



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TRABAJO PRÁCTICO DE TITULACIÓN MEDIANTE EXAMEN COMPLEXIVO

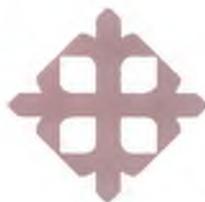
**LA EVALUACION DE CRÉDITO EN LA CORPORACIÓN FINANCIERA
NACIONAL CONSIDERANDO CAMBIO DE MATRIZ PRODUCTIVA.
ANÁLISIS DE CASO: CHOCOCORP S.A.**

**AUTORA:
NATALIA DEL ROSARIO ORDÓÑEZ CRESPÍN**

**IDENTIFICACIÓN DEL TÍTULO:
INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TUTOR:
JORGE MORÁN LÓPEZ, BA MSc.**

**Guayaquil, Ecuador
2016**



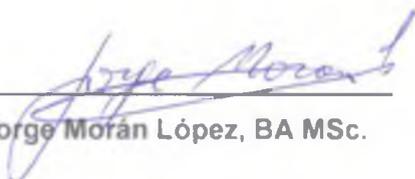
**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente Trabajo Práctico de Titulación mediante Examen Complexivo fue realizado en su totalidad por Natalia del Rosario Ordoñez Crespín, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional**.

TUTOR



Jorge Morán López, BA MSc.

DIRECTORA (e) DE LA CARRERA



Lcda. Isabel Pérez Jiménez M.Ed.

Guayaquil, a los 28 días del mes de abril del año 2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Natalia del Rosario Ordóñez Crespín

DECLARO QUE:

El trabajo práctico de titulación mediante examen complejo la evaluación de crédito en la Corporación Financiera Nacional, análisis de caso: Chococorp S.A. considerando cambio de matriz productiva, previo a la obtención del Título de **Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 28 días del mes de abril del año 2016

LA AUTORA:

Natalia Ordóñez

Natalia del Rosario Ordóñez Crespín



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Natalia del Rosario Ordóñez Crespín**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo Práctico de Titulación mediante Examen Complexivo: **LA EVALUACION DE CRÉDITO EN LA CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL CONSIDERANDO CAMBIO DE MATRIZ PRODUCTIVA. ANÁLISIS DE CASO: CHOCOCORP S.A.**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 28 días del mes de abril del año 2016

LA AUTORA:

Natalia Ordóñez

Natalia del Rosario Ordóñez Crespín

AGRADECIMIENTO

Con especial afecto y nostalgia agradezco
a mi mama Gladys Quinde Crespín
y abuelitos Marcelina Crespín y Francisco Quinde
que siempre me impulsaron a seguir sin importar las adversidades,
aunque ya no están presentes físicamente,
su cariño y consejos los conservaré en mi mente y mi corazón.

Agradezco a todas las personas que han aportado
para mi crecimiento profesional y personal.

Natalia Ordóñez

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis hijos:

Emilio Alejandro Fiallos Ordóñez

Milene Patricia Terán Ordóñez

Natalia Ordóñez

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	xix
Análisis de situación.....	xx
Antecedentes	xx
Filosofía empresarial.....	xxii
Concepto del negocio	xxii
I NORMAS APLICABLES A LOS PRODUCTOS.....	1
1.1. Consideraciones para el análisis financiero de La Corporación Financiera Nacional	2
1.2. Financiamiento CFN por nivel de riesgo.....	3
1.3. El plazo.....	4
1.4. El interés	4
1.5. Regularización ambiental	4
1.6. Sectores priorizados.....	4
CAPÍTULO II PROPUESTA DE CHOCOCORP S.A.	6
2.1. ANALÍISIS DEL ENTORNO	7
2.1.1 Situación del mercado	7
2.1.2. Producto Chocolate.....	10
2.1.3. Competencia entre industrias productoras de chocolate	11
2.1.4. Competencia en los puntos de venta	13
2.1.5. Amenaza de nuevos competidores	13
2.1.5. Productos sustitutos.....	13
2.1.6. Análisis FODA del sector.....	13
2.1.6.1. Fortalezas	13
2.1.6.2. Oportunidades.....	14
2.1.6.3. Debilidades	14

2.1.6.4. Amenazas.....	15
2.2 PLAN DE MARKETING.....	15
2.2.1 Objetivos.....	15
2.2.2. Segmentación del mercado.....	15
2.2.3. Posicionamiento.....	16
2.2.4. Marketing mix.....	17
2.2.4.1. Producto.....	17
2.2.4.2. Precio.....	20
2.2.4.3. Plaza o punto de venta.....	20
2.2.4.4. Promoción.....	21
2.2.4.5. Estrategia de comunicación y marketing.....	21
CAPÍTULO III.....	23
PLAN DE INVERSIÓN Y ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.....	23
3.1. Presupuesto de inversión.....	24
3.2. Financiamiento.....	24
3.3. Ingresos.....	29
3.4. Costos de producción.....	31
3.5. Estado de Pérdidas y Ganancias.....	32
3.6. Flujo de efectivo proyectado.....	33
3.7. Rentabilidad del ejercicio.....	34
3.8. Análisis de factibilidad.....	35
3.9. Índices financieros del negocio.....	36
CAPITULO IV.....	39
MATRIZ PRODUCTIVA.....	39
4.1 Que es la matriz productiva.....	40
4.2. Transformación de la matriz productiva.....	40
4.3 Normativa.....	42

CONCLUSIONES..... v
RECOMENDACIONES..... vi
BIBLIOGRAFÍA..... vii

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Industrias financiables.....	4
Tabla 2: Industrias Estratégicas.....	5
Tabla 3: Principales productores y exportadores de semielaborados.....	9
Tabla 4: Presupuesto de inversión.....	24
Tabla 5: Fuentes de Financiamiento.....	25
Tabla 6: Tabla de Amortización referencial.....	26
Tabla 7: Capacidad instalada promedio.....	29
Tabla 8: Capacidad utilizada promedio.....	29
Tabla 9: Capacidad utilizada escenario conservador.....	29
Tabla 10: Destino de los volúmenes producidos.....	30
Tabla 11: Ingresos.....	30
Tabla 12: Costos de Producción.....	31
Tabla 13: Flujo de efectivo proyectado.....	33
Tabla 14: Rentabilidad del ejercicio.....	34
Tabla 15: Retorno sobre la inversión.....	35
Tabla 16: Periodo de Recuperación y Gracia.....	35
Tabla 17: Índices de Liquidez.....	36
Tabla 18: Índice de Composición de Activos.....	37
Tabla 19: Índice de Apalancamiento.....	37
Tabla 20: Índice de Rentabilidad y otros.....	37
Tabla 21: Rotaciones.....	38
Tabla 22: Indicadores sociales.....	38
Tabla 23: Límites del Proyecto.....	38

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Logo	17
---------------------------	----

RESUMEN

El presente trabajo está enfocado en realizar un análisis de la evaluación de crédito en la Corporación Financiera Nacional considerando los nuevos parámetros de análisis del cambio de la matriz productiva en el Ecuador. El negocio que solicita el crédito empezó como una ferretería con buenas relaciones con el mercado internacional, se cambió a una línea de negocio más competitiva por lo que los directivos decidieron solicitar un crédito para comprar terrenos con producción de cacao CCN51 y maquinaria industrial para la comercialización de pasta de cacao. Chococorp S.A. utiliza como materia prima únicamente cacao proveniente de sus propias huertas, y de ser requerido por el aumento de la demanda, de huertas certificadas. Analizaremos como La Corporación Financiera Nacional evalúa el crédito basándose en los nuevos parámetros que están relacionados con el cambio de matriz productiva, con el fin de fomentar el desarrollo productivo del país ya que existen zonas o regiones con menor desarrollo sin embargo tienen mucho potencial social y económico, estas áreas tienen menor cobertura por el sistema financiero. Además del financiamiento Chococorp S.A. recibió orientación y capacitación empresarial para optimizar el proceso de producción. Es importante recordar que no solo mejora la calidad de vida de los empleados de Chococorp S.A., sino de la comunidad en general, lo que generara ingreso y desarrollo para los habitantes del sector.

Palabras claves:

Cacao clonal

CCN51

Financiamiento

Matriz productiva

Parámetros de evaluación de crédito

ABSTRACT

This paper focuses on an analysis of credit assessment in the National Financial Corporation considering the new change analysis parameters of the productive matrix in Ecuador. The business applying for credit began as a hardware store with good relations with the international market, changed to a more competitive line of business so that managers decided to apply for a loan to buy land with cocoa production CCN51 and industrial machinery for marketing cocoa paste. Chococorp S.A. only used as raw material cocoa from their own gardens, and if required by the increased demand, certified orchards. We as the National Finance Corporation assesses the credit based on the new parameters that are related to the change of productive matrix, in order to promote productive development of the country as there are areas or regions with less developed yet have much social potential and economic, these areas have lower coverage by the financial system. In addition to funding Chococorp S.A. He received counseling and business training to optimize the production process. It is important to remember that not only improves the quality of life of employees Chococorp S.A., but the community in general, which generate income and development for the inhabitants of the sector.

Key words:

clonal cocoa

CCN51

Financing productive matrix

Credit evaluation parameters

RÉSUMÉ

Ce document met l'accent sur une analyse de l'évaluation de crédit dans la National Financial Corporation en tenant compte des nouveaux paramètres d'analyse du changement de la matrice productive en Equateur. L'entreprise demande de crédit a commencé comme un magasin de matériel avec de bonnes relations avec le marché international, a changé à une ligne plus concurrentielle de l'entreprise afin que les gestionnaires ont décidé de demander un prêt pour acheter des terres à la production de cacao CCN51 et les machines industrielles pour le marketing pâte de cacao. Chococorp S.A. seulement utilisé comme matière première du cacao à partir de leurs propres jardins, et, si nécessaire par la demande accrue, les vergers certifiés. Nous en tant que la Société financière nationale évalue le crédit sur la base des nouveaux paramètres qui sont liés à la modification de la matrice productive, afin de promouvoir le développement productif du pays car il y a des zones ou des régions moins développées ont encore beaucoup de potentiel social et économique, ces zones ont une couverture plus faible par le système financier. En plus de financer Chococorp S.A. Il a reçu des conseils et des affaires de formation afin d'optimiser le processus de production. Il est important de se rappeler que non seulement améliore la qualité de vie des employés Chococorp S.A., mais la communauté en général, qui génèrent des revenus et de développement pour les habitants du secteur.

Mots-clés:

cacao clonale

CCN51

financement

matrice productive

Paramètres d'évaluation de crédit

INTRODUCCIÓN

Análisis de situación

Antecedentes

Chococorp SA es una empresa joven que se constituye en septiembre de 2012 para comercializar artículos de ferretería general y maquinarias que no se fabrican en el país pero que son necesarias para su desarrollo productivo, en los sector agrícola e industrial. Cuentan con socios estratégicos en Estados Unidos, China, España y Panamá. Sus clientes ratifican la calidad y el buen servicio ofrecido en la venta de sus productos.

Chococorp, en el 2015, incursionó en el negocio de la Agroindustria, para lo cual adquirió una finca productora de cacao de la variedad CCN51 en un sector agrícola por excelencia, el recinto Matilde Ester, cantón Chillanes, donde hay cientos de hectáreas cultivadas de pequeños y medianos productores de cacao.

El cacao CCN51 es un cacao clonado de origen ecuatoriano que el 22 de junio del 2005 fue declarado, mediante acuerdo ministerial, un bien de alta productividad. Con esta declaratoria, el Ministerio de Agricultura brinda apoyo para fomentar la producción de este cacao, así como a su comercialización y exportación. Este cacao es, actualmente, uno de los más productivos del mundo, según reportes de (Aprocafa) Asociación de Productores de Cacao Fino de Aroma, Eduardo Márquez de la Plata, de la empresa Tulicorp, destaca que el cacao clonal tiene características únicas y un buen sabor, y que luego de una adecuada fermentación y procesamiento se puede obtener chocolate de alta calidad. La diferencia de la productividad de este cacao clonado criollo (fino y de aroma de gran demanda internacional) es bastante amplia, según los datos de Aprocafa.

Luego de muchos años de esfuerzo, sacrificio el Ambateño Homero Castro Zurita logra en 1960 en su finca "Theobroma" localizada en Naranjal seleccionar varios híbridos con las características deseadas, procediendo

luego a clonificar algunos de ellos a los que denomino con las siglas CCN-51 cuyo significado es colección Castro Naranjal. Los diferentes clones CCN fueron obtenidos del híbrido entre los clones ICS-95 x IMC-67. De todos los CCN seleccionados a Homero Castro le llamo especialmente la atención el CCN-51 ya que reunía todas las características, Es a partir de 1965 que se propaga este clon que ahora forma parte de la historia cacaotera del Ecuador y del resto del mundo.

Una de las características que podemos destacar es su alta productividad, que llega en haciendas altamente tecnificadas a superar los 50 quintales por hectárea. Es un clon auto compatible, es decir no necesita de polinización cruzada para su adecuado fructificación tal como la mayoría de los clones. Su cultivo es precoz ya que inicia su producción a los 24 meses de edad. Es tolerante a la “escoba de bruja”. Es una planta de crecimiento vertical y de baja altura lo que facilita y abarata las labores agronómicas tales como la poda y cosecha y se adapta a casi todas las zonas tropicales.

Por otro lado El grano criollo o nacional tiene una productividad de apenas 6 quintales por hectárea. Según datos de Servicio de Información y Censo Agropecuario (SICA), la variedad que da origen a este cacao criollo se denomina nacional y botánicamente pertenece a los denominados forasteros amazónicos. Este grano es producido exclusivamente por Ecuador

Analizando el mercado y viendo las condiciones agrícolas de la zona y el nivel socio económico de sus habitantes, los directivos de Chococorp SA empezaron a trabajar en un proyecto que permita aprovechar todo el potencial que tiene el sector. El análisis permitió evidenciar que existe producción de cacao de pequeños agricultores que venden sus cosechas a los intermediarios los cuales se aprovechan de la necesidad y manejan los precios a conveniencia; esta situación ocasionó que la empresa vea oportunidad de ayudar a estas personas y a través del proyecto de la planta de procesamiento de pasta de cacao, comprar sus cosechas a un buen precio, procesar el cacao para darle valor agregado y exportarlo directamente a los mercados internacionales.

Filosofía empresarial

Misión

Producir productos procesados de tipo agroindustrial a base de cacao ecuatoriano de acuerdo a las necesidades del cliente.

Visión

Posicionarse en el 2021 como la agroindustria ecuatoriana líder en el mercado nacional de productos elaborados a base del cacao, y tener presencia internacional.

Visión de sustentabilidad

Chococorp S.A. elabora sus productos bajo estrictas normas de higiene y cuidado ambiental, lo cual se realiza mediante la adecuada gestión de la trazabilidad desde las huertas hasta la obtención del producto final. Las exigencias a sus proveedores inicia muchas veces con la selección de las plántulas de cacao que estos sembrarán, el uso de abonos orgánicos, el cuidado en los procesos de fermentación y secado, y la correcta transportación, con el fin de garantizar la calidad del producto y el cuidado ambiental. Durante la elaboración del producto a base de cacao, se regula el manejo de desechos y uso de diversos materiales necesarios para la producción.

Concepto del negocio

Chococorp S.A. inició su interés en la agroindustria debido a la oportunidad existente en este sector, donde existe producción de materia prima local, el mercado de precios del cacao y sus semielaborados se mantienen a la alza, existe una campaña mundial donde se promocionan los beneficios del consumo de productos a base de cacao, la imagen del cacao ecuatoriano a nivel internacional es muy apreciada, el sector es priorizado por el Gobierno,

entre otros aspectos positivos que elevan las potencialidades de invertir en este tipo de negocios.

I NORMAS APLICABLES A LOS PRODUCTOS

METODOLOGÍA DE TRABAJO PARA CRÉDITOS DE LA CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL BP

La Corporación Financiera Nacional, banca de desarrollo del Ecuador, es una institución financiera pública, cuya misión consiste en canalizar productos financieros y no financieros alineados al Plan del Buen vivir para servir a los sectores productivos del país. Lleva un ritmo de acción coherente con los objetivos nacionales, brindando el empuje necesario para que los sectores productivos enfrenten en mejores condiciones la competencia externa. Cuenta con una amplia red de oficinas y sucursales independientes y autónomas a nivel nacional, permitiéndoles servir a los sectores más alejados de las principales capitales de provincia reflejando óptimos niveles de operatividad y colocación de créditos.

La Corporación Financiera Nacional durante su trayectoria institucional, ha consolidado su actividad crediticia, reiterando el compromiso de continuar sirviendo al sector productivo con especial atención a la micro y pequeña empresa apoyando también en programas de capacitación, asistencia técnica y firma de convenios interinstitucionales para el fomento productivo buscando mejorar y resaltar la gestión empresarial como fuente de competitividad a mediano y largo plazo.

1.1. Consideraciones para el análisis financiero de La Corporación Financiera Nacional

En el análisis de los clientes se considerara además lo establecido por la prevención de lavado de activos y financiamiento de delitos de administración de riesgo de crédito.

En el caso de personas jurídicas la Corporación Financiera Nacional las aceptara como clientes siempre y cuando se encuentren bajo el control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías.

La Corporación Financiera Nacional se reserva el derecho de aceptar o negar solicitudes de financiamiento sobre la base de la recepción de documentación exigible completa y los informes técnicos requeridos conforme la naturaleza del mismo.

La institución no financiara impuestos relacionados con la transacción financiera de la operación de crédito en sí, cancelación de gravámenes o gastos de constitución de compañías. Los gastos no operativos, generales y de administración de los beneficiarios, incluyendo pagos de inscripción y cuotas de membresía de cualquier tipo. Costos por concepto de estudios de factibilidad, avalúos, valores por los derechos notariales y estudios ambientales. Costos o inversiones adicionales, no contemplados en el plan de inversiones, en la fase de construcción e implementación de un proyecto. Costos que se demanden por garantías, pólizas de seguro, bodegaje, comisiones por gestión de cobro. Maquinaria usada, excepto aquella que, de acuerdo al informe técnico, tenga una vida útil restante superior al plazo del crédito otorgado. Costos de transferencias al exterior.

Se podrá solicitar en algunos casos que el cliente que por ley no está obligado a presentar balances auditados, presente su último balance auditado.

1.2. Financiamiento CFN por nivel de riesgo

Se considera los siguientes parámetros para el caso de proyectos nuevos

Bajo 70%, medio 65%, alto 60%.

Dependerá del riesgo de la actividad, este se mide por la cartera vencida de los créditos otorgados según el sector.

Para proyectos de ampliación, es decir proyectos en marcha, se considerara: Bajo 100%, medio 90%, alto 80%, siempre y cuando tenga más de un año de actividad legalmente sustentable.

La CFN podrá otorgar hasta el 60% siempre y cuando el cliente respalde el 40%. Con activo fijo (terreno, maquinaria, infraestructura) y/o capital de trabajo (materia prima, mano de obra, capital)

El monto mínimo que otorga la CFN es cincuenta mil dólares americanos (US\$50000), la garantía hipotecaria solicitada es del 125%, es decir US\$62500 si el crédito es de US\$50000, que puede ser casas y terrenos, en el caso de crédito para agricultura, se debe hipotecar el terreno en donde se va a cultivar .

1.3. El plazo

Para activo fijo es de 5 a 10 años considerando de 1 a 3 años de gracias parcias, es decir solo se pagara intereses. Para capital hasta 3 años.

1.4. El interés

Se puede tener el 8.65% al 11.65% depende del tiempo en el que se va a pagar el crédito.

1.5. Regularización ambiental

Se autoriza la ejecución de los proyectos obras o actividades en función de las características particulares de estos y de la magnitud de los impactos y riesgos ambientales. Según el proyecto se requiere certificado, registro o licencia.

1.6. Sectores priorizados

Se han identificado 14 sectores priorizados y se los ha subdividido en 8 sectores y 6 servicios productivos y 5 industrias estratégicas para el proceso de cambio de la matriz productiva del Ecuador. Los sectores priorizados así como las industrias estrategias serán los que faciliten la articulación efectiva de la política pública y la materialización de esta transformación, pues permitirán el establecimiento de objetivos y metas específicas observables en cada una de las industrias que se intenta desarrollar. De esta manera el gobierno Nacional evita la dispersión y favorece la concentración de sus esfuerzos.

Tabla 1. Industrias financiables

SECTOR

Alimentos frescos y procesados
Biotechnología (bioquímica y medicina)
Confecciones y calzado
Energía renovable
Industria farmacéutica
Metalmecánica
Petroquímica
Productos forestales de madera

SERVICIOS

Servicios ambientales
 Tecnología
 Vehículos, automotores, carrocería y partes
 Construcción
 Transporte y logística
 Turismo

Tabla 2: Industrias Estratégicas

Industria	Posibles bienes	o servicios Proyectos
1) Refinería	Metano, butano, propano, gasolina, queroseno, gasoil	• Proyecto Refinería del Pacífico
2) Astillero	Construcción y reparación de bancos servicios, asociados	• Proyecto de implementación de astillero en Posorja
3) Petroquímica	Urea, pesticidas, herbicidas, fertilizantes, foliares, sintéticas, resinas	• Estudios para la producción de urea y fertilizantes nitrogenados • Planta Petroquímica Básica
4) Metalurgia (cobre)	Cables eléctricos, tubos, laminación	• Sistema para la automatización de actividades de catastro seguimiento y control minero, seguimiento control y fiscalización de labores a gran escala.
5) Siderúrgica	Planos, largos	• Mapeo geológico a nivel nacional a escala de las zonas de mayor potencial geológico minero.

Fuente: Corporación Financiera Nacional (2016)

CAPÍTULO II
PROPUESTA DE CHOCOCORP S.A.

2.1. ANALÍISIS DEL ENTORNO

2.1.1 Situación del mercado

La Asociación Nacional de Exportadores de Cacao, ANECACAO, es una institución que aglomera a aproximadamente el 95% del sector exportador de cacao y semielaborados de esta materia prima en el Ecuador, así como también genera información del mercado productor, intermediario, industria nacional, *brokers*, importadores internacionales, y demás estadísticas importantes y necesarias de conocer para el adecuado desempeño de Chococorp S.A.

De acuerdo a datos de ANECACAO, el cacao es considerado como uno de los productos más significativos del Ecuador, siendo incluso nombrado como producto símbolo del país. La importancia local y nacional del cacao se evidencia ante el hecho de que durante casi un siglo, el orden socioeconómico ecuatoriano se desarrollaba en gran medida alrededor del mercado internacional del cacao. Actualmente, Ecuador posee una gran superioridad en este producto principalmente por su calidad dada por el origen y el manejo post cosecha que se le da.

El mercado ecuatoriano está dominado por dos tipos de cacao: el fino o de aroma, conocido también como cacao “Arriba” o “Nacional” y el CCN51 (colección Castro Naranjal 51), el cual es una variedad apreciada por el tamaño y contextura de la pepa. Si bien es cierto el cacao fino o de aroma presenta una alta demanda mundial, el CCN51 ha ganado amplio espacio debido a mejoras en su fermentación y dado que tienen características beneficiosas para la industria de semielaborados, especialmente la manteca.

ANECACAO manifiesta que el Ecuador se posiciona como el país latinoamericano más competitivo en la producción y exportación de cacao, seguido por países productores como Venezuela, Panamá y México, los cuales han incrementado paulatinamente su participación en el mercado mundial del cacao en grano.

Ahora bien, a pesar de contar con uno de los mejores tipos de cacao del mundo, tanto el tipo Nacional por su finura, aroma y sabor, como el CCN51 por su tamaño y textura, en el país no se ha desarrollado mayormente la industria de producción chocolate u otros productos elaborados a base de cacao, que permita competir con productos de alto nivel internacional, producidos con el cacao ecuatoriano. Empresas como Pacari, Nestlé, La Universal, República del Cacao, Chukululu, Ecuacocoa, La Pepa de Oro, son algunos de los nombres de empresas, asociaciones y demás que se dedican a la producción de chocolate y otros confites con cacao en el Ecuador. La mayoría de estas acopian cacao de pequeñas fincas productoras e intermediarios, quienes las proveen de producto suficiente para atender su demanda. Asociaciones como la Pepa de Oro obtienen el producto desde sus propias fincas, sin embargo su industria requiere aun de mayor tecnificación para mejorar la calidad y características de su producto.

Pacari y República del cacao, son emprendimientos exitosos, que gracias a un producto elaborado cuidadosamente, y una adecuada gestión de marketing han podido sobrepasar los límites nacionales y ser parte de ferias eventos en todo el mundo, permitiéndoles esto tener presencia en perchas de importantes tiendas a nivel nacional e internacional.

De acuerdo a ANECACAO, en el 2015 las exportaciones de cacao ecuatoriano registraron volúmenes por 260 mil toneladas métricas, donde se incluye el cacao en grano y los productos derivados de cacao, lo cual representa un aumento del 10% si se compara con el año 2014. De este total el 87% corresponde a cacao en grano y 12% a semielaborados. En el caso de los productos terminados, estos ocuparon un 0.8% para los productos terminados con 1.1 mil toneladas exportadas, con corte a noviembre.

Las estadísticas evidencian que el negocio del cacao en el Ecuador, es aun primario, con ciertas actividades industriales pero netamente de semielaborados, es así que el 99% del total de producto exportado corresponde a cacao en grano y semielaborados, sin considerar productos terminados como: chocolates, bombones, coberturas y demás productos a base del cacao (ANECACAO, 2016).

Las exportaciones de cacao en grano estuvieron dominadas por la calidad A.S.E., con un 47% de participación del total de las exportaciones del año 2015, es decir 110 mil toneladas. A esta calidad le sigue el CCN51 con una participación del 30% o 70 mil toneladas. El A.S.S. alcanzó las 42 mil toneladas o el 18% de participación. El A.S.S.S. obtuvo el 5% o 12 mil toneladas. Finalmente el A.S.N. registró 150 toneladas.

Por el lado de los semielaborados, en el año 2015 estos registraron una mayor participación del Licor de Cacao, con el 47% del total de exportaciones. El Polvo de Cacao obtuvo el 26% de participación. La Manteca de cacao alcanzó el 22%, y la torta de cacao el 4% del total exportado.

Tabla 3: Principales productores y exportadores de semielaborados

Cafiesa "Triairi"
Nestle Ecuador S.A.
Chocolates Finos Nacionales COFINA S.A.
Transmar Commodity Group of Ecuador S.A.
Ecuador Cocoa & Coffee Ecuacoffee S.A.
Compañía Ecuatoriana Productora de Derivados de Cocoa C.A.
Productos SKS Farms Cia Ltda.
Criollo Ecuador Internacional S.A. Ecuadorinsa
La union regional de organizaciones campesinas del litoral "Urocal"
Federacion de Afro - Ecuatorianos y Organizaciones Mestizas "FONMSOEAM"
Corporacion Pakta Mintalay
Union Nacional de Organizaciones Campesinas Cacaoterias del Ecuador "Unocace"
Orecao S.A.

Fuente: Anecacao (2015)

Las exportaciones el 2015 en un 39% estuvieron destinadas a los Estados Unidos de Norte América con 91.3 mil toneladas métricas, seguidos por Holanda con un 14% de participación equivalente a 34 mil TM, por encima de Malasia con 9% igual a 21 mil TM, seguido por México con el 8% de la participación igual a 19 mil TM.

Chile se mantiene como primer socio comercial para las exportaciones de los semielaborados ecuatorianos de cacao con el 12% de participación equivalente a 2.2 mil toneladas métricas, seguido por Holanda, con un 11% igual a 2.1 mil toneladas, por encima de Perú con un 11% y 2 mil TM, como cuarto país de destino se ubica E.E.U.U. con el 11% y 2.3 mil toneladas.

Durante el 2015 Las Américas representaron la primera región de destino para las exportaciones totales de cacao, equivalente al 54% de la participación, el viejo continente Europeo ocupó el 29% de los envíos, seguidos por el emergente continente Asiático con un creciente 17%. Sudáfrica representó un 0.02% mientras Australia representó un 0.1%

2.1.2. Producto Chocolate

La producción de chocolate en el Ecuador es aun pequeña, en relación a la producción de cacao que presenta el país, y a la calidad de este, siendo muy cotizado por la industria chocolatera internacional, y altamente cotizado en las bolsas de valores a nivel mundial.

De acuerdo a datos de ProEcuador (2015) el chocolate a base de cacao ecuatoriano es considerado uno de los más exquisitos a nivel mundial. El país presenta una amplia oferta de cacao en grano y semielaborados, siendo estos productos esenciales para la elaboración de chocolates.

De acuerdo a datos de ProEcuador, en el país la producción de chocolate y semielaborados es llevada a cabo de dos maneras: artesanal e industrial, y en su mayoría se concentra en la región costa y sierra. Entre los semielaborados derivados del cacao se encuentran:

- Nibs
- Pasta o Licor de Cacao
- Torta de cacao
- Manteca de cacao
- Polvo de cacao

La industria nacional ofrece además productos terminados como:

- Chocolate oscuro
- Chocolate con leche
- Chocolate con frutas deshidratadas

2.1.3. Competencia entre industrias productoras de chocolate

En el Ecuador existen alrededor de 25 empresas produciendo y exportando chocolate como producto terminado, sin embargo solamente ocho de ellas abarcan cerca del 90% de estas exportaciones (Ribadeneira, 2012).

Entre las principales industrias ecuatorianas productoras de chocolate están:

- Nestlé Ecuador
- La Universal
- República del Cacao
- Fábrica de Chocolate La Pepa de Oro
- Fundación Maquita Cushunchic
- Pacari
- Chchukululu
- Cacaoyere
- Hoja Verde Gourmet o Kallari.

Lievain (2012), director de la Cámara Franco-Ecuatoriana, manifestó que el desarrollo de la industria chocolatera nacional dependerá básicamente de la mejora de la calidad del producto, siendo esta la única manera de competir en los mercados extranjeros.

Para comerciantes internacionales como Prud'homme (2012), el chocolate en Ecuador ha evolucionado, pero sin embargo requiere aun de mejoras en calidad.

Las estadísticas de Fedexpor demuestran que las exportaciones de chocolate y derivados se incrementaron de un 24% entre el 2008 y el 2011. Dato que es confirmado por ANECACAO (2015) donde se indica además que el chocolate nacional, o también llamado, fino de aroma inició su comercialización internacional hace aproximadamente una década.

Para muchas industrias y consumidores, es de gran importancia establecer el porcentaje de manteca de cacao que forma parte de cada producto terminado, ya que en regiones como Europa, la demanda de las barras de chocolate se caracterizan por que estas contengan 75% de manteca de cacao, en cambio en Estados Unidos, las barras presentan 65% de este producto, y en el Ecuador la manteca se encuentra en un rango entre 50% al 55%. Estas diferencias definen el sabor del producto, adaptándose a la demanda de cada región o país, considerándose los productos más amargos los de mayor calidad, siendo estos los que tienen mayor porcentaje de manteca (Delgado, 2012)

Dada la tendencia internacional, en cuanto al consumo del producto, la cual demanda mayor porcentaje de cacao, mezclas frutales, entre otra combinaciones, la industria nacional está incursionando en productos donde aumenta el porcentaje de cacao, con el fin de darle mayor amargor al producto, y a la vez se lo combina con frutas nacionales como la maracuyá, naranja, sandía, ají, la guayaba, incluso con café. Sin embargo a nivel nacional, el consumo de chocolate aun se basa en la mezcla con leche, es decir un producto dulce, a pesar de que poco a poco las marcas se motivan a promocionar su producto amargo a nivel local, con el fin de cambiar el comportamiento de los consumidores.

Brauer (2012) señala que en el Ecuador se presentan dos mercados: el chocolate golosina y las tabletas elaboradas con cacao fino de aroma, siendo el primero un producto con mayor tamaño, y de consumo masivo, mientras que el segundo es un nicho, es decir de consumo específico, es mucho más grande, es masivo, mientras que las tabletas son de nicho.

Prud'homme (2012) indicaba que el chocolate ecuatoriano debe potenciarse a nivel nacional y luego probar en el extranjero, donde es importante cuidar mucho la calidad del producto, sabiendo que las mezclas de cacao han producido que la

calidad disminuya y que los precios e imagen del país muchas veces se vean malogradas.

2.1.4. Competencia en los puntos de venta

Se ha podido observar en el país, que los *retails*, como La Favorita, están dando cada vez más espacio a los diferentes tipos de chocolate, incluyendo el de producción nacional, alcanzando hoy en día alrededor de 110 marcas de chocolate comercializados en los supermercados.

2.1.5. Amenaza de nuevos competidores

Al ser la producción del cacao considerable en el Ecuador, y con la tendencia de precios generalmente estables y a la alza, es normal que cada vez sean más las personas que quieran incursionar en el negocio de este producto, principalmente en lo que compete a producción primaria. Las nuevas inversiones industriales son muy reducidas especialmente por su alto costo, y necesidad cierto conocimiento técnico, industrial y de mercados. Por lo cual, en el mercado de chocolate la amenaza de nuevos consumidores es mínima.

2.1.5. Productos sustitutos

El consumo de chocolate no tiene sustituto directo, sin embargo para el chocolate dulce, consumido localmente y en la mayor parte de países americanos, los sustitutos son otras golosinas. En Europa, el consumo del chocolate amargo se ve sustituido por café principalmente.

2.1.6. Análisis FODA del sector

2.1.6.1. Fortalezas

- La empresa tiene clientes potenciales locales y extranjeros muy importantes en la industria del chocolate.

- La infraestructura con que cuenta la empresa, las maquinarias y equipos para la producción del producto son de alta tecnología.

2.1.6.2. Oportunidades

- Investigaciones científicas han demostrado los beneficios del chocolate para la salud como: reducción de los niveles de tensión y agresividad, permitiendo la secreción de endorfinas la relajación de quien lo consume, mezclado con frutas multiplica los beneficios a la salud, siendo una gran fuente de energía. La Universidad de Nottingham evidenció que consumir chocolate oscuro favorece la circulación de sangre hacia el cerebro mejorando la función cerebral.
- La exportación de cacao está en ascenso según cifras de Anecacao, el cacao es un producto de gran aceptación en el mundo, hay diversificación de países donde exportar, los mercados exteriores prefieren el cacao ecuatoriano por su aroma y calidad
- Los productos semielaborados de cacao ocupan el tercer lugar dentro de las exportaciones no petroleras tradicionales. El Ecuador es el mayor proveedor de cacao fino en el mundo, aproximadamente el 75% de la producción exportable de cacao ecuatoriano se lo utiliza en la elaboración de chocolates finos de aroma.
- Aumento del consumo de chocolate en el mundo, especialmente en Europa y Asia.
- *Retailers* nacionales dan más espacio al chocolate nacional.
- Apoyo gubernamental mediante la estrategia de cambio de la matriz productiva.
- La industria nacional e internacional requiere de pasta de cacao en diferentes niveles de finura.

2.1.6.3. Debilidades

- Inexperiencia en el sector industrial genera aun calidades de producto inferiores al chocolate extranjero.

2.1.6.4. Amenazas

- Mezclas en la materia prima, principalmente entre cacao nacional y CCN51, que desmejora la calidad del producto final y generan castigos en los precios internacionales.
- Disminución en los precios del petróleo generan iliquidez en el aparato financiero nacional privado y público, dificultando el acceso al crédito.
- La situación actual del mundo podría afectar a las importaciones de los países de tales como EEUU, Europa, etc.
- La competencia dada por los principales países productores de cacao como son Costa de Marfil y Ghana.
- La fluctuación de precios de mercado.

2.2 PLAN DE MARKETING

2.2.1 Objetivos

Identificar el potencial comercial de Chococorp S.A. en el mercado ecuatoriano y extranjero para la pasta de cacao.

2.2.2. Segmentación del mercado

El producto elaborado por Chococorp será Pasta de Cacao a base de cacao fino o de aroma ecuatoriano producido en sus propias huertas, y de ser el caso, por temas de volumen de la demanda, adquirido en huertas con producción garantizada de cacao fino o de aroma.

Los segmentos a los cuales va dirigido el producto son:

Grupo	Estatus económico	Producto
Industria nacional de chocolate	Media en adelante	<ul style="list-style-type: none">• Chocolate dulce• Chocolate semi amargo con mezcla de frutas
Industria extranjera de chocolate	Media en adelante	<ul style="list-style-type: none">• Chocolate amargo• Chocolate amargo mezclado con frutas

Elaboración: Natalia Ordoñez

2.2.3. Posicionamiento

Actualmente el mercado de chocolate en el Ecuador está representado por dos grupos: el mercado golosina y las tabletas amargas, siendo importante llegar a ambos con el fin de aumentar el rango de acción del producto.

El mercado de golosinas está dominado por Nestlé Ecuador S.A., seguido por La Universal, industrias muy conocidas en el país, y que juntas acaparan cerca del 80% del mercado nacional de golosinas y chocolate.

El mercado de tabletas amargas de diferentes porcentajes de cacao lo dominan Pacari, República del Cacao, Hoja Verde Gourmet o Kallari, Fábrica de Chocolate La Pepa de Oro, Fundación Maquita Cushunchic, Chchukululu, y Cacaoyere, los cuales tienen incluso presencia internacional.

El posicionamiento de Chococorp al iniciar sus actividades en el mercado de producción de Pasta de Cacao, producto semielaborado esencial en la producción de chocolate o productos terminados a base de cacao, dependerá de la necesidad de la industria, y de los niveles de finura del producto que se puedan ofrecer.

Es importante para Chococorp establecer calidades desde el inicio de sus actividades con el fin de adaptarse a los niveles deseados y especificaciones establecidas por los potenciales compradores, pudiendo así obtener un precio con valor agregado por el semielaborado vendido.

Actualmente en Ecuador solo hay cuatro industrias procesadoras de cacao en grano y el mercado internacional sigue creciendo. Desde 1978 hasta el día de hoy el chocolate ha venido aumentando en un 100% de 1.800.000 TM a 3.700.000 TM. El crecimiento de este consumo sigue creciendo a un ritmo del 2% anual y los grandes países productores de cacao se ven en dificultad de seguir creciendo en producción (ANECACAO, 2015).

Chococorp se caracterizará por elaborar su pasta únicamente con cacao fino o de aroma, el cual estará certificado desde sus fincas, obteniendo así un producto de alta demanda para mejorar cualquier mezcla en la industria chocolatera.

2.2.4. Marketing mix

El producto a ofrecer por parte de Chococorp S.A. tiene características propias, presentando marcadas diferencias de calidad en comparación a productos de la competencia, ya que se lo elaborará de acuerdo a las necesidades reales de la industria nacional e internacional, respetando calidades, especificaciones técnicas y demás aspectos propios de cada industria.

Sin embargo, mientras no existen requisitos específicos se producirá un producto estándar, de acuerdo a las necesidades comunes de la industria.

A continuación se detallan los aspectos relacionados con el Marketing Mix del producto a ofrecer por parte de Chococorp S.A.

2.2.4.1. Producto

Ilustración 1: Logo



El producto, pasta de cacao, a producir por Chococorp S.A. mantendrá características estándar de acuerdo al comportamiento de la industria nacional e internacional, con la característica propia, de que utilizará como materia prima únicamente cacao “Nacional” fino o de aroma al 100%, proveniente de sus propias huertas, y de ser necesario, de huertas certificadas por ellos, cuidando siempre la trazabilidad para un mejor control, cuando sea requerido.

A continuación aspectos específicos del producto:

Denominación del producto:	Pasta de Cacao
Otras denominaciones:	Licor de Cacao, Masa de cacao
Descripción:	Producto procedente del cacao en grano, el cual se tritura cuando está en estado seco, tostado, y descascarillado, sin contener ningún tipo de aditivo.
Utilización:	Industrial. En la producción de chocolates, maillajes, otros.
Composición:	Cacao “Nacional” fino o de aroma al 100%.
Presentación:	Cajas de 30kg., o de acuerdo a la necesidad del cliente.
Periodo de consumo:	12 meses (cumpliendo condiciones de almacenaje)
Condiciones de almacenaje:	Almacenar en lugar seco y fresco. Mantener fuera del alcance del sol o el calor. Temperatura de almacenamiento recomendada 18°C. Humedad Relativa 65%.

Característica del producto	Parámetro	Especificación
Sensorial	Aspecto	Pasta
	Color	Marrón
	Olor	Característico cacao
	Sabor	Característico cacao
Físico – Químico	Humedad	2% máximo
	Grasa (como manteca de cacao)	50% Mínimo
	Cenizas	4% máximo
	pH (solución al 10%)	Rango entre 5 – 6,5
Microbiológico	Recuento Mesófilos Aerobios	10.000 ufc/g
	Coliformes	10 NMP/g
	Mohos	100 ufc/g
	Levadiras	100 ufc/g
	Escherichia Coli	Negativo en 10g
	Salmonella	Negativo en 25g
	Staphylococcus	10 ufc/g
Peligros químicos (metales pesados)	Arsénico	1 mg/kg máximo
	Cobre	30 mg/kg máximo
	Plomo	2 mg/kg máximo

Empaque	Tipo	Material	Capacidad promedio
Primario	Bolsa	Polietileno de alta densidad	30kg
Secundario	Caja de embalaje	Cartón corrugado	30kg

2.2.4.2. Precio

Para determinar el precio de venta al mercado internacional, se consideró un valor referencial de un cliente CFN (Ecuacoffee) quien se dedica a la misma actividad y es una de las grandes exportadoras del país, el mismo que se encuentra basado en su facturación histórica.

El precio promedio internacional del Kg de pasta de cacao es de aproximadamente \$4.14, además se consultó dentro de la pagina web de la aduana el precio promedio por Kg que cobran las exportadoras del país tales como Cofina, Nestlé Ecuador, entre otras, donde se pudo evidenciar que es mayor al precio proyectado en el presente proyecto.

Para determinar el precio de venta al mercado local, se realizó llamadas telefónicas a sus clientes potenciales quienes indicaron que el precio negociado sería de aproximadamente de \$4,00 además se consultó en internet un precio referencial promedio donde se pudo evidenciar un valor mayor al proyectado.

Estos precios considerados para ambos mercados pueden se considerados como escenarios conservadores.

2.2.4.3. Plaza o punto de venta

Las ventas de Pasta de Cacao se realizarán directamente en la empresa, realizando entregas a nivel nacional e internacional, haciendo uso de los medios convencionales de transporte terrestre, aéreo o marítimo, de acuerdo al pedido del comprador.

Se tendrá presencia en internet vía: páginas web, redes sociales, foros relacionados con el producto, entre otros medios no convencionales que permitirán mantener contacto con potenciales compradores en todo el mundo.

2.2.4.4. Promoción

La promoción del producto se realizará mediante:

- Visitas a la industria chocolatera nacional.
- Envío de muestras a la industria chocolatera internacional.
- Invitaciones para visitar las plantaciones y la industria de Chococorp.
- Participación a ferias de cacao y chocolate nacionales e internacionales. Con asistencia de ProEcuador.
- Trabajo vía *brokers* internacionales para aumentar los contactos en el exterior y por consiguiente las ventas.

2.2.4.5. Estrategia de comunicación y marketing

Se ofrecerá el producto directamente a los fabricantes de chocolates en el exterior y a través de una página web con la información necesaria en cuanto a la presentación y contenido de la pasta de cacao que se producirá.

Usar la membresía de la página web sobre consultas de inteligencia comercial donde se reflejan todas las exportaciones e importaciones que hacen las empresas sudamericanas en el rubro pasta de cacao, esto permitirá identificar a la competencia y saber los movimientos del mercado.

Trabajar con contactos y referentes en diferentes países para que sean los representantes de compañía Chococorp S.A. en el exterior y visiten a los fabricantes de chocolates en los lugares donde ellos habitan.

Prueba de producto

Esta actividad será llevada a cabo haciendo uso del envío de muestras a la industria nacional e internacional, con el fin de que prueben el producto y generen, de ser necesario, las respectivas recomendaciones sobre el mismo, abriendo esto la posibilidad de iniciar negociaciones.

Promoción al consumidor final

Se trabajará mucho en la promoción del “Origen Ecuador” aprovechando el conocimiento de la industria del chocolate a nivel mundial, respecto al cacao fino y de aroma del país, y aprovechando además los problemas de mezcla y disminución de la calidad del producto ecuatoriano, para captar clientes insatisfechos de la competencia, y ganar mercado a base de un producto de alta calidad, y manteniendo la responsabilidad y garantía con los clientes.

El “Origen Ecuador” será promocionado con el consumidor final, es decir con aquella persona que consuma un chocolate producido a base de Pasta de Cacao de Chococorp S.A. – Ecuador, mediante el sorteo anual de visitas a la plantación de donde inicia la producción del chocolate, para lo cual se asumirán gastos en conjunto con la industria chocolatera, siendo la contraparte de Chococorp la estadía, alimentación y recorridos en el sitio, mientras que los pasajes correrán por cuenta de la industria al exterior.

Planes de comunicación específicos

El tipo de producto a comercializar, como es, la Pasta de Cacao, requiere de un abordaje directo, Chococorp –potencial Comprador (industria), de tal manera que la planificación, está dirigida a las visitas a la industria nacional y el envío de muestra a la industria internacional aprovechando incluso la presencia de *brokers* de estas empresas en el Ecuador, lo cual facilitaría el contacto.

CAPÍTULO III
PLAN DE INVERSIÓN Y ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

3.1. Presupuesto de inversión

La inversión requerida por Chococorp S.A. para poder establecer su industria de pasta de cacao asciende a \$808.494,50 (ochocientos ocho mil cuatrocientos noventa y cuatro dólares americanos con 50/100), los cuales se utilizarán en los siguientes rubros:

Tabla 4: Presupuesto de inversión

RUBRO	COSTO
TERRENO	160.000,00
EDIFICIOS	209.251,36
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	390.680,00
SUBTOTAL DE ACTIVOS FIJOS	759.931,36
CAPITAL DE TRABAJO	48.563,14
TOTAL	808.494,50

Elaboración: Natalia Ordoñez

Como se puede observar en la tabla de presupuesto de inversión, el rubro con mayor participación son las maquinarias, las cuales alcanzan el 48,32% del total a invertir. Esto principalmente porque el proyecto trata del establecimiento de una industria de semielaborados de cacao, lo cual requiere esencialmente de maquinarias muy específicas para su elaboración.

La construcción de la infraestructura necesaria para la industria de Pasta de Cacao representa el 25,88% del monto a invertir; el terreno representa el 19,79%; y el capital de trabajo el 6,01%.

3.2. Financiamiento

El caso de estudio, Chococorp S.A. analiza su factibilidad mediante el uso de la metodología de la Corporación Financiera Nacional (CFN), por lo cual se asume que se solicitará financiamiento a esta institución, por lo que se trabajará en el estudio financiero, de acuerdo a los parámetros, tasas, tiempos, y demás aspectos en ella estipulados.

Tabla 5: Fuentes de Financiamiento

RUBROS	ACTUAL	PROYECTO	FINANCIAMIENTO	
			CRÉDITO CFN	APORTE CLIENTE
ACTIVOS FIJOS				
TERRENO	-	160.000,00	0,00	160.000,00
EDIFICIOS	-	209.251,36	90.000,00	119.251,36
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	-	390.680,00	310.000,00	80.680,00
SUBTOTAL DE ACTIVOS FIJOS	-	759.931,36	400.000,00	359.931,36
% DE FINANCIAMIENTO ACTIVO FIJO		100%	52,64%	47,36%
CAPITAL DE TRABAJO				
Capital de Trabajo		48.563,14	0,00	48.563,14
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		48.563,14	0,00	48.563,14
% DE FINANCIAMIENTO		100%	0,00%	100,00%
TOTAL	0,00	808.494,50	400.000,00	408.494,50
% DE FINANCIAMIENTO		100,00%	49,47%	50,53%

Elaboración: Natalia Ordoñez

Como se aprecia en la tabla de fuentes de financiamiento, y de acuerdo a lo conversado con el beneficiario del proyecto, existe la posibilidad de un aporte propio del 50,53% del total requerido para la inversión, es decir, \$408.494,50 (cuatrocientos ocho mil cuatrocientos noventa y cuatro dólares americanos con 50/100), lo cual deja un valor de \$400.000 (cuatrocientos mil dólares americanos con 00/100), o el 49,47%, a ser financiado por una institución financiera, siendo en el caso de estudio la CFN.

Se plantea a la CFN el financiamiento de un porcentaje del valor del edificio (43,01%) y de las maquinarias (79,35%), lo cual entra en los rubros financiables que ofrece la institución.

Se conoce que la CFN (2015) reconoce para el sector de alimentos y bebidas un Nivel de Riesgo BAJO, lo cual permite financiar hasta el 70% de un proyecto de inversión nuevo, lo cual está muy por encima del porcentaje que en realidad se desea financiar para Chococorp.

Los aportes ya realizados por Chococorp puede ser evidenciados en las inversiones ya realizadas en la obra civil por: \$109.888,80, la compra del terreno por \$160.000,00, y aproximadamente \$48.229,00 por concepto de anticipo de las maquinarias, las mismas que se encuentran respaldadas en facturas.

Tabla 6: Tabla de Amortización referencial

	\$
PRÉSTAMO	400.000,00
% TASA ANUAL	12,75%
% TASA MENSUAL	1,06%
TIEMPO /MESES	120

PERIODO	PAGO	INTERÉS	ABONO	SALDO
0				\$ 400.000,00
1	\$ 7.547,92	\$ 4.214,58	\$ 3.333,33	\$ 396.666,67
2	\$ 7.512,50	\$ 4.179,17	\$ 3.333,33	\$ 393.333,33
3	\$ 7.477,08	\$ 4.143,75	\$ 3.333,33	\$ 390.000,00
4	\$ 7.441,67	\$ 4.108,33	\$ 3.333,33	\$ 386.666,67
5	\$ 7.406,25	\$ 4.072,92	\$ 3.333,33	\$ 383.333,33
6	\$ 7.370,83	\$ 4.037,50	\$ 3.333,33	\$ 380.000,00
7	\$ 7.335,42	\$ 4.002,08	\$ 3.333,33	\$ 376.666,67
8	\$ 7.300,00	\$ 3.966,67	\$ 3.333,33	\$ 373.333,33
9	\$ 7.264,58	\$ 3.931,25	\$ 3.333,33	\$ 370.000,00
10	\$ 7.229,17	\$ 3.895,83	\$ 3.333,33	\$ 366.666,67
11	\$ 7.193,75	\$ 3.860,42	\$ 3.333,33	\$ 363.333,33
12	\$ 7.158,33	\$ 3.825,00	\$ 3.333,33	\$ 360.000,00
13	\$ 7.122,92	\$ 3.789,58	\$ 3.333,33	\$ 356.666,67
14	\$ 7.087,50	\$ 3.754,17	\$ 3.333,33	\$ 353.333,33
15	\$ 7.052,08	\$ 3.718,75	\$ 3.333,33	\$ 350.000,00
16	\$ 7.016,67	\$ 3.683,33	\$ 3.333,33	\$ 346.666,67
17	\$ 6.981,25	\$ 3.647,92	\$ 3.333,33	\$ 343.333,33
18	\$ 6.945,83	\$ 3.612,50	\$ 3.333,33	\$ 340.000,00
19	\$ 6.910,42	\$ 3.577,08	\$ 3.333,33	\$ 336.666,67
20	\$ 6.875,00	\$ 3.541,67	\$ 3.333,33	\$ 333.333,33
21	\$ 6.839,58	\$ 3.506,25	\$ 3.333,33	\$ 330.000,00
22	\$ 6.804,17	\$ 3.470,83	\$ 3.333,33	\$ 326.666,67
23	\$ 6.768,75	\$ 3.435,42	\$ 3.333,33	\$ 323.333,33
24	\$ 6.733,33	\$ 3.400,00	\$ 3.333,33	\$ 320.000,00
25	\$ 6.697,92	\$ 3.364,58	\$ 3.333,33	\$ 316.666,67
26	\$ 6.662,50	\$ 3.329,17	\$ 3.333,33	\$ 313.333,33
27	\$ 6.627,08	\$ 3.293,75	\$ 3.333,33	\$ 310.000,00
28	\$ 6.591,67	\$ 3.258,33	\$ 3.333,33	\$ 306.666,67
29	\$ 6.556,25	\$ 3.222,92	\$ 3.333,33	\$ 303.333,33
30	\$ 6.520,83	\$ 3.187,50	\$ 3.333,33	\$ 300.000,00

31	\$ 6.485,42	\$ 3.152,08	\$ 3.333,33	\$ 296.666,67
32	\$ 6.450,00	\$ 3.116,67	\$ 3.333,33	\$ 293.333,33
33	\$ 6.414,58	\$ 3.081,25	\$ 3.333,33	\$ 290.000,00
34	\$ 6.379,17	\$ 3.045,83	\$ 3.333,33	\$ 286.666,67
35	\$ 6.343,75	\$ 3.010,42	\$ 3.333,33	\$ 283.333,33
36	\$ 6.308,33	\$ 2.975,00	\$ 3.333,33	\$ 280.000,00
37	\$ 6.272,92	\$ 2.939,58	\$ 3.333,33	\$ 276.666,67
38	\$ 6.237,50	\$ 2.904,17	\$ 3.333,33	\$ 273.333,33
39	\$ 6.202,08	\$ 2.868,75	\$ 3.333,33	\$ 270.000,00
40	\$ 6.166,67	\$ 2.833,33	\$ 3.333,33	\$ 266.666,67
41	\$ 6.131,25	\$ 2.797,92	\$ 3.333,33	\$ 263.333,33
42	\$ 6.095,83	\$ 2.762,50	\$ 3.333,33	\$ 260.000,00
43	\$ 6.060,42	\$ 2.727,08	\$ 3.333,33	\$ 256.666,67
44	\$ 6.025,00	\$ 2.691,67	\$ 3.333,33	\$ 253.333,33
45	\$ 5.989,58	\$ 2.656,25	\$ 3.333,33	\$ 250.000,00
46	\$ 5.954,17	\$ 2.620,83	\$ 3.333,33	\$ 246.666,67
47	\$ 5.918,75	\$ 2.585,42	\$ 3.333,33	\$ 243.333,33
48	\$ 5.883,33	\$ 2.550,00	\$ 3.333,33	\$ 240.000,00
49	\$ 5.847,92	\$ 2.514,58	\$ 3.333,33	\$ 236.666,67
50	\$ 5.812,50	\$ 2.479,17	\$ 3.333,33	\$ 233.333,33
51	\$ 5.777,08	\$ 2.443,75	\$ 3.333,33	\$ 230.000,00
52	\$ 5.741,67	\$ 2.408,33	\$ 3.333,33	\$ 226.666,67
53	\$ 5.706,25	\$ 2.372,92	\$ 3.333,33	\$ 223.333,33
54	\$ 5.670,83	\$ 2.337,50	\$ 3.333,33	\$ 220.000,00
55	\$ 5.635,42	\$ 2.302,08	\$ 3.333,33	\$ 216.666,67
56	\$ 5.600,00	\$ 2.266,67	\$ 3.333,33	\$ 213.333,33
57	\$ 5.564,58	\$ 2.231,25	\$ 3.333,33	\$ 210.000,00
58	\$ 5.529,17	\$ 2.195,83	\$ 3.333,33	\$ 206.666,67
59	\$ 5.493,75	\$ 2.160,42	\$ 3.333,33	\$ 203.333,33
60	\$ 5.458,33	\$ 2.125,00	\$ 3.333,33	\$ 200.000,00
61	\$ 5.422,92	\$ 2.089,58	\$ 3.333,33	\$ 196.666,67
62	\$ 5.387,50	\$ 2.054,17	\$ 3.333,33	\$ 193.333,33
63	\$ 5.352,08	\$ 2.018,75	\$ 3.333,33	\$ 190.000,00
64	\$ 5.316,67	\$ 1.983,33	\$ 3.333,33	\$ 186.666,67
65	\$ 5.281,25	\$ 1.947,92	\$ 3.333,33	\$ 183.333,33
66	\$ 5.245,83	\$ 1.912,50	\$ 3.333,33	\$ 180.000,00
67	\$ 5.210,42	\$ 1.877,08	\$ 3.333,33	\$ 176.666,67
68	\$ 5.175,00	\$ 1.841,67	\$ 3.333,33	\$ 173.333,33
69	\$ 5.139,58	\$ 1.806,25	\$ 3.333,33	\$ 170.000,00
70	\$ 5.104,17	\$ 1.770,83	\$ 3.333,33	\$ 166.666,67
71	\$ 5.068,75	\$ 1.735,42	\$ 3.333,33	\$ 163.333,33
72	\$ 5.033,33	\$ 1.700,00	\$ 3.333,33	\$ 160.000,00
73	\$ 4.997,92	\$ 1.664,58	\$ 3.333,33	\$ 156.666,67
74	\$ 4.962,50	\$ 1.629,17	\$ 3.333,33	\$ 153.333,33
75	\$ 4.927,08	\$ 1.593,75	\$ 3.333,33	\$ 150.000,00
76	\$ 4.891,67	\$ 1.558,33	\$ 3.333,33	\$ 146.666,67
77	\$ 4.856,25	\$ 1.522,92	\$ 3.333,33	\$ 143.333,33
78	\$ 4.820,83	\$ 1.487,50	\$ 3.333,33	\$ 140.000,00

79	\$ 4.785,42	\$ 1.452,08	\$ 3.333,33	\$ 136.666,67
80	\$ 4.750,00	\$ 1.416,67	\$ 3.333,33	\$ 133.333,33
81	\$ 4.714,58	\$ 1.381,25	\$ 3.333,33	\$ 130.000,00
82	\$ 4.679,17	\$ 1.345,83	\$ 3.333,33	\$ 126.666,67
83	\$ 4.643,75	\$ 1.310,42	\$ 3.333,33	\$ 123.333,33
84	\$ 4.608,33	\$ 1.275,00	\$ 3.333,33	\$ 120.000,00
85	\$ 4.572,92	\$ 1.239,58	\$ 3.333,33	\$ 116.666,67
86	\$ 4.537,50	\$ 1.204,17	\$ 3.333,33	\$ 113.333,33
87	\$ 4.502,08	\$ 1.168,75	\$ 3.333,33	\$ 110.000,00
88	\$ 4.466,67	\$ 1.133,33	\$ 3.333,33	\$ 106.666,67
89	\$ 4.431,25	\$ 1.097,92	\$ 3.333,33	\$ 103.333,33
90	\$ 4.395,83	\$ 1.062,50	\$ 3.333,33	\$ 100.000,00
91	\$ 4.360,42	\$ 1.027,08	\$ 3.333,33	\$ 96.666,67
92	\$ 4.325,00	\$ 991,67	\$ 3.333,33	\$ 93.333,33
93	\$ 4.289,58	\$ 956,25	\$ 3.333,33	\$ 90.000,00
94	\$ 4.254,17	\$ 920,83	\$ 3.333,33	\$ 86.666,67
95	\$ 4.218,75	\$ 885,42	\$ 3.333,33	\$ 83.333,33
96	\$ 4.183,33	\$ 850,00	\$ 3.333,33	\$ 80.000,00
97	\$ 4.147,92	\$ 814,58	\$ 3.333,33	\$ 76.666,67
98	\$ 4.112,50	\$ 779,17	\$ 3.333,33	\$ 73.333,33
99	\$ 4.077,08	\$ 743,75	\$ 3.333,33	\$ 70.000,00
100	\$ 4.041,67	\$ 708,33	\$ 3.333,33	\$ 66.666,67
101	\$ 4.006,25	\$ 672,92	\$ 3.333,33	\$ 63.333,33
102	\$ 3.970,83	\$ 637,50	\$ 3.333,33	\$ 60.000,00
103	\$ 3.935,42	\$ 602,08	\$ 3.333,33	\$ 56.666,67
104	\$ 3.900,00	\$ 566,67	\$ 3.333,33	\$ 53.333,33
105	\$ 3.864,58	\$ 531,25	\$ 3.333,33	\$ 50.000,00
106	\$ 3.829,17	\$ 495,83	\$ 3.333,33	\$ 46.666,67
107	\$ 3.793,75	\$ 460,42	\$ 3.333,33	\$ 43.333,33
108	\$ 3.758,33	\$ 425,00	\$ 3.333,33	\$ 40.000,00
109	\$ 3.722,92	\$ 389,58	\$ 3.333,33	\$ 36.666,67
110	\$ 3.687,50	\$ 354,17	\$ 3.333,33	\$ 33.333,33
111	\$ 3.652,08	\$ 318,75	\$ 3.333,33	\$ 30.000,00
112	\$ 3.616,67	\$ 283,33	\$ 3.333,33	\$ 26.666,67
113	\$ 3.581,25	\$ 247,92	\$ 3.333,33	\$ 23.333,33
114	\$ 3.545,83	\$ 212,50	\$ 3.333,33	\$ 20.000,00
115	\$ 3.510,42	\$ 177,08	\$ 3.333,33	\$ 16.666,67
116	\$ 3.475,00	\$ 141,67	\$ 3.333,33	\$ 13.333,33
117	\$ 3.439,58	\$ 106,25	\$ 3.333,33	\$ 10.000,00
118	\$ 3.404,17	\$ 70,83	\$ 3.333,33	\$ 6.666,67
119	\$ 3.368,75	\$ 35,42	\$ 3.333,33	\$ 3.333,33
120	\$ 3.333,33	\$ 0,00	\$ 3.333,33	\$ 0,00

Elaboración: Natalia Ordoñez

3.3. Ingresos

Para la determinación de los ingresos referenciales para el proyecto se realiza el cálculo de la capacidad instalada promedio que tendrá la planta: 300 kg/hora, la cual permite hacer el siguiente cálculo de la producción mensual y anual:

Tabla 7: Capacidad instalada promedio

Capacidad/hora	Capacidad/Día (8 horas diarias)	Capacidad/Mes (24 días)	Capacidad/Año (12 meses)
300 kg/hora	2400 kg/día	57.600 kg/mes	691.200 kg/año

Elaboración: Natalia Ordoñez

Sin embargo, a pesar de los datos de la capacidad instalada promedio, la capacidad utilizada real podría alcanzar los 240 kg/hora, dando como resultado esto, los siguientes datos:

Tabla 8: Capacidad utilizada promedio

Capacidad/hora	Capacidad/Día (8 horas diarias)	Capacidad/Mes (24 días)	Capacidad/Año (12 meses)
240 kg/hora	1.920 kg/día	46.080 kg/mes	552.960 kg/año

Elaboración: Natalia Ordoñez

Es importante indicar que se pretende proyectar los flujos tomando en consideración un escenario conservador, para lo cual se está realizando un castigo a la producción del 65% dado que es un proyecto nuevo, lo cual daría los siguientes resultados:

Tabla 9: Capacidad utilizada escenario conservador

Capacidad/hora	Capacidad/Día (8 horas diarias)	Capacidad/Mes (24 días)	Capacidad/Año (12 meses)
84 kg/hora	672 kg/día	16.128 kg/mes	193.536 kg/año

Elaboración: Natalia Ordoñez

Como se puede observar la capacidad utilizada representa el 28% de la capacidad instalada.

Del total del volumen producido de Pasta de Cacao y de acuerdo al comportamiento del mercado local e internacional, se destinará el 90% de la producción para exportación y el 10% restante para la comercialización nacional. Es decir:

Tabla 10: Destino de los volúmenes producidos

Mercado	Volumen destinado
Nacional	174.182,40
Internacional	19.353,60
Total	193.536,00

Elaboración: Natalia Ordoñez

Con estos valores se pueden estimar los ingresos anuales del proyecto, considerando los precios nacionales de la pasta \$4/kg e internacionales \$4,14/kg.

Tabla 11: Ingresos

PASTA DE CACAO	PRECIO KG US\$	PRIMER AÑO US\$	SEGUNDO AÑO US\$	AÑO NORMAL US\$
Precio Mercado Extranjero	4,14	721.115,14	721.115,14	721.115,14
Precio Mercado Local	4,00	77.414,40	77.414,40	77.414,40
TOTAL		798.529,54	798.529,54	798.529,54

Elaboración: Natalia Ordoñez

La tabla de ingresos muestra que ante los volúmenes de producción en un escenario conservador y de mantenerse los precios estables, se obtendrían ingresos por \$798.529,54 (setecientos noventa y ocho mil quinientos veintinueve dólares americanos con 54/100)

La CFN no establece tasa de incremento de los ingresos, se asume que estos son constantes en el tiempo.

3.4. Costos de producción

Los costos de producción representan el 74,75% de los ingresos, y están dados por el valor referido principalmente para:

- Materia prima
- Mano de obra directa
- Costos de fabricación

Tabla 12: Costos de Producción

PRODUCTO	PRIMER AÑO US\$	SEGUNDO AÑO US\$	AÑO NORMAL US\$
Pasta de Cacao	563.647,128	596.919,192	596.919,192

Elaboración: Natalia Ordoñez

Como se puede observar en la tabla de costos de producción, se asume como valor referencial para los años normales proyectados en el proyecto, un costo promedio de producción de \$596.919,19.

3.5. Estado de Pérdidas y Ganancias

ÍTEM	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ventas Netas	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54
Costo de Producción	563.647,13	596.919,19	596.919,19	596.919,19	596.919,19	590.755,00	590.755,00	590.755,00	590.755,00	590.755,00
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	234.882,41	201.610,34	201.610,34	201.610,34	201.610,34	207.774,54	207.774,54	207.774,54	207.774,54	207.774,54
Gastos de ventas	10.398,96	10.398,96	10.398,96	10.398,96	10.398,96	10.398,96	10.398,96	10.398,96	10.398,96	10.398,96
Gastos de administración	65.351,04	65.351,04	65.351,04	65.351,04	65.351,04	54.459,20	54.459,20	54.459,20	54.459,20	54.459,20
UTILIDAD OPERACIONAL	159.132,41	125.860,34	125.860,34	125.860,34	125.860,34	142.916,38	142.916,38	142.916,38	142.916,38	142.916,38
Gastos financieros	25.645,00	21.185,00	16.725,00	12.265,00	7.805,00	3.345,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES PARTICIPACIÓN	133.487,41	104.675,34	109.135,34	113.595,34	118.055,34	139.571,38	142.916,38	142.916,38	142.916,38	142.916,38
Participación utilidades	20.023,11	15.701,30	16.370,30	17.039,30	17.708,30	20.935,71	21.437,46	21.437,46	21.437,46	21.437,46
UTILIDAD ANTES IMP. RENTA	113.464,30	88.974,04	92.765,04	96.556,04	100.347,04	118.635,67	121.478,92	121.478,92	121.478,92	121.478,92
Impuesto a la renta	22,00%	24.962,15	19.574,29	20.408,31	21.242,33	22.076,35	26.099,85	26.725,36	26.725,36	26.725,36
UTILIDAD NETA	88.502,15	69.399,75	72.356,73	75.313,71	78.270,69	92.535,82	94.753,56	94.753,56	94.753,56	94.753,56

Elaboración: Natalia Ordoñez

3.6. Flujo de efectivo proyectado

Tabla 13: Flujo de efectivo proyectado

	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
A. INGRESOS OPERACIONALES										
Recuperación por ventas	736.931,33	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54
Parcial	736.931,33	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54	798.529,54
B. EGRESOS OPERACIONALES										
Pago a proveedores	429.939,36	467.786,40	467.786,40	467.786,40	467.786,40	467.786,40	467.786,40	467.786,40	467.786,40	458.324,64
Mano de obra directa e imprevistos	36.399,26	36.399,26	36.399,26	36.399,26	36.399,26	36.399,26	36.399,26	36.399,26	36.399,26	36.399,26
Mano de obra indirecta	21.600,00	21.600,00	21.600,00	21.600,00	21.600,00	21.600,00	21.600,00	21.600,00	21.600,00	21.600,00
Gastos de ventas	10.398,96	10.398,96	10.398,96	10.398,96	10.398,96	10.398,96	10.398,96	10.398,96	10.398,96	10.398,96
Gastos de administración	54.459,20	54.459,20	54.459,20	54.459,20	54.459,20	54.459,20	54.459,20	54.459,20	54.459,20	54.459,20
Costos de fabricación	13.251,34	13.251,34	13.251,34	13.251,34	13.251,34	13.251,34	13.251,34	13.251,34	13.251,34	13.251,34
Parcial	566.048,12	603.895,16	603.895,16	603.895,16	603.895,16	603.895,16	603.895,16	603.895,16	603.895,16	594.433,40
C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)	170.883,21	194.634,38	194.634,38	194.634,38	194.634,38	194.634,38	194.634,38	194.634,38	194.634,38	204.096,14
D. INGRESOS NO OPERACIONALES										
Parcial	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E. EGRESOS NO OPERACIONALES										
Pago de intereses	25.645,00	21.185,00	16.725,00	12.265,00	7.805,00	3.345,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pago de principal (capital) de los pasivos	66.666,67	66.666,67	66.666,67	66.666,67	66.666,67	66.666,67	0,00	0,00	0,00	0,00
Pago participación de trabajadores	0,00	20.023,11	15.701,30	16.370,30	17.039,30	17.708,30	20.935,71	21.437,46	21.437,46	21.437,46
Pago de impuesto a la renta	0,00	24.962,15	19.574,29	20.408,31	21.242,33	22.076,35	26.099,85	26.725,36	26.725,36	26.725,36
Parcial	92.311,67	132.836,92	118.667,26	115.710,28	112.753,30	109.796,32	47.035,55	48.162,82	48.162,82	48.162,82
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	-92.311,67	-132.836,92	-118.667,26	-115.710,28	-112.753,30	-109.796,32	-47.035,55	-48.162,82	-48.162,82	-48.162,82
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	78.571,54	61.797,45	75.967,12	78.924,10	81.881,08	84.838,06	147.598,82	146.471,56	146.471,56	155.933,32
H. SALDO INICIAL DE CAJA	50.740,01	129.311,55	191.109,00	267.076,12	346.000,22	427.881,30	512.719,35	660.318,18	806.789,73	953.261,29
I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	129.311,55	191.109,00	267.076,12	346.000,22	427.881,30	512.719,35	660.318,18	806.789,73	953.261,29	1.109.194,61
REQUERIMIENTOS DE CAJA	47.170,68	50.324,60	49.536,12							

Elaboración: Natalia Ordoñez

3.7. Rentabilidad del ejercicio

Tabla 14: Rentabilidad del ejercicio

Rentabilidad sobre:	Años									
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ventas Netas	11,08%	8,69%	9,06%	9,43%	9,80%	11,59%	11,87%	11,87%	11,87%	11,87%
Utilidad Neta/Activos (ROA)	8,39%	6,62%	6,86%	7,07%	7,26%	8,33%	7,85%	7,28%	6,78%	6,36%
Utilidad Neta/Patrimonio (ROE)	13,88%	9,82%	9,28%	8,81%	8,39%	9,02%	8,46%	7,80%	7,23%	6,75%
Reserva legal	8.850,22	6.939,98	7.235,67	7.531,37	7.827,07	9.253,58	9.475,36	9.475,36	9.475,36	9.475,36

Elaboración: Natalia Ordoñez

3.8. Análisis de factibilidad

Tabla 15: Retorno sobre la inversión

Tasa interna de retorno financiera (TIRF)	15,99%
Valor actual neto (VAN)	33.006,59
Coefficiente beneficio/costo	6,05

Elaboración: Natalia Ordoñez

Como se evidencia en la tabla de retorno de la inversión, y haciendo uso de los valores estipulados en el flujo de efectivo proyectado, la tasa interna de retorno del proyecto asciende a 15,99%, valor considerable que demuestra viabilidad.

De la misma manera haciendo el cálculo del valor actual neto, se puede evidenciar un valor positivo, es decir mayor a cero, indicando esto que el proyecto es factible.

El coeficiente beneficio / costo indica que cada dólar invertido produce un beneficio superior al mismo, confirmando la viabilidad financiera del proyecto.

Tabla 16: Periodo de Recuperación y Gracia

Período de Recuperación	Período de Gracia	Ampliación plazo por:	Plazo concedido
(Valor Absoluto años y/o meses)	(Valor en años y/o meses)	<ul style="list-style-type: none"> • Requerimiento de Recursos Frescos • Capital de trabajo negativo 	
A (años y/o meses)	B (años y/o meses)	C (años y/o meses)	A+B+C (años y/o meses)
6,05	1 año	-	7,0
Nota.- El plazo a otorgar para la presente operación de crédito es de siete años para el Activo Fijo, ya que el período de recuperación del modelo CFN es 6.05 más un año de gracia.			

Elaboración: Natalia Ordoñez

El periodo de recuperación de la inversión máximo asignado por la CFN es de 6 años, y 1 año de gracia, o cual suma un periodo total de 7 años de

plazo concedido para la ejecución del proyecto e inicio de los pagos amortizados.

3.9. Índices financieros del negocio

A continuación se presentan los índices financieros considerados por la CFN en el análisis de los proyectos, de acuerdo a los datos del caso Chococorp S.A.

Tabla 17: índices de Liquidez

Índices de Liquidez	5	6	7	PROMEDIO
Flujo operacional	170.883,2	194.634,4	194.634,4	186.717,3
Flujo no operacional	(92.311,7)	(132.836,9)	(118.667,3)	(114.605,3)
Flujo neto generado	78.571,5	61.797,5	75.967,1	72.112,0
Saldo final de caja	129.311,5	191.109,0	267.076,1	195.832,2
Capital de trabajo	84.144,6	155.651,7	230.115,8	156.637,4
Índice de liquidez (prueba ácida)	1,6	2,1	2,6	2,1
Índice de solvencia	1,3	1,8	2,3	1,8

Elaboración: Natalia Ordoñez

En cuanto al índice de liquidez, se puede analizar el flujo neto generado, el cual es positivo y presenta una tendencia positiva.

El valor de saldo final de caja es también positivo y con tendencia incremental, lo cual permite evidenciar la liquidez del proyecto.

El proyecto presenta potencial para contar con capital de trabajo para cubrir las necesidades de la empresa, aumentando este considerablemente a través de los años.

Los valores de los índices de liquidez y solvencia son mayores que la unidad, lo cual indica que están generando valor sobre cada dólar invertido en el proyecto.

Tabla 18: Índice de Composición de Activos

Composición de activos	5	6	7	PROMEDIO
Activo corriente/activos totales	22,2%	28,3%	35,3%	28,6%
Activo fijo/activos totales	71,3%	66,8%	61,5%	66,5%
Activo diferido/activos totales	6,5%	4,9%	3,2%	4,9%

Elaboración: Natalia Ordoñez

Como es de esperarse, y debido principalmente a que el proyectos se enfoca en la ejecución de una empresa industrial, los activos fijos representarán el 71,3% en el año 5 del total de activos, el 66,8% en el año 6 y el 61,5% en el año siete..

Tabla 19: Índice de Apalancamiento

Apalancamiento	5	6	7	PROMEDIO
Pasivos totales/activos totales	39,5%	32,5%	26,1%	32,7%
Pasivos corrientes/activos totales	14,3%	13,4%	13,5%	13,7%
Patrimonio/activos totales	60,5%	67,5%	73,9%	67,3%

Elaboración: Natalia Ordoñez

En cuanto a lo que compete al apalancamiento, se pudo determinar que el proyecto contará suficiente activos totales, como para cubrir al promedio de 32,7% de los pasivos totales.

Los pasivos corrientes representan únicamente y en promedio, el 13,7% de los activos totales.

El patrimonio, por su parte, representa en promedio el 67,3% del total de activos.

Tabla 20: Índice de Rentabilidad y otros

Rentabilidad y otros	5	6	7	PROMEDIO
Utilidad neta/patrimonio (ROE)	13,88%	9,82%	9,28%	10,99%
Utilidad neta/activos totales (ROA)	8,39%	6,62%	6,86%	7,29%
Utilidad neta/ventas	11,08%	8,69%	9,06%	9,61%
Punto de equilibrio	65,91%	64,39%	62,87%	64,39%
Cobertura de intereses	6,2	5,9	7,5	6,6

Elaboración: Natalia Ordoñez

Tabla 21: Rotaciones

Rotaciones	5	6	7	PROMEDIO
Rotación cuentas por cobrar	13,0	13,0	13,0	13,0
Rotación de inventarios	17,2	10,7	10,7	12,8

Elaboración: Natalia Ordoñez

Los días reflejados para el cálculo del factor caja, fueron determinados en relación a la negociación que ha tenido el cliente con sus potenciales clientes y proveedores, además se tomó como referencia el factor caja de la compañía ECUACOFFEE, compañía que es cliente de CFN.

Tabla 22: Indicadores sociales

Sociales	5	6	7	PROMEDIO
Sueldos y salarios	98.976,00	98.976,00	98.976,00	98.976,00
Valor agregado	258.108,41	224.836,34	224.836,34	235.927,03
Generación de divisas	721.115,14	721.115,14	721.115,14	721.115,14

Elaboración: Natalia Ordoñez

Los datos demuestran que el proyecto genera beneficios para la sociedad, generando trabajo, donde se destinan en promedio \$98.976 dólares americanos anualmente; dando valor agregado a sus productos con un valor promedio de \$235.927,03; y generando divisas para el país por un valor promedio anual de \$721.115,14.

Tabla 23: Límites del Proyecto

Límites de sensibilización (Variable)	%
Para que el VAN sea cero, el precio en el mercado externo debe disminuir en	1,16%
Para que el VAN sea cero, el costo de materia prima debe incrementarse en	1,73%
Para que el VAN sea cero, la inversión inicial debe incrementarse en	3,44%
Para que el VAN sea cero, la producción debe disminuir en	1,41%

Elaboración: Natalia Ordoñez

CAPITULO IV
MATRIZ PRODUCTIVA

4.1 Que es la matriz productiva

La forma como se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino con el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas. A este conjunto, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominados matriz productiva.

Las distintas combinaciones de estos elementos generan un determinado patrón de especialización. Así por ejemplo la economía ecuatoriana se ha caracterizado por la producción de bienes primarios para el mercado internacional, con poca o nula tecnificación y con altos niveles de concentración de las ganancias. Estas características son las que han determinado nuestro patrón de especialización primario – exportador, que el país no ha podido superar durante toda su época republicana.

El patrón de especialización primario – exportador de la economía ecuatoriana ha contribuido a incrementar su vulnerabilidad frente a las variaciones de los precios de materias primas en el mercado internacional. El Ecuador se encuentra en una situación de intercambio desigual por el creciente diferencial entre los precios de las materias primas y de los productos con mayor valor agregado y alta tecnología. Esto obliga al país a profundizar la explotación de sus recursos naturales únicamente para tratar de mantener sus ingresos y sus patrones de consumo.

4.2. Transformación de la matriz productiva

Actualmente se plantea transformar el patrón de especialización de la economía ecuatoriana y lograr una inserción estratégica y soberana en el mundo lo que nos permitirá:

- Contar con nuevos esquemas de generación, distribución y redistribución de la riqueza.
- Reducir la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana
- Eliminar las inequidades territoriales
- Incorporar productos que históricamente han sido excluidos del esquema de desarrollo de mercado

La transformación de la matriz productiva implica el paso de un patrón de especialización primario exportador a uno que privilegie la producción

diversificada y con mayor valor agregado, así como los servicios basados en la economía de los conocimientos y la biodiversidad.

Este cambio permitirá generar nuestra riqueza basados no solamente en la explotación de nuestros recursos naturales, sino en la utilización de las capacidades y los conocimientos de la población.

Los ejes para la transformación de la matriz productiva son:

- Diversificación productiva
- Agregar valor en la producción existente mediante la incorporación de tecnología y conocimiento en los actuales procesos productivos de biotecnología
- Sustitución selectiva de importaciones con bienes y servicios que ya se producen en el Ecuador
- Fomento a las exportaciones de productos nuevos

Se busca que la transferencia de tecnología alcance mejores niveles, de esta manera el proceso de sustitución de importaciones se consolidara y la mayoría de los productos que históricamente eran importados y que podían producirse en el Ecuador serán efectivamente manufacturados localmente.

La inclusión de nuevos sectores como actores principales en los procesos productivos generadores de valor agregado ayude a la distribución de la riqueza, en este sentido los territorios menos atendidos por desventajas biofísicas y las actividades productivas poco dinamizadas y aprovechadas cobraran funcionalidad, mediante el desarrollo de elementos de articulación entre los diferentes niveles de asentamientos humanos.

La distribución justa y equitativa de la tierra y el agua fortalecerá la agricultura familiar campesina y la diversificación de la producción agrícola articulada a la economía.

4.3 Normativa

Se ha impulsado la normativa necesaria para fortalecer las actividades económicas, así por ejemplo, con la expedición del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (Copci), se creó un marco moderno para el desarrollo de las actividades productivas privadas y de la economía popular solidaria, donde el Estado no solamente provee incentivos fiscales necesarios para las iniciativas de estos sectores, sino además los elementos que potencien su desarrollo, es decir, salud, infraestructura, conectividad y servicios básicos.

Por otra parte, la Ley Orgánica de Regularización y Control de Poder de Mercado provee reglas claras y transparentes a empresas, consumidores y principalmente a pequeños y medianos productores para que puedan competir en condiciones justas, asegurando que su desarrollo sea producto de su eficiencia y no de prácticas inadecuadas o desleales.

La formación de capital humano y una educación de excelencia también necesitan un marco jurídico adecuado. La expedición de la Ley Orgánica de Educación Superior (LOES) impulsa la transformación del sistema de educación superior es fundamental para la transformación productiva.

La Secretaria de Planificación y Desarrollo (Senplades) y la transformación de la matriz productiva. En el ámbito del diseño e implementación de la estrategia de cambio de la matriz productiva, la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo participa conjuntamente con las instituciones corresponsables para garantizar un proceso articulado y sostenible, de modo que se alcancen metas y objetivos de corto y mediano plazo que permitan la transformación estructural del Ecuador en el largo plazo.

En el ámbito del diseño e implementación de la estrategia de cambio de la matriz productiva, la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades) participa conjuntamente con las instituciones corresponsables para garantizar el proceso articulado y sostenible. La senplades colabora para que los procesos de transformación de la matriz productiva se articulen con las demás estrategias de política pública para el Buen Vivir, tales como las políticas destinadas a la igualdad y la movilidad social, al Buen Vivir rural,

las agendas y demás instrumentos de planificación territorial. De este modo todas las intervenciones de política pública se refuerzan unas con otras y son más eficientes. Paralelamente, la Senplades trabaja coordinadamente con organismos y entidades de planificación de otros países con el fin de recoger las experiencias internacionales, evitar cometer errores y acelerar el proceso de transformación productiva del Ecuador.

CONCLUSIONES

Se aprobó el crédito para Chococorp S.A. ya que demuestra viabilidad financiera, legal y técnica. La empresa está constituida legalmente y su viabilidad técnica es demostrable ya que la maquinaria a utilizar para la elaboración de pasta de cacao es la adecuada.

Los estándares financieros requeridos por la Corporación Financiera Nacional es que la Tasa de Interna Retorno Financiera sea superior al 12% , Chococorp demuestra que Tasa Interna de Retorno Financiera es el 15,99% , la tasa VAN es positiva y con un flujo de caja adecuado.

Chococorp S.A. es una persona jurídica legalmente reconocida y se encuentra bajo el control y vigilancia de los entes reguladores.

Se consideró que esta dentro de los sectores productivos, asimismo que la materia prima es el cacao CCN51, el cual fue declarado por el Ministerio de Agricultura como un bien de alta productividad y se brindara apoyo para fomentar la producción así como a su comercialización y exportación.

Las evaluaciones permitieron evidenciar que es proyecto con impacto social positivo ya que beneficiara a las personas del sector agrícola ya que con la planta de procesamiento de pasta de cacao, se comprara las cosechas y procesara el cacao para darle valor agregado y exportarlo directamente a los mercados internacionales.

Este proyecto se lo ha estudiado y considerando al cambio de la matriz productiva ha sido aprobado, pues antes se daba más peso a la rentabilidad y ahora con el conjunto de interacciones entre los diferentes factores que se consideran como el impacto social y agrícola que le han dado un valor agregado por lo cual se ha aprobado dándole prioridad entre otros.

RECOMENDACIONES

No tengo recomendaciones pues según lo estudiado se evidencia que el estudio y análisis de solicitudes de crédito en la Corporación Financiera Nacional considerando el cambio de la matriz productiva nos lleva a una producción diversificada, eco eficiente y con mayor valor agregado.

BIBLIOGRAFÍA

<http://www.cfn.fin.ec/manuales-y-documentos-de-credito/>

[http://www.planificacion.gob.ec/wp-](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf)

[content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva WEBtodo.pdf](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf)

<http://www.andes.info.ec/es/noticias/consiste-cambio-matriz-productiva-ecuador.html-0>

<http://www.comunicacion.gob.ec/ecuador-transforma-su-matriz-productiva-para-lograr-mayor-competitividad>

<http://www.eluniverso.com/2005/07/19/0001/9/2D498EAC6A2C48F5B794AFA40F1F83E0.html>

http://www.elcacaotero.com.ec/cacao_ccn51.html



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Ordóñez Crespín, Natalia del Rosario, con C.C: # 0919374165 autora del trabajo de titulación: **La evaluación de crédito en la corporación financiera nacional considerando cambio de matriz productiva, análisis de caso: Chococorp S.A.** previo a la obtención del título de **INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 28 de abril de 2016

f. _____

Nombre: Ordóñez Crespín, Natalia del Rosario

C.C: 0919374165

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	La evaluación de crédito en la corporación financiera nacional considerando cambio de matriz productiva, análisis de caso: Chococorp S.A.		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Ordóñez Crespín, Natalia del Rosario		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Morán López, Jorge		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Gestión Empresarial Internacional		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	28 de abril de 2016	No. DE PÁGINAS:	71
ÁREAS TEMÁTICAS:	Producción de cacao CCN51		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Chococorp, Corporación Financiera Nacional, Matriz productiva, Cacao ecuatoriano, Desarrollo productivo		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>El presente trabajo está enfocado en realizar un análisis de la evaluación de crédito en la Corporación Financiera Nacional considerando los nuevos parámetros de análisis del cambio de la matriz productiva en el Ecuador. El negocio que solicita el crédito empezó como una ferretería con buenas relaciones con el mercado internacional, se cambió a una línea de negocio más competitiva por lo que los directivos decidieron solicitar un crédito para comprar terrenos con producción de cacao CCN51 y maquinaria industrial para la comercialización de pasta de cacao. Chococorp S.A. utiliza como materia prima únicamente cacao proveniente de sus propias huertas, y de ser requerido por el aumento de la demanda, de huertas certificadas. Analizaremos como La Corporación Financiera Nacional evalúa el crédito basándose en los nuevos parámetros que están relacionados con el cambio de matriz productiva, con el fin de fomentar el desarrollo productivo del país ya que existen zonas o regiones con menor desarrollo sin embargo tienen mucho potencial social y económico, estas áreas tienen menor cobertura por el sistema financiero. Además del financiamiento Chococorp S.A. recibió orientación y capacitación empresarial para optimizar el proceso de producción. Es importante recordar que no solo mejora la calidad de vida de los empleados de Chococorp S.A., sino de la comunidad en general, lo que generara ingreso y desarrollo para los habitantes del sector.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-968074403	E-mail: natalia.ordonez@cu.ucsg.edu.ec / natalia.del.rosario.ordonez@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Román Bermeo, Cynthia Lizbeth		
	Teléfono: +593-4-84228698		
	E-mail: cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec / cynthiaromanec@gmail.com		



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA	
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	