
5.6.1. Descripción Básica del Proceso de Cosecha	67
5.7. Base Legal.....	68
5.7.1. Entidades relacionadas.....	68
5.7.2. Leyes Conexas.....	69

CAPITULO VI.....	70
6. INVERSIÓN DEL PROYECTO.....	70
6.1. Activos Fijos.....	70
6.2. Activos Diferidos.....	71
6.3. Capital de Trabajo.	71
6.4. Resumen de Inversuines.....	72
6.5. Financiamiento del Proyecto.	73
6.6. Fuentes y Usos.....	74
CAPITULO VII	76
7. COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO.....	76
7.1. Insumos para la Producción.....	76
7.1.2. Mano de obra directa.	78
7.2. Costos Indirectos de Fabricación.....	78
7.2.1. Materiales Indirectos.....	79
7.2.2. Mano de Obra Indirecta.	79
7.2.3. Servicios Básicos de Operación.....	80
7.2.4. Reparación y Mantenimiento	80
7.2.5. Seguros.....	81
7.2.6. Depreciaciones.....	81
7.3. Gastos.	83
7.3.1. Gastos Administrativos.....	83
7.3.2. Servicios Básicos de Administración.....	84
7.3.3. Amortización de Activos Diferidos	84

7.3.4. Gasto de Ventas.	85
7.3.5. Gastos Financieros.	85
7.4. Proyección de Costos.	86
7.5. Ingresos del Proyecto.	88
CAPITULO VIII	89
8. EVALUACIÓN FINANCIERA.....	89
8.1 Evaluación Económica Financiera	89
8.1.1. Instrumentos de evaluación.....	89
8.2. Indicadores de evaluación.....	95
8.3. Índices Financieros.	101
CAPITULO IX.....	103
9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	103
9.1. Conclusiones.	103
9.2. Recomendaciones.....	104
BIBLIOGRAFÍA.....	106
GLOSARIO.....	108
ANEXOS.....	111

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Demanda Potencial.....	18
Cuadro 2. Número de Encuestas.	19
Cuadro 3. Preferencia por el Tipo de cacao	19

Cuadro 4. Preferencia del Cacao al productor.....	20
Cuadro 5. Tiempo de Compra del Cacao	21
Cuadro 6. Aceptación del Negocio	22
Cuadro 7. Preferencia de Precios	22
Cuadro 8. Medios de Comunicación mas Utilizados	23
Cuadro 9. Preferencia por los Centros de Acopio	24
Cuadro 10. Demanda Histórica de Cacao en Grano.....	26
Cuadro 11. Proyección de la Demanda	27
Cuadro 12 . Demanda Efectiva.	28
Cuadro 13. Oferta Efectiva.....	29
Cuadro 14. Proyección de la Oferta Efectiva	29
Cuadro 15. Demanda Insatisfecha.....	30
Cuadro 16. Modelo de Hojas Volantes	34
Cuadro 17. Modelo Tarjetas de Presentación.....	35
Cuadro 18. Prensa Escrita.	36
Cuadro 19. Televisión.	36
Cuadro 20. Capacidad Instalada.....	43
Cuadro 21. Capacidad Utilizada.....	44
Cuadro 22. Capacidad Utilizada por Plantas.....	44
Cuadro 23. Captación de Mercado.....	45
Cuadro 24. Colaboradores.....	46
Cuadro 25. Sectores para Micro - Localización	48
Cuadro 26. Analisis de Sectorización	48
Cuadro 27. Equipo de Computo.....	52
Cuadro 28. Maquinaria para Uso Operacional.....	53
Cuadro 29. Herramientas para Uso Operacional.....	54

Cuadro 30. Equipo de Oficina.....	55
Cuadro 31. Área de Construcción	56
Cuadro 32. Perfil Administrador.....	59
Cuadro 33. Perfil Asesor Contable.....	60
Cuadro 34. Perfil Jefe de Producción.....	61
Cuadro 35. Perfil Asistente Técnico	62
Cuadro 36. Perfil Chofer	63
Cuadro 37. Perfil Jornaleros.....	64
Cuadro 38. Flujograma de Procesos.....	66
Cuadro 39. Activos Fijos.....	70
Cuadro 40. Activos Diferidos.....	71
Cuadro 41. Inversiones de Activos Circulantes.	72
Cuadro 42. Total Inversión del Proyecto.	73
Cuadro 43. Préstamo.	74
Cuadro 44. Fuentes y Usos.....	75
Cuadro 45. Insumos para la Producción.....	77
Cuadro 46. Mano de Obra Directa.	78
Cuadro 47. Materiales Indirectos.	79
Cuadro 48. Mano de Obra Indirecta.....	79
Cuadro 49. Servicios Básicos de Operación.	80
Cuadro 50. Reparación y Mantenimiento	81
Cuadro 51. Seguros	81
Cuadro 52. Depreciaciones.	82
Cuadro 53. Proyección de las Depreciaciones	82
Cuadro 54. Valos Residual.....	83
Cuadro 55. Gastos Administrativos.	83

Cuadro 56. Servicios Básicos de Administración.	84
Cuadro 57. Amortización de Activos Diferidos.....	84
Cuadro 58. Gasto de Ventas.....	85
Cuadro 59. Amortización de Préstamo.	86
Cuadro 60. Gastos Financieros.....	86
Cuadro 61. Proyección de Costos.	87
Cuadro 62. Ingresos del Proyecto	88
Cuadro 63. Estado de Situación Inicial.	90
Cuadro 64. Estado de Resultados.	91
Cuadro 65. Flujo de Caja.....	92
Cuadro 66. Flujo Neto de Caja para Análisis Financiero.....	93
Cuadro 67. Balance General Proyectado.....	94
Cuadro 68. Costo Promedio Ponderado de Capital.....	95
Cuadro 69. Valor Actual Neto.....	96
Cuadro 70. Tasa Interna de Retorno.....	97
Cuadro 71. Relación Beneficio Costo.	98
Cuadro 72. Periodo Real de Recuperación de la Inversión.	98
Cuadro 73. Costo de Venta Unitario y Precio de Venta estimado.	99
Cuadro 74. Punto de Equilibrio.....	100
Cuadro 75. Índice de Solidez	101
Cuadro 76. Cobertura de Interés.	101
Cuadro 77. Rotación de Activos	102

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Cacao Fino y de Aroma.	7
Gráfico 2. Evolución del Cultivo de Cacao.....	8

Gráfico 3. Hojas de Cacao.....	11
Gráfico 4. Flores de Cacao.....	11
Gráfico 5. Frutos de Cacao.....	12
Gráfico 6. Cacao Fino y de Aroma (Nacional)	12
Gráfico 7. Preferencia por el Tipo de cacao	19
Gráfico 8. Preferencia del Cacao al productor	20
Gráfico 9. Tiempo de Compra del Cacao.....	21
Gráfico 10. Aceptación del Negocio	22
Gráfico 11. Preferencia de Precios.....	23
Gráfico 12. Medios de Comunicación mas Utilizados.....	24
Gráfico 13. Preferencia de Centros de acopio.....	25
Gráfico 14. Canal de Distribución.....	33
Gráfico 15. Modelo de Hojas Volantes.....	34
Gráfico 16. Modelo tarjetas de presentación.....	35
Gráfico 17. Logotipo.....	41
Gráfico 18. Macro Localización.....	47
Gráfico 19. Trazo Inicial para Plantación	50
Gráfico 20. Plano Construcción (Escala 1:10).....	56
Gráfico 21. Organigrama Estructural.....	57
Gráfico 22. Organigrama Posicional.....	58
Gráfico 23. Punto de Equilibrio	100

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1 Encuestas.....	112
ANEXO 2 Requisitos para Ofertar Cacao (IEN)	114
ANEXO 3 Requisitos Crédito BNF	116

ANEXO 4 Activos	117
ANEXO 5 Rol de Pagos.....	119
ANEXO 6 Gastos de Oficina	120
ANEXO 7 Proformas	121

RESUMEN EJECUTIVO

La Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas se caracteriza por ser un área importante para el comercio y el desarrollo de las actividades productivas. Bajo estos lineamientos la siembra y cosecha de cacao para comercialización, constituye un factor preponderante en el sector, debido a que las condiciones operativas en general son las propicias para desarrollar este tipo de actividad.

La producción y comercialización de cacao fino y de aroma en la región, es un mecanismo generador de rentabilidad, desarrollo y empleo.

Para materializar el proyecto se requiere una inversión de 120.963,07 dólares, montos que serán financiados mediante recursos propios en un porcentaje del 50%, y la diferencia bajo esquemas de endeudamiento con terceros a una tasa de interés del 11% a un periodo de 5 años por medio del Banco de Fomento.

La evaluación financiera permite identificar los siguientes indicadores: El Valor Actual Neto (VAN) es de 31.885,18 UDS, es decir el efectivo que existirá considerando los cinco años proyectados de la inversión. La Tasa Interna de Retorno (TIR) constituye un factor porcentual del 24,80%, estimación superior a la estipulada en el Costo Promedio Ponderado de Capital que es de 15,77%; lo que determina la rentabilidad del proyecto en mención. La Relación Beneficio Costo es de 1,26, lo que significa que por cada dólar de inversión se obtiene una cuantía de 0,26 centavos; La inversión se cubrirá aproximadamente en 3 años, 8 meses, 23 días aproximadamente.

Mediante la información analizada se establece que el proyecto es factible de ejecutarlo y financieramente rentable.

EXECUTIVE SUMMARY

The Province of Santo Domingo of the Tsáchilas is characterized for being an important area for the trade and the development of the productive activities. Under these limits the sowing and crop of cocoa for commercialization, constitutes a preponderant factor in the sector, due to the fact that the operative conditions in general are the propitious ones to develop this type of activity.

The production and commercialization of thin cocoa and of aroma in the region, is a generating mechanism of profitability, development and employment.

To materialize the project there is needed an investment of 120.963,07 dollars, amounts that will be financed by means of own resources in a percentage of 50 %, and the difference under schemes of debt with third parties to a rate of interest of 11 % to a period of 5 years by means of the Development bank.

The financial evaluation allows to identify the following indicators: The Current Clear Value (THEY) (GO) it is of 31.885,18 YOU, that is to say the cash that will exist considering five years projected of the investment. The Internal Rate of Return (TIR) constitutes a percentage factor of 24,80 %, estimation superior to the stipulated one in the Average Cost Weighted of The Capital that is 15,77 %; what determines the profitability of the project in mention. The Relation I Benefit Cost it is of 1,26, which means that by every dollar of investment there is obtained a quantity of 0,26 cents; The investment will cover approximately in 3 years, 8 months, 23 days approximately.

By means of the analyzed information it is found that the project is feasible of executing it and financially profitably.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

1.1.1. Diagnóstico

En la actualidad este cultivo se ubica a nivel nacional. 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. En la superficie únicamente de cacao, la provincia de Los Ríos abarca el 24.1%, Guayas el 21.08% y Manabí el 21.63%, en tanto que la provincias de Esmeraldas y El Oro participan con el 10.09% y 7.62%, respectivamente; la diferencia se encuentra en el resto de provincias del callejón interandino y la Amazonía.

Una gran parte del abastecimiento en cacao “fino y de aroma” procede principalmente de huertas poco productivas. La Producción de cacao fino y de aroma no se está produciendo al 100% en Santo Domingo de los Tsáchilas, debido a que los productores no identifican la cantidad mínima que deben cultivar para que les permita obtener utilidad, solo conociendo los costos de producción se podrá realizar una estimación exacta de los ingresos generados del cultivo de cacao fino y de aroma con distintos niveles de precios.

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

Por otro lado la falta de créditos a los agricultores y las tasas de interés muy altas, no permiten que se adquiera un préstamo para la producción de cacao fino y de aroma, además

que no existe planificación de siembras ni elección adecuada de cultivos, así como la falta de incentivos y estímulos a la producción agropecuaria.

La producción de cacao fino y de aroma no ha sido explotada al máximo debido a un mal aprovechamiento de suelo por lo que se ha determinado un problema en la zona de Santo Domingo de los Tachillas.

1.1.2. Pronóstico.

De acuerdo a encuestas e investigaciones realizadas por parte de la CORPEI en el futuro va existir una gran demanda de cacao fino y de aroma debido al alto precio que registra en los mercados internacionales, ya que los productores en el futuro el cultivo de cacao es una alternativa a los problemas económicos pero no se arriesgan a invertir en la producción de cacao, por la falta de créditos y las altas tasas de interés que existen en el país, así como los altos costos de los insumos.

Si hoy no incentivamos a los productores a cultivar cacao en el futuro inversionistas extranjeros serán los nuevos productores de cacao fino y de aroma que abastezcan la zona de Santo Domingo de los Tsáchilas, pero esto lo podemos evitar estableciendo las ventajas y desventajas y los beneficios que tendrían los agricultores al momento de realizar la producción de cacao fino y de aroma.

1.1.3. Control del pronóstico

Se analizara si es factible la producción de cacao fino y de aroma mediante el cual se obtendrá las siguientes ventajas:

- ◆ Mejoramiento empresarial, a través del desarrollo de estrategias de integración para fortalecer a los productores de cacao minoristas.
- ◆ Aumentar la presencia del cacao fino y de aroma en Santo Domingo de los Tsáchilas con el aporte de inversionistas y productores agrícolas.

- ◆ Comprar los insumos productivos al por mayor, con menor valor agregado.

1.1.4. Formulación del problema

¿Será factible la producción y comercialización del cacao fino de aroma en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas. 2013?

Causa: Factibilidad

Efecto: Producción de cacao fino de aroma

1.1.5. Sistematización del Problema

- ¿Será conveniente efectuar un estudio de mercado?
- ¿Será necesario realizar una ingeniería?
- ¿Será imperioso efectuar un estudio de los costos?
- ¿Será necesario realizar una evaluación financiera?

1.2. Objetivos.

1.2.1. Objetivo General.

Determinar la factibilidad para la producción y comercialización de cacao fino y de aroma en Santo Domingo de los Tsáchilas

1.2.2. Objetivos Específicos.

- ◆ Estipular el estudio de mercado referente a la producción de cacao fino y de aroma en Santo Domingo de los Tsáchilas.

- ◆ Determinar el tamaño óptimo del proyecto en base al análisis de la capacidad instalada y utilizada.
- ◆ Establecer el monto de inversión y fuentes de financiamiento para obtener los costos.
- ◆ Efectuar la evaluación económica financiera para determinar la rentabilidad del proyecto.

1.3. Justificación

La Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, es una zona de influencia comercial, artesanal, agropecuaria, e industrial, por lo que han llegado empresarios de todo el país dando paso a la creación de pequeñas y grandes empresas, tomando en cuenta que sus tierras son idóneas para el cultivo de cacao fino y de aroma.

La falta de conocimientos técnicos en el manejo de la producción y comercialización del cacao es evidente. Por lo que el presente estudio de factibilidad es con la finalidad de establecer diferentes técnicas que mejoren los parámetros para el proceso de cultivo y comercialización del cacao fino y de aroma en Santo Domingo de los Tsáchilas.

Además posee de vías en buen estado únicamente que no han sido explotados estos lugares y todas estas características hacen que la zona tenga un gran potencial productivo el cual no ha sido muy bien tratado y por ende es una gran oportunidad para el desarrollo agrícola.

1.3.1. Impacto Teórico

En la actualidad la demanda de cacao ecuatoriano es superior a la oferta , que se ha visto limitada por cambios climáticos y baja productividad de las plantaciones, a esto se suma que los productores dedican poca superficie de terreno en las plantaciones de cacao (3 hectáreas en promedio), para esto se debe realizar un esfuerzo en varios rubros:

- Selección de un material de sabor, productivo y resistente a las enfermedades;
- Determinación de métodos de cultivo que lleven a altos rendimientos;
- Aplicación de un beneficiado adaptado al tipo de cacao cosechado.

Con estos antecedentes el objetivo de este proyecto, es con el fin de aumentar la presencia de cacao fino y de aroma en Santo Domingo de los Tsáchilas, ofreciendo un producto de buena calidad a un precio justo, logrando obtener un mejor posicionamiento dentro de la zona como productor y a futuro llegar hacer uno de los primeros distribuidores de cacao en Santo Domingo de los Tsáchilas. La plantación de cacao fino y de aroma, estará ubicado en la vía la Bengala en Santo Domingo de los Tsáchilas.

1.3.2. Impacto Práctico

Es necesario realizar un estudio minucioso, para obtener un porcentaje de rentabilidad alto en la producción y comercialización del cacao fino de aroma “Nacional”, esto dará como resultado el aprovechamiento de cultivos de otros productos de ciclo corto, como puede ser el cultivo de plátano, maíz, yuca, etc.

1.3.3. Impacto Social

A través de la producción de cacao fino y de aroma se estará motivando y dando la oportunidad de trabajo a muchos agricultores, así como mejorar el nivel de vida a los campesinos ya que ellos viven del campo y si no se realizan proyectos en la producción van a seguir marginados sin poder llevar un pan a sus hogares, además que la producción de cacao no afecta al medio ambiente ya que es un producto natural.

1.3.4. Impacto Metodológico.

El presente proyecto está basado en una metodología, “Técnica y de Investigación”, ya que es lo que falta aquí en la zona, se realizara un estudio técnico para mejorar la plantación de

cacao fino y de aroma, y de esta manera obtener un producto de buena calidad, así mismo se investigara cuáles son las causas por lo que los agricultores no invierten en la producción de cacao al 100 % en Santo Domingo de los Tsáchilas.

1.3.5. Impacto Ambiental.

Durante el proceso de producción y comercialización se tomara en cuenta primordialmente la conservación del medio ambiente, por lo que se utilizara abonos naturales como son los desechos de los animales y los químicos permitidos para la mantención y desarrollo del producto.

1.3.6. Impacto Económico

Durante el proceso de producción y comercialización, se determinará la participación de la mano de obra calificada del sector, mejorando la calidad de vida, además se considerara los beneficios económicos que interrelacionan entre los cantones, ciudades aledañas al proyecto generando ingresos a la provincia y al País.

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES

2.1 Antecedentes Históricos

El cacao, componente fundamental del chocolate, es un cultivo originario de América. El primer europeo en descubrir los granos de cacao fue Cristóbal Colón, durante su cuarto viaje a nuestro continente, al llegar a lo que es hoy en día Nicaragua. Estos granos eran usados por los nativos como moneda, además de ser empleados para preparar una deliciosa bebida. Un tiempo después, al establecerse el proceso de colonización de los españoles en América Central y América del Sur, los primeros granos de cacao son llevados a Europa.

Gráfico N° 1
Cacao fino y de aroma



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

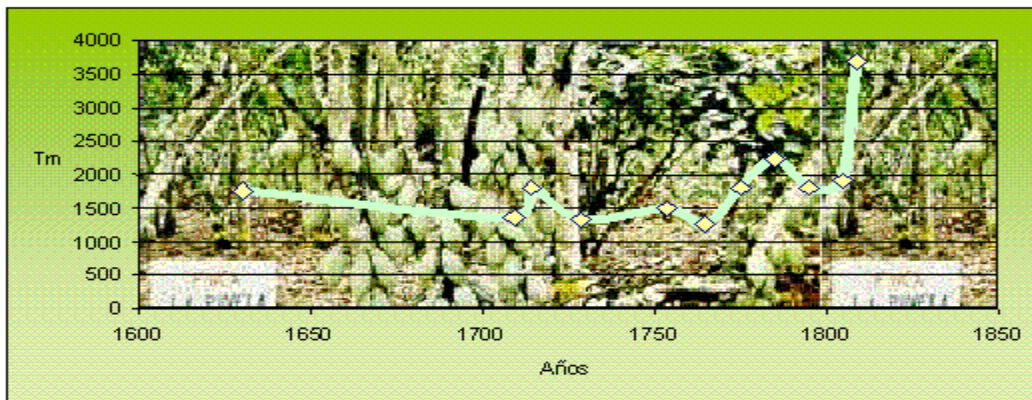
Hacia 1810, Venezuela se convierte en el país más importante del mundo en la producción de cacao, generando la mitad del cacao que se consumía a escala mundial, es de hacer notar que una tercera parte de la producción mundial de cacao era consumida en aquel entonces por los españoles.

Posteriormente, alrededor de 1820, los portugueses introducen los primeros cultivos de cacao en África, donde rápidamente se extiende en la zona centro occidental del continente, principalmente Ghana. En Brasil se comienza igualmente a extender el cultivo, llegando a ser uno de los mayores productores a escala mundial.

2.1.1 Historia del cacao en el Ecuador.

En la segunda mitad del siglo XVI fue tan rentable el negocio del cacao, que atrajo el interés de empresarios guayaquileños de cultivar este producto, a pesar de las prohibiciones establecidas mediante las Cédulas Reales. Ya en 1623, el Corregidor de Guayaquil, don Diego de Portugal, informa a la Corte de España que había un gran número de plantas sembradas en la provincia y que su producto era comercializado clandestinamente desde Guayaquil, primero por Acapulco y posteriormente, por prohibiciones desde España, salía por los puertos de Sonsonate en Nicaragua, Ajacutla y Amapala en Guatemala. La producción y comercio clandestino desde Guayaquil en vez de detenerse, siguió en aumento, pero esta vez con envíos a Acapulco desde el Callao, lo cual motivó que el Cabildo de Caracas entre 1593 a 1778 elevara quejas y solicitudes al Rey y las Cortes para parar la producción y el negocio de cacao en Guayaquil, pero sin tener éxito. Finalmente, en 1789, el Rey Carlos IV permitió, mediante Cédula Real, el cultivo y exportación de cacao desde la costa ecuatoriana.

Gráfico N° 2
Evolución del cultivo de cacao en la costa ecuatoriana durante la colonia



Fuente: ANECACAO/Servicio de información del ministerio de agricultura y ganadería del Ecuador
Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Los cacaos “finos y de aroma” provienen de los *criollos* y *trinitarios*. Sin embargo, el cacao *Nacional* de Ecuador, considerado como “fino y de aroma” es un *forastero* autóctono” del bosque húmedo ecuatoriano.

2.1.2 El cacao en Santo Domingo.

En la provincia Tsáchilas la situación no es diferente del referente nacional, en la actualidad existe aproximadamente unas 19.850 ha de cacao, según el Servicio de información del ministerio de agricultura y ganadería del Ecuador, la mayor parte de cacao es el nacional, existiendo un avance significativo de las plantaciones de cacao CCN51.

De acuerdo a los diagnósticos de campo realizados en los grupos sociales de interés conformados con el PROYECTO DE TRANSFERENCIA DE INNOVACIONES TECNOLÓGICAS en convenio entre el Gobierno Provincial de Santo Domingo de los Tsáchilas y el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias INIAP, se ha determinado un nivel de producción promedio de 5qq/ha/año, este dato de los productores pequeños de la zona quienes en promedio tienen unas 2.5 has de cultivo, generalmente en asocio con plátano y frutales.

2.2 Características del Sector

El sector cacaotero representa una fuente de producción agrícola de alta rentabilidad a nivel nacional. 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. En la superficie únicamente de cacao, la provincia de Los Ríos abarca el 24.1%, Guayas el 21.08% y Manabí el 21.63%, en tanto que la provincias de Esmeraldas y El Oro participan con el 10.09% y 7.62%, respectivamente; la diferencia se encuentra en el resto de provincias del callejón interandino y la Amazonía.

Ecuador es el mayor proveedor de cacao fino y de aroma en el mundo, su incomparable sabor y aroma floral es único en el mundo, reconocido a nivel mundial. El cacao tiene gran valor nutritivo, pues contiene un alto porcentaje de carbohidratos, grasas, proteínas y minerales.

Aproximadamente un 75% de la producción exportable de cacao ecuatoriano, se la utiliza para la producción de chocolates finos y de aroma.

En el país existen empresas que procesan cacao, obteniendo chocolates siendo el sustento de muchas familias ecuatorianas.

2.3 Características generales del producto

El cacao se origina generalmente en los trópicos húmedos de América del Sur y zona amazónica. Generalmente se consideran las siguientes características respecto a su morfología:

Planta: Árbol de tamaño mediana (5 – 8 metros) aunque pueden llegar a medir hasta 20 metros. Tronco recto que se puede desarrollar en formas muy variadas, según las condiciones ambientales.

Sistema radicular: Se establece de una raíz principal y varias secundarias, la mayoría de las cuales se encuentran a los 30 cm del suelo.

Hojas: Simples, enteras y de color verde variable y de peciolo corto.

Gráfico N° 3
Hojas de cacao



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Flores: Son pequeñas y se producen al igual que los frutos en racimos pequeños. Los pedicelos del estambre son de color rojo, los sépalos son de color verde blanquecinos y no presentan pigmentos de antocianina.

Gráfico N° 4
Flores de cacao



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Fruto: De tamaño, color y formas variables. Miden 30 cm de largo y 10 de diámetro, de forma elíptica.

Los Frutos jóvenes casi siempre son verdes, algo rojizos cuando están expuestos directamente al sol.

Los Frutos maduros son de color amarillo o con pintas anaranjadas. La forma varía poco, es fuertemente amelonado con un ligero cuello de botella en la base y más abultado que en la parte de la punta. Tiene 10 surcos y lomos alternado profundo y superficial, la superficie es medianamente o ligeramente rugosa. Grosor cáscara intermedia poco lignificado fácil a cortar con el machete.

Gráfico N° 5
Frutos de cacao



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

2.3.1 Características específicas del producto.

El cacao fino y de aroma incluye tres grupos: El criollo, nacional y forastero.

El producto tradicional ecuatoriano pertenece al grupo del cacao Nacional y se caracteriza por un cotiledón castaño claro y un fuerte y agradable perfume floral.

Gráfico N° 6
Cacao fino y de aroma “Nacional”



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Para garantizar la calidad del producto se establece que el cacao debe estar libre de olores a homo, humo, ácido butírico y agroquímicos. Además deberá estar exento de impurezas y materias extrañas.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Objetivos del Estudio de Mercado

3.1.1 Objetivo General:

Determinar la factibilidad de producir y comercializar cacao fino y de aroma en la ciudad de Santo Domingo.

3.1.2 Objetivos Específicos:

- ◆ Determinar la demanda potencial.
- ◆ Elaborar un estudio de oferta dentro del sector.
- ◆ Establecer la demanda insatisfecha y estimar sus proyecciones.
- ◆ Estipular los parámetros adecuados para la comercialización y promoción del producto.

3.2. Metodología para la Cuantificación de la Demanda

“La metodología para estudiar la demanda, consiste en ordenar en forma cronológica la información que se va a recolectar y a analizar. (Guerra, 2002, p. 26)

La metodología utilizada cumple un factor preponderante en el desarrollo de la investigación, mediante estas herramientas se pretende incorporar un tratamiento científico a los componentes que intervienen en la ejecución del proyecto.

◆ **Método de Observación**

Se utiliza en todo el proceso de investigación, desde el inicio hasta el final dado que es un diseño observacional.

Este método permitirá recabar información respecto a la percepción de los clientes potenciales en relación a la aceptación del proyecto, precios preferenciales etc.

◆ **Método Inductivo**

Su aplicación será vital para determinar la incidencia de cada consumidor frente a lo que se pretende ofertar, logrando determinar el tamaño adecuado y la inversión necesaria requerida.

Este método ayudará para partir con la observación de hechos reales que se den en la producción masiva de esta zona, para llegar a determinar la situación actual de este sector.

◆ **Método Deductivo.**

Es aquél que parte los datos generales aceptados como fehacientes, permitiendo deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, utilizando el análisis de la literatura, revisión de archivos, resultados, para establecer la conclusiones y recomendaciones.

Se empleará para examinar toda la información proveniente de fuentes primarias, con lo que se determinará la población objetivo, la frecuencia de consumo y otras variables relevantes para comprobar la factibilidad del proyecto.

◆ **Método de Análisis.-**

Permite: explicar, hacer analogías, comprender mejor el comportamiento de las variables y establecer nuevas teorías.

Ayudará a concretar y exponer los resultados obtenidos del proyecto mediante el discernimiento objetivo de todas las partes que conforman la investigación.

◆ **Método Estadístico**

Se empleará para la tabulación, análisis y procesamiento de la información.

3.3 Recopilación de la información

◆ **Encuesta.**

Se trata de obtener datos o información de la población potencial, en la cual sus opiniones tienen gran importancia para el investigador. El instrumento será el formulario de preguntas.

◆ **Entrevista.**

Se realizará consultas a profesionales, Empresas potenciales, productores de la ciudad que se relacionen con el tema de investigación. El instrumento será la guía o el formulario de preguntas

◆ **Consulta a expertos.**

El aporte de profesionales especialistas en el área de producción y comercialización de cacao, será indispensable para efectuar trabajo de investigación.

◆ **Revisión de la literatura.**

Se examinarán libros, revistas, folletos, periódicos, tesis, videos, diccionario y enciclopedias que ayuden a la ejecución del proyecto.

◆ **Internet**

Se utilizará para buscar información actualizada referente a los acontecimientos relacionados con el tema de investigación.

3.4. Procesamiento de la información.

Los demandantes o compradores de cacao generalmente son empresas procesadoras, las pequeñas industrias de elaboración de chocolate, y las exportadoras de dicho producto. Las mismas estas situadas en una zona estratégica respecto a los centros de acopio en Santo Domingo y áreas cercanas al cantón.

En general se consideran 25 organizaciones dedicadas al procesamiento o exportación de cacao, que se abastecen del producto en grano en las zonas de Santo Domingo y otros sectores vecinos.

Cuadro N° 1
Demanda potencial (Compradores de cacao de la zona)

PRINCIPALES EMPRESAS PROCESADORAS DE CACAO
Ecuacocoa
Elaborados de cacao S.A EDECA
Infelersa
La Universal
Nestle Ecuador
Novolli SA
Triairi S.A
PEQUEÑAS INDUSTRIAS ELABORADORES DE CHOCOLATE
Fábrica BIOS
La Perla
Chocolateca
Rualdos
Merelitt
Incacao
Colcacao
EXPORTADORES DE LA ZONA Y ÁREAS CERCANAS
Queveexport S.A
Manobamba S.A
MCCH
Colonial cocoa
Casa Lunker ecuador
Maquita Cuchunchic
Cofina S.A
Acmansa C.A
Eximore Cía Ltda
Agroxven S.A
Natecua S.A

Fuente: Inv. De Campo / Asociación Nacional de Exportadores del Ecuador

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

3.4.1 Tabulación e interpretación de encuestas

Se deben ejecutar 25 encuestas, considerando que las empresas que adquieren el cacao son los clientes potenciales. Es importante recalcar que el cálculo de la muestra no es necesario debido al número reducido de elementos considerados para el estudio.

Cuadro N° 2
Número de encuestas

PRINCIPALES EMPRESAS PROCESADORAS DE CACAO	7	28%
PEQUEÑAS INDUSTRIAS ELABORADORES DE CHOCOLATE	7	28%
EXPORTADORES DE LA ZONA Y ÁREAS CERCANAS	11	44%
TOTAL ENCUESTAS	25	100%

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Es importante destacar que las encuestas desarrolladas permiten establecer información referente a la percepción de los clientes potenciales, no obstante el análisis de la demanda debe desarrollarse posteriormente en función a la cantidad de productos adquiridos en un periodo establecido.

PREGUNTA N° 1

¿Qué Tipo de cacao Fino y de Aroma usted adquiere en su empresa?

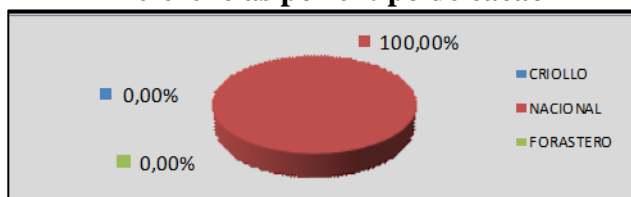
Cuadro N° 3
Preferencias por el tipo de cacao

ELECCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
CRIOLO	0	0,00%
NACIONAL	25	100,00%
FORASTERO	0	0,00%
TOTAL	25	100%

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Gráfico N° 7
Preferencias por el tipo de cacao



Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Interpretación:

El 100% de los clientes potenciales manifiestan que prefieren adquirir el cacao de tipo nacional ya sea para el procesamiento o exportación, dado que dicho producto se caracteriza por su alta calidad.

PREGUNTA N° 2

Usted adquiere generalmente el cacao al productor en base a:

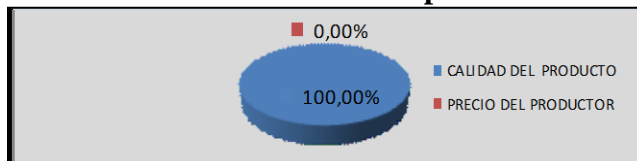
Cuadro N° 4
Preferencia del cacao al productor

ELECCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
CALIDAD DEL PRODUCTO	25	100,00%
PRECIO DEL PRODUCTOR	0	0,00%
TOTAL	25	100%

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Gráfico N° 8
Preferencia del cacao al productor



Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Interpretación:

El 100% de las empresas encuestadas establecen que adquieren el cacao de los diferentes productores considerando la calidad por arriba del precio.

PREGUNTA N° 3

¿Cada que tiempo adquiere el cacao?

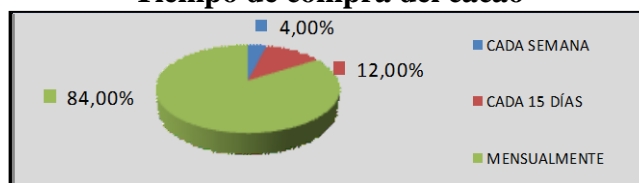
Cuadro N° 5
Tiempo de compra del cacao

ELECCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
CADA SEMANA	1	4,00%
CADA 15 DÍAS	3	12,00%
MENSUALMENTE	21	84,00%
TOTAL	25	100%

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Gráfico N° 9
Tiempo de compra del cacao



Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Interpretación:

El 4% consideran que se debe realizar un abastecimiento de cacao semanalmente, el 12% cada 15 días y el 84% en un periodo mensual.

PREGUNTA N° 4

¿De implementarse En la Zona de Santo Domingo una empresa productora de cacao de tipo Nacional estaría usted dispuesto a adquirir dicho producto?

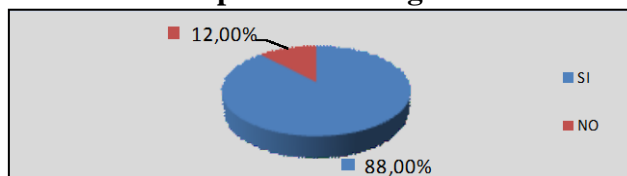
Cuadro N° 6
Aceptación del negocio

ELECCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	22	88,00%
NO	3	12,00%
TOTAL	25	100 %

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Gráfico N° 10
Aceptación del negocio



Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Interpretación:

Referente a la aceptación estimada del proyecto el 88% afirma que compraría el producto, mientras que el 12% se muestra indiferente.

PREGUNTA N° 5

¿Generalmente a qué precio adquiere usted el producto?

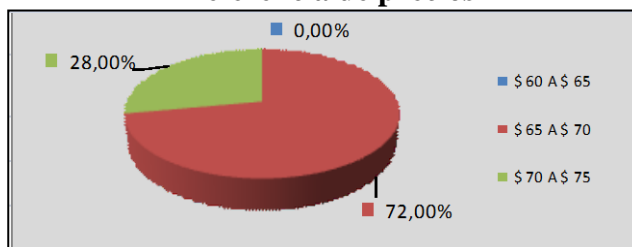
Cuadro N° 7
Preferencia de precios

ELECCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
\$ 60 A \$ 65	0	0,00%
\$ 65 A \$ 70	18	72,00%
\$ 70 A \$ 75	7	28,00%
TOTAL	25	100 %

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Gráfico N° 11
Preferencia de precios



Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Interpretación:

El 72% de los compradores de cacao al grano determinan que el precio que debe ofertar el productor esta entre \$ 65 y \$ 70 dólares el saco. No obstante el 28% afirma que devenga de \$ 70 a \$ 75 dólares por saco.

PREGUNTA N° 6

¿De los medios de comunicación citados a continuación, cuáles prefiere usted con mayor frecuencia para mantenerse informado?

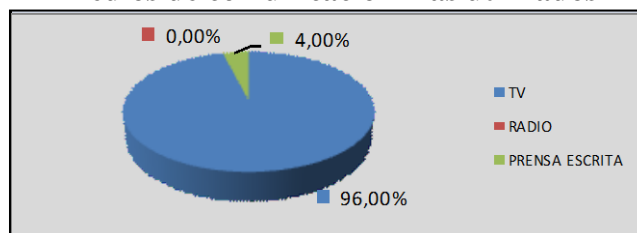
Cuadro N° 8
Medios de comunicación más utilizados

ELECCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
TV	24	96,00%
RADIO	0	0,00%
PRENSA ESCRITA	1	4,00%
TOTAL	25	100%

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Gráfico N° 12
Medios de comunicación más utilizados



Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Interpretación:

El 96% está de acuerdo con que el medio de comunicación más adecuado y de mayor audiencia es la Televisión. El 4% inclina sus preferencias hacia la prensa escrita.

PREGUNTA N° 7

¿De las ciudades considerados centros de acopio cuál cree usted que es el más conveniente para realizar su compra?

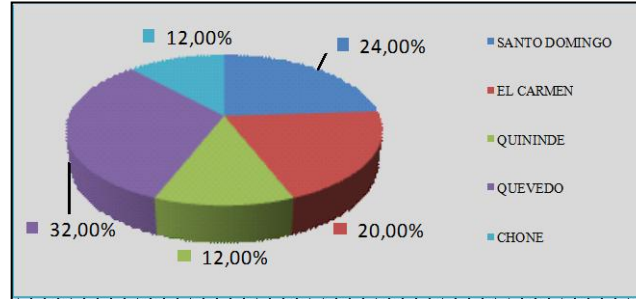
Cuadro N° 9
Preferencia por los centros de acopio

ELECCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SANTO DOMINGO	6	24,00%
EL CARMEN	5	20,00%
QUININDE	3	12,00%
QUEVEDO	8	32,00%
CHONE	3	12,00%
TOTAL	25	100%

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Gráfico N° 13
Preferencia por los centros de acopio



Fuente: Investigación. De Campo
Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Interpretación:

Respecto a la preferencia de los centros de acopio más utilizados para distribución y venta del cacao están: La zona de Santo Domingo con el 24% de aceptación, El Carmen con el 20%, El área de Quinindé el 12%, Quevedo el 32% y Chone con el 12%.

3.5 Cuantificación de la Demanda

La demanda se refiere a las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado. (Fischer, Espejo, 2007, p. 240).

3.5.1 Proyección de la Demanda Efectiva

Es la demanda real, considerando el nivel de consumo o la cantidad que realmente compra las personas de un producto y/o servicios.

Para proyectar la demanda efectiva se deben considerar los datos históricos de la adquisición de cacao en grano tanto para los procesadores y exportadores de la zona. Esta información es recabada mediante una investigación de campo y la Asociación nacional de exportadores de cacao.

Se consideran los años históricos desde el 2007 hasta el 2011, para posteriormente proceder a las respectivas proyecciones de la demanda.

Cuadro N° 10
Demanda histórica de cacao en grano

PRINCIPALES EMPRESAS PROCESADORAS DE CACAO	CACAO EN GRANO POR AÑO (SACOS DE 45,36 KG)				
	2007	2008	2009	2010	2011
Ecuacocoa	15.600,00	10.400,00	12.000,00	12.600,00	14.300,00
Elaborados de cacao S.A EDECA	13.300,00	12.500,00	10.800,00	12.000,00	12.200,00
Infelersa	12.000,00	13.500,00	12.000,00	12.500,00	12.500,00
La Universal	14.000,00	17.500,00	17.300,00	18.000,00	18.500,00
Nestle Ecuador	16.000,00	17.000,00	17.600,00	17.000,00	18.500,00
Novolli SA	15.000,00	15.200,00	15.000,00	15.000,00	14.000,00
Triairi S.A	14.000,00	16.000,00	15.500,00	14.000,00	15.000,00
PEQUEÑAS INDUSTRIAS ELABORADORES DE CHOCOLATE					
Fábrica BIOS	2.300,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.800,00
La Perla	3.000,00	3.200,00	3.000,00	3.600,00	3.700,00
Chocolateca	3.200,00	3.200,00	3.500,00	3.600,00	3.200,00
Rualdos	2.000,00	2.500,00	2.600,00	2.200,00	2.400,00
Merelitt	1.800,00	2.200,00	2.300,00	1.900,00	2.200,00
Incacao	2.500,00	2.300,00	2.700,00	2.500,00	2.600,00
Colcacao	3.200,00	3.200,00	3.300,00	3.600,00	2.800,00
EXPORTADORES DE LA ZONA Y ÁREAS CERCANAS					
Quevexport S.A	42.450,00	43.725,00	42.580,00	49.665,00	48.520,00
Manobamba S.A	42.290,00	38.695,00	42.335,00	44.000,00	44.200,00
MCCH	23.225,00	23.600,00	34.250,00	28.630,00	23.980,00
Colonial cocoa	92.420,00	96.445,00	102.225,00	99.335,00	104.205,00
Casa Lunker ecuador	72.590,00	74.000,00	74.500,00	74.200,00	72.600,00
Maquita Cuchunchic	78.760,00	80.325,00	80.900,00	80.435,00	82.745,00
Cofina S.A	63.670,00	63.840,00	64.225,00	64.360,00	65.100,00
Acmansa C.A	64.720,00	64.720,00	64.800,00	65.420,00	65.210,00
Eximore Cía Ltda	53.090,00	54.000,00	54.000,00	54.840,00	54.850,00
Agroxven S.A	22.010,00	23.350,00	22.500,00	22.230,00	23.000,00
Natecua S.A	10.180,00	11.200,00	12.300,00	12.100,00	12.200,00
TOTAL DEMANDA DE CACAO (SACOS DE 45,36 KG)	683.305,00	695.100,00	714.715,00	716.215,00	721.310,00

Fuente: Investigación de Campo / Asociación Nacional de Exportadores del Ecuador

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

El método a utilizar será el de regresión lineal:

El análisis de regresión es una técnica estadística para la estimación de los parámetros de una ecuación que relaciona una determinada variable con un conjunto de variables. El

análisis se lleva a cabo mediante el establecimiento de un modelo de regresión cuyos parámetros recogen y cuantifican los efectos que se pretende estudiar.

Para aplicar dicho cálculo, se hace referencia a las siguientes fórmulas:

$$a = \frac{\sum Y}{N}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Cuadro N° 11
Proyección de la DEMANDA (Cacao 45,36 KG)

AÑOS	Y	X	(X* Y)	X ²	Y ²
2007	683.305	-2	-1366610	4	466.905.723.025,00
2008	695.100	-1	-695100	1	483.164.010.000,00
2009	714.715	0	0	0	510.817.531.225,00
2010	716.215	1	716215	1	512.963.926.225,00
2011	721.310	2	1442620	4	520.288.116.100,00
TOTAL	3.530.645		97.125	10	2.494.139.306.575,00
		a =	706.129		
		b =	9.713		
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA					
AÑO	a	b	x	Yc = a+bx	DEMANDA (CACAO 45,36 KG)
*2012	706.129	9.713	3	735267	735.267
*2013	706.129	9.713	4	744979	744.979
*2014	706.129	9.713	5	754692	754.692
*2015	706.129	9.713	6	764404	764.404
*2016	706.129	9.713	7	774117	774.117
COEFICIENTE DE CORRELACIÓN					0,993311677

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

El coeficiente de correlación determinado por las proyecciones mediante la aplicación de regresión lineal es de 0,993311677, factor que identifica una aproximación casi perfecta al indicador “1”, por consiguiente la estimación de la demanda es adecuada.

El nivel de demanda estimada que podría llegar a adquirir las empresas procesadoras o exportadoras más cercanas a la zona (Clientes Potenciales), se estima a continuación:

Cuadro N° 12
Demanda efectiva proyectada (Sacos 45,36 KG)

AÑO	DEMANDA EFECTIVA
2012	735.267
2013	744.979
2014	754.692
2015	764.404
2016	774.117

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

3.6 Cuantificación de la Oferta

Se consideran básicamente los principales productores que distribuyen cacao nacional en grano por sacos en los centros de acopio de Santo Domingo.

La oferta constituye el número de productores sean estos de artículos o servicios, los cuales ponen a disposición del consumidor todo cuanto ofrecen, con la finalidad de obtener utilidad por las ventas realizadas.

Cuadro N° 13
Oferta efectiva anual (Sacos 45,36 KG)

PRINCIPALES PRODUCTORES	HECTAREAS SEMBRADAS	PRODUCCIÓN MENSUAL POR HECTAREA	TOTAL PRODUCCIÓN MENSUAL	TOTAL PRODUCCIÓN ANUAL
Juan López	5	35	175	2100
Galo Chacón	4	35	140	1680
Antonio Barreto	6	30	180	2160
Osorio Pacheco	10	40	400	4800
Julio Nájera	3	40	120	1440
Jaime Aguavil	5	30	150	1800
Jony Aveiga	6	35	210	2520
Ernesto Ruales	4	25	100	1200
José Aguavil	7	40	280	3360
Juan Villacrés	3	25	75	900
Vicente Ruíz	4	30	120	1440
Guillo Posligua	2	15	30	360
José Lara	4	20	80	960
Segundo Pacheco	4	25	100	1200
Jorge Mera	5	30	150	1800
TOTAL PRODUCCIÓN ANUAL				27720

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

La producción anual de cacao en grano asciende a 27.720 sacos de 45,36 kg. Por cuanto se procede a establecer la oferta efectiva proyectada:

Para proyectar la oferta se considera un incremento promedio anual de la producción de 2.93%, indicador porcentual emitido por la Asociación de Productores de Cacao.

Cuadro N° 14
Proyección de la oferta efectiva

AÑO	OFERTA EFECTIVA O ESPECÍFICA	INCREMENTO PROMEDIO SEGÚN ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES	OFERTA EFECTIVA PROYECTADA
2012			27.720
2013	27.720	2,93%	28.532
2014	28.532	2,93%	29.368
2015	29.368	2,93%	30.229
2016	30.229	2,93%	31.114

Fuente: Investigación. De Campo / Asociación de Productores de cacao

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

3.7 Demanda insatisfecha

Cuando la producción o cantidad de bienes y servicios ofrecidos no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado. (Barreno, 2005, p. 20).

Se calcula considerando la diferencia restante entre la demanda y oferta efectiva.

Cuadro N° 15
Demanda insatisfecha

AÑO	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA EFECTIVA	DEMANDA INSATISFECHA (SACOS 45,36 KG)
2012	735.267	27.720	707.547
2013	744.979	28.532	716.447
2014	754.692	29.368	725.323
2015	764.404	30.229	734.175
2016	774.117	31.114	743.002

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Se puede visualizar que la demanda insatisfecha para el año 2012 es relativamente representativa y en aumento progresivo para periodos posteriores..

3.8 Oferta del proyecto

La empresa pretende producir específicamente cacao en grano de tipo nacional, en sacos de 45,36kg.

El cacao nacional, óptimo para la industrialización reúne las siguientes especificaciones:

- ◆ Tamaño de Pepa grande
- ◆ Alto contenido y distribución de grasas
- ◆ Bajo en sabor.

3.9 Marketing Mix.

El término mezcla de mercadotecnia describe el resultado de los esfuerzos de la gerencia para combinar creativamente actividades de mercadotecnia interrelacionadas e independientes. (Zikmund, 2000, p. 12)

3.9.1 Objetivo General del Marketing Mix

Promover el posicionamiento de una empresa productora y comercializadora de cacao fino y de aroma tipo nacional para lograr la aceptación del producto en las procesadoras y exportadoras de la zona en general.

3.9.2. Objetivos Específicos del Marketing Mix.

- a) Determinar en forma específica el canal de distribución o medios de comercialización.
- b) Establecer políticas de promoción y publicidad que cree incitación de consumo.
- c) Realizar un análisis específico referente a las 4 “P” del marketing.

3.9.3. Producto

Es un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, más los servicios y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea. (McGraw, Walker, 2001, p. 248).

Para que el producto sea atractivo al cliente potencial debe reunir requerimientos de calidad.

◆ **Calidad del cacao**

Es uno de los aspectos de mayor importancia en el proceso productivo cacaotero y el nivel que se logre conseguir de la misma, determinará la mayor o menor demanda que tenga en el mercado el producto final del proceso agrícola; esto es, el cacao en grano. La obtención de cacao de alta calidad exige que se cumpla con una serie de requisitos que se inician con la escogencia del sitio de siembra y los suelos que lo caracterizan, hasta la aplicación de una tecnología pos cosecha adecuada y precisa.

Se manifiesta a través de las características físicas (tamaño, peso, grosor de cáscara, color, contenido de grasa) y las características organolépticas de las almendras.

3.9.4 Precio

El precio de un producto Según Romero (2001) es el importe que el consumidor debe pagar al vendedor para poder poseer dicho producto.

En los últimos cinco años el precio del cacao mantiene una estabilidad en los mercados, lo que ha permitido ampliar las zonas productivas, y mejorar el nivel social de vida de muchos agricultores dedicados a la producción de cacao en el Ecuador.

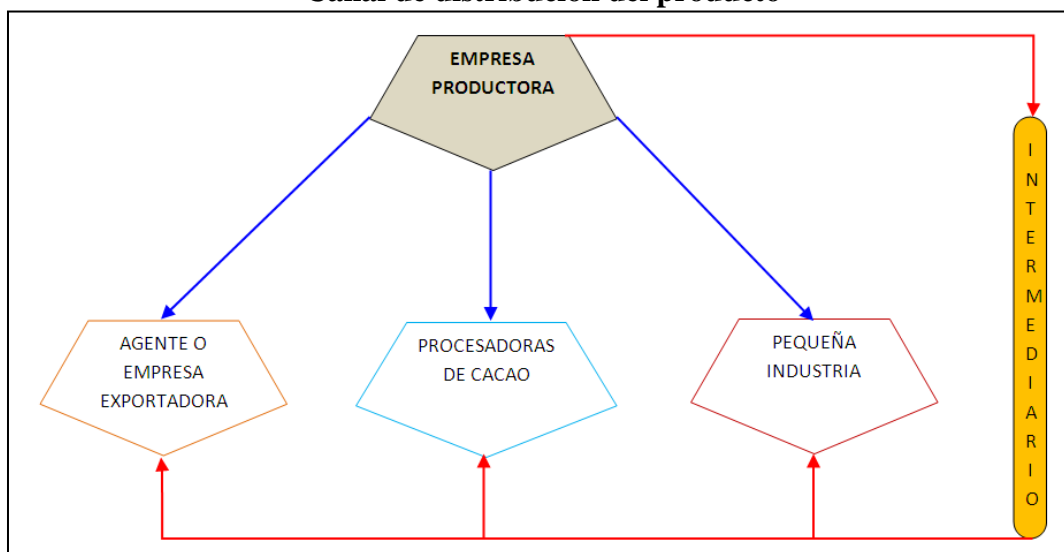
El cacao no tiene un precio oficial porque la cuantía lo establece la oferta y la demanda existente. Actualmente, los precios que el productor oferta no son superiores a \$ 80 dólares en promedio.

3.9.5 Plaza

El canal de distribución debe considerar aspectos como la comercialización a las empresas procesadoras existentes en el medio, agentes o empresas de exportación los mismos que se

encargan de realizar la negociación y compra del producto a las pequeñas industrias chocolateras, como se muestra a continuación:

Gráfico N° 14
Canal de distribución del producto



Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Como se puede observar el canal de distribución las ventas pueden hacerse directamente, sin embargo no se descarta la posibilidad de la utilización de intermediarios para el proceso de comercialización.

3.9.6 Promoción

Los medios por el cual el negocio se hará conocer en la ciudad de Santo Domingo son: hojas volantes, tarjetas de presentación, prensa escrita y televisión.

a) Hojas volantes

Son un mecanismo de bajo costo para hacer conocer la actividad principal del negocio.

Gráfico N° 15
Modelo de hojas volantes



Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

La implementación de hojas volantes devengara los gastos citados a continuación:

Cuadro N° 16
Modelo de hojas volantes

DETALLE	ESPECIFICACIÓN	COSTO
HOJAS VOLANTES	Full color 1/2 of. 2000 Unidades	134,40

Fuente: Graficas Ortega

Elaborado por: Bastidas Alejandro /2011

Se adquirirá 2000 unidades de hojas volantes a full color, de ½ of. De tamaño, el costo incluye IVA.

b) Tarjetas de Presentación

Generalmente son emitidas por el gerente o representante de la empresa, de igual forma no devengar fuertes desembolsos.

Gráfico N° 16
Modelo de tarjetas de presentación



Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Las fichas de presentación deben contener en forma básica y clara que tipo de producto se oferta, nombre y cargo del emisor de la tarjeta, direcciones y teléfonos pertinentes.

Cuadro N° 17
Modelo tarjetas de presentación

DETALLE	ESPECIFICACIÓN	COSTO
TARJETAS DE PRESENTACIÓN	Full color 1/2 of. 1000 Unidades	67,20

Fuente: Graficas Ortega

Elaborado por: Bastidas Alejandro /2011

El costo incluye IVA.

c) Prensa escrita

Se utilizará los clasificados caracterizados como pequeños de una columna por cuatro centímetros (\$ 3,60), mediante 60 días.

**Cuadro N° 18
Prensa Escrita**

DETALLE	ESPECIFICACIÓN	COSTO
DIARIO LA HORA	Cls: 1 columna por 4 centímetros	216,00

Fuente: Diario La Hora

Elaborado por: Bastidas Alejandro /2011

d) Televisión.

Se establece cuñas televisivas por medio de la empresa Majestad canal 39. Se realizará propaganda por 30 días con cuñas televisivas de una duración de 10 segundos al día.

**Cuadro N° 19
Televisión**

DETALLE	ESPECIFICACIÓN	COSTO
TV MAJESTAD	Tarifa A	672,00

Fuente: TV Majestad

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

La tarifa A corresponde a un costo de \$ 2 el segundo sin incluir IVA, en horarios de 8:30 a 12:30.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA ESTRATÉGICA

4.1. Definición del negocio

Para determinar los aspectos que identifican plenamente al negocio se deben considerar varias interrogantes:

¿Quiénes son los clientes?

El cliente es la base central de todo negocio, pues de su participación depende la rentabilidad de las empresas y el crecimiento en el mercado.

Referente a la actividad que se pretende desarrollar los clientes son identificados en base a los siguientes parámetros:

- ◆ Corresponden a empresas procesadoras de cacao instauradas en la región.
- ◆ Aquellas pequeñas industrias fabricantes de chocolate.
- ◆ Agentes u organizaciones dedicadas a la compra de cacao para la exportación del mismo.

¿Cuál es la necesidad del cliente?

- ◆ Obtener el cacao en grano de tipo nacional ya sea para el procesamiento o la exportación.
- ◆ Calidad del producto.

¿Cómo satisfacer estas necesidades (El negocio del proyecto)?

Implementado una productora y comercializadora de cacao en grano de tipo nacional.

4.2. Principios de gestión gerencial

◆ Orientación centrada en el cliente

El cliente es la base esencial en la generación de rentabilidad para toda unidad productiva, por tal motivo deben existir estrategias firmes que sostengan la fidelidad de los clientes reales y atraiga a los potenciales.

◆ Liderazgo

Se enfocan principalmente en las decisiones emitidas por la dirección gerencial, tal apreciación consiste en desempeñar y hacer cumplir todas las instrucciones y funciones de la empresa.

◆ Comunicación

Debe existir un amplio espacio para el intercambio y la interrelación de ideas entre colaboradores y directivos de la organización.

4.3 Valores corporativos

◆ Lealtad y compromiso con la empresa.

Las actividades que se realicen siempre serán con paso firme en beneficio de la empresa.

◆ **Perseguir una cultura organizacional.**

Todo el personal que trabaje en la empresa, estarán enfocados a una misma filosofía; hacia donde se quiere llegar y lo que se pretende alcanzar.

◆ **Responsabilidad y honestidad en el trabajo.**

Todos los colaboradores deben comprometerse a cumplir con la función que se le ha encargado.

◆ **Ejercer la puntualidad.**

Respetar las disposiciones horarias principalmente al momento de ingresar a laborar en el establecimiento.

◆ **Brindar calidad**

Otorgar y ofrecer al cliente calidad del producto y atención al cliente, mostrando preocupación por las sugerencias y necesidades de los consumidores.

4.4 Visión

Ser una empresa sólida y confiable en el mercado local y de la región de cacao fino y de aroma de excelente calidad que cumpla con las necesidades de los demandantes, con personal idóneo para la producción y comercialización del cacao.

4.5 Misión

Producir y comercializar cacao fino y de aroma tipo nacional de excelente calidad, satisfaciendo las necesidades de los clientes, brindando una atención personalizada y aportando a la economía local y regional.,

4.6 Objetivos corporativos

- Obtener un posicionamiento total en el mercado de cacao de la región, estableciéndose como una gran empresa productora.
- Fomentar la importancia de la calidad del servicio creando una cultura organizacional idónea dentro de la empresa.

4.7 Definición del posicionamiento.

La razón social de la empresa será:

¡PRODUCTORA DE CACAO BASTIDAS!

Por tanto el logotipo que identificará visualmente a la empresa se expone de la siguiente manera:

Gráfico N° 17
Logotipo



Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

◆ Eslogan:

“AROMA QUE SE SIENTE”

El logotipo y eslogan tratan de identificar en forma directa la actividad principal del negocio, sin descuidar el contexto y la importancia de la razón social.

CAPÍTULO V

ESTUDIO TÉCNICO

5.1. Objetivos del estudio técnico.

5.1.1. Objetivo general.

Evaluar las opciones técnicas más adecuadas para la implementación de una productora y comercializadora de cacao fino y de aroma de tipo nacional en la ciudad de Santo Domingo.

5.1.2. Objetivos Específicos

- Establecer el tamaño óptimo del proyecto.
- Identificar la localización estratégica de la ubicación de instalaciones.
- Estipular el proceso de producción y sus componentes.
- Determinar la propuesta organizacional.

5.2. Tamaño del Proyecto

El tamaño del proyecto se mide por su capacidad de producción de bienes o de prestación de servicios, definida en términos técnicos en relación con la unidad de tiempo de funcionamiento normal de la empresa. (Ilpes, 2005, p. 92).

a) Capacidad instalada.

Se mide en base al nivel de producción considerando el alcance de la cosecha en un periodo establecido. Se consideran los siguientes aspectos:

- ◆ Se diseñó de un área de cultivo de 8 hectáreas.
- ◆ Cada hectárea puede alojar un máximo de 3000 plantas de cacao fino de aroma, sembradas a una distancia mínima de 3 metros.
- ◆ Se estima que cada 10 plantas de cacao producen aproximadamente un saco de 45,36 kg.

Cuadro N° 20
Capacidad instalada

HECTAREAS PARA SEMBRIO	NÚMERO MÁXIMO DE PLANTAS POR HECTARIA	TOTAL DE PLANTAS DISPONIBLES EN EL TERRENO	SACOS PRODUCIDOS (45,36 KG)
8	3000	24000	2400

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

10 PLANTAS = 1 SACO (45.36 KG); Por tanto 24000 PLANTAS = 2400 SACOS (45,36 KG).

b) Capacidad utilizada

Corresponde a la proporción estimada de la capacidad instalada. Este enfoque se justifica considerando la forma de producción del cacao, puesto que el tiempo de cosecha necesita periodos alternantes para lograr optimizar el espacio del sembrío, hasta lograr un aumento equilibrado de la producción.

Cuadro N° 21
Capacidad utilizada

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	% DE UTILIZACIÓN ESTIMADA	CAPACIDAD UTILIZADA (SACOS 45,36 KG)
2012	2.400	65%	1.560
2013	2.400	70%	1.680
2014	2.400	75%	1.800
2015	2.400	80%	1.920
2016	2.400	85%	2.040

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Se pretende iniciar el primer año operativo con el 65% del total de la producción, estimando un aumento progresivo del 5% por periodo. Esto implica un nivel de cosecha de 1560 sacos de cacao para el ciclo 2012.

Es conveniente identificar la capacidad utilizada por el requerimiento de plantas necesarias para la producción, como se muestra a continuación:

Cuadro N° 22
Capacidad utilizada por plantas

CAPACIDAD UTILIZADA (SACOS 45,36 KG)	CAPACIDAD UTILIZADA (PLANTAS SEMBRADAS)
1.560	15600
1.680	16800
1.800	18000
1.920	19200
2.040	20400

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Este análisis establece que si se pretende producir 1560 sacos de cacao se necesitará de un sembrío total de 15600 plantas.

Esta información es indispensable para el cálculo de los costos de insumos en relación a la capacidad que se pretende utilizar en el proyecta año tras año.

c) **Captación de mercado**

Cuadro N° 23
Captación global de mercado

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	% DE CAPTACIÓN	CAPACIDAD UTILIZADA
2012	707.547	0,22%	1.560
2013	716.447	0,23%	1.680
2014	725.323	0,25%	1.800
2015	734.175	0,26%	1.920
2016	743.002	0,27%	2.040

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Generalmente la captación de mercado es estimada porcentualmente relacionando el alcance de la capacidad utilizada frente al total de la demanda insatisfecha.

◆ **Demanda.**

Es importante considerar que la captación de mercado no debe sobrepasar el 10% de la demanda insatisfecha.

La demanda insatisfecha como se muestra en análisis anteriores es relativamente alta y su incidencia es vital en la toma de decisiones en función a la capacidad utilizada.

El proyecto pretende captar el 0,22 % del total de la demanda insatisfecha.

◆ **Disponibilidad de insumos**

Los insumos para la producción de cacao fino y de aroma son de fácil acceso, en el medio se encuentran al alcance una gran variedad de abonos orgánicos como son los excrementos del ganado ovino, bovino, incluso el aserrín utilizado para la crianza de aves, que es beneficioso cuando el cacao está en producción.

◆ **Personal de trabajo**

La selección de los colaboradores y su designación propicia a los cargos disponibles facilitará el desarrollo de las actividades operativas del negocio.

**Cuadro N° 24
Colaboradores**

N°	CARGO
1	Administrador
2	Asesor contable
3	Jefe de producción
4	Asistente de Campo
5	Chofer
6	Jornalero A
7	Jornalero B
8	Jornalero C
9	Jornalero D
10	Jornalero E
11	Jornalero F
12	Jornalero G

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

En total es relevante la contratación de 12 colaboradores incluido el administrador, recalcando que el asesor contable está bajo servicios profesionales ocasionales.

◆ **Los recursos financieros**

Existen dos formas y fuentes de adquirir capital para desarrollar un proyecto.

Del capital social, en caso de que existan algunos accionistas; o del capital propio, si el proyecto va a ser ejecutado por una sola persona.

De los créditos que se pueden obtener de instituciones bancarias o financieras y de proveedores.

Con respecto al financiamiento a terceros es importante recalcar que el Banco Nacional de Fomento otorga ventajosas facilidades de endeudamiento para este tipo de emprendimiento productivo.

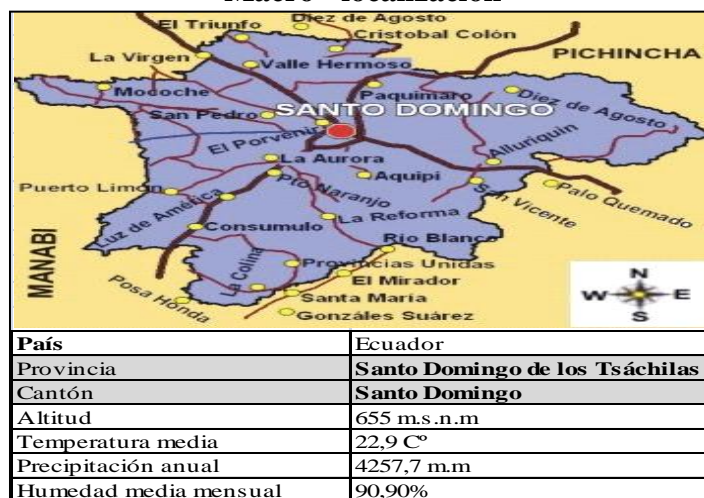
5.3. Localización del Proyecto

Siendo la localización de un proyecto una decisión de largo plazo, es necesario que la misma tenga un profundo nivel de investigación para localizarlo con la mayor exactitud posible. (Barreno, 2005, p. 65).

5.3.1. Macro - localización del Proyecto

La macro localización se ocupa de la comparación de las alternativas propuestas para determinar cuál o cuáles regiones, o terrenos serán aceptables para la realización del proyecto. (Reyes2000, p. 79)

Gráfico N° 18
Macro - localización



Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

El proyecto estará ubicado en el Continente Americano, país Ecuador, Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, Cantón Santo Domingo.

5.3.2. Micro localización del Proyecto

La micro localización busca seleccionar el emplazamiento óptimo del proyecto, básicamente se describe las características y costos de los terrenos, infraestructura y medio ambiente, leyes y reglamentos imperantes en el emplazamiento, dirección del emplazamiento. (Meneses, 2004, p. 103).

a) Método Cualitativo Por Puntos

Se procede al enfoque de sectorización en el que se analizan varias ubicaciones para la implementación de la empresa, las mismas que estarán sujetas a un estudio minucioso para determinar cuál es la que reúne las características necesarias.

Cuadro N° 25
Sectores para micro - localización

SECTORES	SIMBOLOGÍA
SECTOR VÍA CHONE	A
SECTOR VÍA QUEVEDO	B
SECTOR VÍA LA BENGALA	C

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Las ponderaciones (1 – 10) y calificación sectorial se realiza en base a los factores de micro localización y si incidencia en el estudio pertinente.

Cuadro N° 26
Análisis de sectorización

SECTORES							
FACTOR	PESO	A		B		C	
		CALIF.	POND	CALIF.	POND	CALIF.	POND
Disponibilidad de espacio físico	0,30	7	2,1	8	2,40	10	3
Servicios Básicos	0,17	9	1,53	9	1,53	9	1,53
Seguridad	0,17	8	1,36	9	1,53	8	1,36
Cercanía al mercado consumidor	0,2	9	1,8	9	1,80	9	1,8
Vías de acceso	0,16	10	1,6	10	1,60	9	1,44
TOTAL	1,00		8,39		8,86		9,13

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

La ubicación idónea representa la opción C que corresponde a la vía La Bengala km 2, margen derecho perteneciente a la Provincia Santo Domingo de los Tsáchilas.

b) Factores que determinan la Micro - localización

◆ **Disponibilidad de terreno**

El terreno con una dimensión de 8 hectáreas es suficiente para que existan los lineamientos necesarios con respecto a disponibilidad para el funcionamiento y producción.

◆ **Servicios básicos.**

El área dispone con la disponibilidad absoluta de servicios básicos, los cuales facilitan el desempeño total de las actividades productivas.

◆ **Seguridad.**

El lugar en donde será instaurada la plantación es considerado una zona tranquila, sin índices de delincuencia hasta el momento.

◆ **Cercanía al mercado consumidor**

La ubicación en mención considera parámetros como la aproximación estratégica a los centros de acopio más cercanos.

◆ **Vías de acceso**

Las vías se encuentran en óptimas condiciones tanto para el traslado del producto en general.

5.4. Ingeniería del Proyecto

La ingeniería del Proyecto comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio.

5.4.1 Análisis técnico (Instalación de huerta)

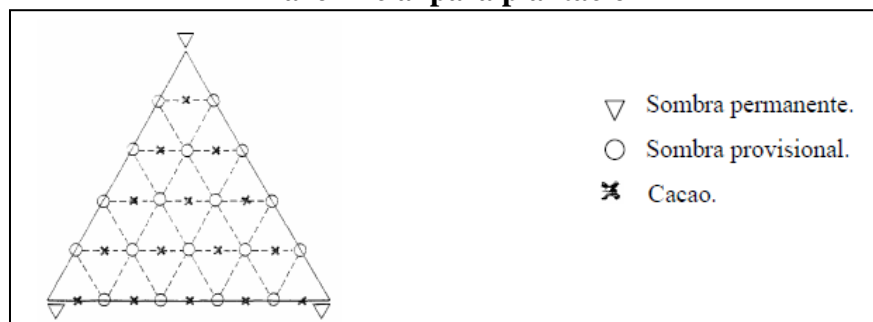
a) Preparación y trazado del terreno

El suelo, es el medio fundamental en el desarrollo de cacaotales. Se debe proteger contra los rayos directos del sol, ya que éstos degradan rápidamente la capa de humus que puedan contener; por ello se recomienda el mantenimiento de la hojarasca, no practicar labores profundas y cortar las malas hierbas lo más bajo posible. La hojarasca y el sombreado ayudan a mantener la humedad necesaria durante los meses de sequía.

Para la siembra del caco se aplicará el trazo en tresbolillo, el mismo que consiste en disponer las plantas de modo que cada tres, formen un triángulo equilátero.

Este trazado es muy conveniente, para aprovechar más la superficie del terreno y por la facilidad en que se pueden realizar las labores en todas direcciones. En este sistema, se obtienen un 15% más de plantas por área que con el sistema de cuadro.

Gráfico N° 19
Trazo inicial para plantación



Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

b) Estructura de hoyos

Este consiste en llevar las plantas de cacao, desde los viveros hacia el lugar que se va a realizar la respectiva siembra.

Generalmente se recomienda que la siembra, se realice al inicio de la época lluviosa en diciembre o enero, sin embargo, en el área de estudio, la siembra puede ser en cualquier época, por lo que la zona es lluviosa y la tierra permanece húmeda en todos los meses del año.





Es necesario hacer hoyos de 0.35 x 0.35 x 0.30 m. de largo, ancho y profundidad, separando la tierra superficial de aquella que se obtiene del fondo, procurando hacer dos montículos a los costados del hueco.

5.4.2 Tecnología

Consiste en definir el tipo de maquinarias y equipos serán necesarios para poder fabricar el producto o la prestación del servicio.

◆ **Equipo de cómputo**

Cuadro N° 27
Equipo de cómputo

ESPECIFICACIÓN	REPRESENTACIÓN	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Computadora INTEL CORE 2 DUO, 2,8 Ghz ; Incluye Regulador CDP A VER, Mouse XSCROLL PS2, Monitor 17" 740NW LCD, UPS, Parlantes negros GENIUS Q06S		\$ 680,00	1	\$ 680,00
IMPRESORA LEXMARK		\$ 81,00	1	\$ 81,00
ROUTER		\$ 68,00	1	\$ 68,00
FLASH MEMORY		\$ 12,25	2	\$ 24,50
TOTAL				\$ 853,50

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

◆ **Maquinaria para uso operacional**

Cuadro N° 28
Maquinaria para uso operacional

ESPECIFICACIÓN	REPRESENTACIÓN	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL
BOMBAS DE AGUA		\$ 175,50	5	\$ 877,50
BOMBAS FUMIGADORAS		\$ 395,00	3	\$ 1.185,00
SECADORAS DE CACAO SR 30 (Tiempo de secado 25 horas)		\$ 10.000,00	1	\$ 10.000,00
TOTAL				\$ 12.062,50

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

◆ **Herramientas para uso operacional**

Cuadro N° 29
Herramientas para uso operacional




ESPECIFICACIÓN	REPRESENTACIÓN	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Machete		\$ 4,80	20	\$ 96,00
Tijera podadora		\$ 12,15	15	\$ 182,25
Cuchara para extracción		\$ 4,35	15	\$ 65,25
Palas		\$ 9,20	15	\$ 138,00
Carretilla		\$ 37,45	8	\$ 299,60
Rastrillo		\$ 3,25	8	\$ 26,00
TOTAL				\$ 807,10

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

◆ **Equipo de oficina**

Cuadro N° 30
Equipo de oficina

ESPECIFICACIÓN	REPRESENTACIÓN	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL
TELÉFONO CONVENCIONAL		\$ 45,65	1	\$ 45,65
TELEFAX PANASONIC PAPEL BOND C-ID		\$ 132,00	1	\$ 132,00
CALCULADORA CIENTÍFICA		\$ 27,00	1	\$ 27,00
TOTAL				\$ 204,65

Fuente: Investigación. De Campo

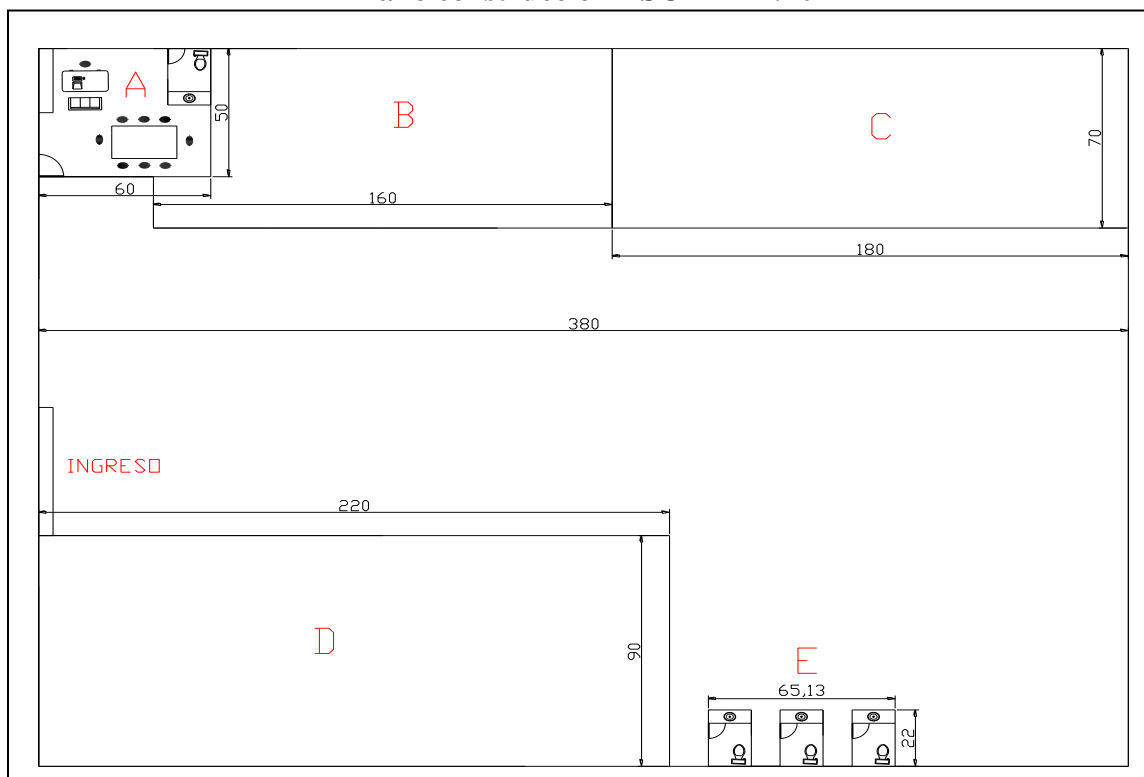
Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

5.4.3 Infraestructura y especificaciones

Se dispone de un terreno de 8 hectáreas, el mismo que reúne las características y especificaciones adecuadas para el proceso de producción que se pretende implementar.

No obstante se debe determinar el nivel de construcción utilizado en donde se incluye oficinas de administración, bodega, área de secado artificial, sector de secado natural y baterías sanitarias generales. Como se muestra en el siguiente plano a escala 1:10

Gráfico N° 20
Plano construcción ESCALA 1:10



LEYENDA

A	Área de administración	C	Área secado artificial	E	Baños generales
B	Área de bodega	D	Área secado natural		

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Las medidas que se establecen en el grafico que antecede representan el nivel de construcción y distribución del mismo sin considerar el área de sembrío general.

Cuadro N° 31
Áreas de construcción

DETALLE	SIMBOLOGÍA	ÁREA M2
Gerencia	A	30,00
Área de bodega	B	112,00
Área secado artificial	C	126,00
Área secado natural	D	198,00
Baños generales	E	14,30
TOTAL		480,30

Fuente: Investigación. De Campo

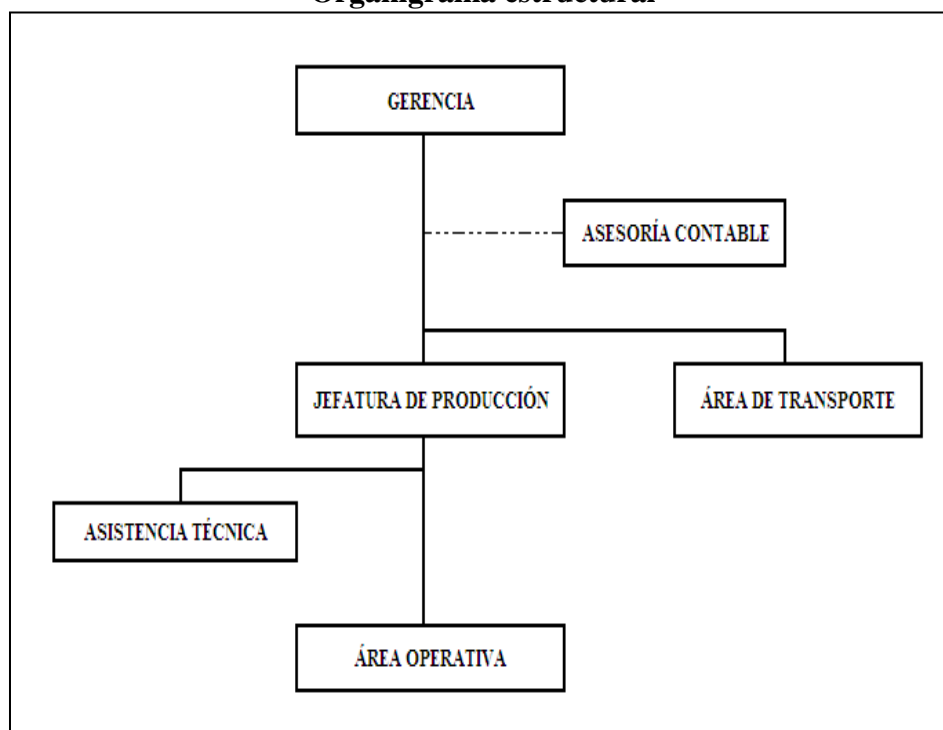
Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

5.5 Propuesta Organizacional.

5.5.1 Organigrama estructural

Los organigramas son representaciones gráficas de la estructura formal de una organización, que muestran las interrelaciones, las funciones, los niveles jerárquicos, las obligaciones y la autoridad, existentes dentro de ella.

Gráfico N° 21
Organigrama estructural



Fuente: Investigación. De Campo

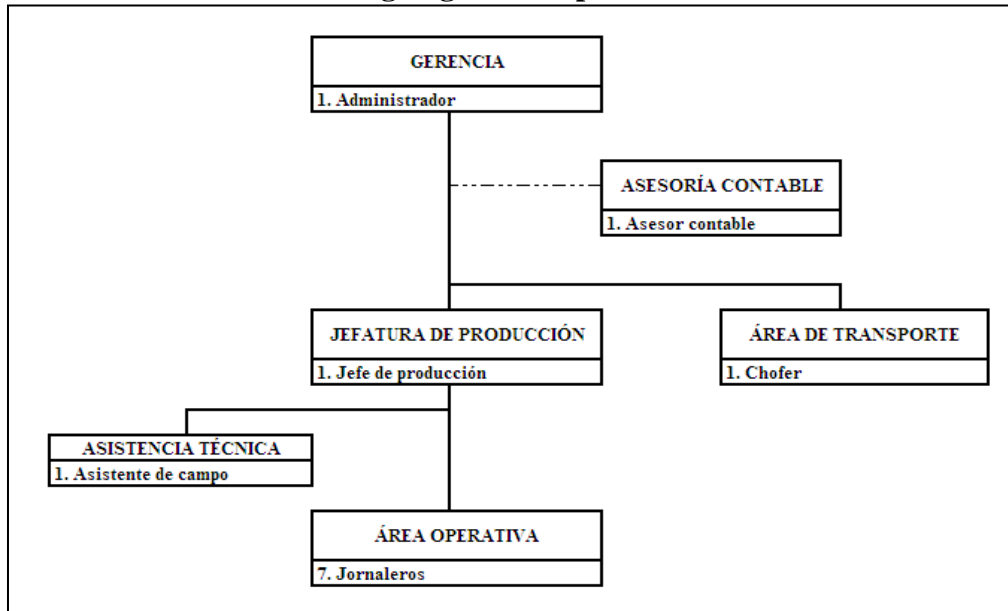
Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

El organigrama trata de establecerse como un enfoque informativo e identificar todos los elementos de autoridad, diferentes niveles de jerarquía, y la relación entre ellos de manera general.

5.5.2 Organigrama de posición

Indica las necesidades en cuanto a puestos y el número de plazas existentes para cada unidad consignada. (Enrique, 2004, p. 79).

Gráfico N° 22
Organigrama de posición



Fuente: Investigación. De Campo


Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Se destaca detalladamente el número de puestos de trabajo necesarios y disponibles para efectuar las actividades operativas y administrativas de la empresa.

5.5.3 Manual de funciones

Puede conceptuarse al Manual como un cuerpo sistemático que indica las funciones y actividades a ser cumplidas por los miembros de la Organización y la forma en que las mismas deberán ser realizadas ya sea, conjunta o separadamente.

Cuadro N° 32
Perfil del administrador

 PRODUCTORA DE Cacao BASTIDAS	
PERFIL DEL PUESTO REQUERIDO	
NONBRE DEL PUESTO	ADMINISTRADOR
NIVEL	Ejecutivo
MISIÓN DEL PUESTO	Cumplir con los objetivos trazadas por la empresa optimizando los recursos y generando utilidades en un ambiente de trabajo adecuado.
FUNCIONES	Planeamiento estratégico de las funciones de la empresa Dirigir las actividades generales de la empresa. Verificar Cobros y pagos Relación con clientes Receptar y analizar los informes emitidos por los colaboradores. Gestión de los RRHH, Relaciones Laborales, Selección de Personal, Política Salarial Relación con asesorías externas fiscales, contables y/o laborales Control de los procesos.
COMPETENCIAS	Capacidad Estratégica.- el Ejecutivo deberá tener experiencias, conocimientos en Administración, manejo de personal, Fomento agrícola Capacidad Analítica.- El Ejecutivo deberá contar con una mentalidad analítica que le permita tomar riesgos y evaluar información. Liderazgo:- El ejecutivo deberá demostrar capacidad de trabajar en equipo, las ganas de aprender , la creatividad y el conocimiento, toma de decisiones, resolver problemas.
REQUISITOS	
TÍTULO	ING. ADMINISTRATIVO, ING AGRONOMO, ING. AGROPECUARIA
EDAD	25 a 40 años
SEXO	Masculino o Femenino
IDIOMAS	ESPAÑOL
EDUCACIÓN	TERCER NIVEL
EXPERENCIA	PREFERENTEMENTE UN AÑO O DOS EN CARGO AFINES
ACTITUD	VERBAL, DISCIPLINADO, TRABAJO A PRESIÓN , CRITERIO DEFINIDO
APTITUD	HABILIDADES DE SOLUCIONAR PROBLEMAS CON RAPIDEZ

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Cuadro N° 33
Perfil del asesor contable

	
PERFIL DEL PUESTO REQUERIDO	
NONBRE DEL PUESTO	ASESOR CONTABLE
NIVEL	Asesor.
MISIÓN DEL PUESTO	ASESORAR EN TODO LO RELACIONADO A LA CONTABILIDAD DE LA EMPRESA
	Declaración de impuestos Revisión y avalización de estados financieros Asesoría en normas contables.
HORARIO	DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA
REQUISITOS	
EDAD	25 a 35 años
SEXO	Masculino o Femenino
IDIOMAS	ESPAÑOL
EDUCACIÓN	CONTADOR FEDERADO CPA
EXPERENCIA	3 AÑOS MÍNIMOS
ACTITUD	TRABAJO EN EQUIPO, CRITERIO DEFINIDO
APTITUD	AMPLIOS CONOCIMIENTOS DE CONTABILIDAD.

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

El asesor contable no tiene autoridad en mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, contable, industrial y más áreas que tenga que ver con la empresa.

Cuadro N° 34
Perfil del jefe de producción

	
PERFIL DEL PUESTO REQUERIDO	
NOBRE DEL PUESTO	JEFE DE PRODUCCIÓN
NIVEL	Operativo
MISIÓN DEL PUESTO	CONTROLAR Y SUPERVISAR EL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE CACAO.
FUNCIONES	Control de sembríos. Control de personal de producción Análisis de calidad del producto Garantizar un proceso de cosecha óptimo.
HORARIO	8 HORAS LABORABLES
REQUISITOS	
EDAD	22 a 30 años
SEXO	MASCULINO
IDIOMAS	ESPAÑOL
EDUCACIÓN	ING AGRÓNOMO.
EXPERENCIA	PREFERENTEMENTE UN AÑO
ACTITUD	POSITIVA DE CRECIMIENTO
APTITUD	CONOCIMIENTO EN PRODUCCIÓN DE CACAO

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Nivel operativo es considerado más importante de la empresa, ya que constituye el responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de la empresa, como son las funciones de producción y comercialización.


Cuadro N° 35
Perfil del asistente técnico

	
PERFIL DEL PUESTO REQUERIDO	
NONBRE DEL PUESTO	ASISTENTE TÉCNICO
NIVEL	Operativo
MISIÓN DEL PUESTO	ASISTIR Y COLABORAR Y ATENDER LAS DISPOSICIONES OPERATIVAS DEL JEFE DE PRODUCCIÓN.
FUNCIONES	Realización de estudios proyectados (Suelos) Fiscalización de las actividades que desarrollan los jornaleros Control e información de tiempos de producción Obtener registros de aplicación de fertilizantes, desarrollo de plantas, y suministro de abono.
HORARIO	8 HORAS LABORABLES
REQUISITOS	
EDAD	20 a 30 años
SEXO	MASCULINO
IDIOMAS	ESPAÑOL
EDUCACIÓN	TÉCNICO EN AGRONOMIA
EXPERENCIA	PREFERENTEMENTE UN AÑO
ACTITUD	POSITIVA DE CRECIMIENTO
APTITUD	CONOCIMEINTO EN PRODUCCIÓN DE CACAO

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Cuadro N° 36
Perfil del chofer

	
PERFIL DEL PUESTO REQUERIDO	
NONBRE DEL PUESTO	CHOFER
NIVEL	Operativo
MISIÓN DEL PUESTO	TRASLADAR EL PRODUCTO A LOS CENTROS DE ACOPIO ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
FUNCIONES	Realizar recorridos para venta de cacao Trasladar los insumos necesarios hacia la empresa. Mantener en condiciones idóneas el vehículo de la empresa
HORARIO	8 HORAS LABORABLES
REQUISITOS	
EDAD	20 a 30 años
SEXO	MASCULINO - MASCULINO
IDIOMAS	ESPAÑOL
EDUCACIÓN	LICENCIA PROFESIONAL DE CONDUCCIÓN
EXPERENCIA	PREFERENTEMENTE UN AÑO
ACTITUD	POSITIVA DE CRECIMIENTO
APTITUD	CONOCIMEINTO DE LAS ZONAS DE PRODUCCIÓN DE CACAO.

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Cuadro N° 37
Perfil jornaleros

	
PERFIL DEL PUESTO REQUERIDO	
NONBRE DEL PUESTO	JORNALEROS
NIVEL	Operativo
MISIÓN DEL PUESTO	DESARROLLO ESPECIFICO DE LA PRODUCCIÓN DE CACAO
FUNCIONES	Preparación de suelo Implementación de sembríos Aplicación de abonos y fertilizantes Realización de Podado Mantenimiento continuo de la planta Extracción y secado del cacao Empaquetado y embodegado de cacao
HORARIO	8 HORAS LABORABLES
REQUISITOS	
EDAD	20 a 40 años
SEXO	MASCULINO
IDIOMAS	ESPAÑOL
EDUCACIÓN	BACHILLER EN CUALQUIER RAMA EDUCATIVA
EXPERENCIA	PREFERENTEMENTE UN AÑO
ACTITUD	POSITIVA DE CRECIMIENTO
APTITUD	CONOCIMEINTO EN PRODUCCIÓN DE CACAO.

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

5.6 Flujograma de procesos

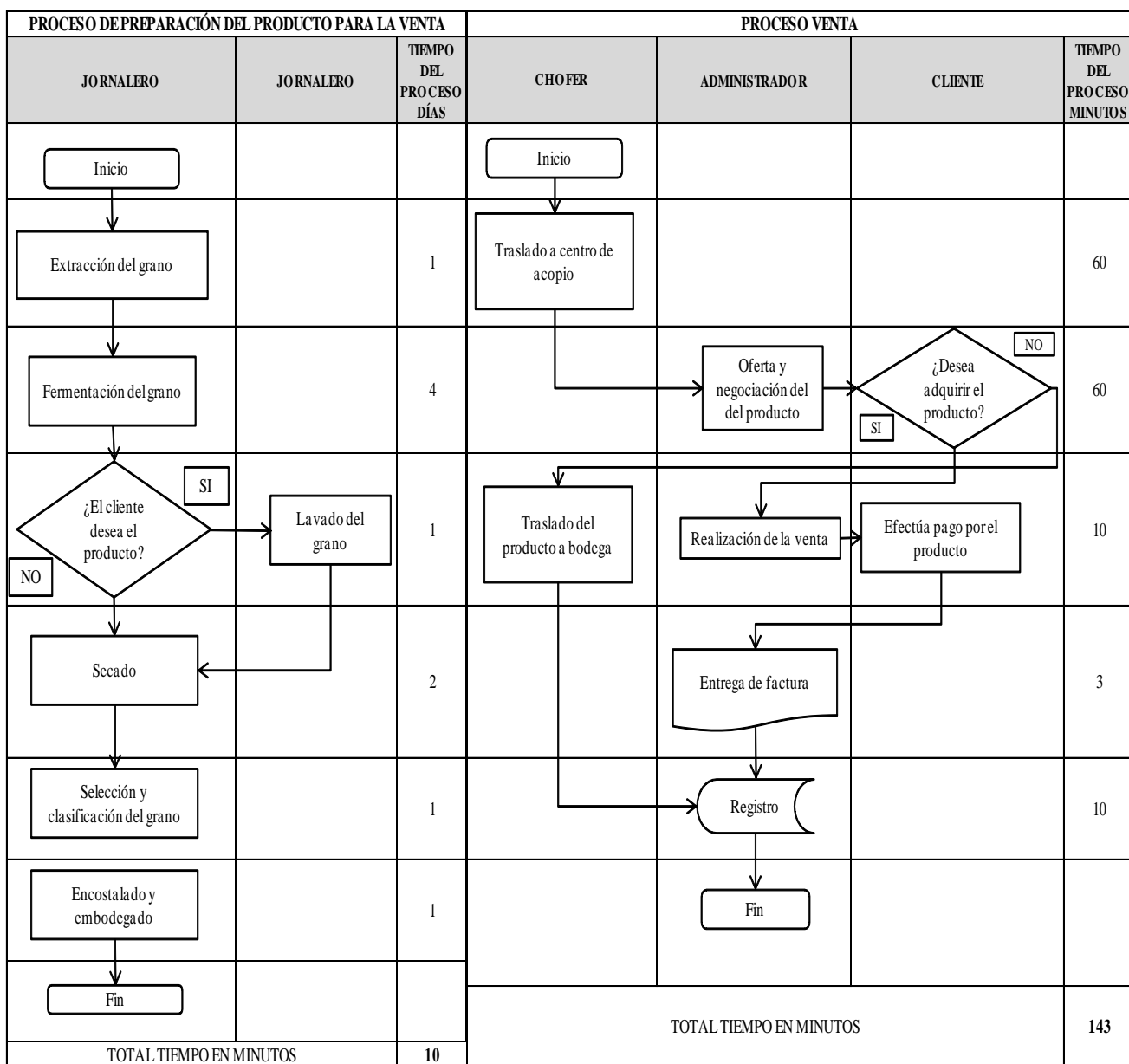
Se considera el flujograma de procesos para la producción específica de cacao en grano y para la comercialización del mismo.

El análisis del proceso de cosecha general está estipulado en días, el mismo que tendrá una duración de 10 días aproximadamente.

A diferencia de las actividades de comercialización que se detallan en minutos el tiempo estimado del proceso será de 143 minutos, que equivale a 2 .38 horas aproximadamente.

A continuación se describe en un solo cuadro los procesos fundamentales para la cosecha y oferta del producto.

Cuadro N° 38
Flujogramas de procesos



Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

5.6.1 Descripción básica del proceso de cosecha.

◆ Extracción del grano

La apertura y extracción del grano de la mazorca, de preferencia debe efectuarse dentro de la misma plantación, pero rotando los sitios para esta labor, debido a que los cascarones sirven de refugio natural a los insectos polinizadores, a su vez que constituyen una fuente natural de materia orgánica y minerales al suelo.

◆ Fermentación del grano

La fermentación conocida también como cura, preparación, cocinado, etc. Es el proceso a que se somete las almendras frescas, que mata el embrión y permite a las almendras adquirir su particular calidad, dando como resultado un producto con sabor. Para ello se precisa de lugares acondicionados y bien ventilados. Cuando las almendras no fermentan este proceso se realiza mal o en forma deficiente, se produce el llamado cacao corriente.

◆ Lavado

En este proceso el lavado es opcional respecto a la actividad de cosecha general.

◆ Secado

Puede ser natural o artificial. Es el proceso durante el cual las almendras terminan de perder el exceso de humedad que contienen y están listas para ser vendidas.

◆ Selección y clasificación del grano

Los granos secos se deben seleccionar, para eliminar la tierra, las partículas sueltas de la cáscara de la semilla y los granos quebrados, para ello se emplean una serie de mallas

dispuestas en serie y los granos pasan a través de ellas, unas corrientes de aire caliente eliminan las impurezas.

◆ **Encostalado y embodegado**

El grano luego de que se encuentre seco, se procede almacenar en el tendal de cemento, para luego ponerlos en costales (sacos) de 45.36 kg.

5.7 Base legal

Es importante destacar que la constitución de la empresa no necesita de aportaciones de capital por medio de accionistas, por tanto se excluye la elaboración de minuta e integraciones de capital mediante sociedades.

En el proceso de cultivo de cacao, el inversionista deberá observar la Ley para la formulación, fabricación, comercialización y empleo de plaguicidas y productos a fines de uso agrícola; en el documento legal se exponen los agroquímicos que deben ser empleados dentro de una actividad de producción agrícola y todos aquellos de uso prohibido por la Ley dentro del Ecuador, así como también las medidas protectoras para el medio natural y recomendaciones sobre el almacenamiento, manejo y uso de pesticidas; siendo el organismo gubernamental, responsable del cumplimiento de esta legalización en el ministerio de Agricultura y Ganadería.

5.7.1 Entidades relacionadas

- ◆ Ministerio de Ambiente

- ◆ Ministerio de Agricultura y Ganadería

- ◆ Ministerio de Salud Pública

- ◆ Ministerio de Bienestar Social

- ◆ Instituto Ecuatoriano de Normalización

- ◆ SRI

- ◆ IESS

5.7.2 Leyes conexas

- ◆ Ley para la formulación, fabricación, comercialización y empleo de plaguicidas y productos a fines de uso agrícola

- ◆ Código del Comercio

- ◆ Código del trabajo

- ◆ Código tributario

- ◆ Ley de régimen tributario

CAPITULO VI

INVERSIÓN DEL PROYECTO

Las inversiones del proyecto involucran los requerimientos que deben realizarse en activos fijos, activos diferidos, y capital de trabajo permanente. (Meneses 2004, p. 140).

6.1 Activos fijos tangibles

Las inversiones fijas se realizan en el periodo de instalación del proyecto y se requieren a lo largo de la vida útil del mismo.

Los activos fijos corresponden a las inversiones que se realizan en bienes tangibles que se requieran para el proceso de transformación de las materias primas e insumos, así como aquellos que sirvan de apoyo a la operación del proyecto. (Barreno, 2003, p. 88).

Cuadro N° 39
Activo fijo

DETALLE	COSTO
Terreno	\$ 50.192,00
Obras civiles y preparación del terreno	\$ 11.056,82
Muebles y enseres	\$ 1.182,83
Equipo de oficina	\$ 250,30
Equipo de cómputo	\$ 853,50
Maquinaria	\$ 22.062,50
Herramientas	\$ 807,10
Vehículo	\$ 13.000,00
TOTAL	\$ 99.405,05

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

El requerimiento total de activo fijo tangible es de \$99.405,05 dólares. Las mayores inversiones se representan en la adquisición del Terreno, la construcción de las obras civiles y preparación del terreno, y maquinaria. **Visualizar (Anexo N° 4).**

6.2. Inversión en Activos Diferidos

Las inversiones en activos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para puesta en marcha del proyecto. (Barreno, 2002, p. 72).

Cuadro N° 40
Activo diferido

ACTIVOS DIFERIDOS	COSTO
Pago notaría e inspectoria de trabajo	\$ 250,00
Varios Permisos de funcionamiento	\$ 600,00
Varios	\$ 200,00
TOTAL	\$ 1.050,00

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

La inversión total de los activos diferidos es de \$1.050.00 dólares, los desembolsos representan el pago de notarios e inspectoría de trabajo, permisos de funcionamiento y varios.

6.3. Inversión en Capital de Trabajo.

Es el conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes que deberá disponer el inversionista, para la operación normal del proyecto, un ciclo productivo, o para una capacidad y tamaño determinado. (Barreno, 2003, p. 91).

Cuadro N° 41
Capital de trabajo

DETALLE	COSTO ANUAL	COSTO TRIMESTRAL
Insumos para la producción	\$ 10.736,00	\$ 2.684,00
Materiales indirectos	\$ 6.496,92	\$ 1.624,23
Personal operativo directo	\$ 29.891,42	\$ 7.472,86
Personal operativo indirecto	\$ 16.229,17	\$ 4.057,29
Servicios básicos de operación	\$ 4.691,28	\$ 1.172,82
Gastos administrativos (Sueldos y utiles de oficina)	\$ 10.995,84	\$ 2.748,96
Servicios básicos de administración	\$ 572,40	\$ 143,10
Gastos de ventas	\$ 1.089,60	\$ 272,40
Reparación y mantenimiento	\$ 939,46	\$ 234,86
Seguros	\$ 390,00	\$ 97,50
TOTAL TRIMESTRAL	\$ 82.032,08	\$ 20.508,02

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Se estipula el capital de trabajo para financiar las actividades de la empresa durante un periodo preoperatorio en un ciclo de tres meses, tiempo en el cual se cubrirán los costos y los gastos para la operación del proyecto.

6.4 Resumen de inversiones

Representa la sumatoria total de los activos fijos, diferidos y capital de trabajo, con la finalidad de dar a conocer la inversión general requerida para la ejecución del proyecto.

Cuadro N° 42
Total de inversiones

ACTIVOS FIJOS	USD	%
Terreno	\$ 50.192,00	41,49%
Obras civiles y preparación del terreno	\$ 11.056,82	9,14%
Muebles y enseres	\$ 1.182,83	0,98%
Equipo de oficina	\$ 250,30	0,21%
Equipo de cómputo	\$ 853,50	0,71%
Maquinaria	\$ 22.062,50	18,24%
Herramientas	\$ 807,10	0,67%
Vehículo	\$ 13.000,00	10,75%
Total activo fijo	\$ 99.405,05	82,18%
ACTIVOS DIFERIDOS		
Total Gastos de constitución	\$ 1.050,00	0,87%
Total activo diferido	\$ 1.050,00	0,87%
CAPITAL DE TRABAJO		
Total capital de trabajo	\$ 20.508,02	16,95%
TOTAL INVERSIÓN	\$120.963,07	100,00%
FINANCIAMIENTO		
	USD	
Préstamo bancario (B Fomento)	\$ 60.481,54	50,00%
Recursos Propios	\$ 60.481,54	50,00%
TOTAL FINANCIAMIENTO	\$ 120.963,07	100,00%

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

El total de inversión es de 120.963,54 dólares, distribuido el 82,18% del desembolso general para adquisición de activos fijos, el 0.87% para activos diferidos y el 16,95% para capital de trabajo.

6.5. Financiamiento del Proyecto

El financiamiento otorga al proyecto los recursos monetarios necesarios que cubrirán el valor de las inversiones.

El proyecto será capitalizado por dos fuentes de financiamiento las cuales pueden ser: internas y externas.

◆ **Fuentes de Financiamiento Internas.**

La financiación interna es aquella en la que los fondos son provistos a la empresa por parte de su propietario. (Stephen, Coulter, 1996, p. 138).

El capital propio de la empresa será de \$60.481,54 dólares, que representa el 50% del total de la inversión.

◆ **Fuentes de Financiamiento Externo**

La financiación externa es aquella en la que los fondos son provistos a la empresa por parte de tercero, ya sea particulares o instituciones bancarias. (Stephen, Coulter, 1996, p. 138).

El proyecto financiará el 50% de la inversión total, mediante un préstamo bancario emitido por el Banco Nacional de Fomento a una tasa del 11% establecido como crédito productivo.

Cuadro N° 43
Préstamo

Crédito	50%	\$ 60.481,54
Pago anual		\$ 16.364,51
Plazo		5 años
Interés anual	BNF	11%

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

6.6 Cuadro de fuentes y usos

Es desarrollado con la finalidad de identificar en forma específica la directriz del capital financiado, en función a la adquisición de los activos en general.

Cuadro N° 44
Cuadro de fuentes y usos

DESCRIPCION	VALOR	R. PROPIOS		R. AGENOS	
Terreno	\$ 50.192,00			41,49%	\$ 50.192,00
Obras civiles y preparación del terreno	\$ 11.056,82	\$ 0,01	\$ 767,28	8,51%	\$ 10.289,54
Muebles y enseres	\$ 1.182,83	\$ 0,01	\$ 1.182,83		
Equipo de oficina	\$ 250,30	\$ 0,00	\$ 250,30		
Equipo de cómputo	\$ 853,50	\$ 0,01	\$ 853,50		
Maquinaria	\$ 22.062,50	\$ 0,18	\$ 22.062,50		
Herramientas	\$ 807,10	\$ 0,01	\$ 807,10		
Vehículo	\$ 13.000,00	\$ 0,11	\$ 13.000,00		
Total Gastos de constitución	\$ 1.050,00	\$ 0,01	\$ 1.050,00		
Total capital de trabajo	\$ 20.508,02	\$ 0,17	\$ 20.508,02		
TOTAL	\$ 120.963,07	50,00%	\$ 60.481,54	50,00%	\$ 60.481,54

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Se utilizará los recursos de terceros para financiar el terreno y en su mayoría los desembolsos por obras civiles y preparación del terreno.

CAPITULO VII

COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

7.1 Costos de producción

Costo que resulta añadir al precio de adquisición de las materias primas, los costos directos y una parte de los indirectos, en la medida en que tales costos correspondan al periodo de fabricación. (Gispert, 2002, p. 910)

7.1.1 Insumos para la producción

Está constituido por los aditamentos indispensables para la producción de cacao como son las plantas de siembra y resiembra, fertilizantes y plaguicidas.

Para estimar la cantidad de insumos a emplear por año es conveniente relacionar con la capacidad utilizada del proyecto respecto a la cantidad de producción por periodo. Como se muestra a continuación.

Cuadro N° 45 Insumos para la producción

INSUMOS PARA EL AÑO 2012					
TIPO DE PRODUCTO	ESPECIFICACIÓN	U	CANTIDAD ANUAL	PRECIO UNITARIO	COSTO ANUAL
PLANTAS	SIEMBRA (SEGÚN CAPACIDAD UTILIZADA)	U	15600	\$ 0,64	\$ 9.984,00
	RESIEMBRA	U	500	\$ 0,64	\$ 320,00
FERTILIZANTE (ABONO)	UREA	QQ (100 L)	6	\$ 12,00	\$ 72,00
PLAGUICIDAS	NEMATOCIDAS (Furadán)	L	6	\$ 6,00	\$ 36,00
	HERBICIDAS (Lisonfato)	L	24	\$ 4,00	\$ 96,00
	FUNGICIDAS (Nuban)	L	6	\$ 22,00	\$ 132,00
	INSECTICIDAS (Cal viva)	QQ (100 L)	12	\$ 8,00	\$ 96,00
TOTAL ANUAL 2012					\$ 10.736,00
INSUMOS PARA EL AÑO 2013					
TIPO DE PRODUCTO	ESPECIFICACIÓN	U	CANTIDAD ANUAL	PRECIO UNITARIO	COSTO ANUAL
PLANTAS	SIEMBRA (SEGÚN CAPACIDAD UTILIZADA)	U	16800	\$ 0,68	\$ 11.346,59
	RESIEMBRA	U	500	\$ 0,68	\$ 337,70
FERTILIZANTE (ABONO)	UREA	QQ (100 L)	6	\$ 12,66	\$ 75,98
PLAGUICIDAS	NEMATOCIDAS (Furadán)	L	6	\$ 6,33	\$ 37,99
	HERBICIDAS (Lisonfato)	L	24	\$ 4,22	\$ 101,31
	FUNGICIDAS (Nuban)	L	6	\$ 23,22	\$ 139,30
	INSECTICIDAS (Cal viva)	QQ (100 L)	12	\$ 8,44	\$ 101,31
TOTAL ANUAL 2013					\$ 12.140,17
INSUMOS PARA EL AÑO 2014					
TIPO DE PRODUCTO	ESPECIFICACIÓN	U	CANTIDAD ANUAL	PRECIO UNITARIO	COSTO ANUAL
PLANTAS	SIEMBRA (SEGÚN CAPACIDAD UTILIZADA)	U	18000	\$ 0,71	\$ 12.829,34
	RESIEMBRA	U	500	\$ 0,71	\$ 356,37
FERTILIZANTE (ABONO)	UREA	QQ (100 L)	6	\$ 13,36	\$ 80,18
PLAGUICIDAS	NEMATOCIDAS (Furadán)	L	6	\$ 6,68	\$ 40,09
	HERBICIDAS (Lisonfato)	L	24	\$ 4,45	\$ 106,91
	FUNGICIDAS (Nuban)	L	6	\$ 24,50	\$ 147,00
	INSECTICIDAS (Cal viva)	QQ (100 L)	12	\$ 8,91	\$ 106,91
TOTAL ANUAL 2014					\$ 13.666,81
INSUMOS PARA EL AÑO 2015					
TIPO DE PRODUCTO	ESPECIFICACIÓN	U	CANTIDAD ANUAL	PRECIO UNITARIO	COSTO ANUAL
PLANTAS	SIEMBRA (SEGÚN CAPACIDAD UTILIZADA)	U	19200	\$ 0,75	\$ 14.441,39
	RESIEMBRA	U	500	\$ 0,75	\$ 376,08
FERTILIZANTE (ABONO)	UREA	QQ (100 L)	6	\$ 14,10	\$ 84,62
PLAGUICIDAS	NEMATOCIDAS (Furadán)	L	6	\$ 7,05	\$ 42,31
	HERBICIDAS (Lisonfato)	L	24	\$ 4,70	\$ 112,82
	FUNGICIDAS (Nuban)	L	6	\$ 25,86	\$ 155,13
	INSECTICIDAS (Cal viva)	QQ (100 L)	12	\$ 9,40	\$ 112,82
TOTAL ANUAL 2015					\$ 15.325,17
INSUMOS PARA EL AÑO 2016					
TIPO DE PRODUCTO	ESPECIFICACIÓN	U	CANTIDAD ANUAL	PRECIO UNITARIO	COSTO ANUAL
PLANTAS	SIEMBRA (SEGÚN CAPACIDAD UTILIZADA)	U	20400	\$ 0,79	\$ 16.192,50
	RESIEMBRA	U	500	\$ 0,79	\$ 396,87
FERTILIZANTE (ABONO)	UREA	QQ (100 L)	6	\$ 14,88	\$ 89,30
PLAGUICIDAS	NEMATOCIDAS (Furadán)	L	6	\$ 7,44	\$ 44,65
	HERBICIDAS (Lisonfato)	L	24	\$ 4,96	\$ 119,06
	FUNGICIDAS (Nuban)	L	6	\$ 27,29	\$ 163,71
	INSECTICIDAS (Cal viva)	QQ (100 L)	12	\$ 9,92	\$ 119,06
TOTAL ANUAL 2016					\$ 17.125,16

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Es importante destacar que algunos insumos para la producción son subsidiados por el gobierno, no obstante se establece un incremento porcentual en los precios para los años

posteriores haciendo referencia al nivel de inflación anual emitido por el Banco Central del Ecuador que es de 5,53% (Noviembre 2010 – Noviembre 2011).

7.1.2 Mano de obra directa (MOD)

Se considera como MOD a los colaboradores que desarrollan actividades netamente de producción en la empresa.

Cuadro N° 46
Mano de obra directa

DETALLE	CANTIDAD	REMUNERACIÓN ANUAL
Jornalero A	1	\$ 4.270,20
Jornalero B	1	\$ 4.270,20
Jornalero C	1	\$ 4.270,20
Jornalero D	1	\$ 4.270,20
Jornalero E	1	\$ 4.270,20
Jornalero F	1	\$ 4.270,20
Jornalero G	1	\$ 4.270,20
TOTAL		\$ 29.891,42

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

En total suma una erogación por remuneración de 29.891,42 dólares anual, incluido beneficios de ley. **Visualizar (Anexo N° 5).**

7.2 Costos indirectos de fabricación

Naranjo, (2001) considera que “Los costos indirectos de fabricación son aquellos que corresponden a: mano de obra indirecta, materiales indirectos, los suministros, reparación y mantenimiento, seguros, arriendos, etc. dependiendo del tipo de unidad productiva”.

7.2.1 Materiales indirectos

Los materiales indirectos son aquellos utilizados para el empaque y presentación del producto, los materiales a utilizar serán: sacos, cinta, rollos de piola, mascarillas, mangueras plásticas y fundas para basura.

Cuadro N° 47
Materiales indirectos

DETALLE	CANTIDAD ANUAL	COSTO UNITARIO	TOTAL ANUAL
Sacos	16000	\$ 0,35	\$ 5.600,00
Cinta stanley (20m)	100	\$ 4,30	\$ 430,00
Rollo de piola para nivelar (200 m)	10	\$ 7,80	\$ 78,00
Mascarillas	20	\$ 0,25	\$ 5,00
Mangeras plasticas (100m)	10	\$ 38,00	\$ 380,00
Fundas/ basura, Paq. 28 unid.	4	\$ 0,98	\$ 3,92
TOTAL			\$ 6.496,92

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

7.2.2 Mano de obra indirecta (MOI)

Es aquel personal que no interviene directamente en el desarrollo de la producción, pero su participación en la empresa es de vital importancia.

Cuadro N° 48
Personal operativo indirecto

DETALLE	CANTIDAD	REMUNERACIÓN ANUAL
Jefe de producción	1	\$ 6.420,59
Asistente de Campo	1	\$ 5.455,67
Chofer	1	\$ 4.352,91
TOTAL		\$ 16.229,17

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

La Mano de obra indirecta está representada por el jefe de producción, asistente de campo y chofer, al cual se debe otorgar una remuneración anual de 16.229,17 dólares incluidos beneficios de ley. **Visualizar (Anexo N° 5).**

7.2.3 Servicios básicos de operación

Son indispensables para llevar a efecto las actividades de producción de la empresa, está constituida principalmente por energía eléctrica, agua potable, Diésel para maquinaria y transporte.

Cuadro N° 49
Servicios básicos de operación

DETALLE	UNIDAD	COSTO	CONSUMO	COSTO	COSTO
		UNITARIO	DIARIO	MENSUAL	ANUAL
Energía eléctrica	KW/H	\$0,08	15	\$24,90	\$298,80
Agua potable	MTS3	0,57	3	\$34,20	\$410,40
Diesel para maquinaria	G	\$1,037	12	\$248,88	\$2.986,56
Diesel para Transpòrtación	G	\$1,037	4	\$82,96	\$995,52
TOTAL					\$4.691,28

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

El costo de los servicios básicos de operación es de 4.691,28 dólares anuales, su cálculo se estipuló en base a una estimación de consumo en promedio diario, el mismo que se multiplicó por días requeridos en el mes y posteriormente por los ciclos mensuales.

7.2.4 Reparación y mantenimiento

Corresponde a aquellos desembolsos de dinero ocasionados por la acción de salvaguardar los activos de la empresa.

Cuadro N° 50
Reparación y mantenimiento

RUBROS	VALOR	COSTO ANUAL
Obras civiles y preparación de terreno (2%)	\$ 11.056,82	\$ 221,14
Equipo de cómputo (2%)	\$ 853,50	\$ 17,07
Maquinaria (2%)	\$ 22.062,50	\$ 441,25
Vehículo (2%)	\$ 13.000,00	\$ 260,00
TOTAL		\$ 939,46

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Se otorga el 2% del costo total del activo como reserva para reparación y mantenimiento.

7.2.5 Seguros

Esta partida comprende el pago de las pólizas anuales que se debe realizar por el riesgo de sufrir deterioros o pérdidas en los activos.

Cuadro N° 51
Seguros

RUBROS	VALOR	COSTO ANUAL
Vehículo (3%)	\$ 13.000,00	\$ 390,00
TOTAL		\$ 390,00

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Las tarifas varían, de acuerdo a la naturaleza de los activos, no obstante es conveniente sujetarse a rubros porcentuales de valoración 3%.

7.2.6 Depreciaciones

Las depreciaciones es la pérdida de valor de los activos fijos, usados por la empresa y sobre los cuales tienen propiedad. (Meneses, 2004, p. 113).

**Cuadro N° 52
Depreciaciones**

CUENTAS	COSTO	VIDA ÚTIL AÑOS	DEPRECIACIÓN %	TOTAL AÑO
Obras civiles	\$ 11.056,82	20	5%	\$ 552,84
Muebles y enseres	\$ 1.182,83	10	10%	\$ 118,28
Equipo de oficina	\$ 250,30	10	10%	\$ 25,03
Equipo de cómputo	\$ 853,50	3	33%	\$ 281,66
Maquinaria	\$ 22.062,50	10	10%	\$ 2.206,25
Herramientas	\$ 807,10	10	10%	\$ 80,71
Vehículo	\$ 13.000,00	5	20%	\$ 2.600,00
TOTAL	\$25.156,23			\$ 5.864,77

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Las depreciaciones deben ser proyectadas para cinco años, como se muestra a continuación:

**Cuadro N° 53
Proyección de las depreciaciones**

DEPRECIACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS FIJOS					
Obras civiles	\$ 552,84	\$ 552,84	\$ 552,84	\$ 552,84	\$ 552,84
Muebles y enseres	\$ 118,28	\$ 118,28	\$ 118,28	\$ 118,28	\$ 118,28
Equipo de oficina	\$ 25,03	\$ 25,03	\$ 25,03	\$ 25,03	\$ 25,03
Equipo de cómputo	\$ 281,66	\$ 281,66	\$ 281,66	-	-
Maquinaria	\$ 2.206,25	\$ 2.206,25	\$ 2.206,25	\$ 2.206,25	\$ 2.206,25
Herramientas	\$ 80,71	\$ 80,71	\$ 80,71	\$ 80,71	\$ 80,71
Vehículo	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00	\$ 2.600,00
TOTAL	\$ 5.864,77	\$ 5.864,77	\$ 5.864,77	\$ 5.583,11	\$ 5.583,11

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Es conveniente hacer un análisis general del valor residual, el mismo que se detalla a continuación:

Cuadro N° 54
Valor residual

CUENTAS	DEPRECIACIÓN CALCULADA	VIDA ÚTIL AÑOS	AÑOS RESTANTES POR DEPRECIAR	VALOR RESIDUAL
Obras civiles	\$ 552,84	20	15	\$ 8.292,62
Muebles y enseres	\$ 118,28	10	5	\$ 591,42
Equipo de oficina	\$ 25,03	10	5	\$ 125,15
Maquinaria	\$ 2.206,25	10	5	\$ 11.031,25
Herramientas	\$ 80,71	10	5	\$ 403,55
TOTAL				\$ 20.443,98

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Los activos que se deprecian para 10 y 20 años constituyen un valor residual, debido a que el análisis del proyecto está realizado para 5 años, dejando un excedente de costo de desgaste que no implican desembolsos.

7.3 Gastos

7.3.1 Gastos administrativos

Son aquellos resultantes de la actividad administrativa de la empresa, independientemente del aspecto productivo.

Cuadro N° 55
Gastos administrativos

DETALLE	TOTAL ANUAL
Administrador	\$ 7.799,04
Asesor contable	\$ 3.000,00
Gastos de oficina	\$ 196,80
TOTAL	\$ 10.995,84

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Los gastos administrativos están conformados por las remuneraciones realizadas al administrador, Asesor contable (Servicios profesionales), y varios gastos de oficina **Visualiza (Anexo N° 5, N° 6).**

7.3.2 Servicios Básicos de administración

Para las actividades administrativas se requiere de los siguientes servicios básicos: teléfono, energía eléctrica, e internet.

Cuadro N° 56
Servicios básicos de administración

DETALLE	UNIDAD	COSTO UNITARIO	CONSUMO DIARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Teléfono	MIN	\$0,02	30	\$12,00	\$144,00
Energía eléctrica	KW/H	\$0,08	5	\$8,30	\$99,60
Internet	V/ 510	-	-	\$27,40	\$328,80
TOTAL				\$20,30	\$572,40

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

7.3.3 Amortizaciones de activos diferidos

Todos los activos diferidos deben estar sujetos a amortización. Para el proyecto el periodo límite para esta operación es de cinco años.

Cuadro N° 57
Amortizaciones de activos diferidos

AÑOS	TOTAL ACTIVO DIFERIDO	AMORTIZACIÓN	VALOR TOTAL
1	\$ 1.050,00	\$ 210,00	\$ 840,00
2	\$ 840,00	\$ 210,00	\$ 630,00
3	\$ 630,00	\$ 210,00	\$ 420,00
4	\$ 420,00	\$ 210,00	\$ 210,00
5	\$ 210,00	\$ 210,00	\$ 0,00

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

7.3.4 Gasto de ventas

Son las erogaciones relacionadas con la promoción de ventas, los gastos en que se incurre al realizar la publicidad etc.

Cuadro N° 58
Gasto de ventas

DETALLE	ESPECIFICACIÓN	COSTO ANUAL
HOJAS VOLANTES	Full color 1/2 of. 2000 Unidades	\$ 134,40
DETALLE	ESPECIFICACIÓN	COSTO
TARJETAS DE PRESENTACIÓN	Full color 1/2 of. 1000 Unidades	\$ 67,20
DETALLE	ESPECIFICACIÓN	COSTO
DIARIO LA HORA	Cls: 1 columna por 4 centímetros	\$ 216,00
DETALLE	ESPECIFICACIÓN	COSTO
TV MAJESTAD	Tarifa A	\$ 672,00
TOTAL		\$ 1.089,60

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

El total de gasto de ventas asciende a 1.089,60 dólares.

7.3.5 Gastos financieros

Están determinados por el uso del dinero ajeno, es decir, son los gastos ocasionados por la contratación de los préstamos o créditos necesarios para impulsar un proyecto.

El monto total del crédito es de 60.481,54 dólares, a un plazo de 5 años con una tasa de interés del 11% mediante el Banco Nacional de Fomento.

Cuadro N° 59
Amortización del préstamo

AÑOS	CAPITAL	INTERÉS	CAPITAL DESCONTADO	CUOTA ANUAL
0	\$60.481,54			
1	\$ 50.770,00	\$ 6.652,97	\$ 9.711,54	\$ 16.364,51
2	\$ 39.990,19	\$ 5.584,70	\$ 10.779,81	\$ 16.364,51
3	\$ 28.024,60	\$ 4.398,92	\$ 11.965,59	\$ 16.364,51
4	\$ 14.742,80	\$ 3.082,71	\$ 13.281,80	\$ 16.364,51
5	\$ 0,00	\$ 1.621,71	\$ 14.742,80	\$ 16.364,51
TOTAL		\$ 21.341	\$ 60.481,54	

Fuente: Investigación. De Campo
Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Establecida la tabla de amortización del préstamo bancario se puede determinar en forma específica los gastos financieros, que corresponden a los intereses por crédito.

Cuadro N° 60
Gastos financieros

GASTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Interés	\$ 6.652,97	\$ 5.584,70	\$ 4.398,92	\$ 3.082,71	\$ 1.621,71

Fuente: Investigación. De Campo
Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

7.4 Proyección de costos

Los costos proyectados se estructurarán en función a un incremento promedio anual de inflación, que oscila alrededor del 5,53% en base a las estadísticas emitidas por el Banco Central del Ecuador (Noviembre 2010 – Noviembre 2011).

Cuadro N° 61
Proyección de costos

COSTOS OPERATIVOS	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
MOD	\$ 29.891,42	\$ 31.544,42	\$ 33.288,82	\$ 35.129,69	\$ 37.072,37
Insumos para la producción	\$ 10.736,00	\$ 12.140,17	\$ 13.666,81	\$ 15.325,17	\$ 17.125,16
SUBTOTAL DE	\$ 40.627,42	\$ 43.684,59	\$ 46.955,63	\$ 50.454,87	\$ 54.197,52
CIF					
Materiales indirectos	\$ 6.496,92	\$ 6.856,20	\$ 7.235,35	\$ 7.635,46	\$ 8.057,70
MOI	\$ 16.229,17	\$ 17.126,64	\$ 18.073,74	\$ 19.073,22	\$ 20.127,97
Servicios básicos de operación	\$ 4.691,28	\$ 4.950,71	\$ 5.224,48	\$ 5.513,40	\$ 5.818,29
Seguros	\$ 390,00	\$ 411,57	\$ 434,33	\$ 458,34	\$ 483,69
Reparación y mantenimiento	\$ 939,46	\$ 991,41	\$ 1.024,42	\$ 1.058,54	\$ 1.093,78
Depreciaciones	\$ 5.864,77	\$ 5.864,77	\$ 5.864,77	\$ 5.583,11	\$ 5.583,11
Inprevistos 5%	\$ 1.730,58	\$ 1.810,06	\$ 1.892,85	\$ 1.966,10	\$ 2.058,23
SUBTOTAL CIF	\$ 36.342,17	\$ 38.011,35	\$ 39.749,94	\$ 41.288,17	\$ 43.222,78
TOTAL COSTO DE VENTA	\$ 76.969,59	\$ 81.695,94	\$ 86.705,58	\$ 91.743,04	\$ 97.420,30
PRESUPUESTO DE GASTOS					
GASTOS ADMINISTRACION					
Sueldo Administrador	\$ 7.799,04	\$ 8.230,32	\$ 8.685,46	\$ 9.165,76	\$ 9.672,63
Asesor contable	\$ 3.000,00	\$ 3.165,90	\$ 3.340,97	\$ 3.525,73	\$ 3.720,70
Gastos de oficina	\$ 196,80	\$ 207,68	\$ 219,17	\$ 231,29	\$ 244,08
Servicios básicos de administración	\$ 572,40	\$ 604,05	\$ 637,46	\$ 672,71	\$ 709,91
Amort. De activos diferidos.	\$ 210,00	\$ 210,00	\$ 210,00	\$ 210,00	\$ 210,00
Inprevistos 5%	\$ 588,91	\$ 620,90	\$ 654,65	\$ 690,27	\$ 727,87
TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO	\$ 12.367,15	\$ 13.038,86	\$ 13.747,71	\$ 14.495,77	\$ 15.285,19
GASTOS DE VENTAS					
Gasto publicidad	\$ 1.089,60	\$ 1.149,85	\$ 1.213,44	\$ 1.280,55	\$ 1.351,36
Inprevistos 5%	\$ 54,48	\$ 57,49	\$ 60,67	\$ 64,03	\$ 67,57
SUBTOTAL	\$ 1.144,08	\$ 1.207,35	\$ 1.274,11	\$ 1.344,57	\$ 1.418,93
GASTOS FINANCIEROS					
Cuota total. Interés 11.00%	\$ 6.652,97	\$ 5.584,70	\$ 4.398,92	\$ 3.082,71	\$ 1.621,71
TOTAL COSTOS + GASTOS	\$ 97.133,79	\$ 101.526,85	\$ 106.126,32	\$ 110.666,09	\$ 115.746,12

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Los costos y gastos en el primer año de la operación del proyecto serán de \$ 97.133,79 dólares.

Los insumos para la producción se incrementaran anualmente considerando el porcentaje de inflación y la capacidad utilizada operativa del proyecto.

7.5. Ingresos de Proyecto

El ingreso por ventas de producto es el principal ingreso de un proyecto y su razón de ser. (Canelos, (2003, p. 136)

Cuadro N° 62
Ingresos del proyecto

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Costos y Gastos	\$ 94.199,24	\$ 98.438,61	\$ 102.876,25	\$ 107.245,62	\$ 112.146,26
Producción Total SACOS 45,36 KG(Capacidad utilizada)	1.560	1.680	1.800	1.920	2.040
Costo Unitario (SACO 45,36KG)	\$ 60,38	\$ 58,59	\$ 57,15	\$ 55,86	\$ 54,97
PRECIO DE VENTA EN EL MERCADO AL PRODUCTOR	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00
Precio al mercado (Incluye inflación estimada según análisis de costos)	\$ 80,00	\$ 84,42	\$ 89,09	\$ 94,02	\$ 99,22
	INGRESOS PROYECTADOS				
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
SACOS DE CACAO 45,36 KG	1.560	1.680	1.800	1.920	2.040
Precio por caja	\$ 80,00	\$ 84,42	\$ 89,09	\$ 94,02	\$ 99,22
INGRESOS TOTALES	\$ 124.800,00	\$ 141.832,32	\$ 160.366,76	\$ 180.517,38	\$ 202.406,24

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Los ingresos se determinan en base a la capacidad utilizada de producción de la empresa y los precios que se manejan en el mercado de cacao.

Los ingresos para el primer año son de 124.800,00 dólares, con una estimación de incremento considerable para los periodos posteriores.

CAPÍTULO VIII

EVALUACIÓN FINANCIERA

8.1 Evaluación económica financiera

Es determinar el mérito de un proyecto, entendiéndose como tal el grado o nivel de utilidad que obtiene el empresario privado como premio al riesgo de utilizar su capital y su capacidad empresarial en la implementación de un proyecto. (Barreno, 2002, p. 151).

8.1.1 Instrumentos de evaluación

- ◆ Estado de situación inicial.
- ◆ Estado de pérdidas y ganancias.
- ◆ Flujos de caja.

a) Estado de situación

Es un documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa en un momento del tiempo. (Páez, 2000, p. 62)

Cuadro N° 63
Estado de situación

ACTIVO			PASIVOS		
CIRCULANTE		\$20.508,02	CORTO PLAZO		
Caja Bancos	\$ 17.824,02		LARGO PLAZO	\$ 60.481,54	
Insumos para servicio	\$ 2.684,00				
ACTIVO FIJO		\$99.405,05	TOTAL PASIVO		
Terreno					\$ 60.481,54
Obras civiles y preparación de terreno	50.192,00				
Muebles y enseres	\$ 11.056,82				
Equipo de oficina	\$ 1.182,83				
Equipo de cómputo	\$ 250,30				
Maquinaria	\$ 853,50				
Herramientas	\$ 22.062,50				
Vehículo	\$ 807,10				
	\$ 13.000,00		TOTAL PATRIMONIO		\$ 60.481,54
ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 1.050,00			
Gastos intangibles	\$ 1.050,00				
TOTAL ACTIVO		\$120.963,07	TOTAL PASIVO+PATRIMONIO		\$ 120.963,07

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Los activos circulantes son de 20.508,02 dólares, cantidad monetaria que representa el total de capital de trabajo. Se observa además una deuda a largo plazo de 60.481,54 dólares.

b) Estado de resultados

El estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que muestra detalladamente y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio.

Cuadro N° 64
Estado de resultados

	PERIODOS	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
	Ventas netas	124.800,00	141.832,32	160.366,76	180.517,38	202.406,24
-	Costo de ventas	76.969,59	81.695,94	86.705,58	91.743,04	97.420,30
=	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	47.830,41	60.136,38	73.661,19	88.774,34	104.985,95
-	Gastos administración	12.367,15	13.038,86	13.747,71	14.495,77	15.285,19
-	Gasto de ventas	1.144,08	1.207,35	1.274,11	1.344,57	1.418,93
=	UTILIDAD OPERACIONAL	34.319,18	45.890,17	58.639,36	72.934,00	88.281,83
-	Gastos financieros	6.652,97	5.584,70	4.398,92	3.082,71	1.621,71
=	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION	27.666,21	40.305,47	54.240,44	69.851,30	86.660,12
-	15% participación utilidades	4.149,93	6.045,82	8.136,07	10.477,69	12.999,02
=	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	23.516,28	34.259,65	46.104,37	59.373,60	73.661,10
-	Impuesto a la renta (25%)	5.879,07	8.564,91	11.526,09	14.843,40	18.415,28
=	UTILIDAD NETA	17.637,21	25.694,74	34.578,28	44.530,20	55.245,83

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

La utilidad generada para el primer año de operaciones del negocio es de 17.637,21 dólares.

No obstante para periodos posteriores se observa un incremento considerable.

c) Flujo de caja

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

Los Flujos de caja operacionales, determinan el efectivo recibido o expendido como resultado de las actividades económicas de base de la empresa.

Mediante la estructuración del flujo de caja se determinan los parámetros adecuados para el análisis y evaluación financiera.

Cuadro N° 65
Flujo de caja

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A- INGRESOS OPERACIONALES		\$ 124.800,00	\$ 141.832,32	\$ 160.366,76	\$ 180.517,38	\$ 202.406,24
Recuperación por ventas		\$ 124.800,00	\$ 141.832,32	\$ 160.366,76	\$ 180.517,38	\$ 202.406,24
B- EGRESOS OPERACIONALES	\$ 2.684,00	\$ 84.406,05	\$ 89.867,38	\$ 95.652,63	\$ 101.790,27	\$ 108.331,30
Pago proveedores (Adquisición de insumos)	\$ 2.684,00	\$ 10.736,00	\$ 12.140,17	\$ 13.666,81	\$ 15.325,17	\$ 17.125,16
MOD		\$ 29.891,42	\$ 31.544,42	\$ 33.288,82	\$ 35.129,69	\$ 37.072,37
Gasto de ventas		\$ 1.144,08	\$ 1.207,35	\$ 1.274,11	\$ 1.344,57	\$ 1.418,93
Gastos administrativos		\$ 12.157,15	\$ 12.828,86	\$ 13.537,71	\$ 14.285,77	\$ 15.075,19
Costos indirectos(CIF)		\$ 30.477,40	\$ 32.146,59	\$ 33.885,17	\$ 35.705,06	\$ 37.639,66
C- FLUJO OPERACIONAL (A-B) VAN – TIR	-\$ 2.684,00	\$ 40.393,95	\$ 51.964,94	\$ 64.714,13	\$ 78.727,12	\$ 94.074,95
D- INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 120.963,07					
Crédito largo plazo	\$ 60.481,54					
Aportes de capital	\$ 60.481,54					
E- EGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 100.455,05	\$ 26.393,51	\$ 30.975,24	\$ 36.026,67	\$ 41.685,60	\$ 47.778,80
Pago interés		\$ 6.652,97	\$ 5.584,70	\$ 4.398,92	\$ 3.082,71	\$ 1.621,71
Pago participación trabajadores		\$ 4.149,93	\$ 6.045,82	\$ 8.136,07	\$ 10.477,69	\$ 12.999,02
Pago impuestos		\$ 5.879,07	\$ 8.564,91	\$ 11.526,09	\$ 14.843,40	\$ 18.415,28
Pago de crédito a largo plazo		\$ 9.711,54	\$ 10.779,81	\$ 11.965,59	\$ 13.281,80	\$ 14.742,80
TOTAL ACTIVOS FIJOS Y DIF.	\$ 100.455,05					
ACTIVOS FIJOS						
Terreno	\$ 50.192,00					
Obras civiles y preparación de terreno	\$ 11.056,82					
Muebles y enseres	\$ 1.182,83					
Equipo de oficina	\$ 250,30					
Equipo de cómputo	\$ 853,50					
Maquinaria	\$ 22.062,50					
Herramientas	\$ 807,10					
Vehículo	\$ 13.000,00					
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.050,00					
F- FLUJO NO OPERACIONAL (D - E)	\$ 20.508,02	-\$ 26.393,51	-\$ 30.975,24	-\$ 36.026,67	-\$ 41.685,60	-\$ 47.778,80
G- FLUJO NETO GENERADO (C + F)	\$ 17.824,02	\$ 14.000,44	\$ 20.989,70	\$ 28.687,46	\$ 37.041,51	\$ 46.296,14
H- SALDO INICIAL DE CAJA		\$ 17.824,02	\$ 31.824,46	\$ 52.814,16	\$ 81.501,62	\$ 118.543,14
I- SALDO FINAL DE CAJA (G + H)	\$ 17.824,02	\$ 31.824,46	\$ 52.814,16	\$ 81.501,62	\$ 118.543,14	\$ 164.839,28

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Para el año pre - operacional o ciclo cero, el saldo final de caja es de 17.824,02 dólares, cantidad que sumada al pago de proveedores de insumos (\$ 2.684,00), se obtiene como resultado el total de capital de trabajo.

El flujo de efectivo desde la perspectiva del inversionista utilizado para el análisis financiero será el operacional (**C: A-B**), restando la participación trabajadores, impuesto a la renta e incluyendo el valor de recuperación.

Cuadro N° 66
Flujo neto de caja para análisis financiero

FLUJO DE FONDOS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INVERSIÓN FIJA	-\$ 99.405,05					
INVERSIÓN DIFERIDA	-\$ 1.050,00					
CAPITAL DE OPERACIÓN	-\$ 17.824,02					
PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES		-\$ 4.149,93	-\$ 6.045,82	-\$ 8.136,07	-\$ 10.477,69	-\$ 12.999,02
IMPUESTO A LA RENTA		-\$ 5.879,07	-\$ 8.564,91	-\$ 11.526,09	-\$ 14.843,40	-\$ 18.415,28
FLUJO OPERACIONAL (ingresos - egresos)	-\$ 2.684,00	\$ 40.393,95	\$ 51.964,94	\$ 64.714,13	\$ 78.727,12	\$ 94.074,95
Valor de recuperación:						
INVERSIÓN FIJA						\$ 20.443,98
FLUJO NETO	-\$ 120.963,07	\$ 30.364,95	\$ 37.354,21	\$ 45.051,97	\$ 53.406,02	\$ 83.104,63

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

d) Balance general proyectado

Es un documento contable que informa en un periodo establecido la situación financiera de la empresa, presentando específicamente las obligaciones y capital.

El balance general identifica los parámetros que inciden en la estructura financiera que se encuentra la empresa, esto se da cuando termina un periodo económico.

Cuadro N° 67
Balance general proyectado

PERIODO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
ACTIVO DISPONIBLE						
Caja	\$ 17.824,02	\$ 31.824,46	\$ 52.814,16	\$ 81.501,62	\$ 118.543,14	\$ 164.839,28
TOTAL ACTIVO DISPONIBLE	\$ 17.824,02	\$ 31.824,46	\$ 52.814,16	\$ 81.501,62	\$ 118.543,14	\$ 164.839,28
ACTIVO REALIZABLE						
Inventario de mercaderías	\$ 2.684,00	\$ 10.736,00	\$ 12.140,17	\$ 13.666,81	\$ 15.325,17	\$ 17.125,16
Materiales indirectos		\$ 6.496,92	\$ 6.856,20	\$ 7.235,35	\$ 7.635,46	\$ 8.057,70
TOTAL ACTIVO REALIZABLE	\$ 2.684,00	\$ 17.232,92	\$ 18.996,37	\$ 20.902,16	\$ 22.960,64	\$ 25.182,86
ACTIVOS FIJOS						
Terreno	\$ 50.192,00	\$ 50.192,00	\$ 50.192,00	\$ 50.192,00	\$ 50.192,00	\$ 50.192,00
Obras civiles y preparación de terreno	\$ 11.056,82	\$ 11.056,82	\$ 11.056,82	\$ 11.056,82	\$ 11.056,82	\$ 11.056,82
Muebles y enseres	\$ 1.182,83	\$ 1.182,83	\$ 1.182,83	\$ 1.182,83	\$ 1.182,83	\$ 1.182,83
Equipo de oficina	\$ 250,30	\$ 250,30	\$ 250,30	\$ 250,30	\$ 250,30	\$ 250,30
Equipo de cómputo	\$ 853,50	\$ 853,50	\$ 853,50	\$ 853,50	\$ 853,50	\$ 853,50
Maquinaria	\$ 22.062,50	\$ 22.062,50	\$ 22.062,50	\$ 22.062,50	\$ 22.062,50	\$ 22.062,50
Herramientas	\$ 807,10	\$ 807,10	\$ 807,10	\$ 807,10	\$ 807,10	\$ 807,10
Vehículo	\$ 13.000,00	\$ 13.000,00	\$ 13.000,00	\$ 13.000,00	\$ 13.000,00	\$ 13.000,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA		-\$ 5.864,77	-\$ 11.729,54	-\$ 17.594,31	-\$ 23.177,42	-\$ 28.760,54
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 99.405,05	\$ 93.540,28	\$ 87.675,51	\$ 81.810,74	\$ 76.227,63	\$ 70.644,52
ACTIVOS DIFERIDOS						
Activo diferido		\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00
AMORTIZACIÓN ACUMULADA		-\$ 210,00	-\$ 420,00	-\$ 630,00	-\$ 840,00	-\$ 1.050,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.050,00	\$ 840,00	\$ 630,00	\$ 420,00	\$ 210,00	\$ 0,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 120.963,07	\$ 143.437,66	\$ 160.116,05	\$ 184.634,53	\$ 217.941,40	\$ 260.666,66
PASIVOS						
PASIVOS A LARGO PLAZO						
PRÉSTAMOS BANCARIOS	\$ 60.481,54	\$ 50.770,00	\$ 39.990,19	\$ 28.024,60	\$ 14.742,80	\$ 0,00
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	\$ 60.481,54	\$ 50.770,00	\$ 39.990,19	\$ 28.024,60	\$ 14.742,80	\$ 0,00
TOTAL PASIVOS	\$ 60.481,54	\$ 50.770,00	\$ 39.990,19	\$ 28.024,60	\$ 14.742,80	\$ 0,00
PATRIMONIO						
CAPITAL INICIAL						
Capital social	\$ 60.481,54	\$ 75.030,46	\$ 76.793,91	\$ 78.699,70	\$ 80.758,17	\$ 82.980,39
RESERVAS						
10% Reserva legal			\$ 1.763,72	\$ 4.333,20	\$ 7.791,02	\$ 12.244,04
RESULTADOS						
Utilidad retenida			\$ 15.873,49	\$ 38.998,76	\$ 70.119,21	\$ 110.196,39
UTILIDAD NETA		\$ 17.637,21	\$ 25.694,74	\$ 34.578,28	\$ 44.530,20	\$ 55.245,83
TOTAL PATRIMONIO	\$ 60.481,54	\$ 92.667,67	\$ 120.125,86	\$ 156.609,93	\$ 203.198,60	\$ 260.666,66
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 120.963,07	\$ 143.437,66	\$ 160.116,05	\$ 184.634,53	\$ 217.941,40	\$ 260.666,66
COMPROBACIÓN	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

8.2 Indicadores de evaluación

Los indicadores de evaluación a emplear en el proyecto son:

a) Costo promedio ponderado de capital

Es la tasa de descuento que debe utilizarse para actualizar los flujos operacionales del proyecto, que corresponderá a la rentabilidad que el inversionista exige de la inversión por renunciar a un uso alternativo de dichos recursos.

Cuadro N° 68
Costo promedio ponderado de capital

TMAR=		Indice inflacionario + Premio al riesgo		TOTAL
TMAR=		5,53%	15%	20,53%
DETALLE	CANTIDAD \$	% APORTACIÓN	TMAR	PONDERACIÓN
BANCO	\$ 60.481,54	50,00%	11,00%	5,50%
CAPITAL PROPIO	\$ 60.481,54	50,00%	20,53%	10,27%
	\$ 120.963,07			
COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL				15,77%

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

El costo promedio ponderado del capital total es el 15,77%, este indicador establece el rendimiento mínimo que la empresa deberá generar para que el inversionista esté dispuesto a efectuar el proyecto.

b) Valor actual neto (VAN)

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

Para el cálculo del VAN se debe emplear el Factor de Actualización:

$$FA = (1 + i)^{-1}$$

Cuadro N° 69
Valor actual neto

PERIODOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT	VALOR
	OPERACIONAL	15,77%	ACTUALIZADO
0	\$120.963,07		
1	\$30.364,95	0,86	26.229,82
2	\$37.354,21	0,75	27.873,08
3	\$45.051,97	0,64	29.039,02
4	\$53.406,02	0,56	29.735,90
5	\$83.104,63	0,48	39.970,43
		∑ FLUJOS NETOS	152.848,26
		INVERSIÓN	-120.963,07
		VAN =	31.885,18

* Calculado en Excel

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

El valor actual neto del proyecto es de \$ 31.885,18 dólares, siendo un resultado positivo y superior a cero, por lo tanto significa que el negocio es atractivo y confiable para el inversionista.

c) Tasa interna de retorno (TIR)

Meneses, (2001) manifiesta que la 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.

$$TIR = Tasa Inicial + (Tasa Final - Tasa Inicial) \times \frac{VAN Inicial}{VAN Inicial - VAN Final}$$

Cuadro N° 70
Tasa interna de retorno

FLUJO DE FONDOS		AÑOS					
		0	1	2	3	4	5
INVERSIÓN FIJA		-\$ 99.405,05					
INVERSIÓN DIFERIDA		-\$ 1.050,00					
CAPITAL DE OPERACIÓN		-\$ 17.824,02					
PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES			-\$ 4.149,93	-\$ 6.045,82	-\$ 8.136,07	-\$ 10.477,69	-\$ 12.999,02
IMPUESTO A LA RENTA			-\$ 5.879,07	-\$ 8.564,91	-\$ 11.526,09	-\$ 14.843,40	-\$ 18.415,28
FLUJO OPERACIONAL (ingresos - egresos)		-\$ 2.684,00	\$ 40.393,95	\$ 51.964,94	\$ 64.714,13	\$ 78.727,12	\$ 94.074,95
Valor de recuperación:							
INVERSIÓN FIJA							\$ 20.443,98
FLUJO NETO		-\$ 120.963,07	\$ 30.364,95	\$ 37.354,21	\$ 45.051,97	\$ 53.406,02	\$ 83.104,63
TIR	24,80%						

* Calculado en hoja electrónica de Excel

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

La tasa interna de retorno es de 24,80%, indicador porcentual superior al costo promedio ponderado de capital que es de 15,77%. Por tanto se establece que el proyecto es rentable.

d) Razón beneficio / Costo

Se interpreta como la cantidad obtenida en monto de beneficio por cada dólar invertido.

$$\text{Relación Beneficio-Costo} = \frac{\sum \text{F.N.C.}}{\text{Inversión} \cdot (1+\text{TMAR})^n}$$

Cuadro N° 71
Relación beneficio / costo

PERIODOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT	VALOR
	OPERACIONAL	15,77%	ACTUALIZADO
0	\$120.963,07		
1	\$30.364,95	0,86	26.229,82
2	\$37.354,21	0,75	27.873,08
3	\$45.051,97	0,64	29.039,02
4	\$53.406,02	0,56	29.735,90
5	\$83.104,63	0,48	39.970,43
VAN = $\frac{\sum \text{FLUJOS NETOS}}{\text{INVERSIÓN}}$		$\sum \text{FLUJOS NETOS}$	152.848,26
		INVERSIÓN	120.963,07
		RBC =	1,26

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

La relación beneficio / costo es de 1,26 lo que significa que por cada dólar de inversión se generará 0,26 centavos de rentabilidad.

e) Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Establece el tiempo que la inversión del proyecto se devenga por completo.

Mientras menor sea el tiempo de recuperación de la inversión más atractivo será la aplicación del proyecto.

Cuadro N° 72
Periodo de recuperación de la inversión

INVERSIÓN:			\$ 120.963,07
AÑO	FNC	FNC ACTUALIZADOS	FNC ACUMULADO
1	\$ 30.364,95	\$ 26.229,82	\$ 26.229,82
2	\$ 37.354,21	\$ 27.873,08	\$ 54.102,90
3	\$ 45.051,97	\$ 29.039,02	\$ 83.141,92
4	\$ 53.406,02	\$ 29.735,90	\$ 112.877,82
5	\$ 83.104,63	\$ 39.970,43	\$ 152.848,26
$((120.239,39 - 159.495,48) / 30.939,74) + 5$		PRI	3,927720976
PRI = años, meses, días			
Años	3,927720976	0,927720976	3
Meses	11,13265171	3,132651708	8
Días	93,97955124	70,97955124	23

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

La inversión se recuperará en 3 años, 8 meses y 23 días aproximadamente.

f) Punto de equilibrio

El Punto de equilibrio, representa la cantidad de unidades que deben venderse para que una empresa obtenga una utilidad neta de cero.

A continuación se debe calcular el costo de venta unitario y el precio unitario estimado por saco:

Cuadro N° 73
Costo de venta unitario y precio de venta estimado

COSTO VARIABLE UNITARIO		
COSTO VARIABLE	N° PROD. AÑO	CV UNITARIO
\$ 25.166,64	\$ 1.560,00	\$ 16,13
PRECIO UNITARIO ESTIMADO		
VENTAS TOTALES \$	N° PROD. AÑO	P UNITARIO
\$ 124.800,00	\$ 1.560,00	\$ 80,00

Fuente: Investigación. De Campo
Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

El Análisis del Punto de Equilibrio, es una técnica necesaria para estudiar las relaciones entre los Costos Fijos, Costos Variables y las Ventas, para posteriormente aplicar las formulas:

PE: UNIDADES
$$PE = \frac{CF}{Pu - Cvu}$$

PE: VENTAS
$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VENTAS T}}$$

Aplicación del punto de equilibrio:

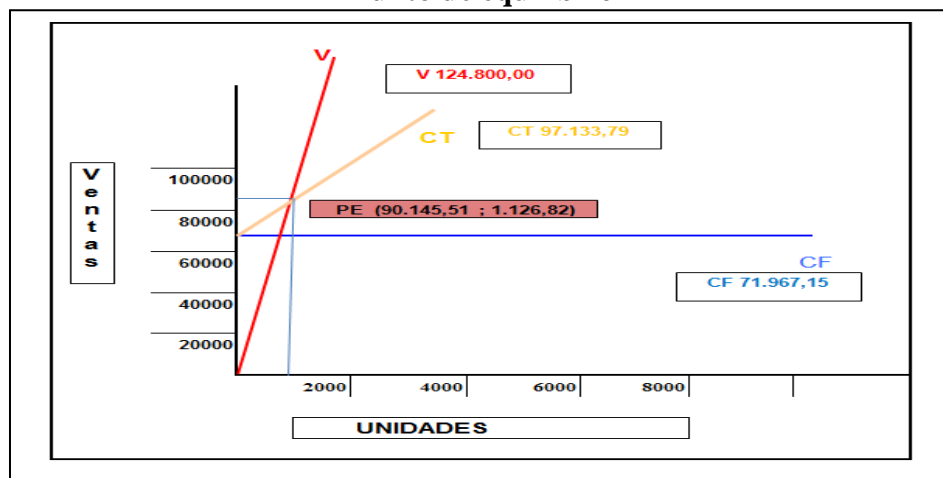
Cuadro N° 74
Punto de equilibrio

COSTOS FIJOS		VALORES	PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES	
Personal Operativo directo		\$ 29.891,42	PE=	$\frac{71.967,15}{80,00} = 16,13$
Personal Operativo indirecto		\$ 16.229,17		
Total Depreciaciones		\$ 5.864,77	PE=	$\frac{71967,15}{63,87}$
Amortización		\$ 210,00		
Seguros		\$ 390,00	PE= 1.126,82	
Gastos de Ventas		\$ 1.144,08	PUNTO DE EQUILIBRIO E GLOBAL	
Gastos de Administración		\$ 11.584,75	PE=	$\frac{71.967,15}{1- \frac{25.166,64}{124800,00}}$
Gastos Financieros		\$ 6.652,97		
TOTAL COSTOS FIJOS		\$ 71.967,15	PE=	$\frac{71967,15}{0,80}$
COSTOS VARIABLES			PE= 90.145,51	
Inventario de mercaderías		\$ 10.736,00		
Total servicios básicos		\$ 5.263,68		
Materiales Indirectos		\$ 6.496,92		
Mantenimiento		\$ 939,46		
imprevistos por CIF - proy. Cos.		\$ 1.730,58		
TOTAL COSTOS VARIABLES		\$ 25.166,64		
COSTO TOTAL		\$ 97.133,79		

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Gráfico N° 23
Punto de equilibrio



Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Se interpreta que al mantener una cantidad en unidades de 1.126 al año la empresa no genera pérdidas o ganancias. Desde la perspectiva del punto de equilibrio global las ventas tendrían que estipularse entre los \$ 90.145,51 dólares.

8.3. Índices financieros

El análisis por razones o indicadores permite observar puntos fuertes o débiles de una empresa, indicando también probabilidades y tendencias, pudiendo así determinar qué cuentas de los estados financieros requiere de mayor atención en el análisis. (Sánchez, 2006, p. 1)

- a) **Índice de solidez.-** Mide la parte del activo que es financiada con el préstamo de la entidad prestataria.

Cuadro N° 75
Índice de solidez

PASIVO TOTAL	\$ 60.481,54	0,50
ACTIVO TOTAL	\$ 120.963,07	

Fuente: Investigación. De Campo
Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

El total de obligaciones representa el 50% de los activos en general, esto se debe a que al momento de implementar el proyecto el crédito a realizarse es alto.

- b) **Cobertura de Intereses.-** relaciona la utilidad operacional y la totalidad de los intereses.

Cuadro N° 76
Índice de cobertura de interés

UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 34.319,18	5,16
GASTOS FINANCIEROS	\$ 6.652,97	

Fuente: Investigación. De Campo
Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Mientras más alto sea este indicador, con mayor facilidad se podrá cubrir los gastos financieros por efectos del préstamo.

- c) **Rotación de activos.-** Este índice se basa en la comparación del monto de las ventas con el total de activos. Mientras mayor sea este indicador, mejor será la productividad de los activos, es decir que el dinero invertido en este tipo de activos rota un número mayor de veces, lo cual se traduce en una mayor rentabilidad del negocio.

Cuadro N° 77
Índice de rotación de activos

VENTAS	\$ 124.800,00	1,03
TOTAL ACTIVOS	\$ 120.963,07	

Fuente: Investigación. De Campo

Elaborado por: Bastidas Alejandro / 2011

Al primer año aún no se puede visualizar con claridad el nivel de aprovechamiento de los activos de la empresa, sin embargo el indicador es favorable respecto a la actividad productiva del negocio.

CAPITULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1 Conclusiones

- ◆ En base al análisis efectuado se establece que la demanda constituye una estimación total de 735.267 sacos de cacao (45.36Kg) en el año 2012. En relación a la oferta efectiva se determinó que en la zona se producen aproximadamente 27.720 sacos de cacao, obteniendo como resultado un mercado insatisfecho de 707.547. Además el proyecto pretende captar el 0,22% del total de la demanda insatisfecha.
- ◆ De acuerdo a la capacidad instalada, la empresa tiene opción a un máximo de producción de 2400 sacos de cacao anuales. Se considera una capacidad utilizada de operaciones del 65% para el primer periodo productivo con un incremento paulatino del 5% anual.
- ◆ La inversión comprende un total de 120.963,07 dólares, los cuales se distribuyen en el 82,18% para activos fijos, 0,87% activo diferido, y el 16,95% para capital de trabajo, montos que serán financiados mediante recursos propios en un porcentaje del 50%, y la diferencia bajo esquemas de endeudamiento con terceros a una tasa de interés del 11% a un periodo de 5 años por medio del Banco de Fomento.
- ◆ El Valor Actual Neto es de 31.885,18 UDS, la Tasa Interna de Retorno representa un indicador porcentual del 24,80%, factor muy superior al Costo Promedio Ponderado de Capital que es de 15,77%. La Relación Beneficio Costo es de 1,26, lo que significa que por cada dólar de inversión se genera 0,26 centavos de rentabilidad. El Periodo de Recuperación de la Inversión es de 3 años, 8 meses, 23 días aproximadamente.

- ◆ En base a los resultados estimados en la evaluación financiera se establece que el proyecto es técnica y financieramente factible.

9.2 Recomendaciones

- ◆ Proponer e implementar estrategias de comercialización el mercado y mejoramiento constante de los procesos de producción, con la finalidad de mantener satisfechos a los clientes reales y atraer a los compradores potenciales. Es conveniente aprovechar al máximo el nivel de demanda insatisfecha existente, por cuanto se busca incursionar en la mayoría de centros de acopio de Santo Domingo y la región.
- ◆ Analizar en forma periódica el incremento de producción, en nivel de precios al productor y el volumen de ventas realizadas, puesto que estos elementos deben estar relacionados y focalizados en un proceso estratégico planificado que garantice el correcto funcionamiento operativo de la empresa.
- ◆ Fiscalizar que el proceso de desembolso de la inversión se realice adecuadamente, mediante un estudio coherente de los precios y proveedores, selección conveniente y oportuna de los activos e insumos de calidad, pues su incidencia es relevante en el proceso de optimización de recursos y minimización de gastos.
- ◆ Estructurar estados financieros horizontales con la finalidad de realizar una evaluación constante de los indicadores financieros y su comportamiento por periodo, con el propósito de instaurar un control técnico y eficiente de dichas variables. Focalizar las decisiones de financiamiento y liquidez en base a un estudio prospectivo de rendimiento económico de la empresa.

- ◆ Efectuar el proyecto, puesto que los resultados obtenidos en la evaluación financiera se muestran favorables para el inversionista, determinando mediante criterio técnico la viabilidad y factibilidad del mismo.

BIBLIOGRAFÍA

1. Barreno Luis, (2001 – 2002), Compendio de Proyectos y Presupuestos, Pág. 72.
2. Barreno Luis, (2003), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Pág. 88.
3. Barreno Luis, (2003), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Pág. 91.
4. Barreno, Luis, (2005), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Pág. 65.
5. Barreno, Luís, (2005), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Pág. 20.
6. Canelos, Ramiro, (2003), Formulación y Evaluación de un Plan de Negocio, Pág. 136.
7. Carlos, Gispert, (2002), Enciclopedia Práctica de la Pequeña y Mediana Empresa, Pág. 910
8. Coss, Raúl. Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión.
9. Enrique, Franklin, (2004), Organización de empresas, Pág. 79.
10. Fischer, Laura y Espejo, Jorge, (2007), Mercadotecnia, Pág. 240.
11. GUERRA, Juan, (2002), Estudio de mercado para la evaluación de proyectos, Pág. 26.
12. Ipes, (2005), Guía para la presentación de proyectos, Pág. 92.
13. McGraw, Walker, (2001), Fundamentos de Marketing, Pág. 248.
14. Meneses Edilberto, (2004), Preparación y Evaluación de Proyectos, Pág. 140.
15. Meneses, Edilberto, (2004), Preparación y Evaluación de Proyectos, Pág.113.
16. Meneses, Edilberto, (2004), Preparación y Evaluación de Proyectos, Pág. 103.
17. Naranjo, Marcelo, (2001), Contabilidad de costos, bancaria y gubernamental.
18. Páez, N, (2000), Evaluación y diseño de proyectos, Pág. 62
19. Reyes, Marco, (2000), Proyecto de Inversión en Ingeniería, Pág. 79.
20. Romero, Ricardo, (2001), Marketing, Pág. 130
21. Stephen Robbins-Mary Coulter, (1996), Administración, Pág. 138.
22. Zikmund, (2000), Mercadotecnia, Pág. 12

NETGRAFÍA

23. Camues, 2011, Tipos de organigramas necesarios para tu plan de negocios, Recuperado de: <http://losnegociosyoportunidades.blogspot.com/2009/11/los-organigramas-son-la-representacion.html>.
24. Secofi, 2011, Investigación de Mercados, Recuperado de: <http://www.contactopyme.gob.mx/promode/invmdo.asp>
25. Salmón, 2008, Oferta y demanda, Recuperado de: <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-oferta-y-la-demanda>.
26. Velastegui, 2009, Diseño y elaboración de proyectos de inversión, Recuperado de: <http://www.slideshare.net/wilsonvelas/proyectos-de-inversion-10070169>

GLOSARIO

◆ **Producción**

es la actividad económica que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y, al mismo tiempo, la creación de valor.

◆ **Cacao Nacional**

es un árbol que necesita de humedad y de calor. Es de hoja perenne y siempre se encuentra en floración, crece entre los 6 y los 10 m de altura. Requiere sombra (crecen a la sombra de otros árboles más grandes como cocoteros y plataneros), protección del viento y un suelo rico y poroso, pero no se desarrolla bien en las tierras bajas de vapores cálidos. Su altura ideal es, más o menos, a 400 msnm. El terreno debe ser rico en nitrógeno y en potasio, y el clima húmedo, con una temperatura entre los 20 °C y los 30 °C .

◆ **Cacao Nacional**

El cacao fino y de aroma "Nacional " ecuatoriano, es reconocido internacionalmente por su excelente calidad y aroma floral.

◆ **Proyecto**

En su significado básico, el proyecto es el plan prospectivo, de una unidad de acción capaz de materializar algún aspecto del desarrollo económico o social.

◆ **Estudio de factibilidad**

Es el estudio definitivo que lleva la ejecución del proyecto y contiene todos los elementos que se han descrito en la introducción, es una decisión definitiva sobre la realización del proyecto.

◆ **Estudio de mercado**

Es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y complicaciones de un producto dentro del mercado.

◆ **Demanda**

Es la cantidad de cantidad y calidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio y unas condiciones dadas en un momento determinado.

◆ **Oferta**

Es la cantidad de producto o de servicio que se está dispuesto a intercambiar en un valor intrínseco de que se piensa realizar la transacción.

◆ **Servicio**

Acción y efecto de servir para la satisfacción de las necesidades colectivas e individuales de la sociedad.

◆ **Cliente**

Individuo u organización que realiza una operación de compra.

◆ **Estudio técnico**

El estudio técnico nos marcará las pautas para conocer el tamaño de la empresa en sus procesos productivos, la mejor opción de localización de la planta, los movimientos y tiempos de producción y los gastos y costos en que se incurrirá.

◆ **Inversión**

Forma de pago que ésta representa por la colocación de recursos con objeto de obtener de los mismos un beneficio, o por lo menos, una conservación del valor.

◆ **Ingreso**

Circulación económica en la empresa compuesta por una entrada de dinero en contrapartida de la cual se entrega un bien o servicio. Es distinto a una ganancia.

◆ **Eficiencia**

Virtud y facultad para lograr un efecto de utilización racional de los recursos productivos, adecuados con la tecnología existente.

◆ **Control**

Encuestar una situación y manejarla con capacidad física y mental, para ejecutar procedimientos de acuerdo con planes y políticas establecidos.

ANEXOS



ANEXO N° 1 ENCUESTAS

1. ¿Qué Tipo de cacao Fino y de Aroma usted adquiere en su empresa?

ELECCIÓN
CRIOLO
NACIONAL
FORASTERO

2. Usted adquiere generalmente el cacao al productor en base a:

ELECCIÓN
CALIDAD DEL PRODUCTO
PRECIO DEL PRODUCTOR

3. ¿Cada que tiempo adquiere el cacao?

ELECCIÓN
CADA SEMANA
CADA 15 DÍAS
MENSUALMENTE

4. ¿De implementarse En la Zona de Santo Domingo una empresa productora de cacao de tipo Nacional estaría usted dispuesto a adquirir dicho producto?

ELECCIÓN
SI
NO

5. ¿Generalmente a qué precio adquiere usted el producto?.

ELECCIÓN
\$ 60 A \$ 65
\$ 65 A \$ 70
\$ 70 A \$ 75

6. ¿De los medios de comunicación citados a continuación, cuáles prefiere usted con mayor frecuencia para mantenerse informado?

ELECCIÓN
TV
RADIO
PRENSA ESCRITA

7. ¿De las ciudades considerados centros de acopio cual cree usted que es el mas conveniente para realizar su compra?

ELECCIÓN
SANTO DOMINGO
EL CARMEN
QUININDE
QUEVEDO
CHONE

ANEXO N° 2

REQUISITOS PARA OFERTAR CACAO (INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACIÓN)

<p>CDU: 633 CIU: 1110 ICS: 67.140.30</p>	<p style="text-align: right;">NTE INEN 176 TERCERA REVISION</p>
<p>PROYECTO AL . 02 . 06 – 401 CACAO EN GRANO REQUISITOS</p>	
<p>1. OBJETO</p> <p>1.1 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.</p>	
<p>2. ALCANCE</p> <p>2.1 Esta norma se aplica al cacao beneficiado, destinado para fines de comercialización interna y externa.</p>	
<p>3. DEFINICIONES</p> <p>3.1 Cacao en grano. Es la semilla proveniente del fruto del árbol <i>Theobroma cacao</i> L.</p> <p>3.2 Cacao beneficiado. Grano entero, fermentado, seco y limpio.</p> <p>3.3 Grano defectuoso. Se considera como grano defectuoso a los que a continuación se describen:</p> <p>3.3.1 Grano dañado por insectos. Grano que ha sufrido deterioro en su estructura (perforaciones) debido a la acción de insectos.</p> <p>3.3.2 Grano vulnerado. Grano que ha sufrido deterioro evidente en su estructura por el proceso de germinación, o por la acción mecánica durante el beneficiado.</p> <p>3.3.3 Grano múltiple o pelota. Es la unión de dos o más granos por restos de mucílago.</p> <p>3.3.4 Grano negro. Es el grano que se produce por enfermedades o por mal manejo poscosecha.</p> <p>3.3.5 Grano ahumado. Grano con olor o sabor a humo o que muestra signos de contaminación por humo.</p> <p>3.3.6 Grano plano? vano o granza. Es un grano cuyos cotiledones se han atrofiado hasta tal punto que cortando la semilla no es posible obtener una superficie de cotiledón.</p> <p>3.3.7 Grano partido (quebrado). Fragmento de grano entero que tiene menos del 50% del grano entero.</p> <p>3.4 Grano mohoso. Grano que ha sufrido deterioro parcial o total en su estructura interna debido a la acción de hongos, determinado mediante prueba de corte.</p> <p>3.5 Grano pizarroso (pastoso). Es un grano sin fermentar, que al ser cortado longitudinalmente, presenta en su interior un color gris negruzco o verdoso y de aspecto compacto.</p>	

3.6 Grano violeta. Grano cuyos cotiledones presentan un color violeta intenso, debido al mal manejo durante la fase de beneficio del grano.

3.7 Grano ligeramente fermentado. Grano cuyos cotiledones ligeramente estriados presentan un color ligeramente violeta, debido al mal manejo durante la fase de beneficio del grano.

3.8 Grano de buena fermentación. Grano fermentado cuyos cotiledones presentan en su totalidad una coloración marrón o marrón rojiza y estrias de fermentación profunda. Para el tipo CCN51 la coloración variará de marrón a marrón violeta.

3.9 Grano infestado. Grano que contiene insectos vivos en cualquiera de sus estados biológicos.

3.10 Grano seco. Grano cuyo contenido de humedad no es mayor de 7,5% (cero relativo).

3.11 Impureza. Es cualquier material distinto a la almendra de cacao (maguey, vena y corteza de la mazorca de cacao).

3.12 Cacao en baba. Almendras de la mazorca del cacao recubiertas por una capa de pulpa mucilaginosa.

3.13 Fermentación del cacao. Proceso a que se somete el cacao en baba, que consiste en causar la muerte del embrión, eliminar la pulpa que rodea a los granos y lograr el proceso bioquímico que le confiere el aroma, sabor y color característicos.

4. CLASIFICACION

Los cacaos del Ecuador por la calidad se clasifican de acuerdo a lo establecido en la tabla

5. REQUISITOS

5.1 Requisitos específicos.

5.1.1 El cacao beneficiado debe cumplir con los requisitos que a continuación se describen y los que se establecen en la tabla 1.

5.1.2 El porcentaje máximo de humedad del cacao beneficiado será de 7,5% (cero relativo), el que será determinado o ensayado de acuerdo a lo establecido en la NTE INEN 173.

5.1.3 El cacao beneficiado no deberá estar infestado.

5.1.4 Dentro del porcentaje de defectuosos el cacao beneficiado no deberá exceder del 1% de granos partidos.

5.1.5 El cacao beneficiado deberá estar libre de: olores a moho, humo, ácido butírico (podrido), agroquímicos, o cualquier otro que pueda considerarse objetable.

ANEXO N° 3

REQUISITOS PARA CREDITO BANCO NACIONAL DE FOMENTO (TASA 11%)

Producción, Comercio y Servicios

Información **Requisitos para Persona Natural** Requisitos para Personas Jurídicas

Requisitos para Persona Natural

Requisitos Básicos

1. Copia (B/N o a Color) legible y no deteriorada de la Cédula de Ciudadanía vigente del solicitante y Conyuge (si es casado).[^]
2. Copia (B/N o a Color) legible y no deteriorada del certificado de votación del solicitante y conyuge (si es casado) del último proceso electoral.[^]
3. Copia legible del Registro Único de Contribuyentes RUC o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano RISE del Solicitante
4. Comprobante de pago de agua, luz, o teléfono o un documento que permita la verificación domicilio con una validez de tres meses del solicitante.[^]
5. Original de Pro forma o cotizaciones verificables de casas comerciales o proveedores de las inversiones a realizar con el préstamo.(Obligatorio cuando se adquisición de Activos Fijos e Inventario). En el caso de obras de infraestructura deberá presentarse el presupuesto de construcción.
6. Para créditos superiores a USD\$3.000: Copia legible del título de propiedad o pago del impuesto predial ó contrato de arrendamiento del lugar de la inversión o certificado actualizado de posesión o del trámite de adjudicación conferido por el Organismo Competente.
7. "Original de Plan de Inversión o Proyecto de Factibilidad de acuerdo al monto solicitado. El Plan de Inversión únicamente debe presentarse para operaciones de \$20.000 hasta \$100.000 y para operaciones mayores a \$100.000 Proyecto de Factibilidad".

Documentos para justificar bienes y/o ingresos

1. Original del Certificado Laboral o el último rol de pagos del solicitante (no mayor a 30 días desde la emisión)/Debe registrar firma y sello de la Empresa en caso de dependencia Laboral.[^]
2. Copia legible de la Carta o recibo de pago del Impuesto Predial o de las escrituras de los bienes del solicitante.[^]
3. Copia legible de Matrícula de vehículos o Contrato de Compra Venta notariado del solicitante.[^]
4. Copia legible de la Matrícula de la embarcación para pesca, emitida por la Capitanía del Puerto u Organismo Competente.

ANEXO N° 4

ACTIVOS

TERRENO				
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Terreno	HECTÁREAS	8	6.274,00	50.192,00
PREPARACIÓN DEL TERRENO PARA SEMBRIO				
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Desmante y repique	HECTÁREAS	8	112,00	896,00
Alineada en tresbolillo	HECTÁREAS	8	38,00	304,00
Estaquillada y huequeada	HECTÁREAS	8	7,00	56,00
TOTAL				1.256,00
MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN				
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
bloque pesado	U	500	0,25	125,00
quintal de cemento rocafuerte	U	100	6,70	670,00
quintal de hierro adelta varilla #12	U	5	65,00	325,00
volqueta de arena azul	U	1	60,00	60,00
volqueta de piedra bola	U	2	30,00	60,00
volqueta de ripio	U	1	90,00	90,00
TOTAL				1.330,00
CIELO RASO				
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Cielo raso en brocel 1,20x0,60 con estructura metálica blanca (PARA OFICINA)	M2	30	14,00	420,00
HOJA DURATECHO 6,00 X 1,00 VERDE (OFICINA, BODEGA, ÁREA DE SECADO ARTIFICIAL)	U	30	64,52	1935,6
GANCHO SUJETADOR CON TAPA PARA SUPERF	U	200	0,25	50
Correa 100*50*2ml (6mts)	U	10	19,07	190,7
Correa 60*30*2ml (6mts)	U	10	35,03	350,3
TOTAL				2.946,60
CERAMICA Y BAÑOS				
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Inodoros blancos avanti 100 con accesorios	U	4	135,55	542,20
Lavabo de pedestal avanti blanco marfil	U	4	48,69	194,76
Llaves de agua a presión C3 GRIVAL	U	4	64,76	259,04
Cerámica piso Asturias 0,42x0,42	M2	6	9,16	54,96
Cerámica pared 0,30x0,20 ópalo beige claro	M2	6	8,46	50,76
Polvo para empotrar negro	U	5	65,00	325,00
TOTAL				1.426,72
INSTALACIONES ELECTRICAS				
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Cuadro principal de mando de 40x60 cm	U	1	56,00	56,00
Cable enchufe y línea de alumbrado #12 x 200 mts: negro,plomo, azul y tierra	U	5	60,00	300,00
Interruptores completos para empotrar	U	10	11,20	112,00
Enchufes	U	10	9,60	96,00
Tubo para empotrar cableado #20 x 100 mts	U	10	28,80	288,00
Cajetines para enchufes e interruptores	U	10	1,05	10,50
TOTAL				862,50
PLOMERIA				
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Tanque sistema de polietileno de 1100 lts		1	435,00	435,00
TOTAL				435,00
MANO DE OBRA PARA LA CONSTRUCCIÓN				
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Mano de obra para la construcción	M2	200	14,00	2.800,00
TOTAL				2.800,00
TOTAL OBRA CIVIL				11.056,82

MUEBLES Y ENSERES			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio con portateclado	1	\$ 280,49	\$ 280,49
Sillon ejecutivo	1	\$ 106,25	\$ 106,25
Silla de espera grafitti	3	\$ 55,36	\$ 166,08
Estanterías para bodega tipo armables	1	\$ 380,00	\$ 380,00
Puerta 80x120	1	\$ 250,00	\$ 250,00
TOTAL			\$1.182,83

EQUIPO DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
TELÉFONO CONVENCIONAL	2	\$ 45,65	\$ 91,30
TELEFAX PANASONIC PAPEL BOND C-ID	1	\$ 132,00	\$ 132,00
CALCULADORA CIENTÍFICA	1	\$ 27,00	\$ 27,00
TOTAL			\$250,30

EQUIPO DE CÓMPUTO			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora INTEL CORE 2 DUO, 2,8 Ghz ; Incluye Regulador CDP A VER, Mouse XSCROLL PS2, Monitor 17" 740NW LCD, UPS, Parlantes negros GENIUS Q06S	1	\$ 680,00	\$ 680,00
ROUTER	1	\$ 68,00	\$ 68,00
Flahs Memory ADATA 2 GB	2	\$ 12,25	\$ 24,50
Impresora LEXMARK	1	\$ 81,00	\$ 81,00
TOTAL			\$853,50

MAQUINARIA			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
BOMBA DE AGUA	5	\$ 175,50	\$ 877,50
BOMBA FUMIGADORA	3	\$ 395,00	\$ 1.185,00
SECADORAS DE CACAO SR 30 (Tiempo de secado 25 horas)	2	\$ 10.000,00	\$ 20.000,00
TOTAL			\$ 22.062,50

HERRAMIENTAS			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Machete	20	\$ 4,80	\$ 96,00
Tijera podadora	15	\$ 12,15	\$ 182,25
Cuchara para extracción	15	\$ 4,35	\$ 65,25
Palas	15	\$ 9,20	\$ 138,00
Carretilla	8	\$ 37,45	\$ 299,60
Rastrillo	8	\$ 3,25	\$ 26,00
TOTAL			\$ 807,10

VEHÍCULO			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
CAMIÓN CHEVROLET NHR 2 TON	1	\$ 13.000,00	\$ 13.000,00

ANEXO N° 5

ROL DE PAGOS


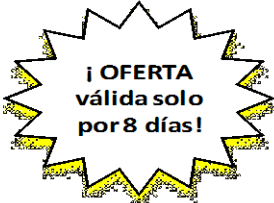
N°	Cargo	Salario Básico anual	13 Sueldo	14 Sueldo	Aporte patronal 11,15%	Aporte IECE 0,5%	Aporte CNCF 0,5%	Fondo de reserva	Vacaciones	Total
1	Administrador	\$ 6.600,00	\$ 550,00	\$ 240,00	\$ 759,00	\$ 33,00	\$ 33,00	\$ 690,97	\$ 275,00	\$ 7.799,04
2	Asesor contable	SERVICIOS PROFESIONALES								\$ 3.000,00
3	Jefe de producción	\$ 5.400,00	\$ 450,00	\$ 240,00	\$ 621,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 569,42	\$ 225,00	\$ 6.420,59
4	Asistente de Campo	\$ 4.560,00	\$ 380,00	\$ 240,00	\$ 524,40	\$ 22,80	\$ 22,80	\$ 484,33	\$ 190,00	\$ 5.455,67
5	Chofer	\$ 3.600,00	\$ 300,00	\$ 240,00	\$ 414,00	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 387,09	\$ 150,00	\$ 4.352,91
6	Jornalero A	\$ 3.528,00	\$ 294,00	\$ 240,00	\$ 405,72	\$ 17,64	\$ 17,64	\$ 379,80	\$ 147,00	\$ 4.270,20
7	Jornalero B	\$ 3.528,00	\$ 294,00	\$ 240,00	\$ 405,72	\$ 17,64	\$ 17,64	\$ 379,80	\$ 147,00	\$ 4.270,20
8	Jornalero C	\$ 3.528,00	\$ 294,00	\$ 240,00	\$ 405,72	\$ 17,64	\$ 17,64	\$ 379,80	\$ 147,00	\$ 4.270,20
9	Jornalero D	\$ 3.528,00	\$ 294,00	\$ 240,00	\$ 405,72	\$ 17,64	\$ 17,64	\$ 379,80	\$ 147,00	\$ 4.270,20
10	Jornalero E	\$ 3.528,00	\$ 294,00	\$ 240,00	\$ 405,72	\$ 17,64	\$ 17,64	\$ 379,80	\$ 147,00	\$ 4.270,20
11	Jornalero F	\$ 3.528,00	\$ 294,00	\$ 240,00	\$ 405,72	\$ 17,64	\$ 17,64	\$ 379,80	\$ 147,00	\$ 4.270,20
12	Jornalero G	\$ 3.528,00	\$ 294,00	\$ 240,00	\$ 405,72	\$ 17,64	\$ 17,64	\$ 379,80	\$ 147,00	\$ 4.270,20
TOTAL		\$ 44.856,00	\$ 3.738,00	\$ 2.640,00	\$ 5.158,44	\$ 224,28	\$ 224,28	\$ 4.790,38	\$ 1.869,00	\$ 56.919,62

ANEXO N° 6**GASTOS DE OFICINA**

DETALLE	CANTIDAD ANUAL	COSTO UNITARIO	TOTAL ANUAL
Resma hojas bond	4	\$ 4,50	\$ 18,00
Carpetas transparentes	12	\$ 0,60	\$ 7,20
Bolígrafos	12	\$ 0,25	\$ 3,00
Clips estandar (Cajas)	6	\$ 0,30	\$ 1,80
Grapadora STAPLERTH	4	\$ 2,50	\$ 10,00
Resaltador STADLERT	12	\$ 1,50	\$ 18,00
Perforadora PUNCH	4	\$ 6,10	\$ 24,40
Sacagrapas	4	\$ 0,60	\$ 2,40
Cartuchos de tinta negra	4	\$ 28,00	\$ 112,00
TOTAL			\$ 196,80

ANEXO N° 7

PROFORMAS

		<h2>Proforma</h2> <h3>C.A.B. Computer's</h3>			
RUC: 1714507827001 Nombre: Alejandro Bastidas					
Cantidad	Artículo	Precio			
1	Intel Core 2 Duo 2.8 Ghz Regulador CDP AVER-1000 1000VA Supresores de pico negro Supneg TECL. Genius KB-06XE PS2 Negro SP Mouse Genius XSCROLL PS2 Lector de memoria interno MV:SD MS+USB Parlantes Negro Genius Q06S Main Boarth Biostar Procesador Intel Core 2 Duo 2,8GHZ Disco Duro 320 Gb Samsung Sata 7200 RPM Memoria Ram 1Gb DVD-RWriter Samsung SHS223 22X Sata Int. Monitor Samsung 17" 740NW LCD Impresora Hp de doble cartucho Línea Negra	\$ 680,00			
<p>Los precios ya incluyen 12% de IVA</p> <p>El equipo incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Windows Xp, y/o windows vista * Office 2003 Profesional u Office 2007 Profesional * Reproductores Multimedia * Música en Mp3 y más <p>Nota:</p> <ul style="list-style-type: none"> * <i>Más Software a tú gusto y necesidad</i> * <i>El equipo tiene garantía de 1 año calendario</i> * <i>Servicio Técnico Garantizado</i> * <i>La garantía no cubre defectos de voltaje, virus ó impericia del usuario</i> <p>Forma de Pago: Efectivo Entrega: 7 días laborables, luego de la firma del convenio Dirección: "El Calzado" Calle Oe2J # 69 entre Av. San Luis Teléfonos: 02-311-2348 / 097-762852 E-mail geovanher@yahoo.com "Hernán Geovanny Guaigua G."</p>					
Quito - Ecuador					



PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES

Perfiles, planchas, bobinas y flejes, perfiles laminados, tubería, dipanel, soldadura, oxicrotes, corte plasma.

Dirección: Vía Quevedo Km 3, entrada al by pass Quevedo-Chone

Teléfonos: (02) 370 3144/370 3026/370 3145/370 3029

COTIZACION: 003524

CLIENTE: Alejandro Bastidas

TELEFONO: 069780190

FECHA: miércoles 15 de junio del 2011

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
HOJA DURATECHO 6,00 X 1,00 VERDE (OFICINA, BODEGA, ÁREA DE SECADO ARTIFICIAL)	30	64,52	1935,6
GANCHO SUJETADOR CON TAPA PARA SUP	200	0,25	50
CORREA 100*50*2ML (6MTS)	10	19,07	190,7
CORREA 60*30*2ML (6MTS)	10	35,03	350,3
TOTAL			2.526,60

ADMINISTRADOR



Sucursales: Quito, Guayaquil, Manta, Portoviejo, Ambato, Machala, Milagro, Quevedo, Ibarra, Loja, Cuenca. Si su pedido se emite desde fuera de la ciudad le llevamos su requerimiento a domicilio sin costo adicional. El transporte de la mercadería corre por cuenta de la empresa hasta llegar a su destino y su costo está sujeto a restricciones de la empresa.

Aceptamos:





CONFÉ

CONSORCIO FERRETERO

Sanitarios, porcelanato, cerámica para pisos & paredes y grifería.

Dirección: Vía Quevedo y Juan de Salinas Telf.: 370 3228

Ruc: 1415686569001

Solicita: Alejandro Bastidas

COTIZACION

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Inodoros blancos avanti 100 con accesorios	4	135,55	542,20
Lavabo de pedestal avanti blanco marfil	4	48,69	194,76
Llaves de agua a presión C3 GRIVAL	4	64,76	259,04
Cerámica piso Asturias 0,42x0,42	6	9,16	54,96
Cerámica pared 0,30x0,20 ópalo beige claro	6	8,46	50,76
Pulvo para emporar negro	5	65,00	325,00
TOTAL			1.426,72

ADMINISTRADOR

Aceptamos todas las tarjetas,



los precios están sujetos a los respectivos cambios y descuentos según políticas de gobierno y de la misma empresa. Una vez solicitada la mercadería, el pedido llegará a su destino en un máximo de 24 horas previa cancelación.

CONSORCIO FERRETERO "CONFÉ"
 Dirección: Vía Quevedo y J. Salinas
 Telf.: 370 3228
 RUC: 1415686569001
 Santo Domingo - Ecuador

ELECTRICA DEL NORTE

Todo en suministros y materiales eléctricos

Ejecución de Proyectos Industriales y Residenciales



Dirección: Av. De La Prensa y Jorge Piedra #564, Teléfonos: 2643568-2643214 / 085435673

Email: electrikdelnorte@hotmail.es
1253875612001

Ruc:

PROFORMA DE PRECIOS

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
CUADRO PRINCIPAL DE MANDO DE 40X60 CM	1	56,00	56,00
CABLE ENCHUFE Y LINEA DE ALUMBRADO #12 X 200 MTS: NEGRO, PLOMO, AZUL Y TIERRA	5	60,00	300,00
INTERRUPTORES COMPLETOS PARA EMPOTRAR	10	11,20	112,00
ENCHUFES	10	9,60	96,00
TUBO PARA EMPOTRAR CABLEADO #20 X 100 MTS	10	28,80	288,00
CAJETINES PARA ENCHUFES E INTERRUPTORES	10	1,05	10,50
TOTAL			862,50



ADMINISTRADOR

GERENTE



Majestad TV
Televisión real...

TARIFAS

TARIFA "A" COSTO POR SEGUNDO: usd 2.00 + IVA	
HORARIOS	08:30 - 12:30
TARIFA "AA" COSTO POR SEGUNDO: usd 2.50 + IVA	
HORARIOS	13:30 - 19:00 20:00 - 23:00
TARIFA "AAA" COSTO POR SEGUNDO: usd 3.00 + IVA	
HORARIOS	06:30 - 08:30 12:30 - 13:30 19:00 - 20:00



Vendo Camion Chevrolet Nhr 2 Ton



Me gusta

U\$S 13.000

Año 2001

Guayas - Guayaquil

Contactor



Vendedor

MODEL CAROL111

Teléfono: (097) 855101

Horario de contacto: todo el día

Consejos para comprar seguro

- No pagues con servicios de pago anónimos (como Western Union).
- Nunca envíes dinero al exterior sin primero revisar el vehículo en persona.
- Antes de comprar un vehículo, revísalo personalmente y verifica su documentación.
- Siempre habla por teléfono con el vendedor.

¿Crees que este no es un vendedor seguro? [Denunciar](#)

Almacén



La Feria del Mueble

Fabricamos: juegos de Sala, Comedor, Dormitorio, Modulares

De Jorge Guartatanga.

PROFORMA

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escritorio con portateclado	1	\$ 280,49	\$ 280,49
Sillon ejecutivo	1	\$ 106,25	\$ 106,25
Silla de espera grafitti	3	\$ 55,36	\$ 166,08
Estanterias para bodega tipo armables	1	380,00	\$ 380,00
Puerta 80x120	1	\$ 250,00	\$ 250,00
TOTAL			\$1.182,83



Firma de responsabilidad

Dirección: Vía Chone Km. 2 ½ Telf.: 3700 831 / 3700 352

Santo Domingo - Ecuador