

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRENDEDORES

PROYECTO DE TITULACIÓN
PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS BILINGÜE

EFFECTUADO:

Desde Junio de 2010 hasta Agosto de 2010

REALIZADO POR:

Giancarlo André Encalada Triana

Hugo Armando Mejía Zambrano

Tutores:

Ing. Ángel Castro Peñarreta

Ing. Rolando Farfán Vera

INFORMACIÓN PERSONAL:

Dirección: Urb. Aura de Villa Club / Alborada Novena Etapa

Teléfono: 042-164355 / 042-249917

Celulares: 09-9390377 / 09-4881871

Correo: gianco_33@hotmail.com / hugomz_18@hotmail.com

Guayaquil - Ecuador

La información contenida en este documento es extremadamente confidencial. Nada de este material podrá ser reproducido, copiado, distribuido, re publicado o transmitido de ninguna forma sin la previa autorización de los autores.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida
en la provincia de Manabí”



“INDUSTRIALIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PASTA DE CACAO
PRODUCIDA EN LA PROVINCIA DE MANABÍ”



“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



DEDICATORIA

A DIOS, que me ha guiado en cada paso a lo largo de mi vida, y me motiva a ser un mejor ser humano.

A MIS PADRES, que han sido mi ejemplo, especialmente a mi madre que me ha enseñado valores como el respeto, responsabilidad y es mi apoyo en cada paso de mi vida.

Giancarlo André Encalada Triana

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



DEDICATORIA

A DIOS, por haberme guiado en todo momento, darme la fuerza, paciencia y salud en cada día de mi vida.

A MIS FAMILIARES, por haberme apoyado y motivado en cada una de las etapas de mi vida, en especial a mis padres que son mi ejemplo a seguir.

Hugo Armando Mejía Zambrano

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



AGRADECIMIENTO

Agradecemos a la Carrera Ingeniería de Emprendedores por habernos dado las bases para ser exitosos y líderes dentro de nuestras áreas de trabajo.

De igual manera a cada uno de los profesores que nos han transmitido sus conocimientos, sobretodo su experiencia para crear cualquier tipo de negocio que emprendamos en nuestras vidas.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este Proyecto de Titulación “INDUSTRIALIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PASTA DE CACAO PRODUCIDA EN LA PROVINCIA DE MANABÍ” y el patrimonio intelectual del mismo corresponden exclusivamente a sus autores: Hugo Armando Mejía Zambrano y Giancarlo André Encalada Triana, bajo la tutoría de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Hugo Armando Mejía Zambrano

Autor

Giancarlo André Encalada Triana

Autor

Ing. G.E.I. María del Rocío Vallejo Fiallos

Directora de Proyecto de Titulación

Carrera de Ingeniería de Emprendedores

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



RESUMEN

La idea de negocio del presente proyecto se basa en la implementación de una planta procesadora de cacao ubicada en la provincia de Manabí en el cantón Jipijapa. El fin de la industria es convertir el cacao en grano, cultivado por los productores de cacao de los cantones manabitas, en pasta de cacao.

El cacao ecuatoriano tiene reconocimiento internacional por su excelente calidad y aroma por lo que es altamente requerido por países productores de chocolates finos. En la actualidad la mayoría del cacao ecuatoriano es exportado en una instancia primaria, es decir, sin pasar por ningún tipo de proceso.

ABSTRACT

The business idea of this project is to create a cocoa processing plant in Jipijapa that is located in Manabí province. The objective of the industry is turning cocoa beans into cocoa paste. The cocoa beans will be provided by the local producers of Manabí.

The Ecuadorian cocoa is internationally recognized for its excellent quality and flavor, that's why, it is highly requested by countries that produce fine chocolates. At this time most of the Ecuadorian cocoa is exported in a primary body, without passing through any type of process.



INTRODUCCIÓN

El Ecuador es reconocido por ser uno de los mejores productores de cacao, principalmente por la variedad “Nacional” que posee una alta calidad en sabor y aroma. El cacao ocupa el tercer lugar después del azúcar y el café en el mercado mundial de materias primas.

Se analizó la oportunidad de darle un “valor agregado” al cacao en grano, por esta razón el presente proyecto describe el proceso de implementar una planta procesadora de pasta de cacao. El procesar cacao se refiere a la producción de productos intermedios del cacao como: manteca de cacao, pasta de cacao y cacao en polvo, dichos productos son adquiridos por los principales fabricantes de productos finales como el chocolate. El objetivo principal de la empresa es la trituration del cacao a fin de obtener una plusvalía en la venta interna o externa.

La planta estará ubicada en el cantón Jipijapa, provincia de Manabí, debido a que es la segunda provincia del país con mayor producción de cacao. Existen asociaciones de productores con certificaciones de calidad, quienes proveerán a la empresa de la materia prima necesaria para la obtención de pasta de cacao.

La implementación de la planta generará más recursos y empleo en la zona, además dará un “valor agregado” al grano de cacao, permitiendo su comercialización como una pasta de la mejor calidad, sabor y aroma.

Existen pocas empresas en Ecuador que se dedican a la industrialización de cacao, y ninguna de éstas se encuentra ubicada en la provincia de Manabí.



ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	1
TEMA.....	2
DEDICATORIA.....	3
AGRADECIMIENTO.....	5
DECLARACIÓN EXPRESA.....	6
RESUMEN Y ABSTRACT.....	7
INTRODUCCIÓN.....	8
ÍNDICE GENERAL.....	9
ÍNDICE DE TABLAS.....	20
ABREVIATURAS.....	23
RESUMEN EJECUTIVO.....	24

CAPÍTULO 1

1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Tema – Título.....	26
1.2. Justificación.....	26
1.3. Planteamiento y Delimitación del Tema u Objeto de Estudio.....	27
1.4. Contextualización del Tema u Objeto de Estudio	27
1.5. Objetivos de la Investigación.....	29
1.5.1. Objetivo General.....	29
1.5.2. Objetivos Específicos.....	29
1.6. Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información.....	30
1.7. Planteamiento del Fenómeno Paradigmático.....	30
1.7.1. Planteamiento del Problema.....	30
1.8. Fundamentación Teórica del Proyecto.....	31
1.8.1. Marco Referencial.....	31
1.8.2. Marco Teórico.....	31
1.8.3. Marco Conceptual.....	33
1.8.4. Marco Legal.....	33
1.8.5. Marco Lógico.....	34



1.9. Formulación de la hipótesis y-o de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos.....	35
1.10. Cronograma.....	36

CAPÍTULO 2

2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	38
2.1. Análisis de la Oportunidad.....	38
2.1.1. Descripción de la Idea de Negocio.....	38
2.1.2. Descripción de la Idea de Producto o Servicio.....	39
2.2. Misión, Visión y Valores de la Empresa.....	39
2.3. Objetivos de la Empresa.....	40
2.3.1. Objetivo General	40
2.3.2. Objetivos Específicos.....	40
2.4. Estructura Organizacional.....	42
2.4.1. Organigrama.....	42
2.4.2. Desarrollo de Cargos y Perfiles por Competencias.....	43
2.4.3. Manual de Funciones: Niveles, Interacciones, Responsabilidades, y Derechos	50

CAPÍTULO 3

3. ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA.....	53
3.1. Aspecto Societario de la Empresa.....	53
3.1.1. Constitución de la Empresa.....	53
3.1.2. Capital Social, Acciones y Participaciones.....	56
3.1.3. Juntas Generales de Accionistas y-o Socios.....	57
3.2. Aspecto Laboral de la Empresa.....	57
3.2.1. Generalidades.....	57
3.2.2. Mandato Constituyente #8.....	58
3.2.3. Tipos de Contrato de Trabajo.....	58
3.2.4. Obligaciones del empleador.....	59
3.2.5. Décimo Tercera y Décimo Cuarta Remuneración.....	61
3.2.6. Fondo de Reserva y Vacaciones.....	62

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



3.2.7. Asociaciones de Trabajadores.....	63
3.2.8. Inserción de Discapacitados a Puestos de Trabajo.....	63
3.3. Contratación Civil.....	64
3.3.1. Principios Básicos de la Contratación.....	65
3.3.2. Contratos de Prestación de Servicios.....	65
3.3.3. Principales Cláusulas de los Contratos de Prestación de Servicios.....	65
3.3.4. Soluciones Alternativas para Solución de Conflictos: Arbitraje y Mediación.....	68
3.3.5. Generalidades de la Contratación Pública.....	69
3.3.6. Contrato de Confidencialidad.....	69
3.4. Políticas de Buen Gobierno Corporativo.....	70
3.4.1. Código de Ética.....	70
3.4.2. Indicadores de Gestión.....	72
3.4.3. Programa de Compensaciones: Política Salarial, Beneficios Sociales, Otros Beneficios.....	72
3.4.4. Políticas de Comunicación: Canales y Frecuencia de Comunicación.....	73
3.5. Propiedad Intelectual.....	74
3.5.1. Registro de Marca.....	74
3.5.2. Manual de Procesos Productivos.....	74
3.5.3. Derecho de Autor del Proyecto.....	74
3.6. Seguros.....	74
3.6.1. Incendio.....	74
3.6.2. Robo.....	75
3.6.3. Fidelidad.....	75
3.6.4. Maquinarias y Equipos.....	75
3.6.5. Materia Prima y Mercadería.....	76
3.7. Presupuesto.....	76

CAPÍTULO 4

4. PLAN OPERATIVO.....	78
------------------------	----



4.1. Producción.....	78
4.1.1. Proceso Productivo.....	78
4.1.2. Infraestructura: Obra Civil, Maquinarias y Equipos	79
4.1.3. Mano de Obra.....	82
4.1.4. Capacidad Instalada.....	82
4.1.5. Flujogramas de Procesos.....	84
4.1.6. Presupuesto.....	86
4.2. Gestión de Calidad.....	87
4.2.1. Procesos de planeación de calidad.....	87
4.2.2. Beneficios de las acciones proactivas.....	87
4.2.3. Políticas de calidad.....	88
4.2.4. Benchmarking.....	88
4.2.5. Proceso de aseguramiento de la calidad.....	89
4.2.6. Estándares de la calidad.....	89
4.2.7. Procesos de control de calidad.....	90
4.2.8. Certificaciones y Licencias.....	90
4.2.9. Presupuesto.....	91
4.3. Gestión Ambiental.....	91
4.3.1. Procesos de planeación ambiental.....	91
4.3.2. Beneficios de las acciones proactivas.....	92
4.3.3. Políticas de protección ambiental.....	93
4.3.4. Proceso de aseguramiento de la calidad ambiental.....	93
4.3.5. Estándares de la calidad ambiental.....	94
4.3.6. Procesos de control de calidad.....	95
4.3.7. Trazabilidad.....	96
4.3.8. Logística Verde.....	98
4.3.9. Certificaciones y Licencias.....	98
4.3.10. Presupuesto.....	99
4.4. Gestión de Responsabilidad Social.....	99
4.4.1. Procesos de planeación del Modelo Empresarial de Responsabilidad Social.....	99
4.4.2. Beneficios de las acciones proactivas.....	100



4.4.3. Políticas de protección social.....	101
4.4.4. Proceso de aseguramiento de la Responsabilidad Social y Corporativa.....	101
4.4.5. Estándares de Responsabilidad Social Aplicables a Corto, Mediano y Largo Plazo.....	102
4.4.6. Procesos de controles sociales.....	103
4.4.7. Certificaciones y Licencias.....	103
4.4.8. Presupuesto.....	104
4.5. Balanced Scorecard & Mapa Estratégico.....	104

CAPÍTULO 5

5. AUDITORÍA DE MERCADO.....	106
5.1. PEST	106
5.2. Macro, Meso y Micro.....	111
5.3. Atractividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimientos en la Industria.....	114
5.4. Análisis del Ciclo de Vida del Mercado.....	115
5.5. Matriz BCG.....	116
5.6. Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado.....	117
5.7. Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter: Conclusiones de la Empresa y su Poder de Negociación.....	117
5.8. Análisis de la Oferta.....	122
5.8.1. Tipo de Competencia.....	124
5.8.2. Marketshare: Mercado Real y Mercado Potencial.....	124
5.8.3. Características de los Competidores: Liderazgo, Antigüedad, Ubicación, Productos Principales y Línea de Precio.....	125
5.8.4. Benchmarking: Estrategia de los Competidores y Contraestrategia de la Empresa.....	125
5.9. Análisis de la Demanda.....	126
5.9.1. Segmentación de Mercado.....	128
5.9.1.1. Criterio de Segmentación.....	128
5.9.1.2. Selección de Segmentos.....	128



5.9.1.3.	Perfiles de los Segmentos.....	128
5.10.	Matriz FODA	129
5.11.	Investigación de Mercado.....	131
5.11.1.	Método.....	131
5.11.2.	Diseño de la Investigación.....	131
5.11.2.1.	Objetivos de la Investigación: General y Específicos (Temas que desean ser investigados).....	131
5.11.2.2.	Tamaño de la Muestra.....	132
5.11.2.3.	Técnica de recogida y análisis de datos.....	132
5.11.2.3.1.	Exploratoria (Entrevista preliminar, Observación, Grupo Focal, etc.).....	132
5.11.2.3.2.	Concluyente (Encuesta).....	134
5.11.2.4.	Análisis de Datos.....	134
5.11.2.5.	Resumen e interpretación de resultados.....	134
5.11.3.	Conclusiones de la Investigación de Mercado.....	135
5.11.4.	Recomendaciones de la Investigación de Mercado.....	136
5.12.	Cuantificación de la Demanda.....	137
5.12.1.	Proyección de la Demanda.....	137
5.12.2.	Proyección de Ventas a Cinco Años o Tiempo que Establezca el Payback.....	137

CAPÍTULO 6

6.	PLAN DE MARKETING.....	139
6.1.	Objetivos: General y Específicos.....	139
6.1.1.	Mercado Meta: Ventas y Utilidad Esperada.....	139
6.1.1.1.	Tipo y Estrategias de Penetración.....	139
6.1.1.2.	Cobertura.....	140
6.2.	Posicionamiento.....	140
6.2.1.	Estrategia de Posicionamiento: Posición, Objetivo, Segmento, Atributos, Calidad Percibida, Ventaja Competitiva, Símbolos Identitarios.....	140



6.3. Marketing Mix.....	141
6.3.1. Estrategia de Producto o Servicios.....	141
6.3.1.1. Descripción del Producto: Definición, Composición, Color, Tamaño, Imagen, Slogan, Producto Esencial, Producto Real, Producto Aumentado.....	141
6.3.1.2. Composición Esencial y Factores de Calidad.....	141
6.3.1.3. Empaque: Reglamento del Mercado y Etiquetado.....	142
6.3.1.4. Amplitud y Profundidad de Línea.....	143
6.3.1.5. Marcas y Submarcas.....	143
6.3.2. Estrategia de Precios.....	143
6.3.2.1. Precios de la Competencia.....	143
6.3.2.2. Poder Adquisitivo del Mercado Meta.....	144
6.3.2.3. Expectativa de los Accionistas.....	144
6.3.2.4. Políticas de Precio: Sobrepeso y Descuento, Márgenes Brutos de la Compañía, Precio al Menudeo (kilo, tonelada), Términos de Venta, Métodos de Pago.....	144
6.3.3. Estrategia de Plaza.....	144
6.3.3.1. Localización.....	143
6.3.3.1.1. Macro Localización.....	145
6.3.3.1.2. Micro Localización.....	145
6.3.3.1.3. Ubicación.....	146
6.3.3.1.4. Distribución del Espacio.....	146
6.3.3.2. Sistema de Distribución Comercial.....	147
6.3.3.2.1. Canales de Distribución: Minoristas, Mayoristas, Agentes, Depósitos y Almacenes.....	147
6.3.3.2.2. Logística.....	147
6.3.3.2.3. Red de Ventas.....	147
6.3.3.2.4. Políticas de Servicio al Cliente: Pre-venta y Post- venta, Quejas, Reclamaciones, Devoluciones.....	148
6.3.4. Estrategias de Promoción.....	148
6.3.4.1. Estrategias ATL y BTL.....	148

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



6.3.4.2.	Elaboración de Diseño y Propuesta Publicitaria: Concepto, Mensaje.....	149
6.3.4.3.	Promoción de Ventas.....	150
6.3.4.3.1.	Venta Personal.....	150
6.3.4.3.2.	Trading:.....	150
6.3.4.3.3.	Clienting:.....	151
6.3.4.4.	Publicidad.....	151
6.3.4.4.1.	Estrategia de Lanzamiento.....	151
6.3.4.4.2.	Plan de Medios: Tipos, Costos, Rating, Agencias de Publicidad.....	151
6.3.4.4.3.	Merchandising.....	151
6.3.4.4.4.	Relaciones Públicas.....	151
6.3.4.4.5.	Marketing Relacional.....	152
6.3.4.4.6.	Gestión de Promoción Electrónica del Proyecto..	152
6.3.4.4.6.1.	Estrategias de E-Commerce , E-Business e E-Marketing.....	152
6.3.4.4.6.2.	Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores.....	153
6.3.4.4.6.3.	Diseño e Implementación de la Página Web (Inglés-Español-Idioma del Mercado Meta).....	153
6.3.4.4.6.4.	Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores.....	153
6.3.4.4.6.5.	Marketing Social (en función de la Gestión de Responsabilidad Social Capítulo 4).....	153
6.3.4.5.	Ámbito Internacional.....	154
6.3.4.5.1.	Estrategia de Distribución Internacional.....	154
6.3.4.5.2.	Estrategias de Precio Internacional.....	154
6.3.5.	Presupuesto de Marketing.....	155



CAPÍTULO 7

7. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO.....	157
7.1. Inversión Inicial.....	157
7.1.1. Tipo de Inversión.....	159
7.1.1.1. Fija.....	159
7.1.1.2. Diferida.....	164
7.1.1.3. Corriente.....	164
7.1.2. Financiamiento de la Inversión.....	165
7.1.2.1. Fuentes de Financiamiento.....	165
7.1.2.2. Tabla de Amortización.....	166
7.1.3. Cronograma de Inversiones.....	167
7.2. Análisis de Costos.....	167
7.2.1. Costos Fijos.....	167
7.2.2. Costos Variables.....	168
7.2.2.1. Costos de Producción.....	169
7.3. Capital de Trabajo.....	170
7.3.1. Costos Administrativos.....	170
7.3.2. Costos de Ventas.....	171
7.3.3. Costos Financieros.....	172
7.4. Análisis de Variables Críticas.....	173
7.4.1. Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes.....	173
7.4.2. Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas.....	174
7.4.3. Análisis de Punto de Equilibrio.....	174
7.5. Entorno Fiscal de la Empresa.....	175
7.5.1. Planificación Tributaria.....	176
7.5.1.1. Generalidades (Disposiciones normativas).....	176
7.5.1.2. Minimización de la carga fiscal.....	177
7.5.1.3. Impuesto a la Renta.....	178
7.5.1.4. Impuesto al Valor Agregado.....	179
7.5.1.5. Impuestos a los Consumos Especiales.....	179
7.5.1.6. Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales.....	179

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



7.5.1.7.	Impuestos al Comercio Exterior.....	180
7.5.1.8.	Impuestos a las Herencias Legados y Donaciones.....	180
7.5.1.9.	Impuestos a la Salida de Divisas.....	180
7.5.1.10.	Impuestos a los Vehículos Motorizados.....	180
7.5.1.11.	Impuestos a las Tierras Rurales.....	181
7.6.	Estados Financieros proyectados.....	181
7.6.1.	Balance General Inicial.....	181
7.6.2.	Estado de Pérdidas y Ganancias.....	182
7.6.2.1.	Flujo de Caja Proyectado.....	183
7.6.2.1.1.	Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital.....	184
7.6.2.1.1.1.	TMAR.....	184
7.6.2.1.1.2.	VAN.....	184
7.6.2.1.1.3.	TIR.....	185
7.6.2.1.1.4.	PAYBACK.....	186
7.7.	Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples.....	186
7.7.1.	Productividad.....	186
7.7.2.	Precio de Venta Local.....	186
7.7.3.	Costo de Materia Prima.....	187
7.7.4.	Sueldos y Salarios.....	187
7.7.5.	Productividad y Costos de Materia Prima.....	187
7.8.	Balance General.....	187
7.8.1.	Razones Financieras.....	187
7.9.	Conclusión Financiera.....	188

CAPÍTULO 8

8.	PLAN DE CONTINGENCIA.....	191
8.1.	Principales Riesgos.....	191
8.2.	Estrategias de Salidas.....	191
8.3.	Reuniones para Mitigar los Riesgos.....	192

CAPÍTULO 9

9.	CONCLUSIONES.....	194
----	-------------------	-----



CAPÍTULO 10

10. RECOMENDACIONES.....197

CAPÍTULO 11

11. FUENTES.....200

CAPÍTULO 12

12. ANEXOS..... 204

CAPÍTULO 13

13. MATERIAL COMPLEMENTARIO.....233



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1: Marco Lógico.....	34
Tabla 1.2: Cronograma.....	36
Tabla 2.1: Perfil Gerente-Administrador.....	43
Tabla 2.2: Perfil Secretaria.....	44
Tabla 2.3: Perfil Jefe de Planta.....	45
Tabla 2.4: Perfil Técnico Financiero.....	46
Tabla 2.5: Perfil Operador.....	47
Tabla 2.6: Perfil Obrero.....	48
Tabla 2.7: Perfil Conserje.....	49
Tabla 2.8: Perfil Guardia.....	50
Tabla 3.1: Décimo Tercera y Décima Cuarta Remuneración.....	62
Tabla 3.2: Fondos de Reserva.....	63
Tabla 3.3: IESS Patronal.....	64
Tabla 3.4: Sueldos y Beneficios.....	64
Tabla 3.5: Indicadores de Gestión.....	72
Tabla 3.6: Sueldos.....	73
Tabla 3.7: Presupuesto de los Seguros.....	76
Tabla 4.1: Presupuesto Plan Operativo.....	86
Tabla 4.2: Presupuesto Materia Prima	91
Tabla 4.3: Presupuesto Gestión Ambiental	99
Tabla 4.4: Presupuesto Responsabilidad Social	104
Tabla 5.1: Producto Interno Bruto Por Actividad Económica.....	106
Tabla 5.2: Inflación Mensual Histórica Nacional.....	106



Tabla 5.3: Producción Mundial de Cacao.....	112
Tabla 5.4: Países Exportadores de Pasta de Cacao.....	123
Tabla 5.5: Características de los Competidores.....	125
Tabla 5.6: Países Importadores de Pasta de Cacao.....	126
Tabla 5.7: Proyecciones de Oferta Mundial en Miles TM.....	127
Tabla 5.8: Análisis FODA.....	130
Tabla 5.9: Proyección de Ventas.....	137
Tabla 6.1: Presupuesto de Marketing.....	155
Tabla 7.1: Inversión.....	157
Tabla 7.2: Capital de Operación.....	165
Tabla 7.3: Financiamiento de la Inversión.....	165
Tabla 7.4: Tabla de Amortización.....	166
Tabla 7.5: Cronograma de Inversiones.....	167
Tabla 7.6: Costos Fijos.....	168
Tabla 7.7: Costos Variables.....	169
Tabla 7.8: Costos de Producción.....	170
Tabla 7.9: Costos Administrativos.....	171
Tabla 7.10: Costo de Ventas.....	172
Tabla 7.11: Costos Financieros.....	172
Tabla 7.12: Análisis Variables Críticas.....	173
Tabla 7.13: Márgenes de Descuento	174
Tabla 7.14: Punto de Equilibrio.....	175
Tabla 7.15: Balance Inicial.....	182
Tabla 7.16: TMAR.....	184

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Tabla 7.17: TIR.....	185
Tabla 7.18: Análisis de Sensibilidad Multivariable.....	186
Tabla 7.19: Ratios Financieros.....	187



ABREVIATURAS

ANECACAO	Asociación Nacional de Exportadores de Cacao
BCG	Boston Consulting Group
CCN-51	Colección Castro Naranjal
CFN	Corporación Financiera Ecuatoriana
COPICI	Código de La Producción, Inversiones y Comercio
Ha	Hectárea
ICCO	International Cocoa Organization
IESS	Instituto Ecuatoriano Seguridad Social
INIAP	Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias
Kg	Kilogramo
LORTI	Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno
MAGAP	Ministerio Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca
OAE	Organismo Ecuatoriano de Acreditación
PEA	Población económicamente activa
PIB	Producto Interno Bruto
qq	quintal
RALORTI	Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno
RO	Registro Oficial
SESA	Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria
SRI	Servicio de Rentas Internas
TM	Tonelada métrica
UE	Unión Europea



RESUMEN EJECUTIVO

La realización del presente proyecto tiene la finalidad de analizar los diversos factores que hacen viable la implementación de una planta procesadora de cacao en la provincia de Manabí.

Debido a que el cacao ecuatoriano es reconocido como un cacao fino de aroma de calidad superior, la mayor parte de cacao variedad “Nacional” es exportado a distintos países principalmente a Europa y Estados Unidos. El mercado es sumamente atractivo, los compradores de cacao ecuatoriano prefieren comprarlo como pasta de cacao en vez de cacao en grano, debido a que los costos de transporte son mayores así como la mano de obra en sus respectivos países de origen es superior.

Existen pocas sociedades en el país dedicadas a la producción de productos intermedios de cacao, razón por la cual venden toda su producción. La nueva empresa EMCACAO S.A. impulsará la creación de nuevos empleos de manera directa e indirecta, además fomentará la industrialización de productos alimenticios ecuatorianos.

Se debe tomar en cuenta que la empresa tendrá como actividad económica la industrialización de productos alimenticios, la cual es una de las áreas que el actual gobierno incentiva a la inversión otorgando beneficios fiscales especiales y facilitando formas de financiamiento.

En el estudio del proyecto se reflejan indicadores económicos alentadores como la recuperación del dinero invertido sería en 5 años, con una tasa interna de retorno del 56% del capital invertido por los accionistas.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



CAPÍTULO 1

DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN



1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Tema – Título

Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida en la provincia de Manabí.

1.2. Justificación

Tradicionalmente, el cacao es cultivado en los países productores y vendidos a la exportación en forma de habas. La transformación del cacao para la fabricación de productos terminados o semielaborados (manteca de cacao, pasta de cacao, cacao en polvo, chocolate, etc.) se efectúa en los países importadores. Sin embargo, ciertos países productores tales como la Costa de Marfil, Ghana, Nigeria y Brasil se lanzan desde hace algunos años a la trituration local de su producción a fin de gozar de una plusvalía en la exportación. (Interactive, 2007)

El cacao es actualmente el tercer rubro agropecuario de exportación del país. La producción anual de cacao representa, el 9% el PIB agropecuario y el 0.40% del PIB total.

En el país las exportaciones de cacao en grano y semielaborados de cacao durante el año 2009 generaron para la economía un valor superior a los 220 millones de dólares, representando el 4% de las exportaciones no petroleras del país. (RSCE, 2001)

La producción cacaotera del país se está convirtiendo en uno de los pilares más importantes para los negocios de exportación. En el país son muchos los

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



exportadores de cacao en grano, pero son realmente pocos los que procesan el cacao, para obtener un producto intermedio y/o final para su posterior comercialización interna o externa.

En la actualidad los semielaborados de cacao fino de aroma, tienen una excelente aceptación en el mercado nacional e internacional, especialmente como chocolates, es por esta razón que se ha desarrollado la implementación de una planta procesadora de pasta de cacao.

La implementación de la planta generará más recursos y empleo en la zona, así como también dará un valor agregado al grano de cacao, permitiendo su comercialización como una pasta de buena calidad, sabor y aroma.

1.3. Planteamiento y Delimitación del Tema u Objeto de Estudio

El proyecto se ajusta en desarrollar un plan de negocios, que evalúe los estudios de factibilidad económica, financiera y de mercado, necesarios para la implementación de una planta procesadora de pasta de cacao.

1.4. Contextualización del Tema u Objeto de Estudio.

El cacao ocupa el tercer lugar después del azúcar y el café en el mercado mundial de materias primas.

Según datos del MAGAP, del total de la producción doméstica de cacao, aproximadamente el 70% corresponde a cacao en grano, el 25% es cacao semielaborado de cacao (manteca, pasta, polvo y chocolate) y el restante 5% se

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



consume a nivel nacional en la industria artesanal del chocolate. Los principales mercados de destino del cacao Ecuatoriano son Alemania, Estados Unidos, Holanda (Países Bajos), Bélgica y México. (MAGAP, 2010)

A continuación se muestra la ubicación geográfica de las principales provincias productoras de cacao en el Ecuador:

Imagen 1.1: Provincias productoras de cacao en el Ecuador



Fuente: (ANECACAO, 2008)

En la actualidad este cultivo se encuentra a nivel nacional, existen 243.059 Ha de cacao, como cultivo sólo y 190.919 Ha 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 las 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. En lo referente al



cultivo asociado, casi de manera similar, alrededor del 80% se encuentra ubicado en el litoral y la diferencia en el resto de provincias.

La producción de cacao en el Ecuador es de aproximadamente 110.000 TM anuales, cuyo volumen varía específicamente en función de los factores de orden climático. (ECUADORINMEDIATO.COM, 2003)

Muchos exportadores destacan la importancia de este noble fruto y lo catalogan como un gran motivador económico para actividades relevantes, como son: el turismo, la industria, el comercio y la agricultura.

1.5. Objetivos de la Investigación

1.5.1. Objetivo General

Desarrollar un plan de negocios para industrializar y comercializar pasta de cacao con calidad internacional.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Determinar si existe la producción necesaria de cacao para abastecer a la planta.
- Determinar si hay mercado para el producto, es decir clientes que necesiten del producto que se piensa vender.
- Determinar la inversión requerida.
- Determinar la factibilidad económica.



1.6. Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información

El método a realizarse es la Investigación Acción Participativa, la cual consiste en nutrirse con información no solo de los expertos, sino de toda la comunidad cacaotera involucrada en el sector, para contar con todos los recursos suficientes y hacer del proyecto una oportunidad efectiva y viable.

Se realizará entrevistas a profundidad con los productores locales de cacao, para saber sus problemas y necesidades tanto de producción como de comercialización del cacao en grano.

1.7. Planteamiento del Fenómeno Paradigmático

El proyecto contiene un paradigma socio-crítico donde sus actores (productores y agricultores) son los llamados a tener una participación activa para cubrir efectivamente sus intereses y necesidades.

1.7.1. Planteamiento del Problema

La producción de cacao en Ecuador está dirigida principalmente a su exportación en grano. El poco nivel de procesamiento en el Ecuador se debe a que históricamente la exportación de cacao en grano ha sido considerada la actividad más atractiva. Para incentivar la industrialización de cacao a nivel interno se debe conocer que los rendimientos son mayores cuando se agrega valor al producto.

En la actualidad la industrialización de la pasta de cacao en el Ecuador no se ha potencializado, porque no se ha visualizado como un negocio donde todos sus actores tanto procesadores, y comercializadores tengan una estrategia definida que

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



les permita sacar adelante esta actividad, maximizando así los beneficios que se pueden llegar a tener internacionalmente.

Una de las razones fundamentales de que la idea de negocio no ha sido implementada anteriormente, es por la falta de financiamiento, una planta de procesamiento de cacao aborda algunos millones de dólares, pero de igual manera la rentabilidad es alta debido a que el producto final es el principal ingrediente para la industria de confites y también la elaboración de chocolates.

1.8. Fundamentación Teórica del Proyecto

1.8.1. Marco Referencial

Se realizará un método de investigación participativa, para determinar los actores principales y secundarios que estarían involucrados en el proyecto, de igual manera se tomará en cuenta sus problemas y necesidades para lograr un trabajo en conjunto y llegar a obtener buenos resultados.

La provincia de Manabí es una de las zonas más cacaoteras del país, tiene un crecimiento acelerado de producción en los últimos años. (INIAP, 2003)

1.8.2. Marco Teórico

Pasta de cacao, también llamado Masa de Cacao o chocolate horneado sin endulzar, es extensamente usada en la industria de confites y chocolates profesionales. Esta masa de cacao es hecha a partir de habas de origen único manteniendo todo su sabor y aroma delicioso.

El cacao representa el tercer rubro de exportación agrícola del país y constituye una fuente de ingreso para más de 100.000 pequeños productores de Esmeraldas,

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



la Amazonía, Los Ríos, Guayas y Manabí. La producción de cacao en nuestro país bordea las 100.000 TM anuales. Éstas son cultivadas en aproximadamente 300.000 Ha y dan trabajo a más de 100.000 familias.

La gran demanda de nuestro cacao es atribuida a las características únicas que éste posee, pues con él se fabrica el chocolate oscuro con mayor demanda en el mundo.

Entre los principales clientes del cacao en grano o pepa de oro, están: Estados Unidos, Alemania y Bélgica. Mientras que Chile, Francia, Estados Unidos y otros países europeos compran el producto ya industrializado o semielaborado. (CEE, 2010)

Entre las principales cualidades del cacao, se puede mencionar su cualidad antioxidante, quizás más que otros alimentos y bebidas ricos en antioxidantes polifenoles. También es muy beneficioso para el corazón, pues, si es consumido a diario y en pequeñas cantidades de chocolate negro, disminuye el riesgo de sufrir un ataque cardíaco. (CEE, 2010)

Las exportaciones de esta fruta representan el 6.7% del PIB y los exportadores y productores representan el 12% de la Población Económica Activa.

Es de suma importancia promocionar nuestra cultura, ese enorme patrimonio natural que ofrece el Ecuador y, por supuesto, todos los maravillosos destinos turísticos hoy ligados a las provincias cacaoteras del país.



1.8.3. Marco Conceptual

Industria de confites: cubrir o bañar una fruta.

Antioxidante: es una molécula capaz de retardar o prevenir la oxidación de otras moléculas.

Antioxidantes polifenoles: Sustancias amargas que proceden de las uvas (hollejo y granos) o de la madera en que se cría y fermenta el vino, al que proporcionan su color.

Ataque cardiaco: conocido en el lenguaje coloquial como ataque al corazón, ataque cardíaco o infarto) hace referencia a un riego sanguíneo insuficiente, con daño tisular, en una parte del corazón.

Anti cancerígeno: prevención del cáncer. Estimulador cerebral: mejoría en las funciones cognitivas de las personas.

Cultura: es el conjunto de todas las formas, los modelos o los patrones, explícitos o implícitos, a través de los cuales una sociedad regula el comportamiento de las personas que la conforman. (Enciclopedia Basica Visual Oceano , 1988)

1.8.4. Marco Legal

En Ecuador las leyes, normas y entidades que regulan la actividad de toda empresa se detallan a continuación:

- Ley de Compañías
- Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento
- Ley de Defensa al Consumidor
- Código de Comercio
- Código de Trabajo

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



- Superintendencia de Compañías
- Servicio de Rentas Internas
- IESS.
- Registro Mercantil
- Cámara de Comercio

1.8.5. Marco Lógico

Tabla 1.1: Marco Lógico

	Lógica de intervención	Indicadores objetivamente verificables	Fuentes y medios de verificación	Supuestos
Objetivo General	- Desarrollar un plan de negocios para industrializar y comercializar pasta de cacao con calidad internacional.	- Estadísticas de producción nacional del Ministerio de Agricultura. - Estadísticas de exportaciones del Ministerio de Comercio.	- Informes estadísticos de la Organización Internacional del cacao. - Estadísticas de ANECACAO.	- Los precios del mercado permanecerán favorables. - La demanda de cacao aumente.
Objetivos Específicos	- Determinar si la capacidad de la planta cubre los volúmenes deseados por la demanda. - Determinar si la calidad del producto a ser elaborado satisface las exigencias del mercado.	- Exportaciones de semielaborados de cacao reflejados en la Balanza comercial ecuatoriana. - Incrementos anuales en el número de agricultores que cultivan cacao a escala comercial en Manabí. - Estructura institucional mejorada para servicios de asistencia técnica.	- Fluctuación de la Capacidad de producción de la planta. - Nuevos agricultores que se han convertido en nuestros proveedores de materia prima (CACAO). - Aumento de la producción en los cantones manabitas.	- La política agrícola será modificada en favor de los cultivos de cacao. - Los agricultores tendrán acceso a asistencia técnica.
Resultados Esperados	- Mecanismo efectivo para la distribución de material de siembra. - Personal capacitado 100 % en el tema de industrialización. - Demanda creciente de los semielaborados de cacao	- Informe de ventas trimestrales. - La oferta nacional de semielaborados de cacao aumente.	- Informes anuales de la industria ecuatoriana del cacao. - Documentos publicados en revistas de agricultura. - Evaluaciones periódicas de miembros del personal.	- Incentivos del gobierno para la industrialización y producción del cacao. - Personal adicional necesario será

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



	<p>ecuatoriano.</p> <p>- Material de siembra mejorado disponible (ramilla CCN-51)</p>		<p>- Informes anuales de cada organización de industrias de cacao.</p>	<p>contratado.</p>
<p>Actividades a desarrollar</p>	<p>- Implementación de la planta industrializadora de cacao</p> <p>- Darnos a conocer entre los productores locales de cacao en los cantones manabitas.</p> <p>- Entrenar personal en técnicas apropiadas para la industrialización del cacao.</p> <p>- Encontrar clientes que demanden productos semielaborados del cacao ecuatoriano.</p>	<p>- Aporte de los accionistas.</p> <p>- Numero de acuerdos verbales con productores locales.</p> <p>-El buen desempeño de la planta instalada.</p> <p>-Acogida de nuestros semielaborados de cacao en el exterior.</p> <p>-Niveles de producción de cacao por hectárea de los agricultores de los cantones manabitas.</p>	<p>- Capital suscrito de la empresa.</p> <p>-Niveles de producción vs capacidad de planta instalada.</p> <p>- Tendencia en la demanda de semielaborados de cacao ecuatorianos en el mercado internacional.</p> <p>-Estadísticas de niveles de producción totales en la provincia de Manabí.</p>	<p>-Ecuador siga teniendo renombre como exportador de cacao fino de aroma a nivel mundial.</p> <p>-Agricultores locales encuentren atractivo la implementación de la ramilla CCN-51 en sus plantaciones.</p>

Elaborado por: Los Autores

1.9. Formulación de la hipótesis y-o de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos.

Hipótesis:

- En la provincia de Manabí si existirá suficiente producción de cacao para proveer sin ningún problema a la plata procesadora.
- En el mercado si existen clientes potenciales para el producto que ofrecerá la empresa.



Preguntas de la Entrevista.-

- a. Empresa comercializadora de derivados de cacao:** se realizará una entrevista al Gerente General de una empresa exportadora de derivados de cacao, donde se podrá aclarar inquietudes como: el manejo de la materia prima, lugares de abastecimiento, procesos de producción, estándares de calidad, etc.

- b. Dirigentes y productores:** se realizarán entrevistas a productores de cacao de la provincia de Manabí, donde conoceremos detalles acerca del cultivo de cacao, cantidad y calidad que producen, precios, etc.

1.10. Cronograma

Tabla 1.2: Cronograma

Etapa	Tiempo a tomar	Tiempo global
Investigación	20 días	90 días
Resultados investigación	5 días	
Estudios Factibilidad	60 días	
Proyecto final	5 días	

Elaborado por: Los Autores



CAPÍTULO 2

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO



2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

2.1. Análisis de la Oportunidad

La creación de una planta procesadora de cacao en Manabí es un negocio rentable en el cual se beneficiarán tanto los inversionistas como las personas a las cuales la empresa le brindará trabajo de manera directa e indirecta. Si bien es cierto la inversión necesaria para la implementación de la planta es elevado, sin embargo debido al atractivo mercado que tiene el cacao ecuatoriano a nivel mundial, el cual está en crecimiento, y a la durabilidad de la maquinaria (casi el 80% del total de la inversión) se lo considera una gran oportunidad de negocios.

La maquinaria necesaria para el negocio tiene una vida útil de 30 años, dándole el mantenimiento necesario. La plantas que elaboran pasta de cacao generalmente mantienen las maquinas trabajando 22 horas al día, sin embargo por motivos conservadores del proyectos dentro del estudio solo estarán funcionando 10 horas al día. Se tiene que tomar en cuenta que el Gobierno ecuatoriano con la creación del Código de la Producción y Comercio, está motivando a los inversionistas para que incursionen en este tipo de negocios, con beneficios tributarios y facilidades de financiamiento.

2.1.1. Descripción de la Idea de Negocio

La idea se origina debido a que en la provincia de Manabí no existe ninguna industria productora de semielaborados de cacao, aún siendo la segunda provincia con mayor producción de cacao en el Ecuador. El cacao de aroma ecuatoriano tiene reconocimiento a nivel internacional y tiene una gran demanda en países europeos y norteamericanos. La industria que se implementará se dedicará a la elaboración de pasta de cacao.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Uno de los accionistas del proyecto es propietario del terreno necesario para la implementación de la industria ubicada en el cantón Jipijapa de la provincia de Manabí. Además tiene contactos que son propietarios de plantaciones de cacao en los cantones cercanos.

2.1.2. Descripción de la Idea de Producto o Servicio

El proyecto va dirigido a la industrialización de pasta de cacao en la provincia de Manabí.

La implementación de la planta generará más recursos y empleo en la zona, así como también dará un valor agregado al grano de cacao, permitiendo su comercialización como una pasta de buena calidad, sabor y aroma.

2.2. Misión, Visión y Valores de la Empresa

Misión

Trabajar en equipo con los proveedores para producir pasta de cacao y satisfacer principalmente el mercado internacional.

Visión

Consolidarnos en el mercado nacional dentro de los mayores productores de pasta de cacao en el Ecuador.

Valores

Valores de trabajo

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



- Espíritu de equipo: brindarse apoyo mutuo entre los trabajadores de la planta.
- Mejora Continua: siempre estar dispuesto a obtener mejores resultados que los anteriores.
- Capacidad de innovación: actualizarse periódicamente de nuevos procesos, para desarrollarlos en la empresa.
- Profesionalismo: siempre mantener la calidad del producto.

Valores personales

- Honestidad: comportarse con coherencia y sinceridad dentro de la empresa.
- Ética: deberes y derechos que se tiene con la empresa.
- Lealtad empresarial: no divulgar procesos que se realicen en la empresa.

2.3. Objetivos de la Empresa

2.3.1. Objetivo General

Industrialización y comercialización de cacao de las plantaciones procedentes de los distintos cantones de la provincia de Manabí para la producción de pasta de cacao satisfaciendo a nuestros clientes.

Tener el 12% de rentabilidad mínimo sobre lo invertido por parte de los accionistas.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida
en la provincia de Manabí”



2.3.2. Objetivos Específicos

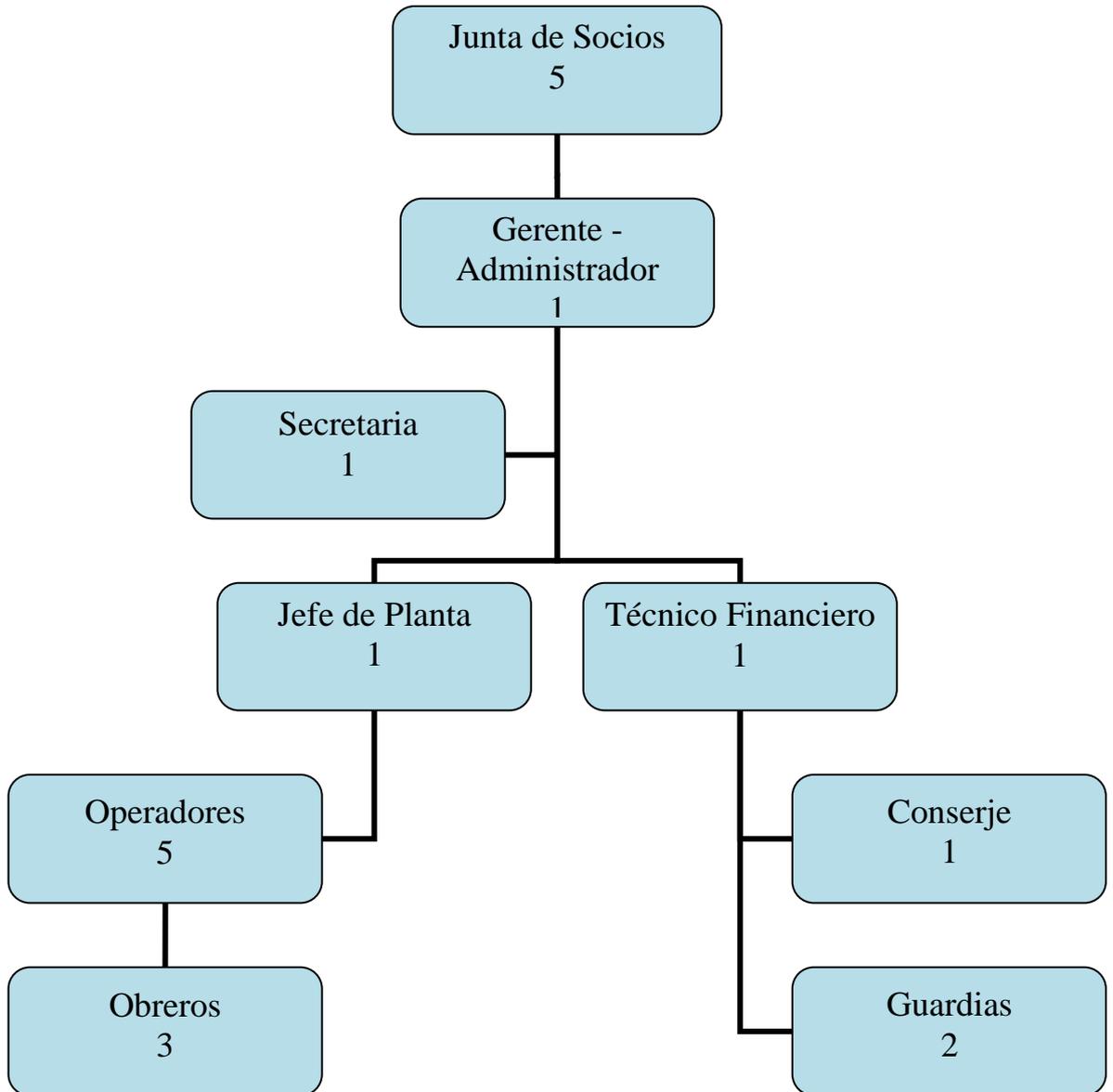
- Crear un estrecho vínculo con los proveedores (agricultores locales de cacao), teniendo un 90% de aceptación, proyectando una imagen de seguridad y confianza.
- Estandarizar la calidad del producto en la provincia de Manabí, influyendo en la mitad de los proveedores anualmente, para que incorporen técnicas y consejos de cosecha brindadas en las capacitaciones.
- Mantener una buena relación con las empresas encargadas de la exportación de la pasta del cacao producida por la industria.
- Incrementar las ventas anuales de pasta de cacao en un 5% mínimo.



2.4. Estructura Organizacional

2.4.1. Organigrama

Grafico 2.1: Organigrama Empresa “EMCACAO S.A.”



Elaborado por: Los Autores

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



2.4.2. Desarrollo de Cargos y Perfiles por Competencias

Tabla 2.1: Perfil Gerente Administrador

PERFIL	
1. Datos Generales	
Denominación del Puesto	Gerente – Administrador
Formación Académica	Superior
Titulación requerida	Ingeniero Comercial, Ingeniero Gestión Empresarial
Especialidad de Preferencia	Administración de empresas
Formación Mínima	Universitaria, maestrías, diplomados
Nivel de Experiencia	Mínima 3 años
Experiencia previa	Haber trabajado como gerente de empresas
Conocimientos específicos	<input type="checkbox"/> Conocimiento de procedimientos Administrativos <input type="checkbox"/> Conocimiento de normas de calidad <input type="checkbox"/> Conocimiento de idioma inglés
Requisitos Físicos	Tener más de 30 años y predisposición de trabajar activamente
Condiciones de Trabajo	Dispuesto a superarse en su área.
Requisitos de responsabilidad	Planificar y organizar los procesos de industrialización y comercialización de la pasta de cacao

Elaborado por: Los Autores



Tabla 2.2: Perfil Secretaria

PERFIL	
1. Datos Generales	
Denominación del Puesto	Secretaria
Formación Académica	Superior
Titulación requerida	Secretariado ejecutivo
Especialidad de Preferencia	En archivos
Formación Mínima	Tecnólogo
Nivel de Experiencia	Mínima 2 años
Experiencia previa	Haber realizado trabajos similares.
Conocimientos específicos	<input type="checkbox"/> Conocimiento de procedimientos Administrativos <input type="checkbox"/> Servicio al cliente <input type="checkbox"/> Conocimiento de idioma inglés
Requisitos Físicos	Predisposición de trabajar activamente
Condiciones de Trabajo	Trabajo completo de lunes a viernes.
Requisitos de responsabilidad	Reportar actividades al Administrador.

Elaborado por: Los Autores



Tabla 2.3: Perfil Jefe de Planta

PERFIL	
1. Datos Generales	
Denominación del Puesto	Jefe de Planta
Formación Académica	Superior
Titulación requerida	Ingeniero en alimentos
Especialidad de Preferencia	Alimentación y administración
Formación Mínima	Tecnólogo
Nivel de Experiencia	Mínima 2 años
Experiencia previa	Haber trabajado antes producción de cacao.
Conocimientos específicos	<input type="checkbox"/> Conocimiento de procedimientos Administrativos <input type="checkbox"/> Conocimiento de normas de calidad <input type="checkbox"/> Conocimiento de idioma inglés
Requisitos Físicos	Tener más de 30 años y predisposición de trabajar activamente
Condiciones de Trabajo	Dispuesto a superarse en su área.
Requisitos de responsabilidad	Dirigir el proceso de industrialización de la pasa de cacao

Elaborado por: Los Autores



Tabla 2.4: Perfil Técnico Financiero

PERFIL	
1. Datos Generales	
Denominación del Puesto	Técnico Financiero
Formación Académica	Superior
Titulación requerida	Ingeniero en Finanzas, C.P.A.
Especialidad de Preferencia	Administración financiera y Contabilidad
Formación Mínima	Tecnólogo
Nivel de Experiencia	Mínima 2 años
Experiencia previa	Haber trabajado en empresas a fines del cacao.
Conocimientos específicos	<input type="checkbox"/> Conocimiento de procedimientos financieros <input type="checkbox"/> Conocimiento de análisis financiero <input type="checkbox"/> Conocimiento de idioma inglés
Requisitos Físicos	Tener más de 25 años y predisposición de trabajar activamente
Condiciones de Trabajo	Dispuesto a superarse en su área.
Requisitos de responsabilidad	Llevar la contabilidad de la empresa.

Elaborado por: Los Autores



Tabla 2.5: Perfil Operador

PERFIL	
1. Datos Generales	
Denominación del Puesto	Operador
Formación Académica	Superior
Titulación requerida	Ingeniero en Operaciones
Especialidad de Preferencia	Maquinaria para industria
Formación Mínima	Tecnólogo
Nivel de Experiencia	Mínima 1 año
Experiencia previa	Haber trabajado operando maquinas a fines del proyecto.
Conocimientos específicos	<input type="checkbox"/> Conocimiento de procesos industriales <input type="checkbox"/> Conocimiento de normas de calidad <input type="checkbox"/> Uso de maquinaria industrial
Requisitos Físicos	Tener más de 22 años y predisposición de trabajar activamente
Condiciones de Trabajo	Dispuesto a superarse en su área.
Requisitos de responsabilidad	Ejecutar el proceso de de producción de la pasta de cacao

Elaborado por: Los Autores



Tabla 2.6: Perfil Obrero

PERFIL	
1. Datos Generales	
Denominación del Puesto	Obrero
Formación Académica	Secundaria
Titulación requerida	Bachiller
Especialidad de Preferencia	Agricultores
Formación Mínima	Primaria
Nivel de Experiencia	Mínima 6 meses
Experiencia previa	Haber trabajado antes en cultivo de cacao
Conocimientos específicos	Cultivo de cacao
Requisitos Físicos	Tener más de 18 años y predisposición de trabajar activamente
Condiciones de Trabajo	Dispuesto a llevar con responsabilidad su trabajo.
Requisitos de responsabilidad	Buen uso de materias primas e insumos.

Elaborado por: Los Autores



Tabla 2.7: Perfil Conserje

PERFIL	
1. Datos Generales	
Denominación del Puesto	Conserje
Formación Académica	Secundaria
Titulación requerida	Bachiller
Especialidad de Preferencia	---
Formación Mínima	Primaria
Nivel de Experiencia	Ninguna
Experiencia previa	Ninguna
Conocimientos específicos	Limpieza general
Requisitos Físicos	Tener más de 18 años y predisposición de trabajar activamente
Condiciones de Trabajo	Trabajo tiempo completo lunes a viernes.
Requisitos de responsabilidad	Buen uso de productos de limpieza.

Elaborado por: Los Autores



Tabla 2.8: Perfil Guardia

PERFIL	
1. Datos Generales	
Denominación del Puesto	Guardia
Formación Académica	Secundaria
Titulación requerida	Bachiller
Especialidad de Preferencia	Seguridad
Formación Mínima	Primaria
Nivel de Experiencia	Mínima 1 año
Experiencia previa	Haber trabajado en empleos similares.
Conocimientos específicos	Seguridad individual y colectiva
Requisitos Físicos	Tener más de 18 años y predisposición de trabajar activamente
Condiciones de Trabajo	Dispuesto a llevar con responsabilidad su trabajo.
Requisitos de responsabilidad	Seguridad permanente a la planta.

Elaborado por: Los Autores

2.4.3. Manual de Funciones: Responsabilidades

- Gerente - Administrador: organización y planificación del trabajo, identificar objetivos y metas reales, establecer prioridades.

Manejo de conflictos internos, establecer relaciones con el mercado nacional e internacional para la comercialización del producto.

Comunicar a la Junta de Socios los avances de la empresa.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



- Secretaria: Transcribir y entregar de forma oportuna la documentación requerida para el proyecto, realizar y atender las llamadas, atender al público en general.

Llevar y coordinar la agenda de reuniones y citas del Administrador.

Realizar tareas que le sean asignadas por el Jefe de Planta y Técnico Financiero.

- Jefe de planta: organizar y planificar el proceso de producción de la planta, controlará que los productos sean de calidad, supervisará el proceso de transformación de la materia prima.

Controlará al personal que se encuentre a su cargo.

- Técnico financiero: encargado de la contabilidad de la empresa, entregar Balances en los tiempos establecidos o siempre que la Junta de Socios lo solicite, cumplir con las obligaciones de impuestos, cobros y pago a proveedores.

- Operadores: uso y mantenimiento de las maquinarias.

- Obreros: proveer de insumos, y materias primas a la planta.

- Conserje: limpieza dentro y fuera de la planta.

- Guardias: encargados de la seguridad de la planta y oficinas.



CAPÍTULO 3

ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA



3. ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA

3.1. Aspecto Societario de la Empresa

La compañía EMCACAO S.A. es una sociedad anónima cuyo capital, dividido en acciones, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Su actividad comercial será la industrialización de cacao, principalmente la producción de pasta de cacao.

Un punto importante es el hecho de que en la sociedad anónima no hay un número máximo de socios debido a que con el transcurso del tiempo se incentivará la incorporación de nuevos accionistas para el aumento del capital social. Otro punto significativo es la libre venta de las acciones al momento que cualquier socio así lo decida.

3.1.1. Constitución de la Empresa

La compañía se constituirá mediante escritura pública inscrita en el Registro de la Propiedad en cantón de Jipijapa, en el mes de junio del 2011. La compañía se denominará EMCACAO S.A., es de nacionalidad ecuatoriana con domicilio principal en el cantón de Jipijapa, pudiendo establecer agencias o sucursales dentro o fuera del territorio nacional. Dentro del objeto social la compañía se podrá dedicar a las siguientes actividades: elaboración de productos derivados del cacao ya sea en pasta sin desgrasar (licor), elaboración de cacao desgrasado (torta de cacao), elaboración de cacao en polvo o bloques, elaboración de chocolate, elaboración de productos en base a chocolate, elaboración de manteca de cacao, elaboración de grasa o aceite de cacao, elaboración de otros productos de cacao o chocolate, industrialización de frutas tropicales, frutas cítricas y otras frutas, a la

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



importación, exportación y comercialización de maquinarias eléctricas, equipos y sus partes, instalación y mantenimiento de las mismas, podrá así mismo participar en concursos de precios, ofertas o licitaciones que tengan que ver con este objeto, pudiendo además asociarse con otras empresas nacionales o extranjeras que tengan igual o similar objeto social.

El plazo de duración de la compañía será de cincuenta años contados a partir de la fecha de inscripción del contrato en el Registro Mercantil. El plazo podrá prorrogarse por decisión de la Junta de Accionistas; la compañía podrá disolverse antes del plazo señalado en los estatutos, en la forma y condiciones señalados en la Ley de Compañías.

La representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía la ejercerá el representante legal, sin la necesidad de otro funcionario de manera individual, quien podrá realizar todas las operaciones inherentes al objeto de la sociedad, tendrá un nombramiento cuya duración será de dos años. La persona más idónea para este cargo es el Ing. Agron. Diego Farías Arteaga por su experiencia laboral y el ámbito en el que opera.

El gobierno de la compañía estará a cargo de la Junta General de socios, su órgano supremo, su administración a cargo del Presidente y Gerente General. La junta ordinaria se la llevará a cabo dentro de los tres primeros meses del año en la cual el Gerente General presentará los balances de la compañía y los socios decidirán el destino de las utilidades. Las juntas extraordinarias las convocará el administrador en el momento que sea conveniente.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



En lo que respecta a las utilidades netas se repartirá el 40% entre los accionistas y lo restante se decidirá en la Junta Ordinaria dependiendo de las circunstancias que se presenten a través del tiempo.

La compañía comenzará sus actividades con 5 accionistas cada uno de ellos aportará con el mismo capital de \$ 250.000,00 cada uno, teniendo un 20% de participación. Los accionistas serán la Econ. Redecta Zambrano Rodríguez de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil casada, con el Ab. Hugo Mejía Mendoza, el Ing. Carlos Encalada Álvarez de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil casado, con la Sra. Mercedes Elizabeth Triana Aspiazu, el Ing. Agro. Diego Farías Arteaga de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil casado, con la Sra. Laura Piedad Ocampo Rivadeneira, el Sr. Fabián Zambrano Mendoza de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil soltero, Sr. Luis Briones López de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil casado, con la Lcda. Lourdes Rocío Paredes Campusano.

La disolución de la compañía será decisión de la Junta de Accionistas las cuales se pueden dar por las siguientes razones: falta de capital, quiebra de la compañía, imposibilidad de cumplir el objeto social o por voluntad de los accionistas.

Los accionistas están encargados de la designación del liquidador para que pague a los acreedores y divida el acervo social, en el caso de que no haya existido una decisión unánime por parte de los socios la designación del liquidador estará a cargo de la Superintendencia de Compañías.

En todo lo que no estuviere en los estatutos, se aplicarán las disposiciones de la Ley de Compañías y otras en lo que fuere pertinente.



3.1.2. Capital Social, Acciones y Participaciones

El capital de la compañía podrá aumentar por resolución de la Junta General de Accionistas, los certificados de acciones se entregarán a sus suscriptores una vez pagado el 100 % de su valor. Se podrá lograr el aumento de capital, por aportación que hagan nuevos socios, por capitalización de reservas y por cualquier otro medio permitido por la Ley.

El capital autorizado de la compañía es de dos millones quinientos mil dólares de los Estados Unidos de América. El capital autorizado no puede exceder de dos veces el capital suscrito. El capital suscrito de la compañía es de un millón doscientos cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América, divididos en diez mil acciones ordinarias, nominativas e indivisibles de ciento veinticinco dólares de los Estados Unidos de América cada una. El capital suscrito es el que determina la responsabilidad de los accionistas y consiste en la parte de capital que cada accionista se compromete a pagar, sujetándose a los términos establecidos por Ley y los estatutos de la compañía. El capital pagado de la sociedad es el que se halla efectivamente entregado a la compañía por los accionistas, corresponde a la suma de treinta un mil doscientos cincuenta dólares de los Estados Unidos de América.

Las acciones serán divididas en cinco títulos de acciones que tendrán la siguiente numeración del cero, cero, cero, uno al dos mil, del dos mil uno al cuatro mil, del cuatro mil uno al seis mil, del seis mil uno al ocho mil y del ocho mil uno al diez mil.



3.1.3. Juntas Generales de Accionistas

La Junta General tiene atribuciones para decidir todo asunto pertinente a los negocios de la compañía, siempre que no se opongan a la ley y a los presentes estatutos. Los deberes principales de la Junta son designar al representante legal, conocer y aprobar los informes, balances y cuentas, que presentará anualmente el Gerente - Administrador, disponer sobre la constitución de reservas especiales, resolver sobre el destino de las utilidades anualmente, acordar los aumentos o reducciones de capital, nombrar liquidadores cuando llegue el caso de hacerlo, en fin cumplir con todas aquellas atribuciones que por los estatutos o mandatos a la Ley estuvieran asignadas. La junta ordinaria se la llevará a cabo dentro de los tres primeros meses del año en la cual el Administrador presentará los balances de la compañía y los socios decidirán el destino de las utilidades. Las juntas extraordinarias las convocará el administrador en el momento que sea conveniente.

3.2. Aspecto Laboral de la Empresa

3.2.1. Generalidades

Dentro de EMCACAO S.A. serán tres los empleados que se dediquen netamente al ámbito administrativo; el administrador, secretaria y técnico financiero. El jefe de planta o de producción trabajará en los dos campos tanto en el administrativo como en el productivo, tendrá cinco operadores y tres obreros a su cargo los cuales son la fuerza productiva de la planta. La sociedad contará con un conserje para la limpieza y dos guardias para que brinden seguridad a la misma. Todos los empleados recibirán los beneficios sociales.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



3.2.2. Mandato Constituyente #8

En el Mandato Constituyente #8 trata acerca de la eliminación y prohibición de comercialización, intermediación laboral, contratación laboral por horas y cualquier forma de precarización de las relaciones de trabajo. EMCACAO S.A. respetará dicho mandato afiliando directamente a cada uno de sus empleados incluidos los encargados de la limpieza y seguridad de la misma, desde el primer día de labores.

3.2.3. Tipos de Contrato de Trabajo

El tipo de contrato que se celebrará entre EMCACAO S.A. con las personas que ocuparán los puestos de: administrador, jefe de planta y técnico financiero serán expreso, escrito, a tiempo fijo por un año, el pago será en sueldo mensual, si en los 30 días anteriores que se acabe el año de contrato no hubiere ningún tipo de notificación por la sociedad se renovará el mismo automáticamente. Para estos tres cargos anteriormente mencionados se contratará a personas que ya hayan tenido una relación laboral con algún socio en el pasado y además hayan tenido personas a su cargo.

El tipo de contrato que se celebrará entre EMCACAO S.A. con las personas que ocuparán los puestos de secretaria, operadores, obreros, conserje y guardias serán expreso, escrito, a tiempo fijo, con una cláusula de tiempo a prueba de 90 días, el sueldo será mensual. En el periodo a prueba se determinará si la selección de los trabajadores que ingresaron a trabajar a EMCACAO S.A. fue la correcta, caso contrario se terminarán los contratos con las personas que no hayan cumplido a cabalidad sus responsabilidades.



3.2.4. Obligaciones del empleador

- Se pagarán las remuneraciones mensuales y, además los beneficios sociales que por ley correspondan a los trabajadores, estipulados en los términos del contrato.
- La planta contará con todas las medidas de prevención, seguridad e higiene del trabajo y, demás disposiciones legales y reglamentarias que establezca la autoridad competente en el cantón Jipijapa de la provincia de Manabí.
- No se contará con un comedor en la compañía, ya que la misma está conformada exclusivamente con 15 trabajadores, pero se adecuará una cafetería donde puedan ir a comer sus alimentos.
- En zonas cercanas a la compañía existe una escuela donde la mayoría de los hijos de los trabajadores podrán acudir sin ningún tipo de inconveniente, sin que sea una responsabilidad a tomar en cuenta por la compañía.
- Se los afiliará a un supermercado de la localidad, con el cual se llegue a un acuerdo, para que provea los productos a nuestros trabajadores a precio especial.
- Se llevará un registro de trabajadores en el que conste el nombre, edad, procedencia, estado civil, clase de trabajo, remuneraciones, fecha de ingreso y de salida, para manejar organizadamente los datos concernientes a los trabajadores, del cual va a estar encargado el Técnico Financiero.
- Los empleados del área administrativa contarán con los suministros de oficina respectivos así como los equipos de computación y los del área productiva además de la maquinaria con la que trabajarán tendrán herramientas de trabajo

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



específicas para la operación de las mismas. Se entregarán tres uniformes a cada uno de los operadores y obreros de la compañía.

- Se concederá a los trabajadores el permiso necesario para el ejercicio del sufragio, o para satisfacer requerimientos o notificaciones judiciales; los trabajadores presentarán el debido sustento cuando se reincorporen a sus actividades normales en la planta.
- Se respetará las asociaciones de trabajadores, pero no podrán conformarse, ya que EMCACAO S.A. solo cuenta con 15 trabajadores.
- Al no poder conformarse un Comité de empresa o Sindicato, no se podrá justificar permisos para acudir a ellas.
- Se sujetarán al reglamento interno legalmente aprobado por Junta de Accionistas, todos los trabajadores de la compañía.
- Se tratará a los trabajadores con la debida consideración, no infiriéndoles maltratos de palabra u obra, para que puedan tener un buen desenvolvimiento en la compañía.
- Emitirá gratuitamente cuantas veces lo necesite, certificados relativos a su trabajo, la persona encargada de emitir los mismos será la secretaria de la sociedad.
- Se atenderá con el debido respeto reclamaciones que tuvieren los trabajadores.
- La compañía proporcionará a sus trabajadores un lugar seguro para guardar los útiles, instrumentos y demás materiales utilizados en la jornada laboral con la implementación de un casillero con 18 separaciones.
- Facilitar la inspección y vigilancia que las autoridades practiquen en los locales de trabajo, para cerciorarse del cumplimiento de las disposiciones estipuladas en



el Código de Trabajo. Para comprobar la legalidad de dichos funcionarios, a más de pedir sus credenciales, también se llamará al ente que pertenezcan.

- Pagar al trabajador la remuneración correspondiente al tiempo perdido cuando se vea imposibilitado de trabajar por culpa de EMCACAO S.A.
- Pagar al trabajador, cuando no tenga derecho a la prestación por parte del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, el cincuenta por ciento de su remuneración en caso de enfermedad no profesional, hasta por dos meses en cada año, previo certificado médico que acredite la imposibilidad para el trabajo o la necesidad de descanso;
- Pagar al trabajador los gastos de ida y vuelta, alojamiento y alimentación cuando, por razones del servicio, tenga que trasladarse a un lugar distinto de la provincia de Manabí.

3.2.5. Décimo Tercera y Décimo Cuarta Remuneración

La décimo tercera remuneración, es la suma de todos los valores percibidos durante el año, esto es, remuneraciones mensuales, viáticos y emolumentos correspondientes a bonificaciones por trabajos realizados, durante el período del 1° de diciembre del año anterior al 30 de noviembre del siguiente año. El artículo 111 del Código del Trabajo determina que la décimo tercera remuneración es equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubieren recibido durante el año calendario los trabajadores en general.

La décimo cuarta remuneración abarca el período comprendido entre el 1° de abril del año anterior y el 31 de marzo del año en curso para las regiones Costa e



Insular y 1° de agosto del año anterior hasta el 30 de julio del año en curso para las regiones Sierra y Amazonia. De acuerdo al salario mínimo que actualmente es de \$264.00

Tabla 3.1: Décimo tercera y décima cuarta remuneración

Cargo	Número	Sueldos Total	Décimo Tercer	Décimo Cuarto	Provisión 13ro	Provisión 14to
Administrador	1	\$950.00	\$ 950.00	\$ 264.00	\$79.17	\$22.00
Jefe de Planta	1	\$820.00	\$ 820.00	\$ 264.00	\$68.33	\$22.00
Jefe Financiero	1	\$750.00	\$ 750.00	\$ 264.00	\$62.50	\$22.00
Secretaria	1	\$600.00	\$ 600.00	\$ 264.00	\$50.00	\$22.00
Operador	5	\$2,250.00	\$ 2,250.0	\$ 1,320.00	\$187.50	\$110.00
Obrero	3	\$840.00	\$ 840.00	\$ 792.00	\$70.00	\$66.00
Conserje	1	\$264.00	\$ 264.00	\$ 264.00	\$22.00	\$22.00
Guardia	2	\$528.00	\$ 528.00	\$ 528.00	\$44.00	\$44.00
Total	15	\$7,002.00	\$7,002.00	\$3,960.00	\$583.50	\$330.00

Elaborado por: Los Autores

3.2.6. Fondo de Reserva y Vacaciones

Todos los trabajadores que han cumplido un año con el mismo patrono tienen derecho a los fondos de reserva que equivalen a la doceava parte de lo recibido en el periodo que se calcula o su proporcional, se lo deposita en el IESS o de manera mensual a cada uno de los empleados.

Tienen derecho a 15 días de vacaciones remuneradas todos los empleados del sector privado luego de un año con el mismo patrono.



Tabla 3.2: Fondos de reserva y vacaciones

Cargo	Número	Sueldos Total	Vacaciones	Fondos de Reserva
Administrador	1	\$950.00	\$475.00	\$950.00
Jefe de Planta	1	\$820.00	\$410.00	\$820.00
Jefe Financiero	1	\$750.00	\$375.00	\$750.00
Secretaria	1	\$600.00	\$300.00	\$600.00
Operador	5	\$2,250.00	\$1,125.00	\$2,250.00
Obrero	3	\$840.00	\$420.00	\$840.00
Conserje	1	\$264.00	\$132.00	\$264.00
Guardia	2	\$528.00	\$264.00	\$528.00
Total	15	\$7,002.00	\$3,501.00	\$7,002.00

Elaborado por: Los Autores

3.2.7. Asociaciones de Trabajadores

Según las disposiciones del artículo 452 de La Codificación del Código de Trabajo tanto el Comité de Empresas como los sindicatos necesitan un mínimo de 30 trabajadores asociados por lo que no aplica para EMCACAO S.A. debido a que comenzará sus actividades con 15 empleados.

3.2.8. Inserción de Discapacitados a Puestos de Trabajo

Toda empresa ecuatoriana que tenga más de 25 trabajadores está en la obligación de incorporar a un empleado discapacitado en el primer año de trabajo. Este discapacitado deberá tener el carnet del CONADIS el cual indique mínimo un 30% de discapacidad. (CONADIS, 2009)

EMCACAO S.A. comenzará sus operaciones con 15 trabajadores, por lo tanto no aplica la contratación de un discapacitado.

1.2.9 I.E.S.S Patronal

Según la Ley de Seguridad Social del Ecuador el empleador tiene que aportar mensualmente al empleado el 12.15% de su sueldo como aporte patronal.



Tabla 3.3: I.E.S.S Patronal

Cargo	Número	Sueldo	IESS Mensual	IESS Anual
Administrador	1	\$950.00	\$115.43	\$1,385.10
Jefe de Planta	1	\$820.00	\$99.63	\$1,195.56
Jefe Financiero	1	\$750.00	\$91.13	\$1,093.50
Secretaria	1	\$600.00	\$72.90	\$874.80
Operador	5	\$450.00	\$273.38	\$3,280.50
Obrero	3	\$280.00	\$102.06	\$1,224.72
Conserje	1	\$264.00	\$32.08	\$384.91
Guardia	2	\$264.00	\$64.15	\$769.82
Total	15	\$4,378.00	\$850.74	\$10,208.92

Elaborado por: Los Autores

Tabla 3.4: Sueldos y beneficios

Cargo	Número	Sueldo	Sueldos Total	Provisión B. Mensual	T. Sueldos + Beneficios
Administrador	1	\$950.00	\$950.00	\$ 335.34	\$ 1,285.34
Jefe de Planta	1	\$820.00	\$820.00	\$ 292.46	\$ 1,112.46
Jefe Financiero	1	\$750.00	\$750.00	\$ 269.38	\$ 1,019.38
Secretaria	1	\$600.00	\$600.00	\$ 219.90	\$ 819.90
Operador	5	\$450.00	\$2,250.00	\$ 852.13	\$ 3,102.13
Obrero	3	\$280.00	\$840.00	\$ 343.06	\$ 1,183.06
Conserje	1	\$264.00	\$264.00	\$ 109.08	\$ 373.08
Guardia	2	\$264.00	\$528.00	\$ 218.15	\$ 746.15
Total	15	\$4,378.00	\$7,002.00	\$2,639.49	\$9,641.49

Elaborado por: Los Autores

3.3. Contratación Civil (modelo de contrato de servicios para ofrecer nuestros productos hacia un cliente fijo)



3.3.1. Principios Básicos de la Contratación

Un contrato es un acuerdo de voluntades entre dos o más personas a través del cual la una parte se comprometa para con otra a dar, hacer, o no hacer algo. El principio básico es que ambas partes salgan beneficiadas con la celebración del contrato.

La empresa tendrá presente la cláusula “Rebus Sic Stantibus” la cual indica que siempre que se mantengan las circunstancias iniciales en que se sustentó el contrato las obligaciones de ambas partes serán válidas y en el momento que se den circunstancias excepcionales que modifiquen la equivalencia de las prestaciones la parte afectada podrá dar por terminado el contrato.

3.3.2. Contratos de Prestación de Servicios

EMCACAO S.A. no tendrá un departamento de ventas ni tampoco un empleado vendedor por lo que celebrará un contrato con las Exportadoras que se encarguen de exportar la pasta de cacao. Aquellas compañías son idóneas para la celebración del contrato debido a que tienen más de treinta años de experiencia en la exportación de cacao y se encuentran ubicadas en el territorio Nacional.

La compañía no contará con un departamento legal por lo que para cualquier asesoría legal como la elaboración de los contratos de los trabajadores, convenios con empresas tanto nacionales como internacionales, o cualquier inconveniente legal se contratará a un abogado o un bufete de ser el caso.

3.3.3. Principales Cláusulas de los Contratos de Prestación de Servicios

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

En el cantón Jipijapa a los diez días del mes de junio 2011 se celebrará el presente Contrato de Prestación de Servicios entre: por una parte a nombre y representación de la compañía EMCACAO S.A. en su calidad de PRESIDENTE el señor ING. AGRON. DIEGO FARÍAS ARTEAGA, a quien en adelante, para efectos de este instrumento se lo podrá denominar simplemente “El Proveedor “, y por otra parte, por sus propios derechos, a nombre y representación de la EXPORTADORA COFINA S.A. en su calidad de GERENTE GENERAL, el señor ING. JULIO ZAMBRANO a quien en adelante para efectos de este instrumento se lo podrá denominar simplemente “El Contratante”.

Contrato de Prestación de Servicios se encuentra contenido dentro de las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- INTERVENIENTES

El señor **ING. AGRON. DIEGO FARÍAS ARTEAGA**, a nombre y en representación de EMCACAO S.A. en su calidad de PRESIDENTE, por medio de este instrumento, proveerá los productos semielaborados del cacao al señor ING. JULIO ZAMBRANO, a nombre y representación de COFINA S.A. en su calidad de GERENTE GENERAL.

SEGUNDA.- ANTECEDENTES

“El contratante” necesita continuamente proveerse de productos derivados del cacao, debido a que se dedica a la exportación de dichos productos teniendo una experiencia de treinta años. EMCACAO S.A. es una sociedad que se dedica principalmente a la producción de pasta de cacao. “El contratante” y “El Proveedor” llegan a un acuerdo para celebrar el presente contrato.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



TERCERA.- OBJETO

El objeto del presente contrato es que EMCACAO S.A. provea a “El Contratante” de productos semielaborados del cacao.

CUARTA.- PROCEDIMIENTO

Cada vez que “El Contratante” desee proveerse de los productos, se comunicará con “El Proveedor” vía correo electrónico, por lo menos con dos semanas de anticipación, especificando tipo y volumen a requerir. EMCACAO S.A proveerá a “El Contratante” con dos días de anticipación. “El Contratante” hará uso de los productos entregados por “El Proveedor” cuando un representante de COFINA S.A esté satisfecho con la calidad del producto.

QUINTA.- PRECIO

Una vez cada tres meses, “El Proveedor” enviará a “El Contratante” una lista de precios de todos los productos, para que tenga conocimiento si hubiere un cambio. El precio de la tonelada de cacao será el del mercado local.

SEXTA.- FORMA DE PAGO

Dentro de los tres días siguientes a la entrega, “El Proveedor” enviará la factura a “El Contratante” el mismo que se compromete a cancelar en cinco días posterior a su recepción.

SÉPTIMA.- PLAZO

El presente contrato tendrá una vigencia de 6 meses, a partir de la fecha de suscripción del mismo.



OCTAVA.- PENALIDADES

En el momento que se demore el pago pactado, “El Contratante” tendrá una penalización del uno por ciento del precio total por cada diez días hábiles de atraso.

NOVENA.- TERMINACIÓN ANTICIPADA

El contrato terminará habiéndose cumplido el plazo acordado. Si no es notificado “El Contratante” por parte de “El Proveedor” con un tiempo mínimo de 15 días próximos a fenecer este contrato, se entenderá que se renueva por un tiempo igual al plazo acordado anteriormente. Si cambian las condiciones por la cual se celebraron este contrato se dará por terminado inmediatamente.

DÉCIMA.- SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Si surge un conflicto entre ambas partes, primero se buscará la mediación en el Centro de Mediación de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. En el caso que no haya acuerdo, se procederá al arbitraje del Centro de Arbitraje de la Cámara Ecuatoriana Americana.

DÉCIMA PRIMERA.- ANEXOS

La empresa exportadora entregará de manera mensual los valores a nivel mundial de la tonelada de productos semielaborados de cacao.

3.3.4. Soluciones Alternativas para Solución de Conflictos: Arbitraje y Mediación

Para solucionar cualquier conflicto sea laboral o contractual la empresa en primer lugar actuará o buscará la mediación en El Centro de Mediación de La



Universidad Católica de Santiago de Guayaquil y para los casos que no haya acuerdo se procederá a el arbitraje del Centro de Arbitraje de la Cámara Ecuatoriana Americana.

La mediación es el proceso a través del cual las dos partes involucradas en un conflicto buscan a una tercera persona para que esta los ayude o convenza para llegar a un acuerdo. Va a existir casos en el que el mediador no podrá llegar a un acuerdo y para esos casos se utiliza el arbitraje. El arbitraje podemos definirlo como el proceso por el cual las partes en conflicto señalan un tercero o terceros para que tome una decisión o resuelva el conflicto pudiendo ser en equidad o en derecho.

3.3.5. Generalidades de la Contratación Pública

El producto que es la pasta de cacao es muy demandado por países del extranjero sobre todo debido a que el Ecuador tiene renombre internacional por el mismo. Razón por la cual la sociedad no tendrá que participar en concursos de contratación pública.

3.3.6. Contrato de Confidencialidad

En lo que respecta a este proyecto no aplica un contrato de confidencialidad debido a que los procesos que se manejarán para la elaboración de la pasta de cacao son de conocimiento general. Sin embargo, en los contratos que firmarán cada uno de los trabajadores se involucrará un adéndum el cual señale que en el momento que exista un proceso que permita a EMCACAO S.A. elaborar un producto final tendrán la obligación de mantener la confidencialidad de dicho proceso.



3.4. Políticas de Buen Gobierno Corporativo

3.4.1. Código de Ética

La compañía priorizará los siguientes códigos:

- Conducta Ética Interna

De los accionistas.-

La empresa tiene que ser un instrumento al servicio de creación de riqueza, siempre teniendo en cuenta el cuidado del medio ambiente y que todas las actividades se desarrollen de manera ética y responsable.

Las compensación a los empleados debe ser justa y equilibrada con el capital manejado, por el trabajo brindado por los mismos.

Las decisiones tomadas tienen que estar direccionadas con la misión y los valores de la sociedad.

Seleccionar a los colaboradores y subordinados de acuerdo a sus méritos y capacidad más no a su grado de afinidad.

De los gerentes y/o jefes.-

Manejarse con respeto, dignidad y justicia a los empleados teniendo en cuenta su distinta sensibilidad cultural.

No permitir ningún tipo de acoso sea sexual, psicológico o mental, ni tampoco ningún tipo de violencia.

Fomentar la superación laboral de cada uno de los empleados.

Promover la integración laboral con el afán de crear un sólido equipo de trabajo sin conflictos internos.



Inducir a los empleados a participar en los programas sociales auspiciados o creados por la empresa.

➤ Conducta Ética con Clientes y Proveedores

Manejarse de una manera correcta, ética y lícita con los proveedores de bienes o servicios y también con los clientes.

Elegir a los proveedores en base a calidad y precio de los bienes o servicios ofertados sin la aceptación de regalos u ofredandas.

No tener proveedores que cuyas prácticas empresariales incumplan con la ley o denigren la integridad de los seres humanos.

Buscar la excelencia en el producto brindado con el afán de que los consumidores y clientes obtengan la satisfacción esperada de aquellos.

➤ Conducta Ética en la Sociedad

Respetar ante toda costa los derechos humanos.

Incentivar al cuidado del medio ambiente, realizar aportaciones a instituciones dedicadas a la preservación del medio ambiente.

Colaborar con las entidades públicas y sociedades sin fines de lucro dedicadas a mejorar niveles de atención social a los más desfavorecidos.



3.4.2. Indicadores de Gestión

Tabla 3.5: Indicadores de gestión

Cargo/Empleado	Producción		
	Alta	Media	Baja
Administrador	1	1	1
Jefe Financiero	1	1	1
Vendedor	2	1	1
Jefe de Planta	1	1	1
Secretaria	1	1	1
Operadores	18	16	14
Obreros	14	11	8
Conserjes	2	1	1
Guardias	3	2	2

Elaborado por: Los Autores

3.4.3. Programa de Compensaciones: Política Salarial, Beneficios Sociales.

Los empleados de EMCACAO S.A. estarán afiliados al Instituto de Seguridad Social gozando de todos los beneficios que otorga la ley como décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, vacaciones, horas extras, suplementarias, extraordinarias, fondos de reserva, 15% a repartición de utilidades a trabajadores.



Tabla 3.6: Sueldos

Cargo	Rango	Sueldo
Administrador	5	\$950.00
Jefe de Planta	4	\$820.00
Jefe Financiero	4	\$750.00
Secretaria	3	\$600.00
Operador	2	\$450.00
Obrero	1	\$280.00
Conserje	1	\$264.00
Guardia	1	\$264.00

Elaborado por: Los Autores

Otros Beneficios

Los empleados tendrán un seguro contra accidente pagado totalmente por la empresa. EMCACAO S.A. se compromete con sus empleados a realizar el cálculo del 15% de repartición de utilidades a trabajadores realizando la Conciliación Tributaria. (Artículo 46 del RLORTI) (S.R.I., 2007)

3.4.4. Políticas de Comunicación: Canales y Frecuencia de Comunicación

La política a implementarse es la de Buen Gobierno Corporativo sistema por el cual las compañías son dirigidas, controladas y evaluadas, definiendo derechos, roles y responsabilidades de diferentes grupos: administradores, accionistas controladores y minoritarios al interior de una organización, con transparencia, objetividad, profesionalismo y equidad, con el fin de resguardar e incrementar exitosamente, a través del tiempo, el valor de la inversión y proteger los recursos de terceros. (BGC, 2009)

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Para discutir todos los puntos referentes al manejo de la empresa, se realizarán reuniones periódicas cada tres meses entre la Junta de Accionistas y el Gerente – Administrador.

3.5. Propiedad Intelectual

3.5.1. Registro de Marca

La Razón Social de la empresa será EMCACAO S.A.

El logotipo de la sociedad se lo registrará de la forma que es debida.

Se protegerá el slogan de la empresa: “No encontrarás un aroma superior”.

3.5.2. Manual de Procesos Productivos

El manual de procesos productivos es de conocimiento general por lo que no se los tendrá que proteger bajo el concepto de propiedad intelectual.

3.5.3. Derecho de Autor del Proyecto

El derecho de autor es un término jurídico que describe los derechos concedidos a los creadores por sus obras literarias y artísticas. (OMPI, 2002)

3.6. Seguros

Se contratará a la empresa Hispana de seguros, para que brinde los servicios contra incendio, rayo o explosión, lluvia e inundación, daños por agua, motín y huelgas, acto malicioso y vandalismo.

3.6.1. Incendio

Se asegurará muebles y equipos con una cobertura para incendios, rayos lluvia e inundación, huelgas y demás, se cotizó en Hispana de Seguros la tasa de la prima neta es el 0.30 % del valor asegurado, se asegurará por el valor total de los activos de la empresa, los deducibles serán por terremoto, lluvia e inundación por el 2 %

del valor asegurado no menor \$ 1.000,00 por ubicación, otros eventos incluidos

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



incendio el 10 % del valor del siniestro , no menor a \$500,00 , rotura de vidrios el 10% del valor del siniestro, mínimo \$100,00 por evento.

3.6.2. Robo

Se asegurará muebles y equipos siendo la prima neta el 1.20% del valor asegurado según cotización en Hispana de Seguros, con sede en la ciudad de Guayaquil, la cobertura de robo se aplica, siempre y cuando se mantenga guardianía privada las 24 horas del día, se adjuntará copia del contrato de guardianía y alarma monitoreada todo previa inspección de la aseguradora, los deducibles serán 10% del valor del siniestro, no menor a \$1.000,00 por asalto 15 % del valor del siniestro, mínimo \$1.000,00

3.6.3. Fidelidad

Se utilizará una póliza de fidelidad del sector privado, este seguro ampara los actos fraudulentos tales como desfalco, falsificación, robo, ratería, desaparición fraudulenta, cometidos por el empleado y que produzcan perjuicios económicos comprobables, el monto asegurado será de \$ 25.000,00 con la prima neta del 1,25% del valor asegurado, el valor del deducible será el 10% del valor del adverso.

3.6.4. Maquinaria y Equipos

Se asegurará maquinarias y equipos instalados en la planta, siendo la prima neta el 1.00% del valor asegurado, los deducibles serán el 10% del valor del siniestro, la cobertura será especial para equipos electrónicos con un 10 % del valor del siniestro con un mínimo de \$300,00 de deducible.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



3.6.5. Materia Prima y mercadería

Se asegurará en su totalidad siendo la prima neta el 0.30 % del valor asegurado, los deducibles serán de un 10% del valor de la pérdida.

3.7. Presupuesto

Los gastos de constitución de una sociedad anónima son de \$750,00 incluidos los honorarios del abogado encargado del trámite correspondiente que primero realizó en la Superintendencia de Compañías y luego al Registro Mercantil.

Tabla 3.7: Presupuesto de los Seguros

F. SEGUROS	Porcentaje	Monto	Total
Maquinaria y equipo	1.00%	2,475,900.00	24,759.00
Incendio	0.30%	2,558,865.00	7,676.60
Robo	1.20%	25,900.00	310.80
Materia Prima	0.30%	3,960,000.00	11,880.00
	SUMAN	9,020,665.00	44,626.40

Elaborado por: Los Autores



CAPÍTULO 4

PLAN OPERATIVO



4. PLAN OPERATIVO

4.1. Producción

4.1.1. Proceso Productivo

El secado de la pepa de cacao es la primera fase del proceso, la misma que se realiza en tendales o camillas sobre puestas al sol. Este proceso demora de dos a tres semanas dependiendo de la situación climática. El cacao tiene que llegar al 7% de humedad, esto impedirá el crecimiento de microorganismos, principalmente mohos, durante el almacenamiento.

Dentro del proceso productivo para llegar a cualquier derivado de cacao, el primer paso es la obtención del licor o pasta de cacao “chocolate de cacao” esto es el cacao tostado, descascarillado, molido y refinado.

Este proceso inicia con la recepción de cacao en grano con humedades entre el 7 y 8.5%. De aquí se lo pasa por la máquina pre limpia donde se separa cualquier impureza como granza, triturado etc.

Estando limpio se inicia el proceso del tostado donde se retira de un 3-4% de humedad más al cacao, dependiendo del tipo de la humedad final que se desea obtener.

Una vez tostado el grano es llevado por conductores de cangilones a la descascarilladora, aquí se separa la granilla de la cáscara. Se origina dos subproductos que son: la cascarilla y el polvo fino.

La granilla es transportada vía neumática a los premolinos donde el impacto y la fricción hacen perder de un 0.5 hasta 1% más de humedad, donde se alcanza niveles de finura del licor de cacao de alrededor del 96% de 75 micrones. De aquí pasa al molino refinador donde se puede alcanzar los máximos niveles de finura



entre el 98-99%. Si el licor es utilizado para prensarlo, el nivel necesario es del 98%.

Una vez obtenido el licor de cacao este es diferenciado por su finura para ser vendido en forma de kibbled de licor de cacao, o bloque de licor de cacao o es enviado a la prensa.

El flujograma que se encuentra en la página 84 de este documento, indica gráficamente el proceso de producción.

4.1.2. Infraestructura: Obra Civil, Maquinarias y Equipos

Al tratarse el cacao un producto para consumo humano, las instalaciones civiles y el equipamiento del presente proyecto, los enseres de las áreas críticas de los procesos involucrados directamente con el contacto directo del producto, estarán compuestos en un 90% de acero inoxidable, dichas superficies estarán exenta de todo tipo de pintura; y para la lubricación de toda parte móvil en contacto con los productos, se utilizará lubricantes de grado alimenticio.

Todo lo anterior conforme al Reglamento de Buenas Prácticas para Alimentos Procesados. (Noboa, 2002)

Equipos y Maquinaria

La selección de la tecnología y maquinaria se basa en los siguientes aspectos:

- Precios
- Renombre de la marca de los equipos.
- Disponibilidad de mantenimiento y repuestos en el tiempo

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Los equipos que se montarán y funcionarán en la planta industrial son equipos aptos para la elaboración de productos del cacao. Los equipos son de origen español, alemán e italiano. Contamos con las siguientes marcas: Lloveras (España), Carle & Montanari (Italia), Lehman (Alemania) y Bauermeister (Alemania).

Entre los equipos que contará la planta industrial hay equipos de limpieza, tostación, descascarilladora, molinos, esterilizadores, conchadores, homogenizadores, atemperadoras, prensas de cacao, filtros, molinos pulverizadores, etc.

1.- TORREFACTOR PARA HABAS DE

CACAO

MARCA:	F.B. LEHMAN
CAPACIDAD:	1300 KG/HORA
PRECIO:	\$450,000

2.- TOSTADOR PARA CACAO

MARCA:	LLOVERAS
CAPACIDAD:	900-1100 KG/HORA
PRECIO:	\$ 380,000

3.- DESCASCARILLADORA PARA CACAO

MARCA:	GEBR.BAUERMEISTER & CO
---------------	------------------------

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



CAPACIDAD: 1200 KG/HORA
PRECIO: \$ 420,000

4.- MOLINO PARA PREMOLIENDA

MARCA: CARLE & MONTANARY
CAPACIDAD: 600-1000 KG/HORA
PRECIO: \$ 175,000

5.- LINEA COMPLETA PARA PENSADO

DE LICOR DE CACAO

MARCA: CARLE & MONTANARY
CAPACIDAD: 60 KILOS/BATCH
PRODUCTIVIDAD: 1200 KG/HORA
PRECIO: \$ 440,000

6.- REFINADOR PARA LICOR DE CACAO

MARCA: WIENEROTO
CAPACIDAD: 1400 KILOS/HORA
PRECIO: \$ 190,000

7.- ESTERILIZADOR PARA LICOR DE

CACAO

MARCA: CARLE & MONTANARY
CAPACIDAD: 6 TONELADAS

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



PRECIO: \$ 200,000

8.- POTAZADOR PARA ALCALINIZAR

LICOR DE CACAO

MARCA: BLOMMER

CAPACIDAD: 3 TONELADAS MÉTRICAS

PRECIO: \$ 195,000

MAQUINARIA TOTAL: **\$2,450,000.00**

4.1.3. Mano de Obra

De acuerdo a consultas realizadas al dueño de una planta procesadora de cacao, y en base al Organigrama de la empresa, para la operatividad de la planta, según su capacidad instalada, se requiere contratar a 5 operadores y 3 obreros, quienes junto con un Jefe de Planta, formarán parte de la mano de obra directa para la transformación de la materia prima (cacao), en pasta de cacao. Con el tiempo y el aumento de producción por hora de pasta de cacao se contratarán a los operadores y obreros correspondientes como lo refleja el Anexo 12,9 (Costo Variable).

4.1.4. Capacidad Instalada

Según ANECACAO, las plantaciones de cacao variedad “Nacional” que forman parte del sector donde se encontrará la planta procesadora de pasta de cacao abarca una superficie de 1.700 Ha con un rendimiento de 0,5 TM por año. Esto significa, que anualmente se obtendría 1320 TM de pasta de cacao, lo que implica

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



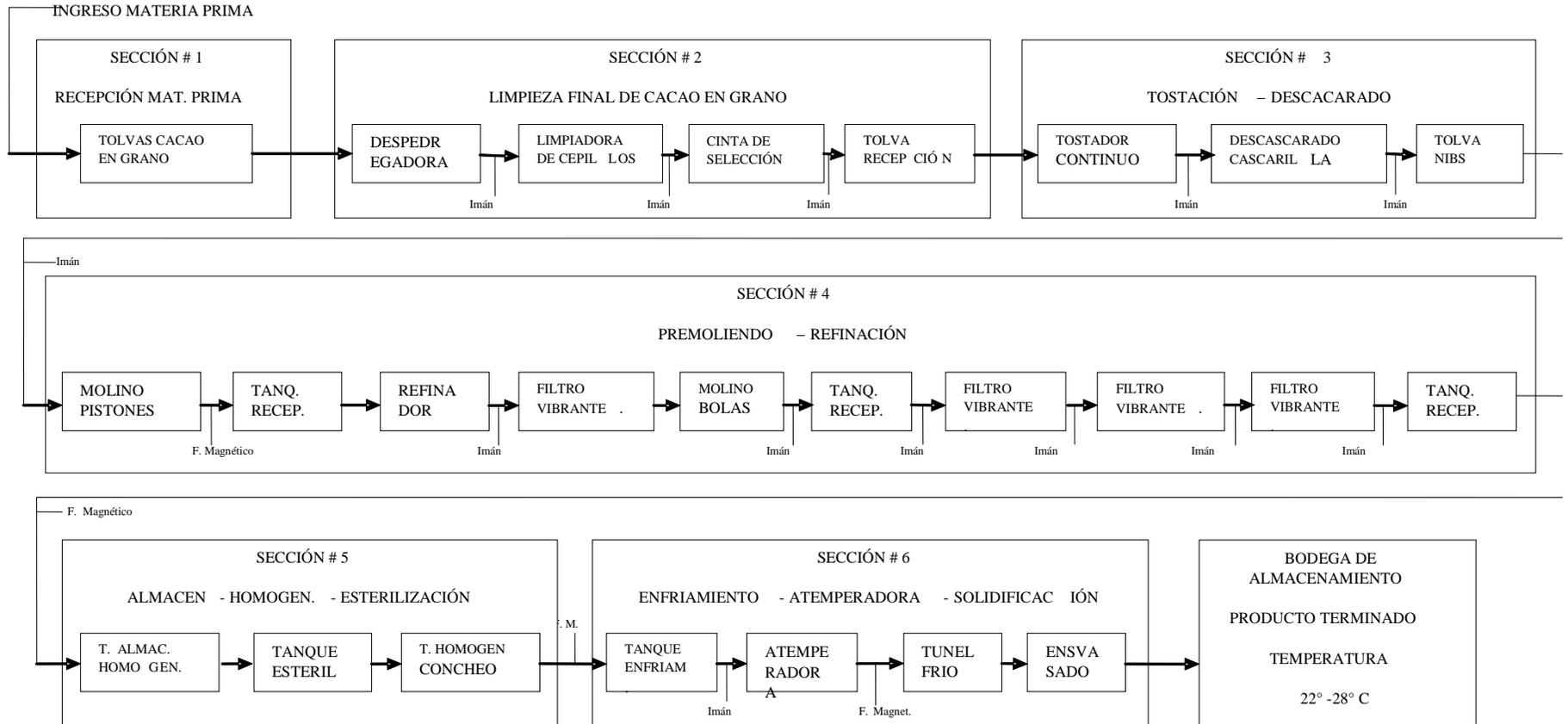
una producción mensual de 110 TM aproximadamente. En un principio la planta operará 22 días al mes - 10 horas al día, la capacidad máxima de producción es de 1000 Kg. /h de grano de cacao. Para efectos conservadores del proyecto, se iniciará con una producción de 500 Kg. /h. En base a estas cifras se procederá a diseñar la línea de proceso de pasta de cacao así como la capacidad de los equipos en cada etapa.

La producción a ser procesada corresponde a asociaciones de agricultores ubicados en los principales cantones correspondientes a la provincia de Manabí.



4.1.5. Flujogramas de Procesos

DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE PASTA DE CACAO





SECCIÓN # 1

Tolva de recepción de cacao en grano (materia prima) debidamente seco (8% de humedad máxima) y limpio.

SECCIÓN # 2

Despedregadora: separación de piedras y otras materias extrañas.

Limpiadora de cepillos: Limpieza exterior del cacao en grano.

Cinta de selección: selección manual del maguey, grano vano – no se puede hacer con máquina.

Tolva de recepción: tolva que recepta el cacao en grano seleccionado.

SECCIÓN # 3 Tostación – Descascarado

Tostador continuo: Tostación continua del cacao en grano (150 °C), para preservación del aroma y del sabor.

Descascarado: trituración y separación de la cáscara y de los nibs.

Tolva de nibs: almacenamiento de nibs.

SECCIÓN # 4 Premoliendo – Refinación

Molino de pistones: Premoliendo de los nibs, obteniendo licor de cacao.

Refinador – Molienda: para obtener la finura del licor de cacao (98%, mínimo sobre mesh 200)

Filtros vibrantes: para retención de germen del cacao, con tamices #s. 40, 50, 60 (mesh) respectivamente.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



SECCIÓN # 5

Tanques de almacenamiento- homogenización: licor de cacao

Tanque de esterilización: Licor de cacao

Tanques de homogenización – concheo: Pasta de cacao

SECCIÓN # 6

Tanques de enfriamiento: Pasta de cacao

Atemperadora: Licor de cacao

Túnel de frío: para solidificar y moldear el licor de cacao.

Envasado o empaque: solidificado el licor de cacao.

Bodega de almacenamiento: de producto terminado con aire acondicionado (22° a 28°C.)

Nota en la línea de los procesos la I= Imanes y la F.M.= Filtro Magnético

4.1.6. Presupuesto

Tabla 4.1: Presupuesto Plan Operativo

Descripción	Monto (US\$)
Obra Civil	\$82,965.00
Maquinarias	\$2,450,000.00
Funcionamiento Planta	\$36,750.00
TOTAL	\$2,569,715.00

Elaborado por: Los Autores



4.2. Gestión de Calidad

4.2.1. Procesos de planeación de calidad

En todos los procesos se hará un aseguramiento de la calidad, desde la llegada de materia prima hasta el embarque del producto terminado, de tal manera que se cubrirán los siguientes puntos de control:

- Revisión de las instalaciones y equipos previo al inicio del proceso;
- Control de materia prima e insumos a la compra/recepción,
- Control de subproductos,
- Procedimientos de limpieza,
- Selección y clasificación del producto,
- Comprobación de empaques,
- Control de producto terminado,
- Inventario de existencias en bodega,
- Control de producto en bodega,
- Inspección y embarque final del producto, y
- Reportes de calidad y embarque del producto.

4.2.2. Beneficios de las acciones proactivas

El abastecimiento de cacao en grano es esencial para el negocio de semielaborados de cacao, pues la empresa se asegurará con el producto de las principales asociaciones de productores de cacao de la provincia de Manabí.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Los agricultores y proveedores ubicados en la zona de influencia de EMCACAO S.A. serán, los abastecedores de primera línea, especialmente aquellos cuyos productos se caractericen por presentar una buena calidad.

4.2.3. Políticas de calidad

La pasta de cacao proviene de una mezcla de finos cacaos de primerísima calidad, grano fermentado, Tipo Nacional, la cual a través de un riguroso proceso de control de calidad permite lograr y preservar el más puro sabor y aroma típico del cacao Arriba.

4.2.4. Benchmarking

A continuación se mencionan cierto tipo de estrategias que utilizan los competidores (Ecuacoffee, Nestlé, Transmar, Cafiesa):

- Se especializan en cacaos con certificaciones de calidad.
- Ellos producen y a su vez exportan.
- Tienen contratos con asociaciones de productores.
- Producen todos los derivados del cacao como pasta de cacao, manteca de cacao, torta de cacao, y cacao en polvo.
- Están localizadas estratégicamente, donde se les facilita comercializar sus productos y proveerse con materia prima de todas las zonas cacaoteras del país.

EMCACAO S.A. de igual manera trabajará con cacao que posea certificaciones de calidad, dicho cacao vendrá producto de la alianza comercial con la principal Asociación de Productores de cacao de la provincia de Manabí llamada

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



“Fortalezas del Valle”. Finalmente la empresa buscará mantener siempre la satisfacción de sus clientes basada en ofrecerles un producto de excelente calidad.

4.2.5. Proceso de aseguramiento de la calidad

Los controles se realizarán a todos los procesos de producción, supervisando y requiriendo enmiendas a las no conformidades observadas. El control de calidad de la empresa deberá con el personal a cargo de los procesos, asegurarse que el producto cumpla con las especificaciones del cliente y del producto. El aseguramiento de la calidad es uno de los instrumentos más recomendables para que el producto sea procesado de acuerdo a los requerimientos del cliente.

4.2.6. Estándares de la calidad

La materia prima básica es cacao en grano al natural, el cual para su aceptación en planta y posterior procesamiento deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Variedades separadas (Nacional y trinitarios, representado por el clon CCN-51).
- Mezcla máxima permitida de variedades: 5%
- Libre de materias extrañas
- Humedad porcentual máxima: 7,5%
- Impurezas: 0%
- Contenido porcentual máximo de mohos: 3%
- Contenido porcentual máximo de granos pizarras: 18%
- Contenido porcentual máximo de almendras violetas: 25%

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Con porcentajes mayores, dicho lote de cacao no se aceptará para ser procesado en la planta.

4.2.7. Procesos de control de calidad

Para todos los puntos de control mencionados anteriormente se llevarán registros de todos los análisis efectuados.

En situaciones de no conformidad de materias primas, insumos o productos terminados, se informará inmediatamente al Jefe de Planta y Gerente para que tomen la decisión de aceptar o rechazar el producto no conforme.

La revisión de la materia prima se hará conforme a un muestreo de al menos el 30% de sacos que conforman dicho lote, en dicha muestra se determinarán los parámetros físicos, organolépticos y químicos.

Durante el procesamiento de los lotes, se muestreará para determinar la uniformidad de los parámetros de calidad correspondientes al producto realizado.

En el control de producto terminado y embodegado se realizarán pruebas sobre muestras para determinar los parámetros de calidad correspondientes.

4.2.8. Certificaciones y Licencias

Como primer paso, para la pasta de cacao producido por la planta, se aplicará para la obtención del Registro Sanitario, el cual debe ser emitido por el Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez.

Además, se registrará por las especificaciones establecidas por el Codex Alimentarius, en lo referente a descripción de los productos, composición esencial y factores de calidad, aditivos, higiene y etiquetado. (FAO, 1983)

Para poder acceder a los mercados de cacao especiales y con valor agregado, se certificará la planta para la producción de semielaborados de cacao, bajo las

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



normas establecidas y obtener las certificaciones correspondientes. Estas certificaciones deberán ser otorgadas por una empresa certificadora registrada y reconocida por el Organismo Ecuatoriano de Acreditación (OAE) y el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA), si hubiere lugar de hacerlo.

4.2.9. Presupuesto

El presupuesto será igual a la compra de materia prima que necesite la planta para el proceso de producción.

Tabla 4.2: Presupuesto Materia Prima

Materia prima						
Denominación	Año	Cantidad	Unidad	VALOR (\$)		Total Anual
				Unit.	Total Mensual	
Grano de Cacao	2011	2750	qq	\$120.00	\$330,000.00	\$3,960,000.00
Grano de Cacao	2012	3025	qq	\$124.80	\$377,520.00	\$4,530,240.00
Grano de Cacao	2013	3300	qq	\$129.79	\$428,313.60	\$5,139,763.20
Grano de Cacao	2014	3575	qq	\$134.98	\$482,566.66	\$5,790,799.87
Grano de Cacao	2015	3850	qq	\$140.38	\$540,474.65	\$6,485,695.86

Elaborado por: Los Autores

Los obreros serán los encargados de la primera verificación de los quintales entregados por los productores locales. Revisarán el peso, tipo, porcentaje de humedad del cacao receiptado. Luego los operadores de la planta supervisarán que el primer procedimiento tenga los coeficientes correctos para que el pago a los productores por su producto sea el indicado.

4.3. Gestión Ambiental

4.3.1. Procesos de planeación ambiental

EMCACA S.A. tiene como prioridades condiciones mínimas básicas: el establecimiento donde se producirán y manipularán los semielaborados de cacao serán diseñados y construidos en armonía con la naturaleza de las operaciones y

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



riesgos asociados a la actividad y al producto, de manera que puedan cumplir con los siguientes requisitos:

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

4.3.2. Beneficios de las acciones proactivas

Los controles se realizarán a todos los procesos de producción, supervisando y requiriendo enmiendas a las no conformidades observadas. El control de calidad de la empresa deberá con el personal a cargo de los procesos, asegurarse que el producto cumpla con las especificaciones del cliente. El aseguramiento de la calidad es uno de los instrumentos más recomendables para que el producto sea de acuerdo a los requerimientos del cliente.

Los beneficios que se lograrán son los siguientes:

- Evitar el desecho abrumado de materia prima no conforme.
- Obtener un producto de excelente calidad que permita acceder a nuevos mercados.
- Ser reconocida como la mejor empresa dentro del país que ofrezca pasta de cacao.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



4.3.3. Políticas de protección ambiental

EMCACAO S.A. es una empresa dedicada a la industrialización y comercialización de pasta de cacao, que tiene como misión proveer de un producto de excelente calidad al mercado principalmente extranjero, eso se logrará con un trabajo en equipo con los proveedores, donde ambos manejen de una manera sustentable y consciente los recursos naturales, que se utiliza tanto en el cultivo, como en la empresa.

EMCACAO S.A. tiene como finalidad procesar cacao de alta calidad de acuerdo a los estándares nacionales e internacionales, que satisfaga a las necesidades de los clientes, mediante el mejoramiento continuo de los procesos, relación directa con los proveedores y la conservación del medio ambiente.

4.3.4. Proceso de aseguramiento de la calidad ambiental

Se realizará una fosa séptica por donde circularán los residuos de agua, y la cascarilla que sale del proceso de producción será devuelta a los agricultores para que sea incorporada nuevamente a las plantaciones de cacao en calidad de abono orgánico.

Implementar programas de educación que permita a los productores de cacao conocer la preparación y aplicación de abonos orgánicos y el manejo integrado de plagas y enfermedades utilizando biopesticidas para aumentar la productividad mientras se ayuda a preservar el medio ambiente.

Las ventanas dentro de la planta estarán instaladas estratégicamente para que durante horas del día no haya la necesidad de encender luces para que este iluminada la misma.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Medidas Precautelares

Aspecto: desfogue de desperdicios líquidos durante el proceso de producción

Impacto: contaminación del agua

Medida: Se realizará una fosa séptica por donde circularán los residuos de agua.

Aspecto: merma o cascarilla que sale del proceso de producción

Impacto: contaminación del suelo

Medida: la merma o cascarilla será devuelta a los agricultores para que sea incorporada nuevamente a las plantaciones de cacao en calidad de abono orgánico.

Aspecto: ruido que genera las maquinas de la planta.

Impacto: contaminación acústica

Medida: la empresa pondrá a trabajar solo e ininterrumpidamente ocho horas al día a la planta, para tratar de generar la menor contaminación posible.

4.3.5. Estándares de la calidad ambiental

Licencia Ambiental

Es la autorización que otorga la autoridad competente a una persona natural o jurídica, para la ejecución de un proyecto, obra o actividad que pueda causar impacto ambiental. En ella se establecen los requisitos, obligaciones y

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



condiciones que el proponente de un proyecto debe cumplir para prevenir, mitigar o remediar los efectos indeseables que el proyecto autorizado pueda causar en el ambiente. (Ministerio del Ambiente, 2008)

La empresa para obtener dicha licencia, hará la solicitud en la Subsecretaría de Calidad Ambiental/ Dirección de Prevención y Control de la Contaminación / Unidad de evaluación de impactos ambientales, siendo la misma entidad por la que estaremos regulada durante el desempeño de actividades de la empresa.

4.3.6. Procesos de control de calidad

Gráfico 4.1: Proceso control de calidad



Elaborado por: Los Autores

En el Gráfico 4.1 se puede observar la etapa luego de la recepción de la materia prima, donde se hará un control de calidad al grano de cacao para ser procesado por la planta, simplemente se procesará el cacao conforme a nuestros estándares de calidad mencionados en el punto 4.2.6 Estándares de calidad.

En situaciones de no conformidad de materias primas, insumos o productos terminados, se informará inmediatamente al Jefe de Planta y Gerente para que tomen la decisión de aceptar o rechazar el producto no conforme.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



La revisión de la materia prima se hará conforme a un muestreo de al menos el 30% de sacos que conforman dicho lote, en dicha muestra se determinarán los parámetros físicos, organolépticos y químicos.

Durante el procesamiento de los lotes, se muestreará para determinar la uniformidad de los parámetros de calidad correspondientes al producto realizado.

En el control de producto terminado y embodegado se realizarán pruebas sobre muestras para determinar los parámetros de calidad correspondientes.

4.3.7. Trazabilidad

La empresa EMCACAO S.A. se preocupará por comprar la mayor parte de su materia prima en los cantones manabitas, para lo cual tendrá una alianza comercial con la Asociación de Cacaoteros “Fortaleza del Valle”. Dicha asociación son productores de cacao sólo de la provincia de Manabí.

Los datos que se exigirán a los socios son: número de hectáreas sembradas tanto de cacao “Nacional”, como CCN-51, quintales de producción quincenal, madurez en años de las plantas, entre otros con el fin de tener un control de su producción de cacao.

Este control servirá para establecer nuevos procedimientos de trabajo de ser el caso, organizar los flujos de productos desde el campo hasta el embarque final, de tal forma que se pueda identificar y seguir los lotes en las diferentes etapas, y mejorar los sistemas de información, para permitir un seguimiento y control continuo de la producción.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



En una primera instancia, este control se lo realizará en hojas de cálculo con sus respectivas proyecciones y análisis. Con el tiempo se implementará un programa especializado con mayor complejidad el cual identifique de una manera más eficiente la trazabilidad del producto, facilitará la organización de la información y el seguimiento de los lotes de producción en tiempo óptimo.

La trazabilidad también consiste en tratar que el producto en el transcurso de la cadena de producción, no haya trazas de productos químicos durante todo el proceso hasta el consumo.

Según el Comité de Seguridad Alimentaria: La trazabilidad son "procedimientos preestablecidos y autosuficientes que permiten conocer el histórico, la ubicación y la trayectoria de un producto o lote de productos a lo largo de la cadena de suministros en un momento dado, a través de unas herramientas determinadas".

La trazabilidad actúa como una herramienta para la calidad y seguridad alimentaria. Se puede referir a:

- El origen de los alimentos o componentes. Un producto o alimento al que hay que seguir su historial.
- La historia de los procesos aplicados al producto o alimento. Un proceso de transformación en el que intervienen distintos elementos.
- Los instrumentos o equipo de medida que se emplean en el proceso de transformación. Estos instrumentos deben ser trazables para garantizar una fiabilidad en sus resultados. (SCRIBD, 2007)



4.3.8. Logística Verde

Las mazorcas son cosechadas manualmente con un objeto filudo por parte de los productores, haciendo un fino corte al tallo que sujeta las mazorcas. Luego se realiza el retiro de los granos o habichuelas que están dentro de la mazorca. Este procedimiento se lo realiza con un machete para cortar la vaina sin dañar los frijoles que se encuentran dentro de la vaina, este es el que generalmente utilizan los productores locales. Posteriormente se realiza la fermentación antes de ser empacados en sacos de plástico o yute para ser transportados a la planta. El proceso de fermentación empieza con las levaduras (las levaduras se reproducen rápidamente) que convierten los azúcares de la pulpa en alcohol, luego en ácido láctico y en ácido acético. Luego de ello se produce un aumento en la temperatura de los frijoles, en las primeras 24 horas. Este aumento de la temperatura hace que la pulpa se desprege. Después de haber retirado la pulpa que rodea a los frijoles de cacao, ellos se separan de su cáscara. El retiro de la cáscara puede realizarse mediante un pre-tratamiento termal o de calentura. Este tratamiento de calentura provoca que se acumule agua sobre la cubierta del frijol y se rompa su cáscara. Por medio de este tratamiento se disminuye la cantidad de las levaduras que producen la fermentación de los granos. Ya en la industrializadora luego de todo el proceso se obtiene pasta de cacao el cual es empaquetado en fundas de polietileno de 25 kilogramos y puesto en cajas de cartón individuales.

4.3.9. Certificaciones y Licencias

Para poder acceder a los mercados de cacao especiales y con valor agregado, luego de los dos primeros años de operación se estudiará la posibilidad de

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



certificar la planta para la producción de semielaborados de cacao, bajo las normas correspondientes y obtener la certificación ISO 14000.

La norma ISO 14000, no es una sola norma, sino que forma parte de una familia de normas que se refieren a la gestión ambiental aplicada a la empresa, cuyo objetivo consiste en la estandarización de formas de producir y prestar servicios que protejan al medio ambiente, aumentando la calidad del producto y como consecuencia la competitividad del mismo ante la demanda de productos cuyos componentes y procesos de elaboración sean realizados en un contexto donde se respete al ambiente. (Certificaciones, 2007)

4.3.10. Presupuesto

Tabla 4.3: Presupuesto Gestión Ambiental

Descripción	Cantidad	Monto	Total
Capacitación a productores	3	\$ 500,00	\$ 1.500,00
Fosa Séptica	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Total Presupuesto			\$ 3.500,00

Elaborado por: Los Autores

4.4. Gestión de Responsabilidad Social

4.4.1. Procesos de planeación del Modelo Empresarial de Responsabilidad Social

La responsabilidad social tiene dos dimensiones la interna y la externa. En la interna se tiene en consideración los recursos humanos de la organización, sus objetivos personales, sus problemas y necesidades. Mientras la dimensión externa es la alusión a las comunidades locales, proveedores y clientes.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Pero lo más importante es que como consecuencia las empresas que deciden ser social y ambientalmente responsables obtienen, al corto plazo, beneficios económicos. Esto debido a que los beneficios que obtienen las empresas que practican responsabilidad social son diversos y palpables en términos económicos. Se registra un incremento en la rentabilidad de la empresa y disminuye los costos. Esto debido a que se evita la fatiga laboral, el estrés en los empleados y retendrá una fuerza laboral productiva y eficiente. Además, evitará conflictos entre el patrono y los sindicatos, los cuales en múltiples ocasiones se traducen en huelgas de varios días que paralizan la producción, provocando así que la empresa no cumpla con los compromisos adquiridos con antelación. Además, ayuda a mejorar la imagen y la reputación de la empresa, evitando que se organicen grupos para boicotear los productos o servicios y aumentará la lealtad de los clientes y proveedores. (Lopez, 2008)

4.4.2. Beneficios de las acciones proactivas

Gran parte del cacao fino de aroma es producido por pequeños agricultores, y por eso se cree que “el reto es convencerlos de que hay que ir para delante y hacer las cosas mejor por el bien de ellos mismos”.

En las capacitaciones que se brindarán a los agricultores, se les enseñará varios métodos para mejorar su producción de cacao, cómo obtener mejores ingresos, y de igual manera saber reinvertir sus ganancias dentro de sus plantaciones.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



4.4.3. Políticas de protección social

EMCACAO S.A. quisiera destacarse en tener “percepción social”. Se apuesta por una política de producción socialmente responsable de nuestros proveedores de materia prima.

Esta apuesta ve más allá de volver a las antiguas costumbres del Ecuador que se han perdido, pues también se refiere a promover una alimentación saludable a partir del cacao, tal como se hace en Cuba desde hace 5 años.

Entre los beneficios del chocolate, encontramos que: mejora las capacidades cognitivas; contiene flavonoides, que mantienen sano al corazón, brinda antioxidantes; teobromina (un antitusígeno muy efectivo), entre otras.

4.4.4. Proceso de aseguramiento de la Responsabilidad Social y Corporativa

El proceso a implementar para ser socialmente responsables en la empresa, tanto en la parte interna como externa de la misma, lo realizará el Jefe de Planta quien estará encargado de las siguientes actividades:

- Confirmar el día propicio una vez al año donde tanto médicos, como familiares de los trabajadores de la empresa puedan asistir a las brigadas médicas.
- Analizar junto con los agricultores y asociaciones de productores participantes a la empresa, en que etapas del año se les brindará las capacitaciones técnicas que permitan implantar métodos para mejorar su producción de cacao.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



En definitiva, las buenas relaciones que se fortalezcan entre la empresa y las asociaciones de productores ayudarán a mantener la confianza entre las partes, traduciéndose en mayores ganancias y mayor valor de la empresa. La tendencia actual está enfocada al desarrollo sostenible que significa satisfacer nuestras necesidades hoy, pensando en el futuro.

4.4.5. Estándares de Responsabilidad Social Aplicables a Corto, Mediano y Largo Plazo

Objetivos a seguir en la parte interna:

Se realizará brigadas médicas anuales, donde se podrán atender sin ningún costo todos los familiares directos del personal de la empresa, con doctores especializados.

Objetivos a seguir en la parte externa:

Los proveedores internos del proyecto son básicamente los agricultores y asociaciones participantes a la empresa y también asociaciones independientes que tengan certificados de calidad mencionados anteriormente.

Dichas asociaciones con participación directa a la empresa, tendrán capacitaciones técnicas que permitan implantar métodos para mejorar la producción en volumen, peso y calidad.

Las capacitaciones se las realizará de manera práctica en las huertas de cacao, mediante el sistema de Escuelas de Campo. Las implementaciones de este sistema consisten en los siguientes pasos:

- Calibración
- Regulación de sombra
- Resiembra

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



- Riego
- Fertilización
- Fermentación
- Secado

Además la empresa ofrecerá un curso financiero básico a sus productores asociados, con la finalidad de que sepan administrar de mejor manera los recursos que obtienen con la venta del cacao.

4.4.6. Procesos de controles sociales

La producción a ser procesada corresponde a agricultores asociados a la empresa y además certificados por esta, con certificaciones especiales, lo que garantiza un extra premio en el precio para los agricultores y asociaciones.

4.4.7. Certificaciones y Licencias

La materia prima para el procesamiento de cacao en los correspondientes semielaborados son granos provenientes de las semillas de cacao (*Theobroma cacao*, L.) fermentado seco y limpio con las siguientes características:

- Variedades separadas (Nacional y trinitarios, representado por el clon CCN-51).
- Mezcla máxima permita de variedades: 5%
- Libre de materias extrañas
- Humedad porcentual máxima: 7,5%
- Impurezas: 0%
- Contenido porcentual máximo de mohos: 3%

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



- Contenido porcentual máximo de granos pizarras: 18%
- Contenido porcentual máximo de almendras violetas: 25%
- Con porcentajes mayores, dicho lote de cacao no se destinará para la venta como pasta.

4.4.8. Presupuesto

Tabla 4.4: Presupuesto Responsabilidad Social

Descripción	# veces al año	Valor total
Brigadas médicas	1	\$ 1.800

Elaborado por: Los Autores

4.5. Balanced Scorecard & Mapa Estratégico



“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



CAPÍTULO 5

AUDITORÍA DE MERCADO



5. AUDITORÍA DE MERCADO

5.1. Pest

El análisis PEST consiste en obtener información sobre un mercado o entorno de una organización y las condiciones en que se encuentra dicha organización al respecto. Se realiza una clasificación de la información en las siguientes categorías, las cuales incluye los acontecimientos y actores correspondientes: sociales, tecnológicos, económicos, políticos (Kotler P. , 2008)

Entorno económico

Dentro del contexto nacional económico se examinará 3 principales variables que influyen en la rentabilidad, prosperidad y ventas de los distintos agentes económicos.

PIB

El cacao es actualmente el tercer rubro agropecuario de exportación del país. La producción anual de cacao representa, el 9% el PIB agropecuario y el 0.40% del PIB total.

Tabla 5.1: Producto Interno Bruto Por Actividad Económica

Industrias	2005 (sd)	2006 (sd)	2007 (p)	2008 (p*)	2009 (p*)
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	1.814.314	1.877.165	1.959.415	2.061.756	2.076.144
PIB	20.965.934	21.962.131	22.409.653	24.032.489	24.119.455

Fuente: Banco Central del Ecuador.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



En el país las exportaciones de cacao en grano y semielaborados de cacao durante el año 2009 generaron para la economía un valor superior a los 220 millones de dólares, representando el 4% de las exportaciones no petroleras del país.

Inflación

La inflación es el aumento persistente y generalizado del nivel de precios en la economía. Esta variable va a influir sobre la capacidad adquisitiva del dinero y sobre la predisposición de los agentes económicos al gasto de consumo.

A continuación se detalla el comportamiento de la inflación mensual entre los meses enero a noviembre del 2010.

Tabla 5.2: Inflación mensual histórica Nacional

FECHA	VALOR
Noviembre-30-2010	2.80 %
Octubre-31-2010	2.52 %
Septiembre-30-2010	2.26 %
Agosto-31-2010	2.00 %
Julio-31-2010	1.89 %
Junio-30-2010	1.87 %
Mayo-31-2010	1.88 %
Abril-30-2010	1.86 %
Marzo-31-2010	1.34 %
Febrero-28-2010	1.17 %
Enero-31-2010	0.83 %

Fuente: (SUPER, 2009)

En la tabla 5.2 se puede apreciar que la tasa de inflación ha presentado una tendencia decreciente, por lo tanto al observar estos resultados se puede manifestar que dada la tendencia decreciente de este índice económico en la actualidad no representa una amenaza para la idea de negocio y sector económico, ya que de conservarse este comportamiento no se reduciría el poder de compra y consumo de la sociedad lo cual se vería reflejado en una probable baja de ventas.



Tasa de desempleo

La tasa de desempleo a diciembre 2010 es del 6.10 % según las estadísticas del INEC.

A continuación se muestra un artículo publicado en el diario El Universo el martes 20 de abril de 2010, que hace referencia al nivel de desempleo concentrado en la región Costa:

Manabí, Esmeraldas y Los Ríos son las provincias más afectadas por el desempleo, sobre todo en lo que respecta al comercio y la agricultura, según la ministra coordinadora de la Producción, Nathalie Cely.

Aunque no dio cifras, la funcionaria explicó que esta situación está relacionada con la sequía que se produjo en Manabí durante el último trimestre del 2009, la cual pudo haber ocasionado el desplazamiento de la gente de la zona rural hacia los centros urbanos.

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) publicó el viernes pasado las cifras del mercado laboral del primer trimestre de este año, en donde la tasa de desempleo pasó de 8,6% (marzo 2009) a 9,1% (marzo 2010), aún cuando el indicador se redujo en las principales ciudades del país (excepto la capital). Cely agregó que a pesar del incremento en la tasa de desempleo en relación con el año pasado, el número de cesantes no ha aumentado.

En este sentido, David Molina, coordinador de análisis del Ministerio, explicó que el número de ocupados aumentó en 20 mil personas en marzo del 2010, por lo que dijo que el alza de esa tasa tiene que ver con el crecimiento de la población

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



económicamente activa (PEA) que por primera vez busca empleo y no porque haya perdido su fuente de trabajo.

Según el analista Marco López, independientemente de que las personas que actualmente se encuentran desocupadas sean las que se han unido a la PEA, el desempleo es desempleo. “Esto demuestra que la economía ecuatoriana no está en capacidad de generar plazas de empleo al mismo ritmo que crece la PEA”.

(Universo, 2010)

Ambiente político

En la actualidad la situación política del Ecuador se ha enfocado principalmente en promover el desarrollo de la industria ecuatoriana, se ha implementado un sistema de restricción con aranceles altos a las importaciones. Adicionalmente, para el desarrollo o incremento de la capacidad de la industria ecuatoriana el gobierno está facilitando préstamos a un bajo interés a través de entidades públicas como la Corporación Financiera Nacional, Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Banco de Fomento, entre otros.

Por otro lado, los hechos acontecidos en el Ecuador el día 30 de septiembre de 2010, que obligaron al Gobierno Nacional a decretar un Estado de Excepción a nivel Nacional generó nivel de inseguridad política en el país lo cual transmite bases de desconfianza e incertidumbre en lo que respecta a la estabilidad económica, tributaria y jurídica tanto para los inversionistas nacionales como extranjeros. Traer capital a un territorio en el que no existe estabilidad, ni seguridad, resulta una decisión insensata. (BAI, 2004)



Sociales

En el aspecto socioeconómico, se estima que el 90% de la producción mundial de cacao proviene de pequeños agricultores, lo que representa alrededor de 3 millones de personas. Es una producción intensiva en mano de obra, tanto en su cultivo como en su procesamiento, en todas estas interrelaciones verticales y horizontales se emplearían al año unas 14 millones de personas en la producción de cacao alrededor del mundo.

El cacao constituye una fuente de ingreso para más de 100.000 pequeños productores de Esmeraldas, la Amazonía, Los Ríos, Guayas y Manabí. La producción de cacao en nuestro país bordea las 100.000 TM anuales. Éstas son cultivadas en aproximadamente 300.000 Ha y dan trabajo a más de 100.000 familias.

Tecnológicos

La tecnología tiene un cambio constante y acelerado a nivel mundial, lo que lleva a elevar los niveles de competencia en distintos factores como son precio, calidad, cantidad, diseños etc.

Los países desarrollados o de primer mundo son en su mayoría los principales responsables de los cambios tecnológicos acelerados. Estos cambios buscan incidir de forma positiva en las diferentes industrias, como bajos costos de producción y mano obra además de llevar a la empresa a una economía de escala.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



La tecnología necesaria para la producción de semielaborados de cacao en el país no se ha desarrollado convenientemente, por lo que generalmente para implementar un negocio de estas características se debe adquirir maquinarias en otros países por lo cual esto representa una desventaja para la empresa en el sentido de proveeduría de repuestos, insumos, personal técnico, entre otros.

5.2. Macro, Meso y Micro

Macro segmentación

Los compradores de cacao en granos en los países consumidores son mayoristas, procesadores y fabricantes de chocolate verticalmente integrados. Un pequeño número de compañías multinacionales domina el procesamiento de granos y pasta de cacao, entre los cuales los más importantes están localizados en Holanda y Alemania. Ambos países tienen también a varios mayoristas importantes, pero también muchos están localizados en el Reino Unido, Suiza y Francia.

La Unión Europea tiene una posición mundial dominante en la molienda de granos de cacao. Casi 40% de los suministros mundiales de granos de cacao están destinados a la Unión Europea, ascendiendo a un volumen de 1,33 millones de toneladas de cacao en el año 2005/06. La molienda en países importadores de cacao son más grandes que en condados de exportar de haba de cacao y aumentan en una tasa más alta. Durante los últimos años, UE muele aumentado por 3,4% por año, demostrando el desarrollo positivo de la demanda de cacao. La molienda en los países importadores de cacao es más grande que las realizadas en los países exportadores de cacao.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Las importaciones de cacao en grano aumentaron un 2,9% anualmente en volumen, un 4,3% para la pasta de cacao, y un 5,7% para el cacao en polvo entre 2004 y 2008. Esto es una interesante muestra del desarrollo, en términos del valor así como de volumen, un aumento más grande en las importaciones de productos procesados de cacao que para granos sin procesar de cacao.

Meso

Los datos de la ICCO International Cocoa Organization señalan que la producción mundial es de aproximadamente 3.5 millones de toneladas para el período 2008/2009, con una estructura de molienda e inventarios tal como se muestran en el cuadro siguiente.

Tabla 5.3: Producción Mundial de cacao

Año Agrícola de Cacao Oct – Sep	Estimaciones Revisados 2007 - 2008	Proyecciones Revisadas 2008 - 2009
	Miles de Toneladas	
Producción Mundial	3,735	3,466
Moliendas de Grano	3,758	3,515
Inventarios Finales	1,555	1,471

Fuente: (MAGAP, 2010)

Si bien hay cultivos de cacao en unos 50 países, la producción mundial de cacao se cultiva principalmente en África del Oeste, Centro y Sudamérica y Asia. Los principales países productores de cacao son: Costa de Marfil, Indonesia, Ghana, Nigeria, Brasil, Camerún, Ecuador, Togo que representan en conjunto el 91% de la producción de cacao en grano a nivel mundial. Nuestro país ocupa actualmente el séptimo lugar como productor mundial del grano.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Micro

En Manabí se han formado asociaciones de productores de cacao, actualmente existen productores asociados, que tienen sembradas 1.547 Ha con un rendimiento de 35 qq cada una. Algunas asociaciones, poseen un centro de acopio desde donde se realizan las exportaciones (Fortaleza del Valle, Maquita Cusunchi). La gran mayoría de la producción está diseminada en pequeñas fincas, estimándose que existen más de 20 mil fincas. En Manabí se cultivan alrededor de 101 mil Ha de cacao sólo o asociado con otras especies.

El cacao es de relevante importancia en la economía del país por ser un producto de exportación y materia prima para la industria de chocolates especiales y sus derivados.

Constituye además, una fuente de empleo para 800.000 habitantes de los sectores rural y urbano, que participan en los procesos de producción, poscosecha, acopio, industrialización, exportación y servicios en la cadena.

En el mundo se produce cerca de 3'500.000 TM de cacao, siendo el país Costa de Marfil el principal productor de cacao en el mundo, seguido de Ghana e Indonesia. El Ecuador ocupa el séptimo puesto con algo más del 3 % del total.

La producción de cacao está distribuida a lo largo de 16 provincias y el cultivo se lo realiza de manera independientemente o en forma asociada con otros cultivos. Sin embargo, la mayor concentración se verifica en las provincias de Los Ríos, Guayas, Manabí, Esmeraldas y El Oro.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



5.3. Atractividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimientos en la Industria

Dentro de las importaciones mundiales de productos intermedios, la manteca de cacao, el cacao en polvo y la pasta de cacao tienen una participación del 41%, 32%, y 26%, respectivamente. Estos tres productos se utilizan en la elaboración de chocolate, pero los dos primeros también son requeridos por las industrias farmacéuticas, de alimentos, de bebidas y de cosméticos.

El principal mercado atractivo de América para los productos intermedios de cacao es Estados Unidos. En ese país se encuentran tres de las mayores empresas productoras de chocolate alimentario del mundo que son: M&M/Mars, Hershey Foods y Kraft, las mismas que requieren una provisión constante de productos intermedios para la elaboración de chocolates y otros alimentos.

Francia, primer mercado atractivo para los productos intermedios, es uno de los mayores importadores de pasta de cacao y manteca de cacao. Este país tiene una sólida tradición de consumo y elaboración de chocolate y es el mayor abastecedor de preparados de chocolate de Alemania, Reino Unido, Holanda, Austria y Bélgica.

Francia, Bélgica y Francia, que se encuentran entre los cinco primeros mercados atractivos, concentran el 30% de la demanda mundial de productos intermedios y son, al mismo tiempo, sus principales exportadores.



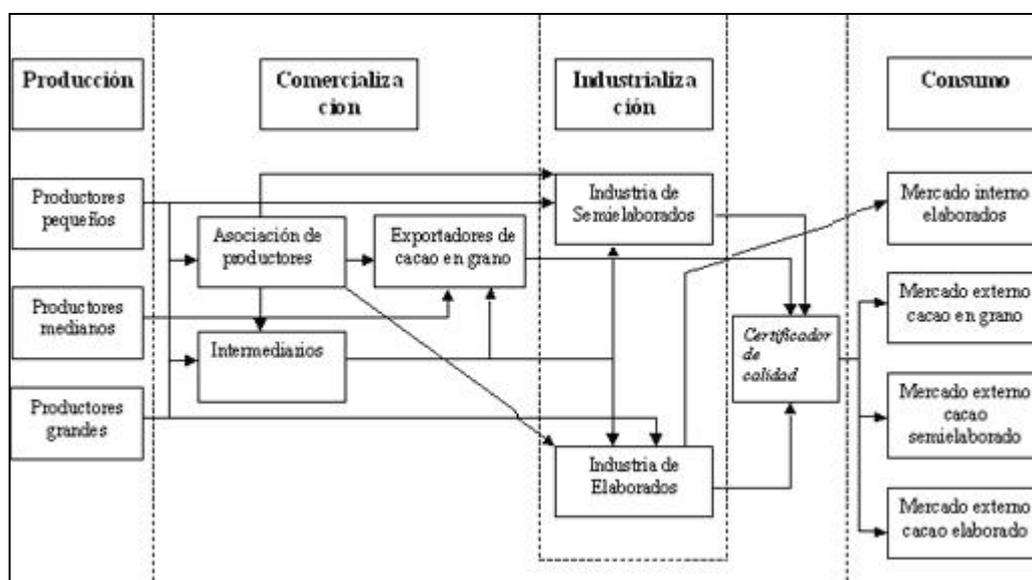
5.4. Análisis del Ciclo de Vida del Mercado

Los productos de cacao son utilizados como materia prima en las industrias de confites, chocolates, cosméticos, y productos farmacéuticos.

El ciclo de vida del cacao comprende tres tipos de bienes clasificados en:

- Primarios: cacao en grano, cáscara de cacao y residuos.
- Intermedios: pasta de cacao, manteca de cacao, y cacao en polvo.
- Finales: chocolates y demás preparaciones que contengan cacao.

Imagen 5.1: Estructura gráfica de la cadena de cacao, Ecuador



Fuente: (ANECACAO, 2008)

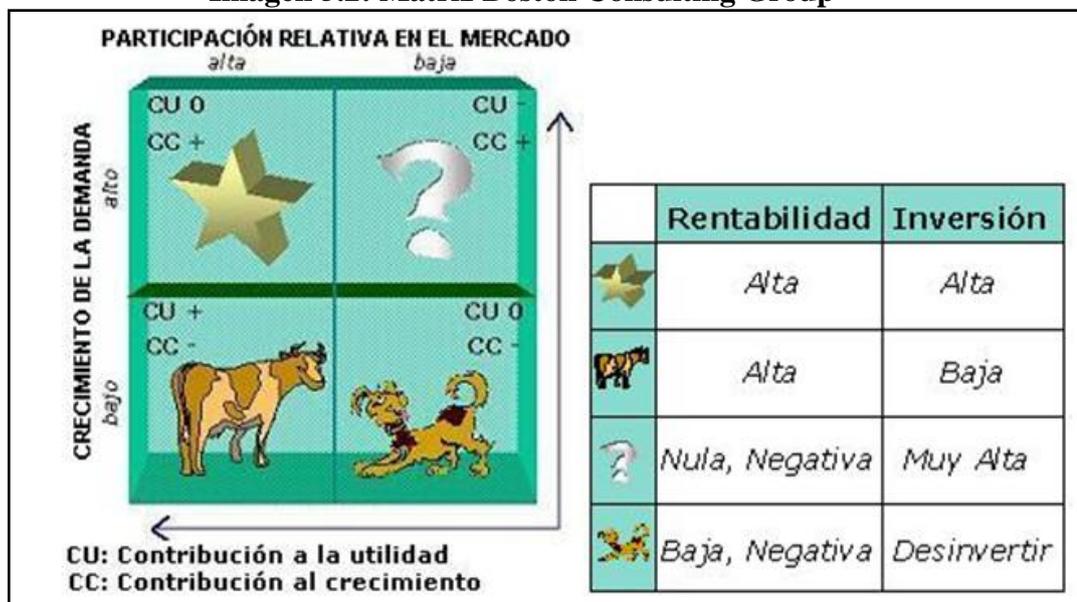
Conclusión

Dentro de la gráfica la empresa se encuentra en la Industria de Semielaborados, enfocada principalmente a la elaboración de pasta de cacao, para comercializarlo hacia la Industria de Elaborados en el mercado interno y externo del país.



5.5. Matriz BCG

Imagen 5.2: Matriz Boston Consulting Group



Fuente: (David, 2003)

“La Matriz de crecimiento - participación, conocida como Matriz BCG, es un método gráfico de análisis de cartera de negocios desarrollado por The Boston Consulting Group. Su finalidad es ayudar a priorizar recursos entre distintas áreas de negocios o Unidades Estratégicas de Análisis, es decir, en qué negocios se debe invertir, desinvertir o incluso abandonar. Se trata de una sencilla matriz con cuatro cuadrantes, cada uno de los cuales propone una estrategia diferente para una unidad de negocio; cada cuadrante viene representado entre por una figura o ícono. El eje vertical de la matriz define el crecimiento en el mercado, y el horizontal la cuota de mercado.”



Conclusión

La empresa EMCACAO S.A. se encuentra ubicado en el cuadrante Interrogante, es por ello que la estrategia idónea a seguir es la de Estructurar. El objetivo de esta estrategia consiste en incrementar el mercado de esta unidad estratégica de negocio aun teniendo que invertir mucho efectivo e incluso teniendo que renunciar a ingresos a corto plazo para poder llegar a lograrlo. Esta estructuración es efectiva para los productos que se encuentra dentro del cuadrante interrogante cuyas participaciones deben crecer para así poder convertirse en productos Estrellas.

5.6. Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado

Los semielaborados de cacao se encuentran en una etapa de franco crecimiento, ya que cada año son más las empresas nacionales y extranjeras que requieren cacao procesado para la obtención principalmente de chocolates.

Internamente, hace diez años solo existían tres empresas que elaboraban semielaborados del cacao, hoy en día existen alrededor de seis empresas, la mayoría con capital ecuatoriano que se encargan de fabricar torta, pasta, manteca y por supuesto, chocolate, todo a base de cacao Nacional o CCN-51.

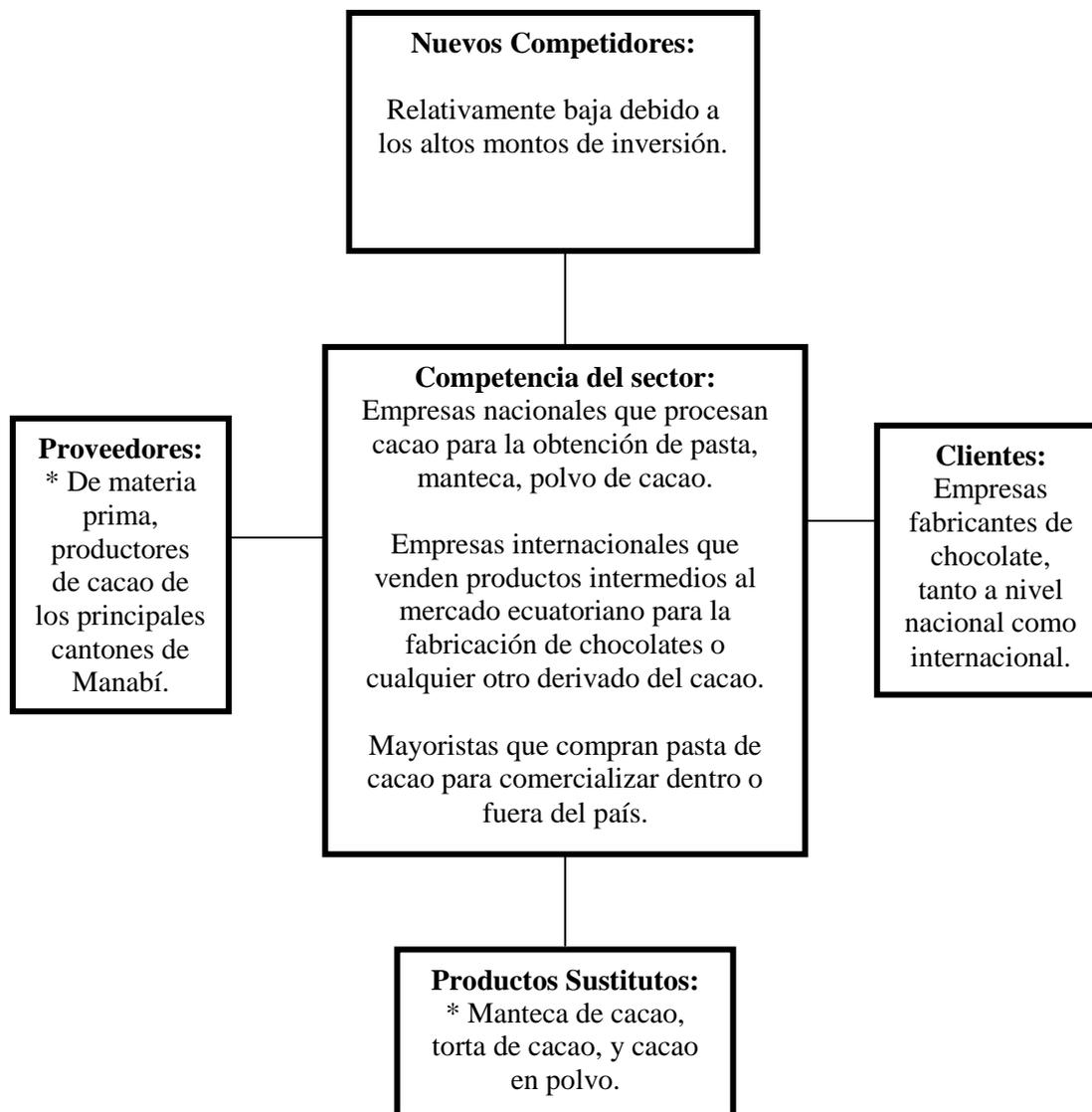
5.7. Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter

El objetivo del análisis de microentorno es identificar el comportamiento, características, fortalezas y debilidades de los participantes que intervienen en el mercado con la empresa; los cuales son: Proveedores, competidores, nuevos competidores, productos sustitutos y clientes.



A continuación se presenta un análisis de las características más relevantes del sector en el que se desenvuelve la empresa (procesadora de cacao), así como la relación de los agentes anteriormente mencionados reflejados en las 5 Fuerzas de Porter. (David, 2003)

Gráfico 5.1: Análisis Fuerzas de Porter



Elaborado por: Los Autores



Amenaza de los Nuevos Competidores

La aparición de nuevos competidores que procesen cacao, y de alta calidad es poco probable debido a los altos montos de inversión, por lo tanto el/los inversionista (s) debe (n) contar con un capital inicial elevado que representa la principal barrera para entrar a competir en este sector, es decir la amenaza de ingreso de nuevos competidores es baja.

Tener una ubicación ideal forma parte importante en este tipo de negocios, la empresa EMCACAO S.A. cuenta con una buena ubicación lo cual es poco imitable por parte de los nuevos competidores convirtiéndose en una barrera de entrada para los mismos.

Rivalidad entre los competidores existentes

Dada la ubicación geográfica del negocio y a la no existencia de empresas que ofrezcan pasta de cacao, se puede determinar que la rivalidad con competidores directos es baja, porque en la actualidad no existen empresas que brinden este producto en la provincia de Manabí.

No obstante, como el giro del negocio se encuentra dentro del mercado de procesar cacao, es necesario tomar en consideración a los competidores indirectos que tendría la empresa en otras provincias del país, principalmente Guayas. Debido a la no existencia de negocios que constituyen la competencia directa se puede determinar que la rivalidad en el sector es baja.



Poder de Negociación de los Proveedores

La tercera fuerza de Porter analiza los proveedores existentes en el mercado, si existen más proveedores que nos puedan ofrecer su producto y la diferencia de proveedores en calidad y precio.

El poder de negociación de estos es bajo, pues en Manabí existen varios cantones con productores de cacao certificados, lo cual se convierte en una ventaja para la adquisición de materia prima necesaria para la empresa.

Poder de negociación de los clientes

De acuerdo a las características del mercado objetivo y al número de competidores existentes en el sector procesador de cacao, se puede determinar que el poder de negociación de los clientes es alto debido principalmente a las empresas que ofrecen semielaborados de cacao en otras provincias del país.

Amenaza de Productos / Servicios Sustitutos

Las empresas que ofrecen los productos sustitutos, si bien no son competidores directos del sector en que se desenvolvería el negocio, bajo ciertas circunstancias pueden provocar que el cliente deje de comprar los productos que ofrece este sector productivo en el mercado y comience a comprar los productos sustitutos.

En el campo de semielaborados de cacao existe una serie de productos que podrían catalogarse como sustitutos, entre estos encontramos: manteca, torta y polvo de cacao. Por tal motivo, se puede afirmar que dada la cantidad actual de

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



servicios sustitutos la amenaza de estos es media, pues no existen sustitutos perfectos entre sí.

Así mismo, teniendo en consideración que la empresa se convertirá en la primera planta que procese cacao de la localidad en ofrecer pasta de cacao, que generalmente se encuentra en otras provincias del país y dado al grado de comercialización que ha tenido, lo más probable es que la empresa genere una rentabilidad atractiva que llamaría la atención de terceros para invertir en negocios de esta índole, lo cual implica la aparición de nuevos competidores.

Conclusión

Desde el punto de vista del microentorno se puede determinar que el ingreso de nuevos competidores es bajo, debido al monto de inversión que se requiere para este tipo de negocio, así como también la existencia de competidores ya que no existen empresas que brinden productos semielaborados de cacao; mientras que la existencia de varios proveedores en la provincia de Manabí, genera un poder de negociación bajo, ya que la mayoría de cantones produce cacao de excelente calidad.

Por otro lado, el poder de negociación de los clientes es alto debido principalmente a las empresas que ofrecen semielaborados de cacao en otras provincias del país. En cuanto a los productos sustitutos, en el mercado de semielaborados de cacao existe una serie de productos que podrían catalogarse como sustitutos, entre estos encontramos: manteca, torta y polvo de cacao.

Otro punto por lo que el mercado se considera atractivo para la inversión es que debido a que la principal debilidad sería la incorporación de nuevos competidores

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



no afectaría el desenvolvimiento de la actividad porque EMCACAO S.A. procurará crear un estrecho vínculo de lealtad con los productores locales.

Con lo anteriormente analizado se puede determinar que la empresa tiene más fortalezas que debilidades en el sector que se va a desenvolver que es el de procesar cacao en la ciudad de Jipijapa.

5.8. Análisis de la Oferta

Actualmente en el Ecuador son pocas las industrias procesadoras de cacao en grano, ubicadas en la provincia del Guayas y otras. El mercado internacional sigue creciendo y en todas las crisis mundiales que ha pasado el mundo el consumo de chocolate (Cacao) nunca ha bajado. Desde el año 1978 hasta el día de hoy, el consumo de chocolate ha venido aumentando en un 100% (de un 1800000 TM a 3700000 TM). El crecimiento de este consumo sigue en un ritmo de 2% anual y los grandes países productores de cacao en grano del mundo ya no pueden seguir creciendo en producción. Actualmente el Ecuador es el único país productor-exportador de Cacao en grano que está creciendo en producción y así el Ecuador duplique su producción esto no afectaría en nada la demanda de Cacao a nivel mundial ya que el Ecuador solamente abastece el 3% del consumo mundial.

Oferta Mundial

De las 420 mil TM de pasta de cacao que se exportan al mundo, unas 120 mil son exportadas por Costa de Marfil lo que representa el 33% de las ventas mundiales. Otros países relevantes en la exportación son Holanda, Alemania, Ghana,

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



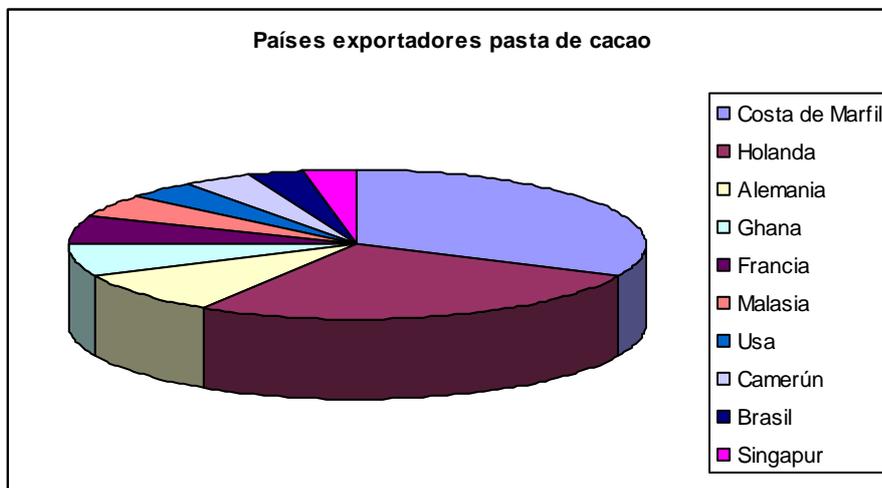
Francia. Ecuador ocupa el puesto 18 en el ranking de principales exportadores de pasta de cacao con el 0.6% del comercio del mundo.

Tabla 5.4: Países exportadores de pasta de cacao

Costa de Marfil	32%
Holanda	27%
Alemania	9%
Ghana	7%
Francia	6%
Malasia	5%
Usa	4%
Camerún	4%
Brasil	3%
Singapur	3%

Fuente: (MAGAP, 2010)

Gráfico 5.2: Países exportadores de pasta de cacao



Fuente: (MAGAP, 2010)

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



5.8.1. Tipo de competencia

Actualmente, pese al enorme desarrollo y los altos niveles de capital que se está inyectando a la provincia de Manabí, no existe ninguna empresa que ofrezca el producto propuesto.

Como competidores directos podríamos decir que no existe alguno dentro de la provincia de Manabí con el mismo producto que se va a ofrecer, pero sí existen empresas proveedoras de semielaborados de cacao localizadas en otras provincias.

La competencia actual no es del tipo agresiva, todo lo contrario es una competencia a la cual le beneficia que existan empresas similares, siempre y cuando estén en sectores que no han sido explotados para la industrialización del cacao. Al existir una sobre oferta por la pasta de cacao ecuatoriana, se benefician todos los procesadores debido a que el país se consolida como exportador de semielaborados y no solo de materia prima que hasta el momento es como tienen catalogado al Ecuador; como país productor de cacao en grano, sin ningún tipo de industrialización.

5.8.2. Marketshare: Mercado real y Mercado Potencial

Mercado Potencial: Principales países importadores de pasta de cacao de la Unión Europea, como: Francia, Alemania, Holanda, Bélgica, Italia.

Mercado Meta: Estados Unidos, en este país se encuentran tres de las mayores empresas productoras de chocolate alimentario del mundo que son: M&M/Mars, Hershey Foods y Kraft.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Mercado Real: Empresas intermediarias locales a la cuales se va a vender el producto ya sea para su exportación directa o productoras de chocolate como: Cofina, Ecuacocoa y Confiteca.

5.8.3. Características de los competidores: Liderazgo, antigüedad, ubicación, productos principales y línea de precio.

Los competidores en su mayoría se distinguen por exportar semielaborados de cacao que satisfacen las necesidades específicas de sus clientes, en su mayoría fabricantes de productos finales como son los chocolates.

Tienen entre 10 y 30 años de existencia en el mercado nacional. En su mayoría están ubicadas en la provincia del Guayas.

A continuación se muestra una tabla con dichas empresas proveedoras:

Tabla 5.5: Características de los competidores

EMPRESAS	PRODUCTOS	LOCALIZACIÓN	AÑOS DE EXISTENCIA
Ecuacoffee	cacao en grano, licor de cacao	Guayas-Guayaquil	10
Nestlé	Semielaborados y chocolates	Guayas-Guayaquil	24
Transmar	cacao en grano, licor de cacao	Guayas-Guayaquil	12
Cafiesa	licor, manteca y polvo de cacao	Guayas-Guayaquil	36

Elaborado por: Los autores

5.8.4. Benchmarking: Estrategia de los competidores y contraestrategia de la Empresa

A continuación se mencionan cierto tipo de estrategias que utilizan los competidores:

- Se especializan en cacaos con certificaciones de calidad.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



- Ellos producen y a su vez exportan.
- Tienen contratos con asociaciones de productores.
- Producen todos los derivados del cacao como pasta de cacao, manteca de cacao, torta de cacao, y cacao en polvo.
- Están localizadas estratégicamente, donde se les facilita comercializar sus productos y proveerse con materia prima de todas las zonas cacaoteras del país.

EMCACAO S.A. de igual manera trabajará con cacao que posea certificaciones de calidad, dicho cacao vendrá producto de la alianza comercial con la principal Asociación de Productores de cacao de la provincia de Manabí llamada “Fortalezas del Valle”. Finalmente la empresa buscará mantener siempre la satisfacción de sus clientes basada en ofrecerles un producto de excelente calidad.

5.9. Análisis de la Demanda

Demanda Mundial

Para la Pasta de Cacao, el ranking de principales importadores mundiales lo encabeza Francia con aproximadamente 80 mil toneladas importadas, lo que representa un 24% del comercio importador del mundo. Luego lo siguen en segundo lugar Alemania con 15%, Holanda y Bélgica con 13% cada uno, y Polonia en 9%.

Tabla 5.6: Países importadores de pasta de cacao

Francia	24%
Alemania	15%
Holanda	13%
Bélgica	13%
Polonia	9%
Rusia	8%
USA	6%
Canadá	6%
Italia	6%

Fuente: (MAGAP, 2010)



Gráfico 5.3: Países importadores de pasta de cacao



Fuente: (MAGAP, 2010)

En cuanto a la estructura de la demanda de cacao, la Comunidad Europea encabeza la lista con casi el 42% del mercado internacional, seguido de América (en especial Estados Unidos) con 35% de la demanda mundial, y Asia con el 13%.

También se reconoce un incremento considerable de la demanda por el grano de cacao y sus derivados, resultado del alza en el consumo mundial de los productos elaborados de esta cadena que incluye industrias tan grandes como la chocolatería, confitería, pastelería, heladería, dietéticas, entre otras hasta la cosmetología y estética.

Las estimaciones de la ICCO señalan que en el futuro cercano la producción se incrementará, así como los niveles de molienda mundial, de acuerdo al siguiente cuadro de pronósticos.

Tabla 5.7: Proyecciones de oferta mundial en Miles TM

Años	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13
Producción	4076	4193	4324	4459
Molienda	3900	4024	4154	4285
Inventarios /Stocks	1742	1869	1995	2125

Fuente: (ICCO, 2000)



5.9.1. Segmentación de Mercado

Al ser la pasta o licor de cacao un producto intermedio básico para la elaboración, sobretodo de chocolate, la empresa ha segmentado el mercado a aquellas compañías exportadoras ecuatorianas para que consecutivamente lo vendan a transnacionales que requieren el licor de cacao para la elaboración y posterior comercialización de chocolate.

5.9.1.1. Criterio de segmentación

El criterio que se siguió para escoger este segmento del mercado es porque la empresa EMCACAO S.A es productora de un bien intermedio que posee una alta demanda en el mercado interno así como externo, y una oferta limitada que hace necesario la instalación de una planta procesadora de cacao para la elaboración de pasta o licor de cacao.

Otro criterio importante es que la producción de cacao en la provincia de Manabí es del 30% aproximadamente de toda la producción nacional. Los sectores aledaños al cantón Jipijapa son altamente productivos por lo que es un punto estratégico para la ubicación de la planta.

5.9.1.2. Selección de segmentos

El segmento seleccionado corresponde a las empresas intermediarias locales a las cuales se va a vender el producto ya sea para su exportación directa o productoras de chocolate como: Cofina, Ecuacocoa y Confiteca.

5.9.1.3. Perfiles de segmentos

La empresa EMCACAO S.A. al tener dos o tres clientes, estos tendrán un alto poder de negociación, sin embargo la venta de cacao y sus derivados siempre se la realiza por el valor determinado en la bolsa de valores de New York y por lo general siempre se lo respeta.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Al momento de compra de la materia prima a los productores locales de los sectores aledaños al cantón Jipijapa, EMCACAO S.A tiene un poder de negociación medio alto debido a que son numerosos productores, para unos cuatro comercializadores y una sola planta procesadora en la provincia, la cual dará un precio mayor al ofrecido por los intermediarios.

5.10. Matriz FODA

A continuación se presenta las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la planta procesadora de cacao EMCACAO S.A. (Technologies, 2001)

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Tabla 5.8: Análisis FODA

Análisis del Entorno		
	Oportunidades	Amenazas
Análisis Interno	<p>-Crecimiento en el consumo nacional e internacional de chocolate, pasta y licor de cacao. Alta demanda de procesados del cacao en el mercado externo. Disponibilidad de mano de obra barata, calificada y no tecnificada pero con experiencia en el procesamiento del cacao. -Posibilidad de incursionar en la fabricación de chocolates para su comercialización interna y externa. -Apoyo de organismos públicos y privados para proyectos agroindustriales, como el INIAP, la CORPEI, la CFN y PROEXANT -Una futura Firma del Tratado de Libre Comercio (TLC).</p>	<p>Inestabilidad política, social y económica - Eliminación de subsidio a la gasolina - Paros y huelgas que obstaculizan las rutas de acceso a los cantones de Manabí - Entrada de competidores fuertes exclusivamente en el procesamiento de pasta de cacao.</p>
<p>Fortalezas -Producto conocido como de excelente calidad por el mercado internacional. -La estacionalidad del cacao es escasa frente a la de otros cultivos. -Conocimiento de la tecnología para elaborar pasta de cacao -Versatilidad en el uso del producto para elaborar todo tipo de chocolates -Planta de cacao se ubicará en el cantón Jipijapa, el cual es aledaño a cantones con alto niveles de productividad y experiencia en el cultivo.</p> <p>Debilidades Alta inversión inicial en la obtención de la pasta de cacao. Lento desarrollo del cacao (3 años), frente a otros cultivos. Falta de respaldo de una marca reconocida. Necesidad de distribuir el producto con la intermediación de grandes mayoristas. Tardía recuperación de la inversión, lo cual desalentaría a los potenciales inversionistas.</p>	<p>Los compradores de la pasta producida en la planta que destaquen EMCACAO producto de origen ecuatoriano tendrán rebajas especiales. Con el apoyo de organismos del sector público aumentar la capacidad de la planta. Crear contratos con los exportadores con cláusulas que existirán cambios cuando hayan preferencias arancelarias entre Ecuador y los demás países.</p>	<p>Tener suficiente materia prima en los almacenes por cualquier tipo de eventualidad Consolidar a EMCACAO S.A. como una empresa elaboradora de pasta de cacao con la mejor calidad. Pagar el mejor precio al momento de la compra de la materia prima a los productores para crear un estrecho vínculo de confianza y lealtad. Dar el reconocimiento justo a los empleados de la planta cuando los objetivos son alcanzados para que exista reciprocidad.</p>

Elaborado por: Los autores



5.11. Investigación de Mercado

5.11.1. Método

El método de investigación que se va a emplear para el desarrollo del presente proyecto será el exploratorio, usando la información existente en fuentes secundarias, y complementando la investigación exploratoria con la entrevista a un gerente de empresa exportadora de cacao y semielaborados; y a productores de cacao.

5.11.2. Diseño de la Investigación

La investigación está diseñada de forma tal, que con el uso de fuentes secundarias fidedignas se pueda estimar con un leve margen de error, la demanda potencial del producto del proyecto, en este caso, de la pasta de cacao. Dicha información proviene del Banco Central del Ecuador, del Ministerio de Agricultura y Ganadería, del Instituto Nacional de Censos y Estadísticas, y de ANECACAO.

5.11.2.1. Objetivos de la Investigación: General y Específicos (Temas que desean ser investigados)

General

Corroborar la demanda en el mercado ecuatoriano de pasta de cacao, para su comercialización a intermediarios mayoristas.

Específicos

- Determinar si existe en el sector la suficiente provisión de la materia prima que requiere la planta.
- Determinar que factores predominan la demanda de pasta de cacao.
- Validar cuales son las determinantes en los mayoristas para la adquisición del producto.
- Conocer la evolución del sector de la pasta de cacao.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



- Contactarse con un gerente general de una empresa.

5.11.2.2. Tamaño de la muestra

No aplica a este proyecto ya que se utilizará el método de investigación cualitativo y no cuantitativo.

5.11.2.3. Técnica de recogida y análisis de datos

Entrevistas a profundidad a productores y gerente de una empresa exportadora de cacao en grano y semielaborados.

5.11.2.3.1. Exploratoria

Se realizará entrevistas personales a los productores de cacao de la zona y al Gerente de una empresa exportadora de cacao en grano y semielaborados, ubicada en la provincia del Guayas.

Entrevista N° 1: Productores de cacao

Lugar: Bolívar, cantón de la provincia de Manabí

Fecha: 17/10/10

No. De participantes: 3 personas (Productores y dirigentes de la Asociación)

Estas personas son productores y dirigentes que han estado al frente de la asociación llamada “Fortalezas del Valle” y que han estado involucradas en la conformación de dicho grupo. Son agricultores que aplican criterios de producción confiable en sus fincas, tienen conocimientos en producción de cacao y otros cultivos de producción agrícola.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Descripción de la Asociación

Son productores montubios, alegres, hospitalarios y trabajadores incansables. Producen cacao en un valle de Manabí, que a pesar de las limitaciones de agua, es muy fértil. Nacieron como organización en el 2006, con la unión de dos Asociaciones La Fortaleza y Valle del Carrizal. Los cambios que han tenido desde entonces son visibles: están organizados y tecnificados, y representan muy bien el nombre “Fortaleza del Valle.” En este grupo humano hay visión. Tienen procesos organizacionales establecidos, conocen las exigencias del mercado y su marca está siendo reconocida a nivel mundial.

Breves detalles de la entrevista

Se visitó a la Asociación “Fortalezas del Valle” con la intención de conocer cantidad de producción, variedades de cacao que ofrecen, años de experiencia y precios. Se hizo un recorrido por la finca principal de donde ellos cultivan cacao, se observó las plantaciones de donde se encuentra variedades de cacao tipo “Nacional” y CCN-51.

Entrevista N° 2: Gerente General de COFINA S.A.

Nombre: Julio Zambrano

Lugar: Oficinas de ANECACAO (actual presidente de dicha asociación)

Fecha: 25/10/10

Edad: 55 años

Profesión: Ingeniero Comercial

Descripción de la Empresa

Chocolates finos nacionales, COFINA S.A. fue fundada en octubre de 1993, y comenzó sus exportaciones de cacao en grano en abril de 1994 desde Guayaquil-

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Ecuador. En el año 2000 abrió sus nuevas instalaciones en el Km. 11 vía Durán-Tambo, dicha ubicación les permite un fácil acceso a todos los productores y vendedores de cacao en el país.

Actualmente no sólo exporta cacao en grano, desde el año 2006 incursionó en la exportación de productos intermedios del cacao.

Breves detalles de la entrevista

Se visitó al Ing. Julio Zambrano con la intención de conocer los productos que su empresa exporta, experiencia en el mercado, países de exportación, de donde compra y a qué precios compra sus productos para luego exportarlos. Se hizo una entrevista profunda de donde se obtuvo excelentes detalles para el negocio.

5.11.2.3.2. Concluyente (Encuesta)

No aplica para el proyecto debido a que se usó el método de investigación cualitativo y no cuantitativo a través de entrevistas a profundidad.

5.11.2.4. Análisis de datos

En base a los datos recopilados, se determinaron los principales competidores del mercado y además las especificaciones del producto para su compra.

5.11.2.5. Resumen e interpretación de resultados

En las entrevistas realizadas indican que existe gran demanda del cacao ecuatoriano ya sea en un estado primario (quintal de cacao) o intermedio (pasta de cacao, manteca de cacao y cacao en polvo). La producción del cacao ha crecido paulatinamente en los últimos años.



Existe desinformación por parte de los productores sobre quién es el comprador final de sus productos. Aparentan que solo están interesados en el precio que obtienen por el quintal al momento de la venta. La venta generalmente se la realiza a los intermediarios o comerciantes que son los encargados de venderle el producto a las compañías exportadoras o a las industrias que producen semielaborados de cacao.

Los agricultores aun teniendo experiencia en el negocio de cultivo de cacao, siempre están pendientes de nuevas formas de cultivar, preservar, regar, cuidar y aumentar su producción. Tienen conocimiento de que el cacao clonal o CCN-51 es el que le rendirá más quintales en el momento de la cosecha, sin embargo también cultivan cacao “Nacional” porque es el que más demanda el mercado.

Todos los días llega cacao a las plantas industrializadoras de distintas maneras y de diferentes sectores del país. El precio que se paga por el quintal es el referencial indicado por la Bolsa de New York, con una oscilación mayor o menor de dicho precio dependiendo del estado en que se encuentre la producción nacional de cacao.

En el Ecuador existen aproximadamente 40 empresas exportadoras de cacao, 5 industrializadoras de semielaborados de cacao y 4 empresas que producen su propio chocolate. En la provincia de Manabí aun siendo la tercera provincia con mayor producción de cacao no existe ninguna planta industrializadora de cacao.

La empresa puede basarse en estos resultados para poder iniciar sus operaciones, basando también en la tecnología y capacidad de producción para poder cubrir parcial o totalmente la demanda insatisfecha de la industria.

5.11.3. Conclusiones de La Investigación de Mercado

- En el mercado internacional existe una considerable demanda de cacao ecuatoriano para la elaboración de chocolate, cuyo principal ingrediente es la pasta de cacao.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



- Los productores de cacao venden sus quintales al comprador que les pague el mejor precio.
- Si bien es cierto la cosecha de cacao no tiene un ciclo, sin embargo existen periodos de mayor producción que otros en el año los cuales son aleatorios.
- Todos los tipos de cacao son buenos para la elaboración de pasta de cacao, todo depende del tipo de producto final que el cliente desee elaborar.
- El buen manejo del ámbito social que se trate con los productores beneficiará de distintas maneras a la planta.

5.11.4. Recomendaciones de La Investigación de Mercado

- La planta tiene que realizar alianzas estratégicas con asociaciones nacionales de cacaoteros y asociaciones sin fines de lucro del exterior que estén interesadas en invertir en países en vías de desarrollo como el Ecuador.
- La empresa que se instalará con la ejecución del proyecto, debe tomar en cuenta sus fortalezas y debilidades internas para poder penetrar en el mercado competitivo del cacao con estrategias de crecimiento y posicionamiento, que le permitan captar de forma óptima y efectiva una cuota de mercado representativa que justifique la inversión que se va a realizar.
- Las oportunidades y amenazas del mercado, se deben manejar de forma tal que no impida el crecimiento progresivo de la empresa, por lo que será necesario desarrollar e implementar estrategias que minimicen los riesgos y maximicen las oportunidades.



5.12. Cuantificación de la Demanda

5.12.1. Proyección de la demanda

La capacidad máxima de producción de la planta es de 1000 Kg. /h de grano de cacao. Para efectos conservadores del proyecto, se iniciará con una producción de 500 Kg. /h

Se ha proyectado que la producción anual de la planta aumente en 50 Kg. /h en relación al incremento del 10% en ventas.

5.12.2. Proyección de Ventas a Cinco años o tiempo que establezca el payback.

Tabla 5.9: Proyección de ventas

Volumen estimado de Producción	Unidad	2011	2012	2013	2014	2015
	Cajas de 25kg	52,800.00	58,080.00	63,360.00	68,640.00	73,920.00
Precio de Venta	Unidad	2011	2012	2013	2014	2015
	\$ / Ton.	\$91.50	\$96.08	\$100.88	\$105.92	\$111.22
Ingreso / Ventas	Unidad	2011	2012	2013	2014	2015
	\$ / Ton.	\$4,831,200.00	\$5,580,036.00	\$6,391,677.60	\$7,270,533.27	\$8,221,295.31

2016	2017	2018	2019	2020
79,200.00	84,480.00	89,760.00	95,040.00	100,320.00
2016	2017	2018	2019	2020
\$116.78	\$122.62	\$128.75	\$135.19	\$141.95
2016	2017	2018	2019	2020
\$9,248,957.23	\$10,358,832.09	\$11,556,572.06	\$12,848,188.93	\$14,240,076.07

Elaborado por: Los Autores

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



CAPÍTULO 6

PLAN DE MARKETING

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



6.1. Objetivos: General y Específicos

Objetivo General

Elaborar un Plan de Marketing con el propósito de incrementar la participación de mercado de productos intermedios del cacao en el país.

Objetivos Específicos

- Aumentar las ventas en un 10% a partir del primer año de operaciones.
- Alcanzar fidelidad de los potenciales clientes a partir del primer año.
- Mejorar continuamente la calidad del producto.
- Analizar la posibilidad de exportar directamente nuestro producto, luego del primer año de operaciones.
- Establecer excelentes relaciones comerciales con todos los proveedores de la empresa.
- Mantener contacto permanente con los productores de cacao de la provincia de Manabí.

6.1.1 Mercado Real: Ventas y Utilidad Esperada

Empresas intermediarias locales a la cuales se va a vender el producto ya sea para su exportación directa o productoras de chocolate como: Cofina, Ecuacocoa y Confiteca.

6.1.1.1. Tipo y Estrategias de Penetración

El tipo de penetración que se realizará para el presente proyecto será el de *Penetración Lenta*. La razón por la que se escogió esta estrategia de penetración es porque la empresa se encuentra en una Etapa de Introducción al mercado, y

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



porque se va a lanzar la pasta de cacao a un precio razonable y con poca promoción. Esto se lo hace debido a que el mercado es grande, tiene conocimiento del producto, es sensible al precio, y podría haber cierta competencia. (Kotler, 2006)

6.1.1.2. Cobertura

La selección del segmento de mercado que se va a realizar es de *Concentración de un solo segmento*, porque permite a la empresa seleccionar un solo objetivo de la industria, en este caso, pasta de cacao para clientes industriales, como: Cofina, Ecuacocoa y Confiteca.

Este tipo de segmentación, otorga una cobertura específica de ese segmento particular del mercado, por lo que se aspira a alcanzar el 33% de la cobertura, dado que ya existe en el Ecuador cinco empresas más compitiendo indirectamente en el mismo ramo.

6.2 Posicionamiento

6.2.1 Estrategia de Posicionamiento

Para tener éxito, se debe contar con tecnología superior a la de los competidores establecidos en otras provincias, así como las capacidades de ingeniería de producto y proceso para convertir esa tecnología en un producto atractivo y de calidad. (Medina, 2010)

El tipo de posicionamiento que se va a tener en la producción de pasta de cacao es: basado en Función de los Atributos ya que no existe competencia directa que ofrezcan este tipo de producto, además de promocionar y comercializar a la pasta de cacao como la de mejor aroma, textura y sabor del mercado ecuatoriano, creando una clara ventaja competitiva contra los líderes establecidos.

Con dicha estrategia buscamos tener una percepción confiable y satisfactoria de los clientes hacia el producto que ofrece la empresa.



6.3 Marketing Mix

6.3.1 Estrategia de Producto o Servicios

La pasta de cacao se obtiene primero haciendo una limpieza de los granos de cacao, luego estos son tostados y se separan los cotiledones de la cascarilla. Los cotiledones son molidos, y se genera un producto pastoso llamado licor de cacao.

El cual es fluido cuando está caliente, pero se solidifica luego de enfriarse.

Normalmente la pasta de cacao es empacado en papel a prueba de agua.

Los fabricantes de chocolate ahora se inclinan a comprar pasta de cacao en lugar de procesarlo ellos mismos. EMCACAO S.A está animada a la producción y desarrollo de varios licores de cacao específicos con equipo especial y cacao en grano seleccionado.

6.3.1.1 Descripción del Producto

Pasta de cacao natural convencional o con certificaciones especiales, líquido sólido de color oscuro muy viscoso no es amargo o ácido, proveniente de una mezcla de finos cacaos de primerísima calidad, grano fermentado. Tipo Nacional, la cual a través de un riguroso proceso de control de calidad permite lograr y preservar el más puro sabor y aroma típico del cacao Arriba.

6.3.1.2 Composición esencial y factores de calidad

Especificaciones Químicas y Físicas:

Grasa 53 – 54 %

pH 5.5 – 5.9

Humedad 1.5 % máx

Finura 99,2 a 99,6% a través de malla de 200 mesh (75 micrones)

Viscosidad 5.000 a 6.500 cps

Punto de fusión 34 °C

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



% de cáscara máx. 0,7

Vida útil 1 año

Especificaciones Microbiológicas

Recuento total aerobio menor que 10.000 UFC/g

Recuento de hongos filamentosos < 50 UFC/g

Recuento de hongos levaduriformes < 50 UFC/g

Recuento de coliformes totales < 10 UFC/g

Presencia de *Escherichia coli* en 25 g Negativo

Presencia de *Salmonella sp* en 25 g Negativo

Aplicaciones

12 meses a partir de su fecha de elaboración

Condiciones de Almacenamiento

Se debe almacenar a una temperatura ambiente de 25-28 °C en local libre de olores extraños. La humedad relativa debe ser 50% o menos. Se debe colocar el producto en una zona que permita una circulación de aire apropiada, evitando la exposición directa al sol.

6.3.1.3 Empaque

Empaque

Envase primario: bolsas de polietileno de alta o baja densidad, no tóxico (grado alimenticio) en su interior.

Envase secundario: Funda de papel Kraft externa de 3 capas o caja de cartón corrugado con capacidad de 25 Kg o 30 Kg.

Las cajas son empacadas sobre palets de 1 Tm.

Etiquetado

Se aplicarán las siguientes disposiciones específicas:

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



El nombre que se emplee para describir el producto y que satisfaga lo dispuesto en las Normas del CODEX deberá ser: “*cacao en pasta*”, “*licor de cacao/chocolate*”, “*chocolate no edulcorado*” y “*chocolate amargo*”.

6.3.1.4 Amplitud y profundidad de línea

En el transcurso del proyecto, se estudiaría la posibilidad de elaborar un producto final como lo es el chocolate.

6.3.1.5 Marcas y submarcas

Haciendo hincapié al punto interior se le daría una marca al chocolate que elaboraría la empresa en un futuro.

6.3.2 Estrategia de precios

Los precios del cacao son determinados por la bolsa de New York y Londres la cual se usará como referencia para la venta del producto, por consiguiente se buscará obtener un beneficio en el precio, ofreciendo un producto de mejor calidad que la competencia.

6.3.2.1 Precios de la competencia

Los precios del cacao responden a factores de oferta y de demanda, definidos en los dos principales mercados para el cacao que se encuentran localizados en Londres y en Nueva York. En el Ecuador y en la mayoría de países productores no existe una intervención del Estado en la definición de precios.

Los precios internacionales tienden a seguir la siguiente lógica. Durante los periodos de expansión de la producción, existe un excedente de producción que genera primero una caída y más tarde un estancamiento de los precios. En consecuencia, los precios bajos fruto del exceso de producción generalmente tienen un impacto negativo sobre las cosechas, puesto que los productores tienden

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



a cambiar de cultivo, factor que nuevamente permite una subida de precios. El ciclo del cacao se caracteriza de esta manera por efectos de expansión y recesión.

6.3.2.2 Poder adquisitivo del mercado meta

El poder adquisitivo del mercado meta será alto, ya que son empresas que cuentan con varios años en el mercado y no han reflejado inconvenientes económicos para desempeñar su actividad.

6.3.2.3 Expectativa de los accionistas

Las expectativas de los socios se van a basar básicamente en los altos índices de rendimiento, esperando mínimo el 15% de rentabilidad, garantía de crecimiento y mantenimiento del negocio.

6.3.2.4 Políticas de precio

El precio al por mayor de la pasta de cacao producida en el cantón Jipijapa, será de USD 4000 la tonelada métrica durante el primer año de operación de la empresa; a partir del segundo año, el precio podrá variar de acuerdo a las condiciones socioeconómicas del mercado.

6.3.3 Estrategia de Plaza

6.3.3.1 Localización de la empresa

La plaza escogida para la ubicación del proyecto es en el cantón Jipijapa de la provincia de Manabí, porque se encuentra cercano a numerosos cantones de donde se va a proveer de materia prima a la empresa.



6.3.3.1.3 Ubicación

La ubicación de la empresa será en Jipijapa, un cantón ubicado al sur de la provincia de Manabí. En la franja costera del Ecuador.

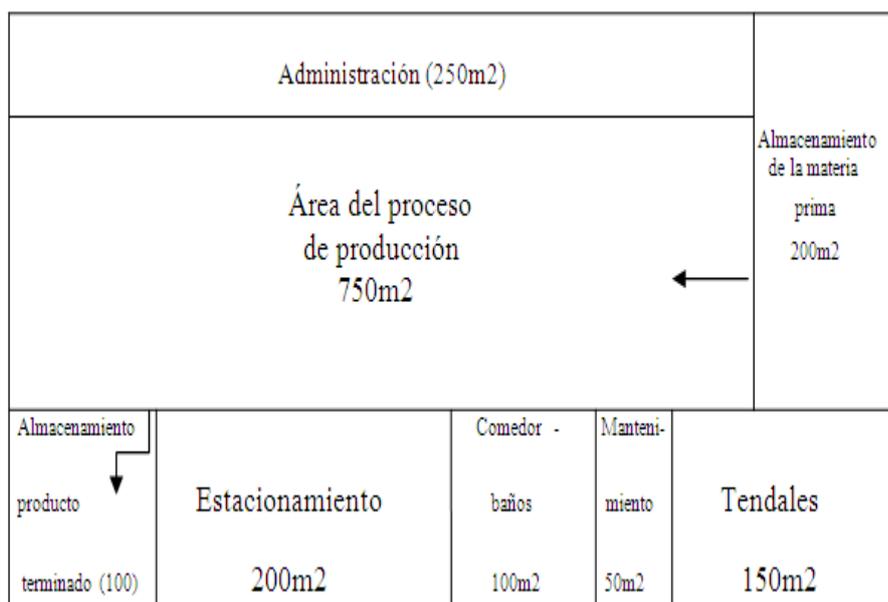
El cantón **Jipijapa** cuenta con 65.976 habitantes con una Población Económicamente Activa de 20.561 personas (Censo 2001 INEC).

Sus límites son:

- Al norte: con los cantones Montecristi, Portoviejo y Santa Ana.
- Al sur: con el cantón Paján y la provincia del Guayas.
- Al este: con los cantones 24 de mayo y Paján.
- Al oeste: con el Océano Pacífico y el cantón Puerto López.

6.3.3.1.4 Distribución del Espacio

Imagen 6.3: Distribución del espacio



Elaborado por: Los autores



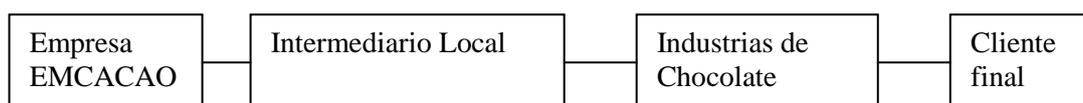
6.3.3.2 Sistema de Distribución Comercial

6.3.3.2.1 Canales de distribución

En cuanto a las diferentes actividades que se realizarán para poner el producto al alcance de los clientes finales, se utilizará un canal de distribución: el canal indirecto.

El canal indirecto que se utilizará será el de dos niveles, donde la empresa le venderá los productos finales al intermediario local, quien a su vez se encargará de distribuir el producto a las diferentes empresas productoras e industrias internacionales.

Gráfico 6.1: Canal de distribución



Elaborado por: Los Autores

6.3.3.2.2 Logística

Los productores de cacao se encargarán de trasladar el cacao a la planta. Luego de que la materia prima haya pasado por el proceso de industrialización y este convertida en pasta de cacao se contratará el servicio de un transportista de carga para que traslade el producto hacia donde estén ubicados los clientes.

6.3.3.2.3 Red de ventas

Las ventas se las van a realizar mediante acuerdos previamente firmados con los clientes



6.3.3.2.4 Políticas de Servicio al cliente

En la empresa se aplicarán las siguientes políticas:

- Escuchar atentamente las necesidades del cliente y mantener una comunicación constante, es el aspecto fundamental de la política de la sociedad.
- Comprometidos en ofrecer un servicio de calidad, oportuno y eficaz, que supere las expectativas de los clientes.

6.3.4 Estrategias de Promoción

6.3.4.1 Estrategias ATL y BTL

Le empresa sólo va a utilizar estrategias BTL, técnicas de Marketing que consisten en el empleo de formas de comunicación no masivas dirigidas a segmentos específicos. Para ello, la empresa estará suscrita a la revista Sabor Arriba, así como también formará parte de ferias como “El día Nacional del Cacao” ambas estrategias se manejan exclusivamente para actividades relacionadas al cacao.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida
en la provincia de Manabí”



Imagen 6.4: Día Nacional del cacao



Fuente: (ANECACAO, 2008)

6.3.4.2 Elaboración de diseño y propuesta publicitaria

Marketing directo:

Este tipo de marketing se usa para obtener pedidos o ventas rápidas de consumidores meta, además permite al ejecutivo de ventas concentrarse de forma eficiente con ofertas personalizadas más congruentes con las necesidades de sus compradores. (Kotler, 2006)

Para este instrumento de promoción se aplicarán las siguientes acciones:

- Elaborar una base de datos de correos electrónicos de los clientes o posibles compradores para enviar, constantes promociones de ventas de la pasta de cacao y exclusividades de la empresa, así como también cotizaciones de los mismos.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



- Mantener siempre actualizada la página Web en la Internet, de esta manera los clientes se mantendrán informados de las actividades comerciales de la empresa.

6.3.4.3 Promoción de Ventas

6.3.4.3.1 Venta personal

La intervención del intermediario comercial es indispensable, ya que de él depende exponer todas las características del producto a los clientes finales y demostrar las ventajas frente a productos similares de los competidores.

(Kotler P. , 2008)

Las acciones de ventas a desarrollarse en la empresa son:

- El intermediario comercial debe conocer todas las bondades del producto (enfocándose principalmente en la textura, sabor, aroma y calidad), las debilidades de los competidores, pero por sobre todo debe tener la habilidad de inducir al cliente que tome la decisión de adquirir el excelente producto.
- Mantener y actualizar constantemente bases de datos de empresas y organizaciones que aportan en la búsqueda de clientes potenciales.

6.3.4.3.2 Trading

Todos los años se da lugar a la feria más importante de la industria cacaotera a nivel nacional organizada por ANECACAO en la cual todos los más grandes productores, exportadores y empresas que forman parte de esta industria, dan a conocer sus productos y servicios que ofrecen. Sin duda alguna, EMCACAO S.A participará de este evento en los años venideros.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



6.3.4.3.3 Clienting

Dentro de la estrategia promocional de la empresa, se podrá ofrecer un producto con fabricación especial y descuentos en compras dependiendo de cada caso. Estos pueden tener relación con clientes frecuentes, o volumen de compra.

6.3.4.4 Publicidad

6.3.4.4.1 Estrategia de lanzamiento

Se invitará tanto a los proveedores (productores de cacao de la provincia de Manabí) como a los clientes, a disfrutar de un almuerzo en las instalaciones de la empresa, donde en primera instancia se les mostrará como es el proceso de elaboración y distribución de la pasta de cacao.

6.3.4.4.2 Plan de Medios: tipos, costos, rating, agencias de publicidad

La empresa efectuará directamente el plan de medios, por lo tanto no contratará los servicios de una agencia de publicidad.

6.3.4.4.3 Merchandising

Significa hacer publicidad en el punto de venta, por lo tanto, la empresa al no fabricar un producto final (chocolate) sino un producto intermedio, no va a recurrir de esta estrategia de marketing.

6.3.4.4.4 Relaciones públicas:

Las relaciones públicas sobre todo con los proveedores de cacao, son de vital importancia para el crecimiento sostenible de la empresa, ya que a través de dichas relaciones se establecen acuerdos de marketing colateral, precios

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



especiales, aumentos de compra y preferencias, que son factores claves que ayudan a la empresa en el desarrollo de su ventaja competitiva.

EMCACAO S.A. espera establecer estrechas relaciones tanto con proveedores y clientes, con el fin de mantener vínculos estratégicos.

6.3.4.4.5 Marketing Relacional

La empresa se asociará con ANECACAO, junto con ellos se gestionarían alianzas de publicidad.

6.3.4.4.6 Gestión de Promoción Electrónica del Proyecto

6.3.4.4.6.1 Estrategias de E-Commerce, E-Business.

La empresa EMCACAO S.A. tendrá una firma electrónica para realizar la facturación electrónica que es un nuevo procedimiento que se lo realiza con el Servicio de Rentas Internas. Esta firma la obtendrá en el Banco Central del Ecuador. Para incorporarse al sistema de facturación electrónica se necesitará de un software especial que tiene que ser autorizado por el Servicio de Rentas Internas. Con la implementación de la facturación electrónica se reducirá las copias de los comprobantes de venta, se tendrá la información para las declaraciones mensuales de IVA de manera inmediata y será atractivo para los clientes del exterior y nacionales debido a que solamente de manera digital obtendrán sus comprobantes.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



6.3.4.4.6.2 Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores

Los competidores nacionales procesadores de cacao cuentan con páginas de internet interesantes. Todos indican la historia de su compañía su misión, visión, objetivos, las formas de contactarlos etc.

Dentro de las páginas electrónicas falta información de las ventas de los productos los cuales ofrecen sus precios, cantidades que producen, en fin más están enfocados a dar información sobre la creación e historia de la empresa que a la información que un posible comprador requiere.

6.3.4.4.6.3 Diseño e Implementación de la Página Web (Inglés-Español-Idioma del Mercado Meta)

La página que creará EMCACAO S.A. tendrá datos de la producción mensual actual e histórica de la pasta de cacao, precios de venta, contará con los antecedentes de la empresa y demás información necesaria para futuros clientes.

6.3.4.4.6.4 Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores

Dentro de las páginas principales de los competidores procesadores de cacao no hay promociones con respecto al producto. Lo que existe es modos de comunicación estos son: correos electrónicos, números telefónicos y de fax.

6.3.4.4.6.5 Marketing Social (en función de la Gestión de Responsabilidad Social Capítulo 4)

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



A los productores de cacao que ya sean proveedores continuos de EMCACAO S.A. se les informará de las brigadas médicas que realizará la compañía la cual aparte de dar servicio de salud, gratuitamente entregarán medicinas.

6.3.4.5 Ámbito Internacional

El cacao de nuestro país tiene características de sabor y aroma buscadas por los fabricantes de chocolate. Ecuador por sus condiciones geográficas y su riqueza en recursos biológicos, es el productor por excelencia de cacao “Arriba” fino y de aroma (63% de la producción mundial) proveniente de la variedad Nacional, cuyo sabor ha sido reconocido durante siglos en el mercado internacional. Este tipo de granos es utilizado en todos los chocolates refinados. (ANECACAO, 2008)

6.3.4.5.1 Estrategia de Distribución Internacional

El punto no aplica para el proyecto debido a que la pasta de cacao será vendida a grandes empresas intermediarias establecidas en el país.

6.3.4.5.2 Estrategias de Precio Internacional

Los precios del cacao son determinados por la bolsa de New York y Londres la cual se usará como referencia para comprar la materia prima que es el cacao en grano.

- Analizar la situación en el mercado,
- Definir estrategias y tácticas para las áreas primarias de creatividad y medios,
- Puesta en marcha de la campaña.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



6.3.5 Presupuesto de Marketing

Tabla 6.1: Presupuesto de Marketing

Actividades	VU	CAN	TOTAL
Actualización y mantenimiento de la pagina web	65	1	65.00
Brigadas Médicas anuales	1,800.00	1	1,800.00
Participación en feria y casa abierta	500	1	500.00
Revistas del sector agroindustrial (semestral)	300	2	600.00
Evento lanzamiento del producto	800	1	800.00
Obsequios de chocolates	2.00	100	200.00
TOTAL			3,965.00

Elaborado por: Los Autores



CAPÍTULO 7

ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO



7 ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO

7.1 Inversión Inicial

La adquisición de maquinarias para la implementación de plantas procesadoras de cacao, nueva, implica gastos enormes que fácilmente bordearían los 3 millones de dólares. Además, la inestabilidad del sistema económico nacional, y la gran competencia existente que invade los diferentes mercados del mundo con productos de alta calidad y a precios relativamente competitivos, ha hecho difícil la adquisición de estos equipos y maquinarias para escalas mayores.

Sin embargo, no se da lo mismo desde la perspectiva de la pequeña y mediana empresa, donde la adquisición de una maquinaria resulta relativamente más sencilla, así como también el mantenimiento o mejoramiento de la misma, dado que se cuenta en el país con personal capacitado y creativo para producir de la manera más óptima una excelente pasta de cacao, eso sí a escalas mucho menores.

Tablas 7.1: Inversión

Instalaciones	
Terreno (1800 m ²)	\$ 36,000.00
Oficinas administrativas (250m ²)	\$ 15,875.00
Área del proceso de producción (750 m ²)	\$ 36,800.00
Fosa Séptica	\$ 2,000.00
Bodega de Materia Prima (200 m ²)	\$ 3,500.00
Almacenamiento Producto terminado (100 m ²)	\$ 4,300.00
Estacionamiento (200 m ²)	\$ 10,500.00
Comedor, baños (100 m ²)	\$ 7,940.00
Mantenimiento (50 m ²)	\$ 2,050.00
Total	\$ 118,965.00

Elaborado por: Los Autores

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Maquinaria	
Torrefactor para habas de cacao	\$ 450,000.00
Tostador para cacao	\$ 380,000.00
Descascarrilladora para cacao	\$ 420,000.00
Molino para premolienda	\$ 175,000.00
Línea completa para prensado licor de cacao	\$ 440,000.00
Refinador para licor de cacao	\$ 190,000.00
Esterilizador para licor de cacao	\$ 200,000.00
Potizador para alcanzar licor de cacao	\$ 195,000.00
TOTAL	\$ 2,450,000.00

Activos Fijos	Cantidad	Precio Unitario	IVA 12%	Total
Juego de Muebles	1	\$1,020.00	\$122.40	\$1,142.40
Televisor LCD 42"	1	\$1,280.00	\$153.60	\$1,433.60
Aire Acondicionado 24000 BTU	3	\$800.00	\$96.00	\$2,688.00
Impresora Multifuncional	8	\$400.00	\$48.00	\$3,584.00
Infocus	10	\$80.00	\$9.60	\$896.00
Pizarra Líquida	1	\$440.00	\$52.80	\$492.80
Computadoras	1	\$575.00	\$69.00	\$644.00
Escritorios	1	\$90.00	\$10.80	\$100.80
Sillas	30	\$17.00	\$2.04	\$571.20
Mesas	3	\$35.00	\$4.20	\$117.60
Archivadores	3	\$360.00	\$43.20	\$1,209.60
Teléfonos	6	\$30.00	\$3.60	\$201.60
Total				\$13,081.60

Insumos Laboratorio	\$2,250.00
Repuestos y accesorios	\$12,250.00
Gastos de Puesta en marcha Negocio	\$36,750.00
Gastos de Constitución	\$3,950.00
Salida de Divisas	\$49,000.00
Capital de Trabajo	\$345,753.40

TOTAL INVERSION	\$ 3,032,000.00
------------------------	------------------------

Elaborado por: Los Autores



7.1.1 Tipo de Inversión

7.1.1.1 Fija

Para iniciar la planta procesadora de pasta de cacao para exportación, se debe tomar en cuenta la diversidad de inversiones que serán necesarias realizar, como la inversión para los conceptos de terreno, construcción e instalación de servicios.

Para la elección del sitio exacto de localización de la planta se tomaron en cuenta los siguientes factores sobre el terreno elegido: ubicación, extensión, topografía, posibilidad de ampliaciones, requisitos legales, molestia a terceros, etc. Habiendo estudiado todos estos factores, se decidió ubicar la procesadora de cacao en el cantón Jipijapa, cerca de las zonas cacaoteras de la provincia de Manabí.

La cercanía de empresas que fabriquen con la materia prima es el principal factor a considerar en la instalación de este tipo de negocio. La planta va a estar relativamente cerca de las plantaciones de cacao, donde el grano de cacao pasará directamente a la procesadora. La planta se localizará en el cantón Jipijapa, estratégicamente ubicada en su zona industrial, de esta manera los costos internos por transportación serán bajos.

Respecto de la infraestructura de servicios auxiliares que requiere una planta procesadora de cacao:

- Sistema de captación, tratamiento y distribución de agua
- Energía eléctrica
- Combustible
- Teléfono
- Vías de acceso
- Drenaje
- Recolección de basura
- Seguridad

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



➤ Servicios generales

El común denominador en la determinación del tamaño de una planta mediana es la flexibilidad y adaptabilidad en el diseño inicial, de manera que pueda hacerse frente a las condiciones fluctuantes del mercado y de los procesos de producción. En el caso de una mediana empresa, como la del presente proyecto, se estima un área de 1,800 m².

La inversión inicial fija, incluyendo los conceptos de terreno, construcciones e instalación de servicios es:

INVERSIÓN FIJA

	VALOR (Dólares)	%
TERRENO Y CONSTRUCCIONES (Planta)	<u>\$ 118,965.00</u>	<u>4.43%</u>
MAQUINARIA Y EQUIPO (Maq. y O. Act.)	<u>\$ 2,450,000.00</u>	<u>92.90%</u>
OTROS ACTIVOS (Maq. y O. Act.)	<u>\$ 68,281.60</u>	<u>2.59%</u>
TOTAL	<u>\$ 2,637,246.60</u>	<u>100.00%</u>

Elaborado por: Los Autores

A continuación, se presenta la descripción del activo fijo, conjuntamente con su costo y vida útil.

- a) **Terreno:** El terreno a utilizar comprende 1800 m². La zona se ha cotizado en el cantón Jipijapa a un costo de US\$ 20 el m², y es conveniente por su ubicación estratégica.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



b) Edificaciones y obras civiles: Estas obras se les ha calculado con una vida útil de 20 años, ya que pasado este período deberán ser renovadas; los costos de cada una de ellas se los podrá observar en la planta. Entre las construcciones para la implementación de la planta están:

- **Oficinas.-** Esta obra comprende el área administrativa de la planta, así como las de venta y mercadotecnia. Posee 8 oficinas y un laboratorio de control de calidad.
- **Galpón:** Comprende 750 m² que será utilizados para la instalación de las maquinarias de la planta procesadora de cacao.
- **Bodega de Materia prima.-** Comprende 200 m² donde se almacenará todo el cacao comprado y demás insumos imprescindibles para la elaboración de la pasta de cacao.
- **Bodega de producto terminado.-** Se ha establecido un área menor a la de materia prima, ya que el licor de cacao deberá almacenarse por un corto período hasta concretarse las ventas al exterior.
- **Comedor, vestidor y baños.-** Considerándose 100 m² para que los colaboradores de la planta pueden asearse, cambiarse de ropa y alimentarse.
- **Mantenimiento.-** Se ha desarrollado en un área de 50 m² donde las personas encargadas de arreglar y dar mantenimiento a la planta podrán trabajar sin ninguna incomodidad.
- **Estacionamiento.-** Se ha considerado un área de 200 m² para el parqueo de los automóviles de los empleados de la empresa, así como de camiones para el transporte tanto de la materia prima, como del producto final.

Las instalaciones de la Planta procesadora de cacao “EMCACAO” está distribuida de la siguiente manera:



Imagen 7.1: Instalaciones



Elaborado por: Los Autores

- c) **Materiales y Equipos:** Por lo que se refiere a la adquisición de maquinaria y equipo usualmente se recurre a créditos del sistema financiero. Una de las principales decisiones al elegir el equipo, se relaciona con el grado de flexibilidad o adaptación deseada. Las máquinas y herramientas se pueden clasificar como de propósito general y de propósito especial. Las máquinas de propósito general son las más flexibles y constituyen la mayoría de las máquinas y herramientas que se utilizan en la actualidad.

La mediana empresa utiliza un mayor equipamiento en número y capacidad productiva; a continuación, se consigna el nombre de la maquinaria y equipo principal para la operación normal en el procesamiento de la pasta de cacao, así como su capacidad y valor referencial. No se consideran los precios a los que se podrían obtener en un mercado de maquinaria y equipos usados en renta.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



La maquinaria se depreciará a 10 años, no se solicitará al Director Regional del Servicio de Rentas Internas la autorización para la depreciación acelerada de la maquinaria debido a que por motivos conservadores del estudio del proyecto se empieza con 10 horas de trabajo, además los ratios financieros proyectados tendrían valores menores de rentabilidad.

d) Equipos de computación: Estos equipos no son parte de la producción, sin embargo, son necesarios para el normal desenvolvimiento de la planta procesadora.

Tienen una vida útil de 3 años.

- **Computadora:** Se requiere ocho computadoras con memoria RAM 3G., disco duro 250 GB, monitor de 15 pulgadas.

e) Muebles y Enseres: Tienen una vida útil de 10 años; entre los muebles a utilizar están:

- **Muebles de oficina:** Comprende todos los muebles de madera y metal a utilizar, así como los componentes complementarios para las oficinas.
- **Archivador:** Se requiere tres de metal, los cuales servirán para ordenar facturas, notas de ventas, órdenes de compra, etc.

f) Equipo de Laboratorio: Su vida útil es de 10 años, ya que continuamente se deberá renovar en técnicas adecuadas para realizar el control de calidad.

Todos los porcentajes de las depreciaciones mencionadas son según lo que indica el artículo 28 del Reglamento Para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (S.R.I., 2007)

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



7.1.1.2 Diferida

Inversión Diferida

Gastos de Puesta en marcha Negocio	\$36,750.00
Gastos de Constitución	\$3,950.00
Total	\$40,700.00

Elaborado por: Los Autores

Estos activos diferidos serán amortizados a 10 años que es la totalidad del periodo de valoración del proyecto en estudio.

Los gastos de puesta en marcha del negocio comprenden el 1,5% del total de los costos de la maquinaria. Dichos gastos son pre operacionales servirán para tener la maquinaria en óptimas condiciones el primer día de producción.

En lo que se refiere a gastos de constitución se encuentra los valores de cancelados en la Súper Intendencia de Compañías, pago de la patente municipal del cantón Jipijapa, los permisos otorgados por el Ministerio de Ambiente y los honorarios profesionales al abogado los cuales están reflejados en el anexo “A-05”.

7.1.1.3 Corriente

El capital de trabajo está calculado para un mes, que es el tiempo promedio de recuperación de las ventas durante el inicio de operatividad del proyecto, esta inversión en efectivo está calculada en base a los egresos que se realizarán durante el primer año dividido para 12, y adicionalmente el valor que se tiene que cancelar por concepto de salida de divisas, el cual ascenderá a US\$ \$394,753.40

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Tabla 7.2: CAPITAL DE OPERACIÓN

Denominación - Egresos	Dólares
Materiales directos	\$3,960,000.00
Mano de obra directa	\$47,505.06
Carga fabril *	\$99,440.33
Gastos de administración**	\$35,195.40
Gastos de ventas	\$6,900.00
TOTAL	\$4,149,040.79

* Sin depreciación ni amortización

** El capital de operación se financiará durante el 1er. mes de operación

***El valor del primer mes de operación + salidad de divisas

CAPITAL DE OPERACIÓN A FINANCIAR***	\$394,753.40
--	---------------------

Elaborado por: Los Autores

7.1.2 Financiamiento de la Inversión

7.1.2.1 Fuentes de Financiamiento

Se considera un aporte de los accionistas del 41.23% del total de la inversión, con lo cual se cubrirá los gastos operacionales durante los primeros meses de la planta y la construcción de las instalaciones.

A continuación, se presenta un cuadro de la composición del financiamiento del proyecto:

Tabla 7.3: Financiamiento de la Inversión

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN	
Capital Social suscrito y pagado	\$ 1,250,000.00
Futuro Aumento Capital	\$ 0.00
Financiamiento (crédito)*	\$ 1,782,000.00
TOTAL	\$ 3,032,000.00

Elaborado por: Los Autores

El proyecto requiere financiar el 58.77% de la inversión inicial total, valor que corresponde en mayor parte a la compra de la maquinaria y equipos de producción. Para esto, se solicitará un crédito a la Corporación Financiera

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Nacional, el cual cobra una tasa referencial del 11% anual y cuya deuda se amortizará de manera semestral dentro del período de 10 años.

7.1.2.2 Tabla de Amortización

Tabla 7.4: Tabla de amortización

Capital	1,782,000.00	
Tiempo	20	semestres
Tasa	0.0550	semestral
Cuota	149,032.89	semestral

#	Vencimiento	Intereses	Capital	Cuota	Capital Reducido
0					1,782,000.00
1	30-Jun-11	98,010.00	51,106.57	149,116.57	1,730,893.43
2	27-Dec-11	95,199.14	53,917.43	149,116.57	1,676,976.01
3	24-Jun-12	92,233.68	56,882.89	149,116.57	1,620,093.12
4	21-Dec-12	89,105.12	60,011.44	149,116.57	1,560,081.68
5	19-Jun-13	85,804.49	63,312.07	149,116.57	1,496,769.60
6	16-Dec-13	82,322.33	66,794.24	149,116.57	1,429,975.36
7	14-Jun-14	78,648.64	70,467.92	149,116.57	1,359,507.44
8	11-Dec-14	74,772.91	74,343.66	149,116.57	1,285,163.79
9	9-Jun-15	70,684.01	78,432.56	149,116.57	1,206,731.23
10	6-Dec-15	66,370.22	82,746.35	149,116.57	1,123,984.88
11	3-Jun-16	61,819.17	87,297.40	149,116.57	1,036,687.48
12	30-Nov-16	57,017.81	92,098.75	149,116.57	944,588.73
13	29-May-17	51,952.38	97,164.19	149,116.57	847,424.54
14	25-Nov-17	46,608.35	102,508.22	149,116.57	744,916.33
15	24-May-18	40,970.40	108,146.17	149,116.57	636,770.16
16	20-Nov-18	35,022.36	114,094.21	149,116.57	522,675.95
17	19-May-19	28,747.18	120,369.39	149,116.57	402,306.56
18	15-Nov-19	22,126.86	126,989.71	149,116.57	275,316.86
19	13-May-20	15,142.43	133,974.14	149,116.57	141,342.72
20	9-Nov-20	7,773.85	141,342.72	149,116.57	-0.00
TOTAL		1,200,331.32	1,782,000.00	2,982,331.32	

Elaborado por: Los Autores



7.1.3 Cronograma de Inversiones

Adicional al plan de inversiones, se presenta un cronograma de las mismas, en el que se dispone el programa de cumplimiento cronológico de ejecución pre operacional del proyecto y una breve descripción del alcance de cada una de las actividades.

Tabla 7.5: Cronograma de inversiones

ACTIVIDADES	RESPONSABLE	MES											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ESTUDIO													
Identificación de las fuentes de información	Promotor	X											
Levantamiento de la información	Promotor	X											
Formulación del proyecto	Promotor	X	X	X									
Decisión	Inversionistas			X									
FINANCIAMIENTO													
Concreción Institución Financiera (desembolso)	Bco/Inversionis.				X								
IMPLEMENTACIÓN (FOMENTO)													
Consecución del terreno	Inversionista				X								
Contratación del personal	Adminis./Ing.					X							
Instalaciones, maquinarias													
Compra de las máquinas y equipos	Ingeniero				X								
Obra Civil de la planta	Ingeniero				X	X							
Puesta en marcha del proyecto	Ingeniero					X							
OPERACIÓN DE LA PLANTA													
Cierre de negocio con intermediario	Administrador					X							
Compra de materia prima	Ingeniero					X	X	X	X	X	X	X	X
Fabricación	Supervisor					X	X	X	X	X	X	X	X
Venta	Administrador						X	X	X	X	X	X	X

Elaborado por: Los Autores

7.2 Análisis de Costos

7.2.1 Costos Fijos

Según la teoría contable, los costos fijos son aquellos rubros recurrentes que se mantienen constantes, independientemente del nivel de producción de la empresa, al menos por un cierto período de tiempo.

En el presente proyecto, las capacitaciones a los productores locales, brigadas médicas anuales para proveedores, el pago de seguro, impuestos prediales y registros sanitarios serán considerados fijos.



Tabla 7.6: Costos fijos

Año	1	2	3	4	5
Inflación Proyectada	4%	4%	4%	4%	4%
Capacitaciones a productores locales	\$1,500.00	\$1,560.00	\$1,622.40	\$1,687.30	\$1,754.79
Brigadas Médicas anuales	\$1,800.00	\$1,872.00	\$1,946.88	\$2,024.76	\$2,105.75
Seguros	\$44,626.40	\$46,411.45	\$48,267.91	\$50,198.63	\$52,206.57
Impuestos prediales	\$1,189.65	\$1,237.24	\$1,286.73	\$1,338.19	\$1,391.72
Registros Sanitarios y gastos de permisos	\$80.00	\$83.20	\$86.53	\$89.99	\$93.59
Total	\$49,196.05	\$51,163.89	\$53,210.44	\$55,338.86	\$57,552.41

Año	6	7	8	9	10
Inflación Proyectada	4%	4%	4%	4%	4%
Capacitaciones a productores locales	\$1,824.98	\$1,897.98	\$1,973.90	\$2,052.85	\$2,134.97
Brigadas Médicas anuales	\$2,189.98	\$2,277.57	\$2,368.68	\$2,463.42	\$2,561.96
Seguros	\$54,294.83	\$56,466.63	\$58,725.29	\$61,074.30	\$63,517.28
Impuestos prediales	\$1,447.39	\$1,505.29	\$1,565.50	\$1,628.12	\$1,693.24
Registros Sanitarios y gastos de permisos	\$97.33	\$101.23	\$105.27	\$109.49	\$113.86
Total	\$59,854.51	\$62,248.69	\$64,738.64	\$67,328.18	\$70,021.31

Elaborado por: Los Autores

7.2.2 Costos Variables

Según la teoría contable, los costos variables son aquellos rubros recurrentes que varían de acuerdo al nivel de producción de la empresa.

En el presente proyecto, los costos directos como la materia prima, la energía, agua, el combustible, lubricante y los materiales indirectos serán considerados costos variables.

Tanto la energía eléctrica como el pago del agua potable tendrán medidores exclusivos para el área de producción con el afán de diferenciar estos rubros con lo que se utilizan en el área administrativa.



Tabla 7.7: Costos variables

Año	1	2	3	4	5
Inflación Proyectada	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%
Materia Prima	\$3,960,000.00	\$4,530,240.00	\$5,139,763.20	\$5,790,799.87	\$6,485,695.86
Materiales Indirectos de fabricación	\$7,920.00	\$9,060.48	\$9,884.16	\$10,707.84	\$11,531.52
Energía eléctrica (Kwh)	\$13,300.00	\$15,215.20	\$17,262.34	\$19,448.90	\$21,782.77
Combustible (galón-diesel)	\$5,000.00	\$5,720.00	\$6,489.60	\$7,311.62	\$8,189.01
Agua (m3)	\$864.00	\$988.42	\$1,121.40	\$1,263.45	\$1,415.06
Lubricante (litro)	\$2,800.00	\$3,203.20	\$3,634.18	\$4,094.50	\$4,585.85
Total	\$3,989,884.00	\$4,564,427.30	\$5,178,154.87	\$5,833,626.18	\$6,533,200.06

Año	6	7	8	9	10
Inflación Proyectada	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%
Materia Prima	\$7,226,918.24	\$8,017,061.30	\$8,858,852.74	\$9,755,160.19	\$10,708,998.08
Materiales Indirectos de fabricación	\$12,355.20	\$13,178.88	\$14,002.56	\$14,826.24	\$15,649.92
Energía eléctrica (Kwh)	\$24,272.23	\$26,925.99	\$29,753.22	\$32,763.54	\$35,967.09
Combustible (galón-diesel)	\$9,124.90	\$10,122.55	\$11,185.42	\$12,317.12	\$13,521.46
Agua (m3)	\$1,576.78	\$1,749.18	\$1,932.84	\$2,128.40	\$2,336.51
Lubricante (litro)	\$5,109.94	\$5,668.63	\$6,263.84	\$6,897.59	\$7,572.02
Total	\$7,279,357.29	\$8,074,706.53	\$8,921,990.61	\$9,824,093.08	\$10,784,045.08

Elaborado por: Los Autores

7.2.2.1 Costos de Producción

Los Costos de Producción representan los desembolsos de pago a la mano de obra directa e indirecta, reparaciones y mantenimiento, asistencias técnicas e imprevistas, comprendidos desde el inicio de la operación de la planta.

En cuanto al detalle de la mano de obra directa, es el pago de los operadores de las maquinarias y el pago de los obreros que tienen diferentes labores que se desarrollan en la procesadora de cacao “EMCACAO”. En el anexo “Sueldos” está especificada la contratación de 3 operadores más durante los diez años de estudio del proyecto así como la incorporación de 2 obreros.

La mano de obra indirecta está compuesta por el Jefe de Producción, los dos guardias de seguridad y el conserje. En el anexo señalado en el inciso anterior se indica la contratación de un conserje adicional desde el año 2016.



Tabla 7.8: Costos de Producción

Año	1	2	3	4	5
Inflación Proyectada	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%
Mano de Obra Directa	\$43,130.22	\$50,533.24	\$55,586.57	\$74,496.19	\$83,149.59
Mano de Obra Indirecta	\$22,500.30	\$26,362.33	\$28,998.56	\$31,898.41	\$35,088.26
Reparaciones y mantenimientos	\$5,000.00	\$5,200.00	\$5,408.00	\$5,624.32	\$5,849.29
Imprevistos	\$11,614.98	\$12,079.57	\$12,562.76	\$13,065.27	\$13,587.88
Total	\$82,245.49	\$94,175.14	\$102,555.88	\$125,084.19	\$137,675.01

Año	6	7	8	9	10
Inflación Proyectada	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%
Mano de Obra Directa	\$91,464.55	\$111,565.20	\$131,206.93	\$145,003.63	\$174,084.03
Mano de Obra Indirecta	\$44,439.32	\$49,410.01	\$54,351.01	\$59,786.11	\$65,764.72
Reparaciones y mantenimientos	\$6,083.26	\$6,326.60	\$6,579.66	\$6,842.85	\$7,116.56
Imprevistos	\$14,131.39	\$14,696.65	\$15,284.52	\$15,895.90	\$16,531.73
Total	\$156,118.52	\$181,998.45	\$207,422.11	\$227,528.48	\$263,497.04

Elaborado por: Los Autores

7.3 Capital de Trabajo

7.3.1 Costos Administrativos

Los gastos administrativos comprenden los sueldos del administrador, secretaria y el jefe financiero, los cuales anualmente crecerán en un 10%, dentro de estos gastos están los de la oficina como papelería, internet, teléfono, útiles de limpieza, tinte de impresoras entre otros. Los gastos netamente del área administrativa por concepto de agua y energía eléctrica también están inmersos en los costos administrativos.



Tabla 7.9: Costos administrativos

Año	1	2	3	4	5
Inflación Proyectada	4%	4%	4%	4%	4%
Gastos de Oficina	\$2,074.80	\$2,157.79	\$2,244.10	\$2,333.87	\$2,427.22
Sueldo Personal	\$32,103.40	\$37,613.74	\$41,375.11	\$45,512.63	\$50,063.89
Energía Eléctrica	\$252.00	\$259.56	\$267.35	\$275.37	\$283.63
Agua	\$180.00	\$185.40	\$190.96	\$196.69	\$202.59
Total	\$34,610.20	\$40,216.49	\$44,077.53	\$48,318.55	\$52,977.33

Año	6	7	8	9	10
Inflación Proyectada	4%	4%	4%	4%	4%
Gastos de Oficina	\$2,524.31	\$2,625.28	\$2,730.30	\$2,839.51	\$2,953.09
Sueldo Personal	\$55,070.28	\$60,577.30	\$66,635.03	\$73,298.54	\$80,628.39
Energía Eléctrica	\$292.14	\$300.90	\$309.93	\$319.23	\$328.80
Agua	\$208.67	\$214.93	\$221.38	\$228.02	\$234.86
Total	\$58,095.39	\$63,718.42	\$69,896.64	\$76,685.29	\$84,145.14

Elaborado por: Los Autores

7.3.2 Costos de Ventas

La empresa EMCACAO S.A. debido a su actividad económica no requerirá de gran inversión en el área de publicidad. Los valores de publicidad serán netamente los considerados en alquiler e instalación de stands siempre que se realicen ferias nacionales referentes al cacao o a la industrialización de alimentos dentro del territorio nacional.

Los valores de viajes y viáticos serán los incurridos por la persona encargada de cerrar tratos y convenios con clientes o proveedores.



7.10: Costos de ventas

Año	1	2	3	4	5
Inflación Proyectada	4%	4%	4%	4%	4%
Costos Publicitarios	\$3,300.00	\$3,432.00	\$3,603.60	\$3,783.78	\$3,972.97
Viajes y Viáticos	\$3,600.00	\$3,780.00	\$3,969.00	\$4,167.45	\$4,375.82
Total	\$6,900.00	\$7,212.00	\$7,572.60	\$7,951.23	\$8,348.79

Año	6	7	8	9	10
Inflación Proyectada	4%	4%	4%	4%	4%
Costos Publicitarios	\$4,171.62	\$4,380.20	\$4,599.21	\$4,829.17	\$5,070.63
Viajes y Viáticos	\$4,594.61	\$4,824.34	\$5,065.56	\$5,318.84	\$5,584.78
Total	\$8,766.23	\$9,204.54	\$9,664.77	\$10,148.01	\$10,655.41

Elaborado por: Los Autores

7.3.3 Costos Financieros

Se solicitará un préstamo, el cual se lo manejará con la Corporación Financiera Nacional, a 10 años plazo, realizando pagos de manera semestral, con una tasa fija del 11%.

Tabla 7.11: Costos financieros

Concepto	Interés	Capital
Primer año	\$193,209.14	\$105,023.99
Segundo año	\$181,338.80	\$116,894.33
Tercer año	\$168,126.82	\$130,106.31
Cuarto año	\$153,421.55	\$144,811.58
Quinto año	\$137,054.23	\$161,178.91
Sexto año	\$118,836.98	\$179,396.15
Séptimo año	\$98,560.73	\$199,672.40
Octavo año	\$75,992.76	\$222,240.38
Noveno año	\$50,874.04	\$247,359.09
Décimo año	\$22,916.28	\$275,316.86
Total	\$1,200,331.32	\$1,782,000.00

Elaborado por: Los Autores



7.4 Análisis de Variables Críticas

7.4.1 Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes.

El precio fue determinado tomando el costo actual de la materia prima, el precio de los competidores directos e indirectos, y el costo de producción proyectado, que como se vio reflejado en el análisis de costos, fue de US\$ 76.80 la caja de 25 Kg. de licor de cacao, vendiendo 52.800 cajas de 25 Kg. al año.

Con un margen del 16.06% sobre el costo unitario de producción, se obtiene el precio de venta al intermediario de US\$ 91.50 por caja, coherente con los precios de la competencia. Según el estudio del proyecto este margen sube constantemente durante cada año, esencialmente debido al aumento en la capacidad de producción de planta.

Tabla 7.12: Análisis variables críticas

Año	1	2	3	4	5
Precio de Venta	\$91.50	\$96.08	\$100.88	\$105.92	\$111.22
Costo	\$76.81	\$79.91	\$83.06	\$86.54	\$89.98
Margen utilidad	16.06%	16.82%	17.66%	18.30%	19.10%

Año	6	7	8	9	10
Precio de Venta	\$116.78	\$122.62	\$128.75	\$135.19	\$141.95
Costo	\$93.63	\$97.49	\$101.47	\$105.52	\$109.89
Margen utilidad	19.83%	20.50%	21.19%	21.94%	22.59%

Elaborado por: Los Autores

- **Estandarizar los márgenes de descuento para lograr el margen de utilidad.**

Sobre productos, sobre las ventas.

La sociedad tendrá como política interna vender el producto mínimo con el 15% del margen de utilidad sobre las ventas. Por lo que tendrá un descuento máximo del 3,46% en el primer año, aumentando esta tasa de manera constante período a período, debido al aumento en los márgenes de utilidad como lo indica en la siguiente tabla:



Tabla 7.13: Márgenes de descuento

Año	1	2	3	4	5
Precio	\$91.50	\$96.08	\$100.88	\$105.92	\$111.22
Costo	\$76.81	\$79.91	\$83.06	\$86.54	\$89.98
Mínimo 15%	\$88.33	\$89.50	\$93.03	\$96.92	\$100.78
Margen de descuento	3.46%	6.84%	7.78%	8.50%	9.39%

Año	6	7	8	9	10
Precio	\$116.78	\$122.62	\$128.75	\$135.19	\$141.95
Costo	\$93.63	\$97.49	\$101.47	\$105.52	\$109.89
Mínimo 15%	\$104.86	\$109.19	\$113.64	\$118.19	\$123.07
Margen de descuento	10.21%	10.96%	11.73%	12.58%	13.30%

Elaborado por: Los Autores

7.4.2 Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas

Los costos tanto variables como fijos, crecen a un ritmo del 4% anual, nivel de inflación estimada por el INEC para el próximo año (2011), y que sirve como base para el crecimiento de los precios de los productos y servicios que la empresa debe comprar en el mercado para poder operar de manera óptima.

Aun sabiendo que la demanda de derivados de cacao es sumamente alta a nivel mundial, en el primer año se inicia con el 50% de la capacidad de producción de la planta debido a cuestiones de estudio. El nivel de ventas incrementa 50 Kg/hora cada uno de los 10 años del proyecto.

Tanto los valores de venta del producto como los valores de materia prima aumentan en el mismo porcentaje del 5% debido a que ese es el promedio que se ha mantenido en aumento durante los últimos 5 años.

7.4.3 Análisis de Punto de Equilibrio

$$\text{Fórmula} = 1 - \frac{\text{Costos Fijos}}{\frac{\text{Costos de Ventas totales}}{\text{Ventas Netas}}}$$



Tabla 7.14: Punto de equilibrio

Año	2011	2012	2013	2014	2015
Volumen:	52,800.00	58,080.00	63,360.00	68,640.00	73,920.00
Ventas Netas	4,831,200.00	5,580,036.00	6,391,677.60	7,270,533.27	8,221,295.31
Costo Variable	4,055,514.52	4,641,322.86	5,262,740.00	5,940,020.79	6,651,437.90
Gasto Fijo (a)	107,321.22	115,871.95	122,831.33	130,298.23	138,315.71
Costo Variable / Ventas Netas (b)	0.84	0.83	0.82	0.82	0.81
Fórmula Punto de equilibrio	<u>a</u>	<u>a</u>	<u>a</u>	<u>a</u>	<u>a</u>
	1-b	1-b	1-b	1-b	1-b
Precio Venta	\$91.50	\$96.08	\$100.88	\$105.92	\$111.22
Punto Equilibrio (\$)	\$668,428.49	\$688,783.02	\$695,431.03	\$712,009.56	\$724,355.13
Punto Equilibrio (Fundas 25kg)	7,305	7,169	6,894	6,722	6,513
Punto de Equilibrio (Toneladas)	182.63	179.23	172.34	168.05	162.82

Año	2016	2017	2018	2019	2020
Volumen:	79,200.00	84,480.00	89,760.00	95,040.00	100,320.00
Ventas Netas	9,248,957.23	10,358,832.09	11,556,572.06	12,848,188.93	14,240,076.07
Costo Variable	7,415,261.15	8,235,681.74	9,107,548.55	10,028,882.82	11,023,893.83
Gasto Fijo (a)	146,930.79	156,194.90	166,164.22	176,900.22	188,470.15
Costo Variable / Ventas Netas (b)	0.80	0.80	0.79	0.78	0.77
Fórmula Punto de equilibrio	<u>a</u>	<u>a</u>	<u>a</u>	<u>a</u>	<u>a</u>
	1-b	1-b	1-b	1-b	1-b
Precio Venta	\$116.78	\$122.62	\$128.75	\$135.19	\$141.95
Punto Equilibrio (\$)	\$741,102.44	\$762,073.54	\$784,103.85	\$806,172.66	\$834,476.75
Punto Equilibrio (Fundas 25kg)	6,346	6,215	6,090	5,963	5,879
Punto de Equilibrio (Toneladas)	158.65	155.37	152.25	149.08	146.97

Elaborado por: Los Autores

7.5 Entorno Fiscal de la Empresa

En el Código de la Producción Comercio e Inversiones una de las reformas tributarias modifica el artículo 9 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno el cual habla de los ingresos exentos de Impuesto a la Renta, indica lo siguiente:

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Las sociedades que se constituyan a partir de la vigencia del Código de la Producción, Comercio e Inversiones (31 de Diciembre de 2010) así como también las sociedades nuevas que se constituyeren por sociedades existentes, con el objeto de realizar inversiones nuevas y productivas, y que se dediquen a cualquiera de las siguientes actividades, gozarán de una exoneración del impuesto a la renta durante cinco años contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directa y únicamente a la nueva inversión.

EMCACA S.A. puede acogerse a esta exoneración debido a que es una empresa dedicada a la producción de alimentos industrializados el cual es uno de los sectores que ingresan dentro de este beneficio tributario. Debido a que están exonerados de impuesto a la renta, también habrá la exoneración del cálculo de anticipo de impuesto a la renta. (S.R.I., 2007)

Otra reforma que realiza el Código de la Producción Comercio e Inversiones es en el artículo 37 de la LORTI, la tarifa de impuesto a la Renta disminuyéndola para el año 2011 la tarifa que se aplicara es del 24%, para el año 2013 la tarifa será del 23% y para el 2013 la tarifa será del 22% manteniéndola en ese porcentaje.

7.5.1 Planificación Tributaria

7.5.1.1 Generalidades (Disposiciones normativas)

Todas las empresas, como personas jurídicas y sociedades civiles, están sujetas al ente regulador de las leyes tributarias, que en nuestro país es el Servicio de Rentas Internas a través del Código Tributario, cuyos reglamentos están expedidos en la Ley de Equidad Tributaria.

Las sociedades están en la obligación de presentar mensualmente declaraciones de Impuesto al valor Agregado en el (Formulario 104),

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



declaración de retenciones en la fuente (Formulario 103), Anexo de Retenciones en la Fuente y otros Concepto (Anexo REOC), de manera anual la declaración de Impuesto a la Renta para Sociedades (Formulario 101) y el anexo de Relación de Dependencia (Anexo RDEP).

Internamente EMCACAO S.A. está en la obligación de recibir los formularios de Proyección de Gastos Personales en el mes de enero y en el mes de octubre para retener el impuesto a la renta a los empleados que trabajen bajo relación de dependencia sobre la base más real posible. La obligación de presentar el formulario 107 en el mes de enero sobre los valores cancelados en el año anterior a los empleados bajo relación de dependencia.

Al tener la empresa ventas con tarifa 0% de IVA no va a tener derecho de crédito tributario, todo el valor pagado por concepto de IVA en compras se cargará al gasto en el final del ejercicio fiscal.

La empresa está obligada a pagar utilidades a sus empleados el 15 % pagar las tasas de impuestos municipales reguladas, en este caso, por la Ilustre Municipalidad de Jipijapa.

7.5.1.2 Minimización de la carga fiscal

Las depreciaciones de las maquinarias, muebles y enseres, repuestos y equipos de computación así como las amortizaciones de los gastos de puesta en marcha del negocio y gastos de constitución están reflejados en el anexo “DATOS”. Dichos valores son gastos deducibles según lo que indica el artículo 28 del Reglamento para la Aplicación de la Ley orgánica de Régimen Tributario Interno dando como

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



resultado una base imponible para impuesto a la renta menor disminuyendo el valor nominal del pago de impuesto a la renta.

En el anexo citado anteriormente se reflejará que el valor de amortización no cambia en el transcurso de estudio del negocio no obstante en el rubro de depreciaciones es distinto debido a los años de depreciación autorizados por el Servicio de Rentas Internas son diferentes dependiendo del bien a depreciar, existen porcentajes de 33%, 20%, 10% y 5%. Además de los porcentajes el cálculo de las depreciaciones varía en cada momento que existen nueva compra de activos de producción así como de muebles y enseres.

7.5.1.3 Impuesto a la Renta

Según el Código de la producción hace una reforma al artículo 9 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno indica que para nuevas sociedades que se establezcan desde el 2011, no estén ni en las ciudades de Quito o Guayaquil y tengan actividades de producción tienen la exoneración de impuesto a la renta durante 5 años al igual que del pago de anticipo de impuesto a la renta. Desde el sexto periodo la tarifa de sociedades para impuesto a la renta será del 22%.

Las retenciones que harán los proveedores de EMCACAO S.A. serán del 1% debido a que se considera bien mueble de naturaleza corporal. Todas estas retenciones durante los primeros 5 años se las pedirá en devolución al Servicio de Rentas Internas como Reclamo Administrativo por Pago Indebido de sociedades.

La sociedad está en la obligación de hacer retenciones en la fuente al momento de la compra o acreditación en cuenta tanto a las personas naturales como jurídicas que tengan ingresos gravables según lo que aplique la resolución 411 publicada en el año 2007.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



7.5.1.4 Impuesto al Valor Agregado

La materia prima (cacao en grano) grava tarifa 0% de IVA al igual que el producto que venderá la empresa (pasta de cacao) como lo indica el artículo 55 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Según la Resolución 00124 de retenciones en el IVA del 2008 la empresa solo estará obligada a la retención en la fuente sobre el IVA a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, 30% bienes, 70% servicios y 100% por concepto de honorarios profesionales al igual que arrendamiento de bienes inmuebles.

7.5.1.5 Impuestos a los Consumos Especiales

En lo que respecta al Impuesto a los Consumos Especiales por la actividad económica que maneja la empresa no aplican productos que graven este impuesto ni al momento de la venta, ni compras de todo lo necesario para la generación de ganancias dentro de la empresa.

7.5.1.6 Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales

La Municipalidad del cantón Jipijapa establece un impuesto por el funcionamiento de la planta procesadora de su cacao en su casco urbano y una tasa por el uso del predio urbano, así como tasas para el pago del alumbrado público, recolección de basura, alcantarillado y aguas servidas. Todos estos rubros están considerados en el análisis financiero de la empresa.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



7.5.1.7 Impuestos al Comercio Exterior

Debido a que EMCACAO S.A. en un principio solo tendrá clientes domiciliados en el territorio ecuatoriano dedicados a la exportación de pasta de cacao, no aplica este impuesto para el estudio de este proyecto.

7.5.1.8 Impuestos a las Herencias Legados y Donaciones

En el período de valoración de proyecto en estudio no existirá ningún tipo de donación herencia o legado en el supuesto de que lo hubiere se procedería a llenar el formulario 108 para poder hacer la posición efectiva sobre los bienes a recibir.

7.5.1.9 Impuestos a la Salida de Divisas

Los valores cancelados por concepto de la importación de maquinaria necesaria para el proyecto son sujetos al 2% de impuesto de salidas de divisas. Los mismos dan derecho a crédito tributario de impuesto a la renta debido a que son bienes para producción, tal como lo indica el artículo 139 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Estos valores serán cancelados en el procedimiento aduanero para la nacionalización del la maquinaria. Luego de ingresar un oficio de Reclamo Administrativo por Pago Indebido a través del Departamento de Secretaria del Servicio de Rentas Internas serán devueltos en efectivo.

7.5.1.10 Impuestos a los Vehículos Motorizados

Dentro de los diez años de estudio del proyecto no hay ninguna adquisición de vehículo motorizado a nombre de la empresa por lo que el impuesto a los vehículos motorizados no aplica.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



7.5.1.11 Impuestos a las Tierras Rurales

Según el artículo 174 de la Ley Reformativa para la Equidad Tributaria del Ecuador Publicada en R.O. 242 del 29 de Diciembre del 2007, están en la obligación de pagar impuesto a las tierras rurales aquellas sociedades o personas naturales que tengan más de 25 hectáreas de su propiedad por lo que este impuesto no aplicaría para EMCACAO S.A.

7.6 Estados Financieros proyectados

7.6.1 Balance General Inicial

El balance general inicial mostrará la aportación neta que deberán realizar los accionistas o promotores del proyecto. Se notará que la aportación inicial de los accionistas es menor que los US\$ 1,782.000.00 que aporta la institución financiera para la inversión. El valor en caja es el dinero que se necesitará para financiar el primer mes del negocio. El valor de cuentas por cobrar es el pago del 2% de Salida de Divisas por el costo de las importaciones de la maquinaria, que será devuelto por el Servicio de Rentas Internas.



Tabla 7.15: Balance Inicial

Balance Inicial			
Activo Circulante	\$394,753.40	Pasivo Corto Plazo	-
Caja	\$345,753.40		
Cuenta por cobrar	\$49,000.00		
Activo Fijo	\$2,596,546.60		
Terreno	\$36,000.00		
Instalaciones	\$82,965.00	Pasivo Largo Plazo	\$1,782,000.00
Maquinarias	\$2,450,000.00	Préstamo CFN	\$1,782,000.00
Equipos de Computación	\$3,584.00		
Muebles y Enseres	\$9,497.60		
Insumos Laboratorios	\$2,250.00		
Repuestos y Accesorios	\$12,250.00	Patrimonio	\$1,250,000.00
Activo Diferido	\$40,700.00	Aporte Accionistas	\$1,250,000.00
Constitución	\$3,950.00		
Puesta en Marcha el Negocio	\$36,750.00		
Total Activos	\$3,032,000.00	Total Pasivos y Patrimonio	\$3,032,000.00

Elaborado por: Los Autores

7.6.2 Estado de Pérdidas y Ganancias

El Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado para la empresa EMCACAO S.A., se lo puede observar en el ANEXO P&G, en donde se podrá apreciar los siguientes puntos:

- El Margen de Contribución aumenta de manera constante período a período.
- Los gastos de la empresa disminuyen cada año debido a que la carga financiera se va reduciendo cada período.
- Existe utilidades para los trabajadores que corresponde al 0.70% del valor de las ventas anuales proyectadas en el primer año y llegan a 2.90% al finalizar el décimo año de estudio del proyecto.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



- Recién en el sexto año de estudio se comienza a cancelar impuesto a la renta con la tarifa del 22%
- Las depreciaciones varían en distintos años debido a la compra de nuevos activos fijos o de bienes totalmente depreciados.

7.6.2.1 Flujo de Caja Proyectado

En el ANEXO FL. DE CAJA se encuentra el flujo de caja detallado; en el podemos ver que se realizan distintas compras en diferentes períodos como lo que sucede con los equipos de cómputo que se los renuevan cada tres años por lo que existe egresos al igual que en la compra de muebles de oficina al quinto año.

También podemos observar que año a año el flujo va incrementándose; esto se debe, principalmente, a que el proyecto por motivos de estudio solo empieza con el 50% de su capacidad de producción y anualmente aumenta por lo que hay un aumento constante en las ventas.

En el período final hay 3 ingresos que se los ha denominado recuperación de instalación, muebles y enseres y equipo de computación debido a que es la parte que falta por depreciar y se la asume como un ingreso.

A partir de la información obtenida en el flujo de caja se obtiene el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), de las cuales se habla en el siguiente punto.



7.6.2.1.1 Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital

7.6.2.1.1.1 TMAR

El valor del costo de oportunidad bancaria se lo tomó de la tasa de interés máxima que paga una institución financiera ecuatoriana por depósitos a plazo fijo de más de un año, que es el 5,25%. Si bien es cierto, la inflación que reporta el Gobierno ecuatoriano oscila entre 3% a 4%, sin embargo esta inflación se dirige al cambio de precios de los servicios que son administrados por el Estado razón por la que para estudio del proyecto se planta el 7% de inflación. El índice de riesgo es el resultado de multiplicar la inflación por el costo de oportunidad bancaria.

Tabla 7.16: TMAR

Inflación	7.00%
Costo de oportunidad bancaria	5.25%
Índice de riesgo	0.37%
Suma	12.62%

Elaborado por: Los Autores

7.6.2.1.1.2 VAN

El valor actual neto con un TMAR del 12,62% de la inversión de los accionistas es de \$3,790,871,47 en 10 años del estudio del proyecto. Se toman la inversión de los accionistas que es de \$ 1,250,000,00 y los ingresos netos del flujo de caja (anexo Fl. De Caja) restando los valores de intereses y capital cancelados por el préstamo que se realizará a la CFN.

VAN (12,62%)	\$ 3,790,871.47
--------------	-----------------

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Estos valores dan del resultado si toda la inversión inicial sería de los accionistas, sin cargo de intereses ni capital según las proyecciones de ingresos reflejadas en el anexo “Fl. De Caja” el valor actual neto del negocio luego de los 10 años sería de \$ 3,652,035.41. Se considera que todo VAN positivo es una buena inversión.

VAN (12,62%)	\$ 3,652,035.41
---------------------	------------------------

7.6.2.1.1.3 TIR

La tasa interna de retorno de EMCACAO S.A. es del 56,00%, coeficiente que indica que es totalmente recomendable la inversión debido a que el TMAR es de 12,62%. Esta cifra es elevada debido a que solo se está tomando en cuenta la inversión de los accionistas para el cálculo.

Tabla 7.17: TIR

Inversión Inicial	2011	2012	2013	2014	2015
-\$1,250,000.0	\$722,882.8	\$457,650.9	\$610,211.5	\$767,842.9	\$963,881.3

2016	2017	2018	2019	2020
\$924,744.9	\$1,107,354.1	\$1,310,730.5	\$1,645,055.8	\$1,954,350.2

Elaborado por: Los Autores

TIR ANUAL	56.00%
------------------	---------------

En el caso de que toda la inversión inicial sea por aporte de accionistas no existiría pago de intereses ni capital el valor del TIR sería de 33.54% según el flujo de caja proyectado en los 10 años de estudio de negocio. Con estos dos índices reflejan que es recomendable realizar el préstamo a la institución financiera.

Inversión Inicial	2011	2012	2013	2014	2015
-\$3,032,000.0	\$1,021,116.0	\$755,884.0	\$908,444.7	\$1,066,076.0	\$1,262,114.4

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



2016	2017	2018	2019	2020
\$1,222,978.0	\$1,405,587.2	\$1,608,963.7	\$1,943,288.9	\$2,252,583.3

Elaborado por: Los Autores

TIR ANUAL	33.54%
------------------	---------------

7.6.2.1.1.4 PAYBACK

Este índice mide el número de años requeridos para recuperar el capital invertido en el proyecto, así se tiene que por la inversión de US\$ 3,032,000.00, se necesitan de 5 años para recuperar la totalidad de la inversión del proyecto, sin tomar en cuenta la tasa de descuento del 12.62%. Pero considerando el valor del dinero a través del tiempo, se requieren de siete años para poder recuperar la inversión inicial, teniendo en el séptimo año \$ 3,387,173.57.

7.7 Análisis de Sensibilidad Multi variable o de Escenarios Múltiples

Tabla 7.18: Análisis sensibilidad multivariable

Variable	Valor antes de sensibilización		% sens.	Valor después de sensibilización		RESULTADO	
	TIR	VAN		TIR	VAN		
Productividad	24.02%	\$1,969,811	-5%	14.51%	\$ 302,602.87	Muy sensible	
Precio Venta Mercado local	24.02%	\$1,969,811	-6%	12.41%	-\$ 33,828.96	Muy sensible	
Costo de materia prima	24.02%	\$1,969,811	5%	16.52%	\$ 636,295.24	Sensible	
Sueldos	24.02%	\$1,969,811	al 20% anual	22.09%	\$ 1,567,905.	Poco Sensible	
Multivariable							
Productividad y c. de materia prima	24.02%	\$1,969,811	-5.0%	5.00%	5.52%	-\$ 1,045,863.	Extremadamente Sensible

Elaborado por: Los Autores

7.7.1 Productividad

Anexos “escenarios” Escenario 1

7.7.2 Precio Venta Mercado Local

Anexos “escenarios” Escenario 2



7.7.3 Costo de Materia Prima

Anexos “escenarios” Escenario 3

7.7.4 Sueldos y Salarios

Anexos “escenarios” Escenario 4

7.7.5 Productividad y costo de materia prima

Anexos “escenarios” Escenario 5

7.8 Balance General

7.8.1 Razones Financieras

Tabla 7.19: Ratios Financieros

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ratio Liquidez					
Prueba Corriente	\$6.18	\$3.52	\$4.21	\$4.76	\$5.37
Capital de Trabajo	\$605,988.52	\$327,544.60	\$465,399.95	\$606,663.96	\$784,485.10
Ratios Rentabilidad					
Eficiencia Económica	3.62%	5.67%	7.58%	9.05%	10.55%
Eficiencia Operativa	8.26%	9.92%	11.54%	12.75%	14.07%
ROA	5.65%	9.59%	13.25%	15.78%	17.79%
ROE	12.29%	20.20%	27.92%	34.48%	40.95%
Apalancamiento					
Apalancamiento	56.22%	50.29%	43.31%	35.15%	26.96%

	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ratio Liquidez					
Prueba Corriente	\$4.63	\$4.98	\$5.30	\$5.98	-
Capital de Trabajo	\$725,072.45	\$885,113.72	\$1,063,371.45	\$1,369,738.91	\$1,954,350.17
Ratios Rentabilidad					
Eficiencia Económica	9.27%	10.18%	11.05%	12.73%	13.54%
Eficiencia Operativa	15.27%	16.30%	17.32%	19.60%	20.59%
ROA	15.44%	16.46%	17.11%	18.49%	18.36%
ROE	40.68%	45.76%	50.53%	56.69%	60.67%
Apalancamiento					
Apalancamiento	19.38%	13.42%	8.16%	3.69%	0.00%

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Elaborado por: Los Autores

Según los indicadores financieros EMCACAO S.A. es una empresa rentable, que posee muy buena liquidez para cancelar sus deudas. Si bien es cierto el porcentaje que da como resultado en la eficiencia económica es un valor relativamente bajo sin embargo la empresa al ser una industria procesadora será rentable por la gran cantidad en producción.

En cada uno de los ratios aparentemente hay una recesión en el año 6, esto se debe a que los 5 primeros años la empresa está exonerada de pagar impuesto a la renta y recién desde el sexto año empieza a pagar el 22% de Impuesto a la Renta.

En el primer año la empresa aparentemente es más líquida que los períodos posteriores, esto se debe a que el valor de capital de trabajo con el que se financia el primer mes de gastos es significativo.

7.9 Conclusión Financiera

La evaluación financiera del proyecto, y los resultados de los principales indicadores de retorno (VAN y TIR), conducen a la conclusión de que el presente proyecto es rentable y viable tanto para los inversionistas, como para los prestamistas. Si bien es cierto se requiere de un valor considerable para empezar el negocio no obstante, las ganancias del mismo son alentadoras aun empezando con el 50% de la capacidad instalada y diez horas diarias de producción aún cuando generalmente en este tipo de plantas la maquinaria trabaja un aproximado de 22 horas al día, por motivo de efectos conservadores del proyecto.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Según los dos resultados del VAN y el TIR considerando que todo el capital requerido para la inversión sea por parte de los accionistas y el real que es con financiamiento con la CFN es más recomendable el segundo mencionado.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



CAPÍTULO 8

PLAN DE CONTINGENCIA



8 Plan de contingencia

El objetivo del Plan de Contingencia es prever una salida razonable en caso de producirse alguna situación que haga inviable el proyecto.

En todo Plan de Negocios no debería faltar un análisis de las posibles situaciones que puedan producirse en la empresa y que pongan en peligro su supervivencia.

En este caso es bueno tener previsto las medidas a tomar en caso de que se produzca algún riesgo.

8.1. Principales riesgos

Para este proyecto se pueden observar los siguientes escenarios:

- Uno de los principales riesgos que podría afectar a la empresa es la falta de materia prima, específicamente el cacao, que es necesario para proveer a la planta procesadora y obtener la pasta de cacao.
- Según las estadísticas brindadas por el “INAMHI” es poco probable que suceda un fenómeno natural el cual disminuiría la productividad y aumentaría el costo de materia prima debido a la poca oferta de la misma.
- Aumento del 20 % anual en sueldos.

8.2. Estrategias de Salida

Las estrategias o medidas a tomar por parte de la administración de la empresa si sucedieran los escenarios antes mencionados, serían:

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



En el caso de que la producción de cacao de la provincia de Manabí se vea afectada, ya sea por calidad o cantidad, se negociará con productores cercanos a la provincia (Los Ríos – Guayas) para poder proveer a la planta procesadora.

Si producto de un fenómeno natural, se aumentará el costo de la materia prima, la medida a tomar por parte de la empresa sería extender la jornada de trabajo diario, pagando las respectivas horas extras a los trabajadores.

Si la política del nuevo gobierno sea el aumento del 20% anual en sueldos, no sería indispensable una acción estratégica debido a que los sueldos tienen poca sensibilidad en el proyecto.

8.3 Reuniones para mitigar los riesgos

Para discutir todos los puntos referentes al manejo y/o riesgos que pueda presentar la empresa, se realizarán reuniones periódicas cada tres meses entre la Junta de Accionistas y el Gerente – Administrador.



CAPÍTULO 9

CONCLUSIONES

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Del presente proyecto se deben tomar en cuenta numerosas conclusiones de distintos entornos, el social, productivo, político, territorial entre otros.

- La demanda de cacao fino de aroma posee una tendencia creciente a nivel mundial. El Ecuador es uno de los principales exportadores de este tipo de cacao con su tan reconocido cacao Arriba. Los exportadores de pasta de cacao a través del tiempo han aumentado su capacidad instalada por lo que se determina que si hay mercado para vender el producto.
- Existen 5 compañías que se dedican a la elaboración de pasta de cacao en el Ecuador y ninguna de ellas se encuentra ubicada en la provincia de Manabí.
- Las capacitaciones de los productores locales beneficia tanto el productor como a la compañía, debido a que se harán recomendaciones sobre uso de fertilizantes idóneos para no comprometer la calidad del cacao y que no contaminen la tierra.
- El Gobierno ecuatoriano incentiva a las inversiones de industrialización de alimentos mediante beneficios tributarios y facilidades para acceder a préstamos.
- Todos los coeficientes financieros tanto de endeudamiento como de rentabilidad proporcionan valores alentadores para la implementación del proyecto, tomando en cuenta que por motivos conservadores para el estudio del proyecto se comienza con el 50% de la capacidad instalada de la planta.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



- La principal preocupación de los inversionistas para que el proyecto no genere las proyecciones estudiadas, sería un desastre natural que afecte a los productores de cacao.
- Otro escenario crítico sería el daño de una de las máquinas indispensables para seguir produciendo pasta de cacao.
- La inversión requerida para la implementación de la planta es de tres millones de dólares aproximadamente los cuales serán recuperados en 6 años. Los coeficientes financieros o ratios dan resultados alentadores.



CAPÍTULO 10

RECOMENDACIONES

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Dentro de las recomendaciones del proyecto se deben tomar en consideración los siguientes puntos:

- Todo el personal de EMCACAO S.A. debe estar en constante actualización laboral para siempre estar un paso adelante sobre sus competidores.
- Es sumamente importante una certificación internacional como la ISO 14000 la cual brindaría a la pasta de cacao de EMCACAO S.A. un valor agregado, con el tiempo debido a esta certificación se podrá exigir un precio mayor al momento de las ventas.
- Dentro del proyecto no beneficiaría la depreciación acelerada de los activos debido al beneficio tributario que otorga al COPCI, de cinco años exentos de cancelar el impuesto a la renta.
- En el caso de que la materia prima que se llegue a obtener por parte de los productores locales se tiene que estudiar la viabilidad de tener otro turno de trabajadores para que la planta trabaje 20 horas al día en vez de las 10 que indican el proyecto.
- Si se da el inciso anterior y al tercer año de estudio del proyecto la capacidad instalada trabaja al 100%, sería recomendable una reingeniería con el fin de aumentar la capacidad de producción.
- Es importante organizar agasajos a los hijos de los empleados en fechas especiales para que exista un buen ambiente laboral y un vínculo afectivo social.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



- En el momento que la compañía se encuentre consolidada en el mercado de la pasta de cacao se debería estudiar la posibilidad de incursionar el lanzamiento de una marca de chocolates.
- Debido a la demanda favorable por los productos intermedios se buscará hacer alianzas comerciales directas con los principales fabricantes de chocolates de Estados Unidos y Europa.



CAPÍTULO 11

FUENTES

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



- Ambiente, M. d. (2008). *Ministerio del Ambiente*. Retrieved Agosto 10, 2010, from <http://www.ambiente.gob.ec/?q=node/38>
- ANECACAO. (2008). *Anecacao*. (C. Comunicación, Producer) Retrieved mayo 15, 2010, from <http://www.anecacao.com/index.html>
- BAI. (2004). *Buró de Análisis de Información*. Retrieved octubre 5, 2010
- BGC. (2009). *Buen Gobierno Corporativo*. Retrieved Agosto 12, 2010, from <http://www.gobiernocorporativo.com.ec/>
- CEE. (2010). *Plan Amanecer*. (C. E. Ecuatoriana, Editor) Retrieved Octubre 13, 2010, from <http://www.planamanecer.com>
- Certificaciones, N. y. (2007). *Normas y Certificaciones*. Retrieved Agosto 20, 2010, from <http://www.normasycertificaciones.com/normas-iso-14000>
- CONADIS. (2009). *CONSEJO NACIONAL DE DISCAPACIDADES*. Retrieved Agosto 15, 2010, from <http://www.conadis.gov.ec/legislacion.htm#legisla>
- David, F. R. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica*. Mexico: Pearson .
- ECUADORINMEDIATO.COM. (2003). *Ecuadorinmediato*. Retrieved Octubre 26, 2010, from <http://www.ecuadorinmediato.com>
- Enciclopedia Basica Visual Oceano* . (1988). Oceano .
- FAO. (1983). Codex Stan 141-1983. *Norma para cacao en pasta* .
- ICCO. (2000). *INTERNATIONAL COCOA ORGANIZATION*. (C. House, Editor) Retrieved septiembre 15, 2010, from <http://www.icco.org/economics/market.aspx>
- Inc, K. (2004). *Google Earth*. Retrieved octubre 22, 2010, from <http://www.google.es/intl/es/earth/index.html>
- INIAP. (2003). *Insitituto Nacional Autonomo de Investigaciones Agropecuarias*. Retrieved octubre 25, 2010, from <http://www.iniap-ecuador.gov.ec/>

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



- Interactive, I. (2007). *ZChocolate*. Retrieved 18 Agosto, 2010, from <http://www.zchocolat.com/z34/chocolate/chocolate/produccion-cacao.asp>
- Kotler. (2006). *Direccion De Marketing*. Mexico: Pearson .
- Kotler, P. (2008). *Fundamentos De Marketing* . Mexico: Pearson.
- Lopez, C. (2008). *Gestiopolis* . Retrieved Noviembre 15, 2010, from <http://www.gestiopolis.com>
- MAGAP. (2010). Retrieved marzo 30, 2010, from Ministerio de Agricultura, Ganaderia, Acuacultura y Pesca: <http://www.magap.gob.ec>
- Medina, R. (2010). *DIFERENCIARSE NO BASTA*. Mexico : LID Editorial Empresarial .
- Noboa, G. (2002, Noviembre 4). Decreto Ejecutivo. *Reglamentos de Buenas Practicas para Alimentos Procesados* . Quito , Pichincha , Ecuador .
- OMPI. (2002). *Organizacion Mundial de la Propiedad Intelectual* . Retrieved Octubre 14, 2010, from <http://www.wipo.int/>
- RSCE. (2001). (R. C. Office, Producer) Retrieved Octubre 12, 2010, from Roundtable for a Sustainable Cocoa Economy: www.roundtablecocoa.org
- S.R.I. (2007). *Reglamento para la Aplicacion de la Ley Organica de Regimen Tributario Interno*. Quito , Ecuador: Praxis .
- SCRIBD. (2007). *Normas Oficiales en Materia de Metrologia* . Retrieved Octubre 20, 2010, from <http://www.scribd.com/doc/19242806/Listado-de-Normas-Oficiales-Mexicanas-en-materia-de-Metrologia>
- SUPER. (2009). *SuperIntendencia de Companias*. Retrieved Agosto 23, 2010, from

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/instructivo_soc.pdf

Technologies, M. (2001). *De Gerencia* . (M. Technologies, Producer) Retrieved mayo 13, 2010, from www.degerencia.com

Universo. (2010, abril 20). El desempleo se concentra en la región de la Costa. *El Universo* .



CAPÍTULO 12

ANEXOS



12.1. Entrevistas

Entrevista a profundidad al Ing. Einstein Sarango.

Edad: 38 años

Estado civil: soltero

Profesión: Ingeniero Agropecuario

1. Hace cuánto está en el negocio de producción de cacao

Tengo más de 8 años inmerso en el negocio.

2. ¿Por qué se interesó por el cultivo de cacao?

Porque trabajé como técnico en una asociación de productores de cacao dando asesoría a los socios con respecto al cuidado y la mejor producción del mismo.

3. ¿Cultiva otro producto?

También cultivo limón y mango.

4. ¿Cuántas hectáreas tiene cultivadas?

Tengo 3100 plantas de cacao nacional y 800 de cacao CCN-51, son alrededor de 5 hectáreas.

5. ¿Con cuántas hectáreas comenzó en el negocio de cultivo de cacao?

Comencé con un vivero y luego cultive 2 hectáreas de cacao arriba.

6. ¿Tiene pensado en expandir su negocio? ¿Por qué?

Sí indudablemente, cada vez que tengo la oportunidad de comprar más terrenos lo aprovecho para el cultivo de cacao debido a que siempre hay demanda del mismo.

7. ¿Qué tipos de cacao se producen en el mercado local?

Existen algunas variedades:

Cacao Nacional o Arriba

CCN-51

95



8. ¿Cuánto vale cada planta de cacao?

Unidad esta a \$0,50 centavos de dólar, si se vende más de 1000 cada planta cuesta \$0,45 centavos de dólar.

9. ¿Qué tipo de cacao es el recomendable para la elaboración de semielaborados cacao?

Todo depende de la necesidad del cliente, el cacao Nacional es usado para obtener un chocolate de mejor calidad. En cuanto con el clonal se obtiene un chocolate amargo.

10. ¿Con que frecuencia se cosecha el cacao?

Cuando las matas tienen 4 años o más cada 15 días se cosecha.

11. ¿Cuál sería la disposición de las fincas para abastecer de materia prima a la planta?

Si existiera una planta procesadora cerca del cantón, se beneficiarían los productores porque recibirían un mayor precio por el quintal.

12. ¿Cuál es la preferencia de la producción local hacia el producto?

La producción local se inclina en su mayor parte hacia el clonal, debido a que es mucho más rápida la cosecha, la mazorca es más grande en comparación al cacao nacional y la planta empieza a dar cacao a los 18 meses de vida.

13. ¿Cuál es la tendencia de los últimos años con respecto al cultivo del cacao?

La tendencia ha ido incrementando considerablemente, el día de hoy son más las zonas dentro del Ecuador que producen cacao. Lamentablemente el cacao clonal está siendo producido en mayor proporción que el cacao “Nacional”.

14. ¿Cuál es la tendencia de los últimos años con respecto a la producción del semielaborados de cacao dentro del Ecuador?

Bueno la comercialización de nuestro cacao es mediante intermediarios que nos compran el cacao y ellos se encargan de venderlo. No tengo

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



conocimiento si se lo venden a personas que lo transforman en semi elaborados o lo venden en estado primario.

15. ¿Cuál es la preferencia del mercado en cuanto a la calidad del producto?

El cacao nacional es el de mayor calidad, sin embargo al momento de la compra por parte de los comercializadores se pide 50% de cacao nacional y 50% de cacao CCN-51

16. ¿Cuáles son las industrializadoras que compran el producto?

Solo compran intermediarios.

17. ¿Cuál es el precio que le pagan?

A nosotros los intermediarios nos compran el quintal a \$120, no obstante ellos lo venden \$135 el quintal.

18. ¿Cuán rentable es el negocio de la producción?

Sí es rentable de otra manera no estuviéramos en el mismo, no se podría dar algún porcentaje porque son demasiados los costos que interfieren en el mismo, como el pago a los jornaleros para adecuar la tierra, el costo de las plantas, sistemas de riego, fertilizantes, sacos, el pago del agua etc.

19. ¿Cual es otro factor determinante aparte del precio al momento de vender el producto?

Siempre vendemos al intermediario que mayor precio pague. Por lo general todos pagan el mismo precio.

20. ¿Cuántas plantas de cacao se siembran por hectárea?

Lo recomendable es que se siembre cada 3 x 3, dando un aproximado de 1100 plantas sembradas en una hectárea.

21. ¿Cuántos sacos salen por hectárea cultivada?

55 quintales por hectárea, en plantaciones de 3 x 3.

22. ¿Cuál es el sistema de riego ideal para el cacao?

El sistema ideal es por canales, en caso que el terreno no permita este sistema se puede realizar mediante tubos, los cuales no midan más de 40 cm de alto.

23. ¿Cuáles son las plagas que acechan al cultivo?

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Las plagas que le caen son cochinilla, chinches y gusano soldados. Escoba de bruja son llamadas a las ramas improductivas



24. ¿Cuáles son los beneficios que le brinda esta asociación?

Cuando se inicio brindaron plantas de manera gratuita para empezar el cultivo.

Entrevista al Señor Carlos Asís

Edad: 44 años

Estado civil: casado

Profesión: Agricultor

1. ¿Hace cuánto tiempo está en el negocio de producción de cacao?

Bueno la verdad tengo cuatro años cultivando mi propio terreno pero he administrado los terrenos de un tío desde hace unos 6 años más o menos.

2. ¿Por qué se interesó por el cultivo de cacao?

Porque mi tío necesitaba alguien que se quede a cargo de sus terrenos cuando tuvo una oferta de trabajo en la ciudad de Guayaquil. Entre sus terrenos tenía 3 hectáreas de cacao cultivado.

3. ¿Cultiva otro producto?

Bueno en mi terreno, solo he cultivado cacao nada más.

4. ¿Cuántas hectáreas tiene cultivadas?

Hasta el momento tengo dos hectáreas cultivadas y una hectárea lista para sembrar las matas.

5. ¿Con cuantas hectáreas comenzó en el negocio de cultivo de cacao?

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Con dos hectáreas, las que tengo cultivadas al momento, recién empiezo.

6. ¿Tiene pensado en expandir su negocio? ¿Por qué?

Sí al momento ya tengo lista casi otra hectárea para sembrar. Porque me gusta estar pendiente de mis plantas y que no tengo que esperar tanto tiempo para volver a cosechar.

7. ¿Qué tipos de cacao se producen en el mercado local?

De los que tengo conocimiento son:

CCN-51

Cacao Nacional

106

8. ¿Cuánto vale cada planta de cacao?

Me cuesta \$0,45 centavos de dólar cada planta, se la compro a un amigo mío que tiene un vivero.

9. ¿Qué tipo de cacao es el recomendable para la elaboración de semielaborados cacao?

No hay uno mejor que otro para realizar semi elaborados de cacao, todo depende de la exigencia del cliente.

10. ¿Con que frecuencia se cosecha el cacao?

Las matas empiezan a dar mazorcas a partir del año o año y medio, al momento en mi cultivo cada 25 días aproximadamente.

11. ¿Cuál sería la disposición de las fincas para abastecer de materia prima a la planta?

Yo siempre le vendo a los comercializadores que a veces me dan \$110, \$115 o \$120 el quintal, si la planta me da más por el quintal, se los vendería directamente a la planta.

12. ¿Cuál es la preferencia de la producción local hacia el producto?

La mayoría de los productores nos inclinamos hacia el CCN-51 debido a que es el más productivo.

13. ¿Cuál es la tendencia de los últimos años con respecto al cultivo del cacao?

Si he escuchado de algunos productores del sector que tenían otros

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



cultivos y han empezado a cultivar cacao.

14. ¿Cuál es la tendencia de los últimos años con respecto a la producción del semielaborados de cacao dentro del Ecuador?

Solo le vendo mis quintales a los comercializadores del pueblo, no se a quien ellos le venden.

15. ¿Cuál es la preferencia del mercado en cuanto a la calidad del producto?

El cacao nacional es el de mayor aroma por algo es conocido como de fino aroma, sin embargo el CCN-51 también se vende con facilidad.

16. ¿Cuáles son las industrializadoras que compran el producto?

En este sector solo nos compran los comercializadores los quintales de cacao.

17. ¿Cuál es el precio que le pagan?

A nosotros los comercializadores nos compran el quintal a \$110, \$115 o también \$120 depende de cómo este el mercado.

18. ¿Cuán rentable es el negocio de la producción?

Es un poco difícil darle valores en este negocio, pero cuando la mata ya tiene 4 años o más se ve el dinero de los quintales cada quince días.

19. ¿Cuál es otro factor determinante aparte del precio al momento de vender el producto?

Siempre se vende los quintales a los comerciantes, el precio que pagan siempre es el mismo porque lo regula el mercado. No hay otro factor a parte del precio.

20. ¿Cuánto es el costo de producción por hectárea?

No se podría decir un monto específico ni uno estimado en lo que respecta al costo de producción por hectárea.

21. ¿Cuántas plantas de cacao se siembran por hectárea?

Por el sistema de riego a través de canales que ya tenía en el terreno antes de cultivar el cacao, tengo cultivado de 3 x 4.

22. ¿Cuántos sacos salen por hectárea cultivada?

En mi cultivo salen aproximadamente 45 quintales por hectárea.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



23. ¿Cuál es el sistema de riego ideal para el cacao?

El sistema preferible es mediante canales de riego.

24. ¿Cuál es la calidad que se exige al momento de la venta del cacao?

Los comerciantes piden máximo 7% de humedad en el caso de que el cacao tenga una humedad mayor, el precio del quintal es menor.

25. ¿Cuáles son las plagas que acechan al cultivo?

A las matas les caen distintos tipos de bacterias como gusanos y chinches, una vez que muerden la mazorca esta deja de crecer inmediatamente.

26. ¿Cuál es la provincia que tiene la mayor producción del producto?

Los Ríos sin ninguna duda.

27. ¿Cuál es la logística al momento de la venta del producto?

Le llevo los sacos de quintal que tenga al pueblo al lugar donde se encuentran los comercializadores.

Gerente General de Cofina

Lugar: Oficinas de Anecacao

Fecha: 25/10/10

Nombre: Julio Zambrano

Edad: 55 años

Profesión: Ingeniero Comercial

Estado civil: casado

1. ¿Cuál es su nombre y a qué se dedica?

Mi nombre es Julio Zambrano y soy exportador de cacao en grano y derivados de cacao.

2. ¿Hace cuánto tiempo está inmerso en el negocio?

El negocio es familiar, tiene alrededor de 40 años de existencia y yo ya llevo 20 años administrándola.

3. ¿Qué lo motivó a emprender esta idea?

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Darle un poco mas de valor agregado a lo que es la exportación de cacao en grano, esto es exportando semi elaborados, eso si con miras a un mediano plazo ofrecer un producto final (chocolate).

4. ¿Qué barreras para poner en marcha el negocio tuvo al comienzo?

Conseguir equipos de buena marca, o buenos, no pudimos adquirir equipos 0 km como hubiésemos querido.

5. ¿Con qué frecuencia se adquiere la materia Prima y en qué volúmenes?

Todos los días, depende de la cosecha, tiene sus picos altos tiene sus picos bajos. Hay meses que se puede llegar a producir 1000 toneladas al mes y hay otros meses que por diferentes motivos solo se puede llegar a 200 toneladas. Se compran todos los días al año, laborables y no laborables, feriados.

6. ¿De qué zonas del Ecuador se abastece de la materia prima?

De todas las zonas cacaoteras, Amazonía, Esmeraldas, Manabí, Guayas, Los Ríos, de cualquier zona donde se produzca cacao nos proveemos.

7. ¿A quienes compran el cacao?

Trabajamos con agricultores pequeños, con asociaciones de productores, con hacendados grandes y con intermediarios.

8. ¿Y en lo que tiene que ver al transporte de la materia prima? ¿De qué manera se debe realizar?

Como sea, muchas de las veces es informal, algunos traen los sacos en los buses de pasajeros, hasta en taxis, camionetas, camiones.

9. ¿Cuáles son los estándares de calidad que su empresa exige para la compra de cacao?

Según las normas INEM con los cuales a nosotros nos ponen parámetros para exportar, no compramos sacos con moho porque simplemente eso sería una pérdida. Al cacao en grano antes de procesarlo se le mide las impurezas, el moho, el espectro de las almendras; básicamente esos son los rubros que le vemos antes de comprar los sacos.



10. ¿Cuáles son los valores referenciales que maneja la empresa para la compra del quintal de cacao?

El precio se regula por el mercado, el momento que hay poco cacao el precio aumenta y el momento que hay bastante baja un poco el precio. También nos manejamos por los valores referenciales de la bolsa de New York, más- menos la producción local.

11. ¿Cuántos exportadores de cacao en grano existen en el país?

En el mercado interno hay 40 compañías exportadoras y una cosecha de 114.000 TM

12. ¿Qué tipo de cacao es recomendable para producir semi elaborados?

Todo cacao sirve a la final, todo depende del mercado y su destinatario, en el mundo del chocolate existe un cacao trinitario o CCN-51 que se lo puede considerar un cacao base, se lo utiliza para mezclarlo con leche, un chocolate basado en sabor, es utilizado más para chocolates de producción masiva como lo son Manicho, Hersey. Y los especializados en cambio piden cacao Arriba, son para mercados más exigentes, aquellos que producen con concentración de 60% – 70% que cuando uno lo prueba uno espera realmente sentir un sabor diferente o diferenciado.

13. ¿De qué manera la empresa Industrializa la materia prima y cómo es dicho Proceso?

Básicamente lo que se procesa es dependiendo de la necesidad del cliente, la materia prima debe entrar limpia y seca para el proceso, más o menos se tiene un rendimiento de 82%. Son distintos los controles de calidad que se le toma al proceso desde que se filtra el grano a la planta, en el tostado, descarado, moliendas, y esterilización del producto.

14. ¿Cuáles son los tiempos y capacidad de producción?

1000 Kg / hora.



15. ¿Existe merma en el proceso de producción, que hace con ellas?

Tienes merma en cada una de las etapas del proceso, desde que tuestas, descascaras, mueles en cada uno hay fricción. La cáscara de cacao se la vende a los ganaderos básicamente para balanceado.

16. ¿Cuáles son las expectativas de producción que su empresa tiene a corto y largo plazo?

Nuestra idea es empezar con los tres productos (manteca, licor y polvo) en un inicio tal vez más enfocados en licor de cacao, en una segunda etapa elaborar coberturas de chocolate y en un futuro vender un producto final (chocolate) para el mercado local o internacional.

17. ¿Cuántos empleados maneja su empresa?

Alrededor de unos 30.

18. ¿Cuáles son los precios y presentación de sus productos finales?

Se manejan por estándares internacionales, tanto el licor como la manteca son envasados en fundas de 25 Kg.

19. ¿De qué manera comercializa sus productos?

Exportando de manera directa a mis clientes.

20. ¿Cuáles son sus competidores y donde están localizados?

Las que producen licor de cacao incluyendo la nuestra cinco, y están ubicadas en todo el territorio ecuatoriano, hay unas que si producen productos finales como barras de chocolate.

21. ¿Cuál ha sido la evolución de la pasta de cacao?

Anteriormente el Estado para incentivar las exportaciones pagaba un 20% sobre el valor de la exportación, cuando se eliminó dicha iniciativa, algunos exportadores dejaron el negocio y luego de esto ha ido aumentando de una manera sostenida.

22. La empresa maneja responsabilidad social

Nosotros en estos momentos estamos trabajando con algunas asociaciones productoras de cacao, en las que estamos haciendo unos programas de ayuda que estén al alcance de nosotros, como lo son

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



mingas con médicos, donamos becas de estudio para los hijos de los productores. Pensamos que un agricultor preparado es un mejor agricultor más adelante. También brindamos asesoramiento para que tengan un mejor cultivo.

23. ¿Cuál es la Fuente de financiamiento del Capital de su empresa?

Capital propio, préstamos a la banca local, también con la CFN. También somos el nexo para que empresas internacionales apoyen a las asociaciones de productores con capital para mejorar sus cultivos.



12.2. Equipos de Oficina

Activos Fijos	Cantidad	Precio Unitario	IVA 12%	Total
Juego de Muebles	1	\$ 1,020.00	\$ 122.40	\$ 1,142.40
Televisor LCD 42"	1	\$ 1,280.00	\$ 153.60	\$ 1,433.60
Aire Acondicionado 24000 BTU	3	\$ 800	\$ 96.00	\$ 2,688.00
Computadoras	8	\$ 400	\$ 48.00	\$ 3,584.00
Escritorios	10	\$ 80	\$ 9.60	\$ 896.00
Impresora Multifuncional	1	\$ 440	\$ 52.80	\$ 492.80
Infocus	1	\$ 575	\$ 69.00	\$ 644.00
Pizarra Liquida	1	\$ 90	\$ 10.80	\$ 100.80
Sillas	30	\$ 17	\$ 2.04	\$ 571.20
Mesas	3	\$ 35	\$ 4.20	\$ 117.60
Archivadores	3	\$ 360	\$ 43.20	\$ 1,209.60
Teléfonos	6	\$ 30	\$ 3.60	\$ 201.60
Total				\$ 13,082

12.3 Otros Activos

Denominación	Valor
Muebles y Enseres	9,497.60
Constitución de la Sociedad	3,950.00
Equipos de Computación	3,584.00
Insumos de Laboratorio	2,250.00
Repuestos y accesorios*	12,250.00
Gastos de puesta en marcha de maquinaria**	36,750.00

TOTAL

68,281.60

*0.5% de maquinarias

**1,5% de maquinarias



12.4 Costo de Instalaciones

	Cantidad m ²	VALOR	
		Unitario (Dólares)	Total (Dólares)
Terreno	1,800	20.00	36,000.00
Construcciones			
	1,650		
Oficinas	250	63.50	15,875.00
Área de Producción	750	49.07	36,800.00
Bodega de materia prima	200	17.50	3,500.00
Bodega de producto terminado	100	43.00	4,300.00
Estacionamiento	200	52.50	10,500.00
Comedor, baños, vestuario	100	79.40	7,940.00
Mantenimiento	50	41.00	2,050.00
Total Construcciones			\$80,965.00

El área de los tendales que comprende 150 m² no necesita ningún tipo de construcción.

Área de Producción	Cantidad	Precio	Total
Repisas cemento	20	200.00	4,000.00
Hormigón	750	40.00	30,000.00
Mano de obra	1	2,800.00	2,800.00
Total			\$36,800.00

Precio por metro cuadrado \$ 49.07

Mantenimiento	Cantidad	Precio	Total
Repisas cemento	6	200.00	1,200.00
Hormigón	50	40.00	2,000.00
Mano de obra	1	700.00	700.00
Total			\$3,900.00

Precio por metro cuadrado \$ 78.00

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Estacionamiento	Cantidad	Precio	Total
Hormigón	200	40.00	8,000.00
Gastos de Instalación	1	200.00	200.00
Mano de obra	1	2,300.00	2,300.00
Total			\$10,500.00

Precio por metro cuadrado \$ 52.50

Comedor - Baños- Vestidores	Cantidad	Precio	Total
Sanitario	7	80.00	560.00
Urinario	2	70.00	140.00
Lavabos	6	50.00	300.00
Baldosas	800	7.00	5,600.00
Gastos de Instalación	1	340.00	340.00
Mano de obra	1	1,000.00	1,000.00
Total			\$ 7,940.00

Precio por metro cuadrado \$ 79.40



12.5 Materia Prima

Denominación	Año	Cantidad	Unidad	VALOR (\$)		Total Anual
				Unit.	Total Mensual	
Grano de Cacao	2011	2750	qq	\$120.00	\$330,000.00	\$3,960,000.00
Grano de Cacao	2012	3025	qq	\$124.80	\$377,520.00	\$4,530,240.00
Grano de Cacao	2013	3300	qq	\$129.79	\$428,313.60	\$5,139,763.20
Grano de Cacao	2014	3575	qq	\$134.98	\$482,566.66	\$5,790,799.87
Grano de Cacao	2015	3850	qq	\$140.38	\$540,474.65	\$6,485,695.86
Grano de Cacao	2016	4125	qq	\$146.00	\$602,243.19	\$7,226,918.24
Grano de Cacao	2017	4400	qq	\$151.84	\$668,088.44	\$8,017,061.30
Grano de Cacao	2018	4675	qq	\$157.91	\$738,237.73	\$8,858,852.74
Grano de Cacao	2019	4950	qq	\$164.23	\$812,930.02	\$9,755,160.19
Grano de Cacao	2020	5225	qq	\$170.80	\$892,416.51	\$10,708,998.08

Cantidad				
Año	Ton. Mensual	Ton. Anual	Fundas Mensual	Fundas Anual
2011	110	1320	4400	52800
2012	121	1452	4840	58080
2013	132	1584	5280	63360
2014	143	1716	5720	68640
2015	154	1848	6160	73920
2016	165	1980	6600	79200
2017	176	2112	7040	84480
2018	187	2244	7480	89760
2019	198	2376	7920	95040
2020	209	2508	8360	100320

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



12.6 Capital de Operación

ANEXO-02 CAPITAL DE OPERACIÓN

Denominación – Egresos	Dólares
Materiales directos	\$3,960,000.00
Mano de obra directa	\$47,505.06
Carga fabril *	\$99,440.33
Gastos de administración**	\$35,195.40
Gastos de ventas	\$6,900.00
TOTAL	\$4,149,040.79

* Sin depreciación ni amortización

** El capital de operación se financiará durante el 1er. mes de operación

***El valor del primer mes de operación + salida de divisas

CAPITAL DE OPERACIÓN A FINANCIAR***	\$394,753.40
--	---------------------

12.7 Gastos de Constitución

Gastos de Constitución	
Valores cancelados Súper Intendencia de Compañías	\$450.00
Patente Municipal del cantón de Jipijapa*	\$2,288.16
Tramites del Ministerio del Ambiente	\$911.84
Honorarios profesionales a Abogado	\$300.00
Total	\$3,950.00

*El valor de la patente municipal es igual al 1,5% de la resta entre el activo corriente y pasivo corriente

12.8 Carga Fabril

CARGA FABRIL

A. MANO DE OBRA INDIRECTA				
Denominación	No.	Sueldo mensual	Total mensual	Total anual
Personal de limpieza	1	\$264.00	\$264.00	\$3,168.00
Personal de seguridad	2	\$264.00	\$528.00	\$6,336.00
SUMAN	3		\$792.00	\$9,504.00



B. MATERIALES INDIRECTOS

Denominación	Cantidad	Costo Unit.	Total
Funda para pasta de 25kg.	52800	\$0.05	\$2,640.00
Cartón para 25 Kg de pasta	52800	\$0.10	\$5,280.00
SUMAN			\$7,920.00

C. DEPRECIACIÓN

Concepto	Costo (dólares)	Vida útil (años)	Valor anual (dólares)
Construcciones e instalaciones	\$118,965.00	20	\$5,948.25
Maquinaria y equipo	\$2,450,000.00	10	\$245,000.00
Repuestos y accesorios	\$12,250.00	5	\$2,450.00
Gastos de puesta en marcha	\$36,750.00	10	\$3,675.00
SUMAN	\$2,617,965.00		\$257,073.25

D. SUMINISTROS		VALOR	
Concepto	Cantidad Anual	Unitario (dólares)	Total (dólares)
Energía eléctrica (Kwh)	95000	0.14	13,300.00
Combustible (galón-diesel)	5000	1.00	5,000.00
Agua (m3)	1440	0.60	864.00
Lubricante (litro)	3500	0.80	2,800.00
SUMAN			\$21,964.00

E. REPARACIONES y MANTENIMIENTO		Valor total
Valor reparaciones y mantenimiento en general		5,000.00
Maquinaria y equipo	65%	3,250.00
Edificios y construcciones	35%	1,750.00
SUMAN		\$5,000.00

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



F. SEGUROS	Porcentaje	Monto	Total
Maquinaria y equipo	1.00%	2,477,581.60	24,775.82
Incendio	0.30%	2,560,546.60	7,681.64
Robo	1.20%	27,581.60	330.98
Materia Prima	0.30%	3,960,000.00	11,880.00
	SUMAN	9,025,709.80	44,668.44

TOTAL

346,129.69

Imprevistos de la carga fabril		Total
Aproximadamente 3% de los rubros anteriores	3%	\$ 10,383.89
TOTAL GENERAL		\$ 356,513.58

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida
en la provincia de Manabí”



“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida
en la provincia de Manabí”



“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida
en la provincia de Manabí”



“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida
en la provincia de Manabí”



“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida
en la provincia de Manabí”



“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida
en la provincia de Manabí”



“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



CAPÍTULO 13

MATERIAL COMPLEMENTARIO

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



13.1 Presupuesto de la Maquinaria

Date: Mon, 20 Sep 2010 02:05:26 -0500

Subject: Re: cotización

From: fabricacocoalist@gmail.com

To: gencalada@g.cfn.fin.ec

Perfecto no hay problema, te adjunto el documento aquí para que lea como es el proceso, además de la cotización, por cierto la maquinaria se fabrica bajo pedido, puesto que hablamos de millones de dólares, quisiera que me confirme si consta con esa cantidad para adquirir esta fábrica, bueno posteriormente sigue viajar a Europa para que conozca la fábrica donde se hace la maquinaria, de cuantas toneladas año desea la maquinaria hay desde 1000 ton, 3000 ton, 8000 ton.

Espero su confirmación

att

Alberto Quezada

El 31 de agosto de 2010 14:52, Giancarlo Encalada <gencalada@g.cfn.fin.ec> escribió:

Estimado Sr. Quezada,

Por favor ayúdeme con la cotización de toda la línea, nuestra empresa va a tener el nombre de EMCACAO S.A.

Adicionalmente podría indicarme al detalle el uso, marca y capacidad de producción de cada una de las máquinas.

Muchas Gracias

Date: Fri, 20 Aug 2010 23:19:05 -0500

Subject: Re: cotizacion

From: fabricacocoalist@gmail.com

To: gencalada@g.cfn.fin.ec

Saludos,

Bueno los equipos son industriales de fabricación y origen europeo con Iso 9001, se fabrican bajo pedido y son de alto rendimiento para trabajar tres turnos los 365 días, para que empresa es la cotización, si requiere toda la línea desde tratamiento de granos.

Lo que si te adelanto que solo el prensado para extraer la manteca de cacao cuesta más de 350.000 dólares

att

Edwin Quezada

El 13 de agosto de 2010 18:56, Giancarlo Encalada <gencalada@g.cfn.fin.ec> escribió:

Buenas tardes, deseo conocer el precio de las maquinarias para fabricar pasta de cacao.

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



Archivo adjunto:

COTIZACIÓN PARA EMPRESA EMCACAO S.A.

Capacidad de la planta

La capacidad de la planta es procesar 8.000 toneladas de granos por año, que equivale aproximadamente 1000 Kg de granos por hora, y se basa en los datos siguientes del programa:

Planta procesadora de cacao natural:

Capacidad:	8.000 toneladas por año (24 toneladas / día basado en el trabajo de tres turnos de 8 horas
Horas de trabajo:	8.000 horas por año
Granos de cacao:	Tomado como base el cacao originario de África, con un porcentaje de humedad del 6%-7%
Porcentaje de grasa:	50%-54% en los granos
Porcentaje de grasa:	10%-12% en la torta del cacao, después del prensado

Para esta línea, proporciona la siguiente capacidad de producción basada en el procesamiento natural

Línea de productos capacidad (salida)	Producto y capacidad (entrada)	Producto y
--	--------------------------------	------------

1.- TORREFACTOR PARA HABAS DE CACAO		
MARCA:	F.B. LEHMAN	
CAPACIDAD:	1300 KG/HORA	
PRECIO:		\$450,000
2.- TOSTADOR PARA CACAO		
MARCA:	LLOVERAS	
CAPACIDAD:	900-1100 KG/HORA	
PRECIO:		\$380,000
3.- DESCASCARILLADORA PARA CACAO		
MARCA:	GEBR. BAUERMEISTER & CO.	
CAPACIDAD:	1200 KG/HORA	
PRECIO:		\$420,000
4.- MOLINO PARA PREMOLIENDA		
MARCA:	CARLE & MONTANARY	
CAPACIDAD:	600-1000 KG/HORA	
PRECIO:		\$175,000
5.- LINEA COMPLETA PARA Prensado de licor de cacao		
MARCA:	CARLE & MONTANARY	
CAPACIDAD:	60 KILOS/BATCH	

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



PRODUCTIVIDAD:	1200 KG/HORA	
PRECIO:		\$440,000
6.- REFINADOR PARA LICOR DE CACAO		
MARCA:	WIENEROTO	
CAPACIDAD:	1400 KILOS/HORA	
PRECIO:		\$190,000
7.- ESTERILIZADOR PARA LICOR DE CACAO		
MARCA:	CARLE & MONTANARY	
CAPACIDAD:	6 TONELADAS	
PRECIO:		\$200,000
8.- POTAZADOR PARA ALCALINIZAR LICOR DE CACAO		
MARCA:	BLOMMER	
CAPACIDAD:	3 TONELADAS MÉTRICAS	
PRECIO:		\$195,000
MAQUINARIA TOTAL:		\$2,450,000.00

Alcance

La planta ofrecida consiste de los equipos mencionados en la siguiente lista corta. En las especificaciones técnicas se proporciona una descripción con más detalles.

Sección del tratamiento de los granos de cacao:

- Alimentación, limpieza y el almacenamiento de los granos de cacao crudos
- Tostado de los granos de cacao
- Esterilización de los granos de cacao tostados
- Trituración, descascaramiento y separación de los nibs de las cáscaras
- Control eléctrico de planta

Sección de Molido para licor del cacao:

- Pre-molido con un molino de hojas
- Bomba suministradora de licor de cacao
- Tanque del almacenamiento intermediario para el licor de cacao
- molido intermedio y fino con un molino de bola
- Unidad de filtrado
- Bomba de la descarga del licor
- Bomba de la descarga del licor de cacao a la sección de prensa.

Sección de bloque de Licor (en caso de solicitarse su instalación) para envasar finalmente el licor de cacao

- Bomba para la descarga del licor (hacia la sección de block del licor)

“Industrialización y comercialización de pasta de cacao producida

en la provincia de Manabí”



- Intercambiador de calor en tubo
- Tanque intermediario de licor
- Bomba para el licor
- Máquina temperadora del licor
- Sistema de llenado
- Sistema de transportación

Prensado del cacao

- Tanque de acondicionamiento del licor
- Bomba de alimentación para el sistema de acondicionamiento del licor
- Unidad hidráulica III
- Transportador de la tortas
- Triturador de la torta de prensado de cacao
- Consolas de fundición
- Plataforma

Sección de Pulverización

- Sistema transportador de tornillo
- Detector de metales
- Planta de Pulverización
- Sistema de transporte neumático
- Detector de metales
- Máquina de ensacar del polvo

Espero su confirmación.

Atte.

Alberto Quezada.