



**UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPÍRITU SANTO**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES**

**OPCIÓN DE TITULACIÓN: PLAN DE NEGOCIO**

**TEMA: ANTEPROYECTO DE UNA PLANTA PROCESADORA DE  
LICOR DE CACAO EN LA COMUNA PERIPA, CANTON EMPALME,  
PROVINCIA GUAYAS.**

**ESTUDIANTE: ING. KARINA MICHELL PINCAY PARRALES**

**CARRERA: CONTADURIA PÚBLICA**

**SAMBORONDON, 17 DE ABRIL 2014**

## ÍNDICE

ÍNDICE .....	2
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	5
ÍNDICE DE TABLAS .....	6
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....	7
ÍNDICE DE ANEXOS .....	7
CAPÍTULO I.....	8
RESUMEN EJECUTIVO .....	8
1.1. Propósito del proyecto .....	8
1.2. Requerimientos financieros.....	9
CAPÍTULO II .....	11
ANTEPROYECTO DE UNA PLANTA PROCESADORA DE LICOR DE CACAO EN LA COMUNA PERIPA, CANTON EMPALME, PROVINCIA GUAYAS. ....	11
2.1. Naturaleza del negocio .....	11
2.2. Misión .....	11
2.3. Objetivos del negocio.....	12
2.4. Metas del primer año.....	12
CAPÍTULO III.....	13
VIABILIDAD LEGAL, SOCIAL Y AMBIENTAL .....	13
3.1. Marco Societario .....	13
3.2. Marco Laboral.....	13
CAPÍTULO IV .....	14
ESTUDIO DE MERCADO .....	14

4.1.	Definición del mercado objetivo .....	14
4.2.	Análisis PEST .....	14
4.2.1.	Aspectos políticos y legales .....	14
4.2.1.1.	<i>Código de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)</i> .....	14
4.2.1.2.	<i>Fomento y promoción de las exportaciones</i> .....	15
4.2.1.3.	<i>Fase de producción del Cacao</i> .....	15
4.2.1.4.	<i>Seguridad Social</i> .....	16
4.2.2.	Aspectos económicos .....	16
4.2.2.1.	<i>Evolución del PIB</i> .....	16
4.2.2.2.	<i>Tasa de inflación</i> .....	18
4.2.2.3.	<i>Exportaciones a nivel Nacional</i> .....	18
4.2.2.4.	<i>Exportaciones de Cacao y sus Elaborados</i> .....	19
4.2.2.5.	<i>Exportaciones de semi-elaborados año 2013 – Principales países de destino</i> 20	
4.2.3.	Aspectos sociales .....	21
4.2.4.	Aspectos tecnológicos .....	22
4.3.	Evolución de mercados potenciales .....	22
4.4.	Análisis de la oferta .....	23
4.4.1.	Oferta nacional actual .....	23
4.5.	Análisis de la demanda .....	23
4.5.1.	Demanda nacional actual .....	23
4.5.2.	Demanda internacional actual .....	24
4.6.	Análisis de las 4P' .....	25
4.6.1.	Producto .....	25
4.6.2.	Precio .....	26
4.6.3.	Plaza .....	26
4.6.4.	Promoción .....	27
4.6.4.1.	<i>Estrategias para generar ocasión de prueba de producto:</i> .....	27
4.6.4.2.	<i>Estrategia para la recordación de la empresa:</i> .....	27
4.7.	Análisis FODA .....	28
4.7.1.	Factores internos .....	28

4.7.2.	Factores externos.....	28
CAPÍTULO V .....		30
ANÁLISIS OPERATIVO .....		30
5.1.	Localización del Negocio.....	30
5.1.1.	Documentos legales .....	30
5.2.	Tamaño del negocio .....	31
5.3.	Determinación de la capacidad instalada del negocio .....	33
5.4.	Diseño y descripción del producto .....	34
5.5.	Diagrama de procesos .....	35
5.6.	Ciclo del negocio .....	36
5.7.	Inversión en insumos y tecnologías .....	37
5.8.	Abastecimientos de materias primas.....	38
5.8.1.	Localización y característica de la zona de producción .....	38
5.8.2.	Ciclo o estacionalidad de la producción .....	38
5.8.3.	Materia prima.....	39
5.8.4.	Programación de abastecimiento .....	39
5.9.	Recursos Humanos.....	39
CAPÍTULO VI.....		41
ANÁLISIS FINANCIERO .....		41
6.1.	Plan de inversiones, calificación y fuentes de financiamientos .....	41
6.1.1.	Financiamiento de la inversión .....	42
6.1.2.	Cálculo del costo de capital promedio ponderado .....	42
6.2.	Presupuesto de operación .....	45
6.2.1.	Presupuesto de gastos.....	45
6.2.2.	Adquisición de activos fijos.....	48
6.2.3.	Activos diferidos .....	49
6.2.4.	División de costos y gastos .....	50
6.2.5.	Presupuesto de ingresos y ventas .....	52
6.3.	Flujo de caja proyectado .....	53

6.4.	Proyecciones de los estados financieros .....	56
6.5.	Punto de equilibrio .....	58
6.6.	Resultado de valoración del plan de negocio (TIR y VAN) .....	60
6.7.	Análisis de sensibilidad.....	64
6.8.	Indicadores financieros .....	65
6.9.	Conclusiones y Recomendaciones .....	67
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	68
	ANEXOS .....	70

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Gráfico 1.- PIB – Precios de 2007 a 2012 y Tasa de Variación.....	17
	Gráfico 2.- PIB de países de América del sur - 2012.....	17
	Gráfico 3.- Inflación anual del Ecuador en los últimos ocho años .....	18
	Gráfico 4.- Exportaciones a nivel Nacional.....	19
	Gráfico 5.- Exportación de semi-elaborados de cacao año 2013 – Principales países de destino .....	20
	Gráfico 6.- Gastos Administrativos y de Ventas mensual .....	45
	Gráfico 7.- Gastos Administrativos y Ventas anual.....	46
	Gráfico 8.- Gastos de Nómina.....	46
	Gráfico 9.- Inversión en activos fijos .....	48
	Gráfico 10.- Punto de Equilibrio .....	59
	Gráfico 11.-Punto de Equilibrio – Proyección 5 años.....	60
	Gráfico 12.- Relación entre TIR y VAN en los 3 escenarios .....	65

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.- Exportaciones de Cacao y sus elaborados .....	20
Tabla 2.- Importaciones de ostras al Ecuador .....	21
Tabla 3.- Principales exportadores de Licor de Cacao .....	24
Tabla 4.- Importadores a nivel mundial del Licor de Cacao .....	24
Tabla 5.- País de destino del Licor de Cacao .....	25
Tabla 6.- Costo de la construcción de infraestructura .....	31
Tabla 7.- Costo del terreno .....	32
Tabla 8.- Inversión de Activos .....	37
Tabla 9.- Inversión inicial del proyecto .....	41
Tabla 10.- Fuentes de financiamiento .....	42
Tabla 11.- Costo promedio ponderado de capital .....	43
Tabla 12.- División de la propiedad accionaria.....	43
Tabla 13.- Resumen anual del préstamo .....	43
Tabla 14.- Tabla de amortización.....	44
Tabla 15.- Presupuesto de sueldos .....	47
Tabla 16.- Gastos por depreciación de Activos Fijos.....	49
Tabla 17.- Distribución de Gastos de Depreciación.....	49
Tabla 18.- Gastos de Amortización.....	49
Tabla 19.-Distribución de los Gastos de Amortización .....	50
Tabla 20.- Costos de Producción .....	50
Tabla 21.- División de Costos y Gastos de Producción .....	51
Tabla 22.- Estimación unidades vendidas .....	52
Tabla 23.- Presupuesto de Ventas .....	52
Tabla 24.- Flujo de Caja mensual.....	53
Tabla 25.-Flujo de Caja Proyectado 5 años.....	55
Tabla 26.- Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado 5 años .....	57
Tabla 27.- Proyección de los resultados y Punto de Equilibrio .....	58
Tabla28.- Análisis del Punto Equilibrio .....	58

Tabla 29.- Punto de Equilibrio .....	59
Tabla 30.-Proyecciones anuales del Punto de Equilibrio .....	60
Tabla 31.- Evaluación Financiera Escenario Real .....	61
Tabla 32.- Resumen de la evaluación Real .....	62
Tabla 33.- Resumen de la evaluación Optimista .....	63
Tabla 34.- Resumen de la evaluación Pesimista .....	64
Tabla 35.- Análisis de Sensibilidad – 3 escenarios .....	64
Tabla 36.- Razones de Liquidez .....	65
Tabla 37.- Razones de Eficiencia .....	65
Tabla 38.- Razones de Endeudamiento .....	66
Tabla 39.- Indicadores de Rentabilidad.....	66
Tabla 39.- Indicadores de Rentabilidad.....	66

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Figura 1.- Licor de Cacao.....	11
Figura 2.- Mapa de localización de TRANSCACAO S.A. ....	30
Figura 3.- Vista frontal de TRANSCACAO .....	32
Figura 4.- Plano arquitectónico de TRANSCACAO S.A. ....	33
Figura 5.- Flujoograma del proceso productivo .....	35

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1.- Evaluación Financiera Escenario Optimista. ....	70
Anexo 2.- Evaluación Financiera Escenario Pesimista.....	71

## C A P Í T U L O I

### R E S U M E N E J E C U T I V O

#### 1.1. Propósito del proyecto

El propósito de este anteproyecto, es demostrar que el Ecuador es capaz de producir, comercializar y exportar productos de calidad, elaborados del cacao ecuatoriano, siendo uno de los productos agrícolas que goza de un excelente prestigio internacional, por su fino aroma que es muy apetecido por paladares más exigente a nivel mundial.

El anteproyecto que contiene el presente plan de negocio de la empresa TRANSCACAO S.A., para la construcción de una planta procesadora de Licor de Cacao, en la comuna Peripa, vía al Empalme, provincia del Guayas. Esta zona goza de privilegiadas condiciones de tierras, agua, clima que permite el cultivo de cacao Fino de Aroma de excelente calidad. Este plan de negocios busca además promover el desarrollo económico y social de la comuna Peripa, mejorando su calidad de vida.

Este proyecto promoverá el comercio por medio de los agricultores de la comuna que serán los principales proveedores del cacao que se requerirá para el procesamiento del Licor del Cacao.

La empresa TRANSCACAO S.A. su mercado meta serán las exportadoras, pero de acuerdo al constante crecimiento que tiene proyectado, va analizar la exportación directa al mercado potencial de Japón y Alemania, y que son los mayores consumidores del chocolate.

TRANSCACAO S.A. ofrecerá un tour a los representantes de las exportadoras para que observen el proceso para la obtención del Licor de Cacao y así crear una relación más directa que les permita confiar que el producto que adquieran se encuentra con altos estándares de calidad.

De acuerdo a lo expuesto, por ANECACAO las principales exportadoras de Licor de Cacao en el Ecuador, lo que va del año 2014 la multinacional Transmar

Commodity Group of Ecuador exportó 250 TM (USD 691,857) seguida de la multinacional Nestle Ecuador que exportó 140 TM (USD 392,926).

Para TRANSCACAO S.A. uno de los puntos principales será la promoción del producto para lo cual participará en Ferias Nacionales e Internacionales como auspicia el Ministerio de Comercio Exterior y Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROEcuador) que están orientadas a penetrar en el mercado tanto nacional como internacional, con el objetivo de lograr el posicionamiento deseado en los potenciales clientes.

En el marco teórico se detallan las estrategias utilizadas para el desarrollo de la planificación, tales como: el análisis PEST, marketing mix y análisis FODA.

En el desarrollo del anteproyecto la empresa va a presentar su misión, visión, objetivos y políticas. Tendrá responsabilidad social hacia la comunidad, se describirá los activos a utilizar en el desarrollo del producto. Además, el producto a fabricar será el Licor de Cacao que serán empacados en cajas de 25 kg. Finalmente, el análisis de los factores internos y externos de la compañía ayudará a escoger la mejor decisión.

## **1.2. Requerimientos financieros**

La inversión va a ser financiado por dos fuentes, con fondos propios que representa un 44% por un valor de \$125,000.00 y el 56% a través de un préstamo a la CFN por un valor de \$ 162,158.00.

La tasa de interés del préstamo es del 11% y la tasa que los accionistas desean obtener es del 25%; es decir, que la tasa de descuento o TMA es del 17.21% esta se obtiene a través de una ponderación de todas las aportaciones de capital de la empresa, por Capital Social es 10.880% y por Obligaciones Financieras es 6.32%.

Para analizar la TIR y el VAN se va a escoger tres escenarios. Sin embargo se ha considerado como ideal y esperado es el Real donde la Tasa Interna de Retorno Financiera (TIRF) es de 37% y el VAN es de \$271,996.00, por este motivo podemos concluir que el negocio es viable y puede ser aceptado por cualquier

institución financiera para su realización. El Valor Actual Neto es muy atractivo para el inversionista. El tiempo analizado en el presente anteproyecto es de cinco años.

## CAPÍTULO II

### ANTEPROYECTO DE UNA PLANTA PROCESADORA DE LICOR DE CACAO EN LA COMUNA PERIPA, CANTON EMPALME, PROVINCIA GUAYAS.

#### 2.1. Naturaleza del negocio

La empresa TRANSCACAO S.A. se dedicará al procesamiento y comercialización del Licor de cacao.

Figura 1.- Licor de Cacao



Fuente: ANECACAO

Elaboración: ANECACAO

#### 2.2. Misión

Garantizar una comercialización de Licor de Cacao en cajas de 25 kg, ofreciendo un producto de excelente calidad y buen aroma, manteniendo altas políticas de estándares y calidad por medio de certificaciones de Rainforest Alliance, contribuyendo a la preservación del medio ambiente, generando en nuestros clientes

un alto nivel de satisfacción y seguir desarrollando para llegar a mercados internacionales en un medio plazo a partir del tercer año.

### **2.3. Objetivos del negocio**

- Consolidar a TRANSCACAO S.A. como una excelente empresa a nivel nacional de procesamiento y comercialización de Licor de Cacao, siendo eficiente para cumplir con la productividad durante los dos primeros años de funcionamiento, aprovechando a lo máximo los recursos y así se disminuirán los costos, manteniendo la calidad del producto.

### **2.4. Metas del primer año**

- La principal meta será ofrecer un excelente producto como es el Licor de Cacao, su materia prima es el cacao certificado, este producto va a ser comercializados a las exportadoras que llevaran este producto a venderlos en el mercado internacional.
- Invertir en maquinarias que ayuden al reducir el tiempo procesamiento del Licor de Cacao, y a su vez manteniendo la calidad del mismo.
- Alcanzar una TIR del 37%, para justificar el riesgo que conlleva el anteproyecto.

## CAPÍTULO III

### V I A B I L I D A D L E G A L , S O C I A L Y A M B I E N T A L

#### 3.1. Marco Societario

La empresa TRANSCACAO S.A., va a ser constituida legalmente, estará inscrita en la Superintendencia de Compañías y se regirá bajo todas las normas legales establecidas por la Ley de Compañías.

“TRANSCACAO S.A. va a constituirse como Sociedad Anónima, tendrá cinco accionistas, contando con un capital mayor de USD\$ 800.00”. (LEY DE COMPAÑÍAS, 2012)

#### 3.2. Marco Laboral

Se responsabilizará de contratar personal de la Comuna Peripa para incentivar el desarrollo económico. Además, bajo el Código de Trabajo prestará los servicios de sus colaboradores, llegando a un acuerdo, según lo detallado en (TRABAJO, 2013):

- Art. 8.- Contrato individual, se celebrará mediante un convenio donde una persona se compromete para con otra persona a prestar sus servicios lícitos, bajo su dependencia.
- Art. 13.- La remuneración se pacta tomando como base la unidad de tiempo.
- Art. 14.- La estabilidad se establece un tiempo mínimo de duración de un año.
- Los trabajadores gozaran de los beneficios sociales como son: Décimo Tercer Sueldo, Décimo Cuarto Sueldo, Vacaciones, Fondos de Reserva, Seguro Social y Utilidades.

## CAPÍTULO IV

### ESTUDIO DE MERCADO

#### 4.1. Definición del mercado objetivo

El producto semi-elaborado como es el Licor de Cacao propuesto en este anteproyecto será dirigido a las exportadoras en la ciudad de Guayaquil. Estos establecimientos son los intermediarios que contactan a clientes en países de Estados Unidos, Alemania, Japón, Perú y Chile, que adquieren este producto, el Ecuador es un país de mayor producción del Cacao Fino de Aromas. Este producto es muy apetecido en el mercado exterior, con esto se puede elaborar el producto final tales como: barras de chocolate, helados, fabricación de cosméticos, productos farmacéuticos y todo tipo de reposterías. Generalmente los europeos son los mayores consumidores de cacao y chocolate, por su aroma pueden deleitar su paladar por medio de postres y confiterías.

#### 4.2. Análisis PEST

Uno de los factores más importante es analizar el entorno en el cual se va a desarrollar la empresa y los posibles factores externos que puedan afectar el éxito de la misma, en este caso la planta empacadora procesadora de Licor de Cacao se va a localizar en la comuna de Peripa que se encuentra cerca de la ciudad de El Empalme y la distribución del producto semi-elaborado será realizada en la ciudades de Guayaquil directamente a las exportadoras, por esta razón se efectuará un análisis macro ambiental del Ecuador a través de los siguientes factores:

##### 4.2.1. Aspectos políticos y legales

###### 4.2.1.1. Código de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

Según el Código de la Producción, Comercio e Inversión (COPCI), (2010), "Aprobado mediante Registro Oficial Suplemento # 351 el 29 de diciembre del 2010, por la Asamblea Nacional de acuerdo a las atribuciones que les confiere la Constitución de la República y la Ley Orgánica de la Función Legislativa.

**Art. 2** Actividad Productiva.- es el proceso donde interviene la actividad humana para transformar los insumos en bienes o servicios lícitos, socialmente necesarios que cuiden el ambiente y que generen valor agregado. (COPCI, 2010).

**Art. 22** dice que el Estado incentivará las medidas específicas y necesarias por medio de incentivos financieros para proyectos productivos ya sean agrícolas, pesquero, industrial y otras del sector (COPCI, 2010).

#### **4.2.1.2. Fomento y promoción de las exportaciones**

Según el Art. 93 del (COPCI, 2010), el Estado fomentará la producción que van direccionadas a las exportaciones mediante mecanismos de normas legales y programas de gobiernos tales como: acceso a los programas de preferencias arancelarias para los productos y servicios que gocen de dichos beneficios, derivados de acuerdos comerciales entre los países signatarios, derechos a la devolución condicionada total o parcial de impuestos pagados a los productos que se exporten, derechos a acceder a los incentivos a la inversión productiva previsto en el código.

#### **4.2.1.3. Fase de producción del Cacao**

La producción del cacao se encuentra respaldada actualmente con diversas certificaciones que acreditan la calidad del Cacao fino de Aromas. Los productores deberán cumplir con las normas de higiene, calidad y registro.

UTZ Certified da continuos programas de cultivo de cacao, para que agricultor aprenda mejores prácticas de agricultura y a la vez esto conlleva a crear mejores condiciones laborales y cuidar el medio ambiente. Con la contribución positiva de UTZ les permite obtener a los agricultores mejores cosechas, que ayuda a mejorar los ingresos a los productores. (UTZ, 2014)

Rainforest Alliance es un ente de elaboración de estándares forestales en la cual capacitan al agricultor para producir de una manera más inteligente que les permita planear para el futuro. Rainforest Alliance evalúa a las fincas por medio de auditorías anuales, verifica el cumplimiento de los estándares establecidos por la certificadora, esto promueve la buena práctica de cultivo y asegura la sostenibilidad a lo largo de la cadena de valor. (RAINFOREST ALLIANCE, 2014)

#### **4.2.1.4. Seguridad Social**

Los empleados que laborarán en esta empresa deberán ser incorporados en la Seguridad Social, que les permita tener atención médica y pensión de vejez. Todas las personas tienen derecho a la Seguridad Social, es un derecho irrenunciable, y es deber y responsabilidad primordial del Estado. Al estar afiliado el empleado se verá beneficiado por el seguro que le cubrirá los gastos: enfermedad, maternidad, riesgos de trabajo, cesantía, desempleo, invalidez, vejez, entre otras. **(IESS, 2014)**

#### **4.2.2. Aspectos económicos**

Estos factores permiten conocer la situación actual del país y de sus habitantes, los cuales van a ser útiles para la toma de decisiones. Se deben analizar las variables como: evolución del PIB, nivel de inflación, exportaciones e importaciones.

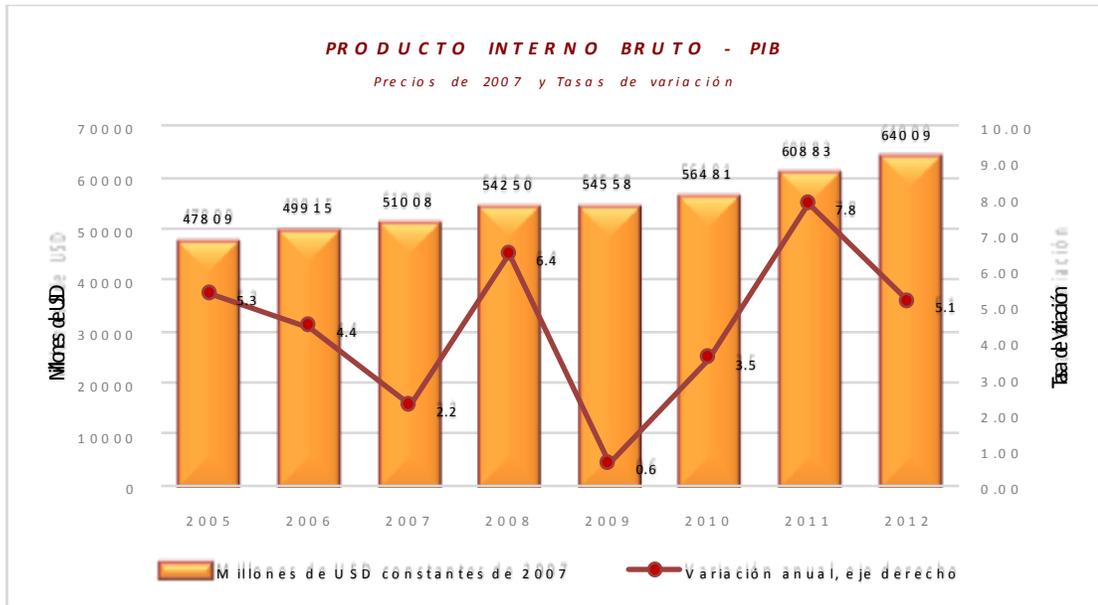
##### **4.2.2.1. Evolución del PIB**

De acuerdo a los datos obtenidos del Banco Central del Ecuador, se puede observar en el gráfico 1 los valores registrados en el periodo del 2005 al 2012 del PIB real o constante tomando como base los precios del año 2005, para conocer el crecimiento real de la economía. **(BCE, 2014)**

En el 2012 el valor del PIB es de \$ 64,009 millones y su crecimiento en relación al año 2011, fue del 5.1%, que representa el crecimiento más alto de la economía ecuatoriana en el periodo señalado lo cual significa que la economía está en expansión mejorando el nivel de productividad, se puede identificar que existe una tasa de variación anual irregular de incrementos y disminuciones sin seguir un patrón.

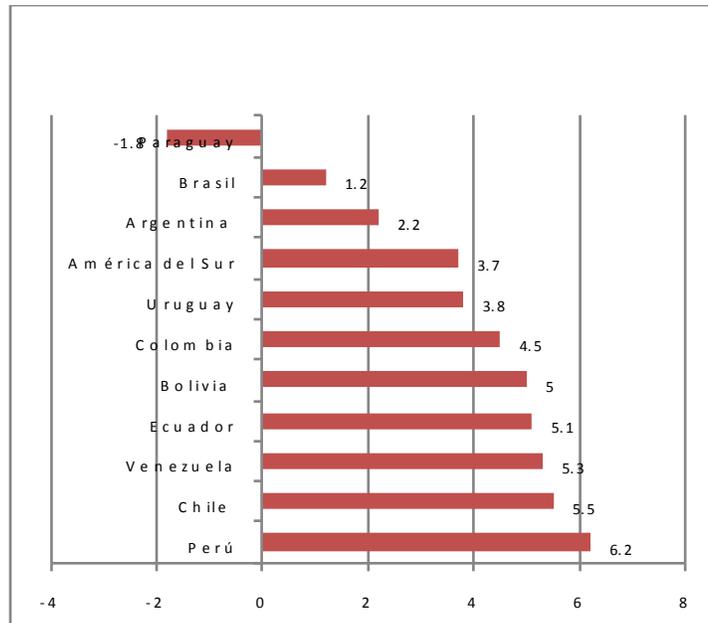
En el gráfico 4, el Ecuador en el año 2012 demostró un buen desempeño y se encuentra en el grupo de mayor crecimiento de América del Sur, en la cual registra una tasa de crecimiento del 5.1% .

G r á f i c o 1.- PIB – Precios de 2007 a 2012 y Tasa de Variación



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: Autor

G r á f i c o 2.- PIB de países de América del sur - 2012



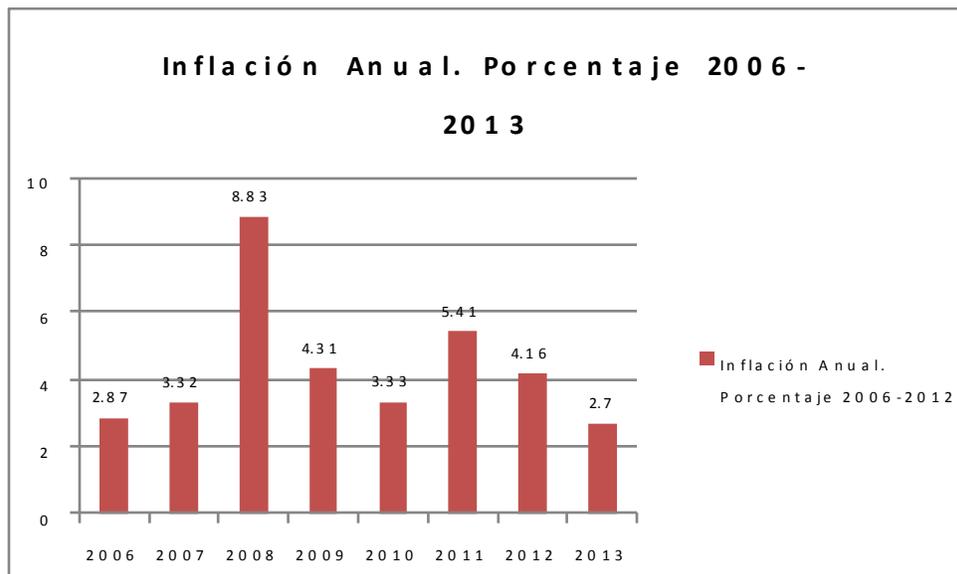
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: Autor

#### 4.2.2.2. Tasa de inflación

Es una variable económica que determina el aumento generalizado y sostenido de precios del mercado, ya sea de bienes y servicios. Cuando los precios suben, por cada unidad de la moneda local se compra menos bienes y servicios. (BCE, 2014)

La inflación refleja una reducción del poder adquisitivo del consumidor final, es por eso que se evalúa contantemente. De acuerdo, a la información suministrada por el Banco Central en el gráfico se puede ver que en los dos últimos años (2012-2013) ha habido un decremento continuo lo que es favorable para un ajuste de precios.

Gráfico 3.- Inflación anual del Ecuador en los últimos ocho años



Fuente: Banco Central del Ecuador

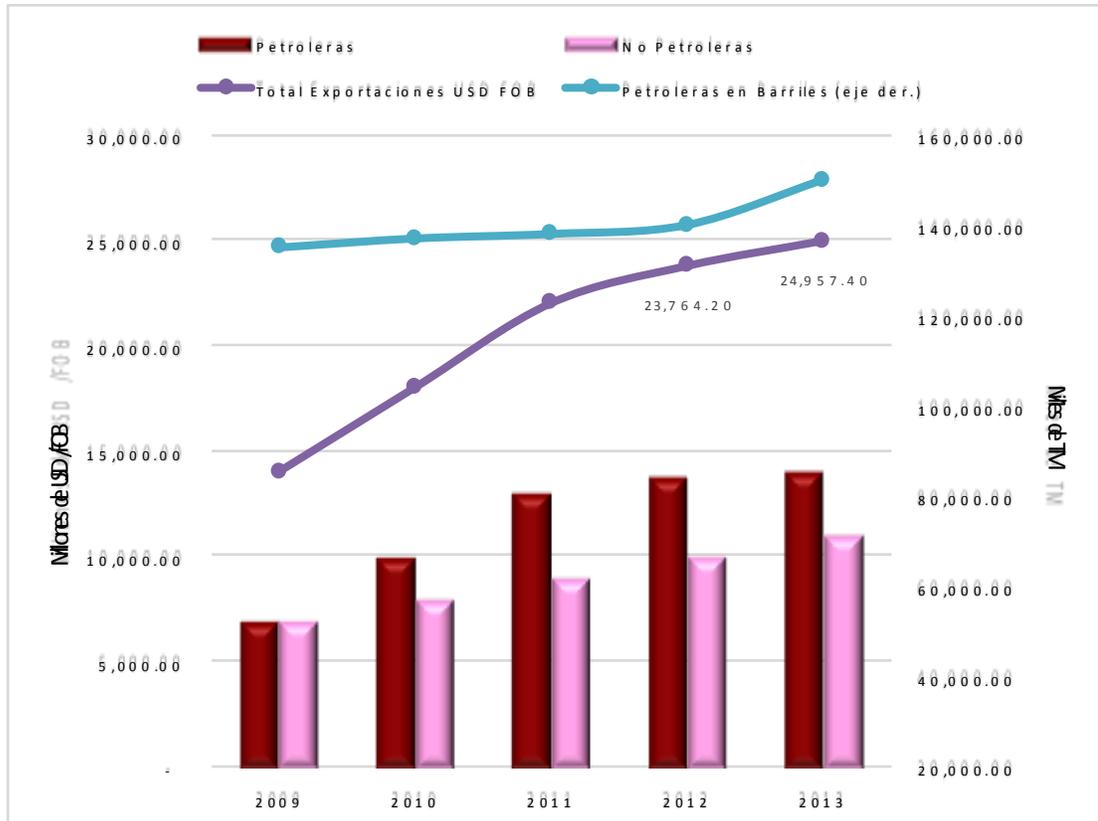
Elaboración: Autor

#### 4.2.2.3. Exportaciones a nivel Nacional

Según datos obtenidos del Banco Central, se puede observar en el gráfico 3 las exportaciones durante al año 2013 incrementaron un 5%. Las exportaciones

totales en valor FOB en el año 2013 fueron USD 24,957.60 con relación al año 2012 (USD 23,764.80). (BCE, 2014)

**Gráfico 4.- Exportaciones a nivel Nacional**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración: Autor

#### 4.2.2.4. Exportaciones de Cacao y sus Elaborados

De acuerdo a datos por el Banco Central, las exportaciones que han registrado mayor demanda se encuentra el Cacao en Grano y el Licor de Cacao, comprando el año 2009 el Cacao en Grano en 342,633 toneladas de exportación a diferencia en el año 2013 con un total de toneladas de 427,181 con un crecimiento del 24%. Asimismo el Licor de Cacao en el año 2009 se exportaron 60,001 toneladas a diferencia del año 2013 se exportaron 105,182 toneladas teniendo un crecimiento del 75% en los 5 años. (BCE, 2014)

**Tabla 1.- Exportaciones de Cacao y sus elaborados**

	2,009	2,010	2,011	2,012	2,013
<b>CACAO EN GRANO</b>	342,633	349,920	473,606	344,897	427,181
<b>ELABORADOS DE CACAO</b>	60,001	74,993	112,914	109,603	105,182

Fuente: Banco Central del Ecuador

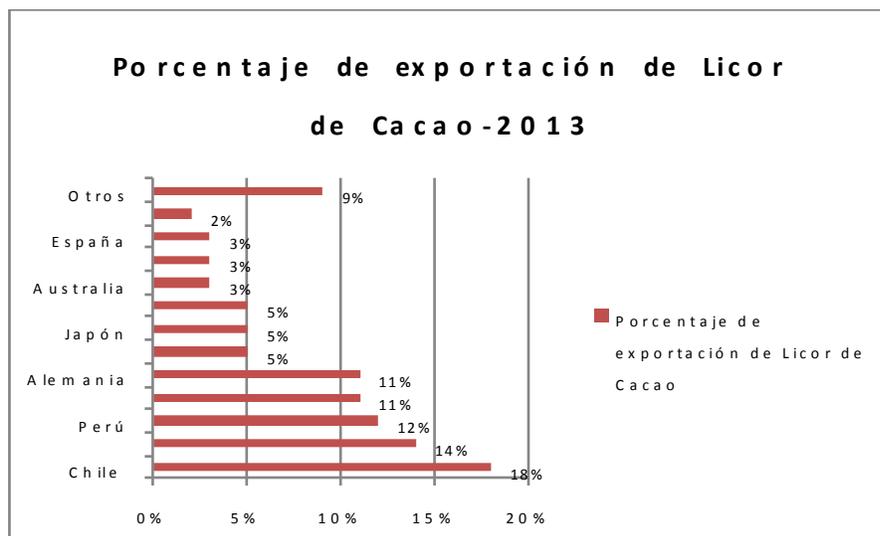
Elaboración: Autores

**4.2.2.5. Exportaciones de semi-elaborados año 2013 – Principales países de destino**

La región de sudamericana se convierte en un principal nicho de mercado para las exportaciones de productos semi-elaborados de cacao: Licor de Cacao y Mantequilla de Cacao tiene un 46% diferente destino dentro el cono sur americano. Europa representa el 23% mientras que Asia escala rápidamente con un 7% de participación nacional. (BCE, 2014)

Los países de los cuales se han exportado los productos semi-elaborados de cacao son: Chile con un 18% , Estados Unidos 14% y Perú 12% .

**Gráfico 5.- Exportación de semi-elaborados de cacao año 2013 – Principales países de destino**



Fuente: Anecacao

Elaboración: Autor

#### 4.2.3. Aspectos sociales

En el ámbito social un país tiene diversos factores que pueden distorsionar en mayor o menor el correcto funcionamiento de una empresa. Cada una de las variables que se presentan en el ámbito social deberá analizarse en base a las estrategias y planificación que tiene un negocio. Uno de los factores que se encuentran es el desempleo, esto ocasiona un mayor índice de pobreza, delincuencia, analfabetismo, falta de educación, problema en la salud, y no contar una vivienda, sin embargo, en los últimos años se ha logrado un desarrollo social en el país.

El índice de precios del productor (IPP) alerta la inflación, este indicador analiza en un determinado tiempo los precios de los productos para un mercado nacional y la exportación.

Según datos obtenidos por el INEC, se puede observar en la tabla 2 que el Índice de Precios del Productor correspondiente al año 2013 es de 1,977.84, si lo comparamos con el año 2012 (1,964.60) se determina que los precios del productor subieron (0.67%); si el mismo índice se relaciona con el año 2007 (1,405.30) se tiene que los precios al productor de bienes se incrementaron en un (40.74%). (INEC, 2014)

Tabla 2.- Importaciones de ostras al Ecuador

Período	PRODUCTOS DE AGRICULTURA 23.9%	
	Índice	Variación porcentual anual
<b>Promedio anual</b>		
2007	1,405.30	15.7
2008	1,606.10	14.29
2009	1,591.20	-0.92
2010	1,816.00	14.13
2011	1,891.90	4.18
2012	1,964.60	3.85
2013	1,977.84	0.67

Fuente: INEC

Elaboración: Autor

El proceso y comercialización de semi-elaborados del cacao a las exportadoras puede verse afectada positiva o negativamente por todos los factores arriba mencionados, sin embargo la promoción internacional que haga el gobierno ayudará a que el mercado internacional siga consumiendo el Cacao fino de Aromas producido en el Ecuador.

Los consumidores en el mercado internacional son muy exigentes en el producto que consumen como es el chocolate, es por eso que están dispuestos a pagar un poco más para consentir a su paladar al consumir el Cacao Fino de Aromas.

#### **4.2.4. Aspectos tecnológicos**

La tecnología en el Ecuador es una herramienta que permite los avances significativos dentro el campo de la agricultura. Las pequeñas y medianas empresas que adopten la tecnología de punta en su maquinaria, les ayudaré a un mejoramiento continuo en el proceso de secado del cacao y la elaboración de productos semi-elaborados que incluye el Licor de Cacao, al obtenerlo de una manera eficiente y con la calidad exigida por los consumidores.

#### **4.3. Evolución de mercados potenciales**

La empresa TRANSCACAO S.A. actualmente el mercado meta son las exportadoras, pero de acuerdo al constante crecimiento que tiene proyectado, va analizar la exportación directa al mercado potencial de Japón y Alemania, y que son los mayores consumidores del chocolate. (ANECACAO, 2014)

El ingreso al mercado internacional, se hará por medio de ferias internacionales y eventos que se desarrollen en el medio cacaotero, chocolatero y confitero, países tales como: Alemania, Japón, China. Se manejará con las debidas certificaciones para que el producto sea aceptado a nivel mundial.

De acuerdo a las exigencias del mercado internacional, aumentará mas líneas de productos ya sean: manteca de cacao, polvo de cacao, nibs y torta de cacao.

#### **4.4. Análisis de la oferta**

##### **4.4.1. Oferta nacional actual**

En el Ecuador el cultivo del cacao, en su gran mayoría se encuentra en la provincia del Guayas y Los Ríos, ha tenido un repunte significativo debido a que su característica por sus aromas son los más apetecidos por los fabricantes de chocolate.

En la actualidad el cacao es producido mayormente en la Región Costa del Ecuador, en cada una de estas provincias, el cacao tiene diferentes características, el suelo cuenta con los recursos minerales diferentes, es por eso que el aroma y sabor de la fruta tiene variaciones de acuerdo donde se cultiven. Al sur del Guayas, El Oro y Azuay el cacao tiene ligera fragancia a flores; Al Sur de Manabí, Los Ríos, Norte de Guayas el cacao su olor floral es más fuerte, tiene notas de rosas, jazmín, azahares, bergamota y cítricos (según la hibridación) la textura del cacao es más intenso.

#### **4.5. Análisis de la demanda**

##### **4.5.1. Demanda nacional actual**

Para la demanda local se puede determinar que existe un mercado variado de exportadoras, que comercializan el Licor de Cacao en los países de Europa y Asia. En estos países se encuentran los mayores consumidores que cumplen con el perfil de poder adquisitivo medio-alto, alto y que tenga decisión de compra.

Según el dato expuesto por ANECAA O podemos ver en la Tabla 3 las principales exportadoras de Licor de Cacao en el Ecuador, como se aprecian en el mes de enero del 2014 la multinacional Transmar Commodity Group of Ecuador exportó 250 TM (USD 691,857) seguida de la multinacional Nestle Ecuador que exportó 140 TM (USD 392,926). (ANECAA O, 2014)

Tabla 3.- Principales exportadores de Licor de Cacao

Exportadores de Elaborados de Cacao	Licor/Pasta	
	T.M.	F.O.B.
Nestlé Ecuador S.A.	140	\$ 392,926
Chocolates Finos Nacionales Cofina S.A.	28	\$ 78,636
Ecuador Cocoa & Coffee Ecuacoffee S.A.	24	\$ 65,931
Transmar Commodity Group of Ecuador S.A.	250	\$ 691,857
Criollo Ecuador Internacional S.A. "ECUADORINSA"	2	\$ 4,490
Unión de Organizaciones Campesinas Cacaoteras del Ecuador	0	\$ 70
<b>Total Exportado</b>	<b>444</b>	<b>\$ 1,233,911</b>
<b>Volúmen / Ingreso</b>	<b>T.M.</b>	<b>F.O.B.</b>

Fuente: ANECAA O

Elaboración: Autor

#### 4.5.2. Demanda internacional actual

La lista de los principales importadores de Licor de Cacao esta encabezada por Nestle Perú S.A. con la compra de 80 TM en el mes de enero del 2014, en segundo lugar lo ocupa la empresa Carozzi S.A. con 72 TM y tercer lugar se ubica Cargill Japan Limited, en cuarta posición, seguido por Transmar USA y Nestle Australia. Como refleja en la Tabla 4 los países de mayor demanda son: Japón, Perú, Chile, Alemania y Austria. (ANECAA O , 2014)

Tabla 4.- Importadores a nivel mundial del Licor de Cacao

Importadores	Licor/Pasta	
	T.M.	F.O.B.
Nestlé Perú S.A.	80	\$ 223,837
Empresas Carozzi S.A.	72	\$ 200,009
Cargill Japan Limited	60	\$ 164,919
Transmar Commodity Group USA	60	\$ 166,668
Nestlé Australia Ltda.	60	\$ 169,088
Itochu Food Sales & Marketing Co, Ltd.	40	\$ 109,534
Aalst Chocolate Pte. Ltd.	20	\$ 54,753
Lorenesi y Compañía Ltda. "Fabrica Granada"	20	\$ 56,169
Molitalia Molino Italia S.A.	18	\$ 50,727
Chocolates La Colonia C.A.	8	\$ 22,468
Disar S.A.	2	\$ 5,617
Frantisek Bacik	2	\$ 5,561
Supernutrients	2	\$ 4,490
<b>Total Exportado</b>	<b>444</b>	<b>\$ 1,233,911</b>

Fuente: ANECA CAO

Elaboración: Autor

Tabla 5.- País de destino del Licor de Cacao

País Destino	Licor/Pasta	
	T.M .	F.O.B .
Japón	100	\$ 274,524
Perú	98	\$ 274,564
Chile	72	\$ 200,009
Alemania	60	\$ 166,668
Australia	60	\$ 169,088
Guatemala	22	\$ 61,786
República de Singapore	20	\$ 54,753
Argentina	8	\$ 22,468
República Checa	2	\$ 5,561
Inglaterra	2	\$ 4,490
<b>Total Exportado por Producto</b>	<b>444</b>	<b>\$ 1,233,911</b>
<b>Volúmen / FOB</b>	<b>T.M .</b>	<b>F.O.B .</b>

Fuente: ANECA CAO

Elaboración: Autor

#### 4.6. Análisis de las 4P'

##### 4.6.1. Producto

Este producto está dirigido a exportadoras que promueven la comercialización en el exterior del Licor de Cacao a las industrias chocolatera y confiteras en los países tales como: Alemania, Perú y Japón. Para que el producto tenga una acogida aceptable en el mercado que va dirigido, es importante establecer estrategias que generen una comercialización más eficaz del mismo:

- Se comercializará un producto que conserve los estándares de calidad establecidos.
- Empaque va a reflejar el diseño exclusivo que suministre las exportadoras.

- El producto tendrá el aroma deseado por las industrias que adquieren el Licor de Cacao, todo esto a un precio competitivo.
- Para la elaboración del Licor de Cacao se utilizará la materia prima que provea las fincas que gocen de estándares y debidas certificaciones, esto conlleva a diferenciar la calidad del mismo ante la competencia.

#### **4.6.2. Precio**

TRANSCACAO S.A., será una empresa que va evolucionar en el mercado de semi-elaborados de cacao, ha tomado el modelo de sistema de costo ABC que ayudará obtener toda la información precisa ya sean estos gastos operacionales y no operacionales que dentro del proceso de producción y comercialización que le permitirán fijar el precio del Licor de Cacao. (Fullana Belda & Paredes Ortega, 2008)

En la actualidad el Licor de Cacao se lo extrae del cacao en grano que es comprado a los agricultores que se encuentran certificados. El Licor de Cacao va a ser empacado en cajas de 25 kg, teniendo un precio de \$65.00

En el mercado de las exportadoras en la ciudad de Guayaquil el análisis de los datos este segmento del mercado que adquieren el Licor de Cacao el precio que tendría TRANSCACAO S.A. se manejaría dentro del rango de precios que actualmente pagan por el producto.

Para conservar el mercado, se comercializaría el producto a un menor costo, manteniendo la calidad, esto conlleva a tener fidelidad de las exportadoras hacia el producto.

#### **4.6.3. Plaza**

TRANSCACAO S.A. procesadora y comercializadora de Licor de Cacao estará situada en la comuna Peripa, vía al Empalme, provincia del Guayas. Las oficinas administrativas se ubicaran en la misma planta.

Se utilizará un canal de distribución directo de comercialización a las exportadoras, a través de camiones, utilizando unas cajas especializadas para no

estropear el producto y permitan conservar la calidad del mismo. Se harán dos viajes semanales a la ciudad de Guayaquil, realizando la entrega directa a cada exportadora.

#### **4.6.4. Promoción**

Para desarrollar una acertada promoción del producto, se identificaron primero algunas estrategias utilizadas por las principales comunas y procesadoras de Licor de Cacao en el país, las cuales han dado fructíferos resultados dentro de su compañía. Para TRANSCACAO S.A. uno de los puntos principales será la promoción del producto para lo cual participará en ferias nacionales e internacionales como auspicia el Ministerio de Comercio Exterior y Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, que están orientadas a penetrar en el mercado tanto nacional como internacional, con el objetivo de lograr el posicionamiento deseado en los potenciales clientes. (PROECUADOR, 2014)

##### **4.6.4.1. Estrategias para generar ocasión de prueba de producto:**

- Se realizará degustaciones gratis para que las exportadoras pueda empezar a familiarizarse con el producto.
- TRANSCACAO S.A. ofrecerá un tour a los representantes de las exportadoras para que observen el proceso para la obtención del Licor de Cacao y así crear una relación más directa que les permita confiar que el producto que adquieran se encuentra con altos estándares de calidad.
- Se visitará a las exportadoras de Guayaquil para hablar del empaçado y llevar propuesta de precios, la cual se entregará a los respectivos administradores con los datos de la empresa, el detalle de los beneficios y pruebas gratis del producto.

##### **4.6.4.2. Estrategia para la recordación de la empresa:**

- A través de una página web se dará información necesaria del producto y la compañía TRANSCACAO S.A. formará parte de las redes sociales como son:

Facebook y Twitter; además se creará un blog especial para promover los proyectos de responsabilidad social de la empresa.

- Se tendrá publicidad impresa en revistas que promocionen productos agricultura.

#### **4.7. Análisis FODA**

Este análisis permite tener un enfoque más global de la situación de la empresa y así poder identificar las falencias y proceder a plantear estrategias que van a permitir un mejor desarrollo de la compañía.

##### **4.7.1. Factores internos**

###### **Fortalezas**

- Mercado relativamente nuevo en el proceso de Licor de Cacao, tratándose del cacao en grano que es, adquirido en fincas certificadas.
- Alianzas estratégicas con los exportadores
- Compradores seguros al tener identificado el mercado objetivo (Exportadoras), se apuntan a un mercado internacional que tiene gustos exigentes.
- Maquinaria calificada y mano de obra experimentada, donde se trabajará con habitantes de la comuna.
- Alianzas con fincas calificadas pionera en el cultivo de cacao.

###### **Debilidades**

- Poco desarrollo tecnológico e investigación en cuanto al cultivo de cacao.
- Materia prima susceptible a daños y contaminación
- Se apunta a un mercado minoritario a nivel nacional.
- Imagen corporativa desconocida para los exportadores

##### **4.7.2. Factores externos**

###### **Oportunidades**

- Incentivos por parte del gobierno a los establecidos en el Código de Producción Comercio e Inversiones.
- Convertir a TRANSCACAO S.A en una industria que apunte directamente al mercado internacional en la producción de cacao y procesamiento de Licor de Cacao.
- Oportunidades laborales y desarrollo para la comuna Peripa donde estará ubicada la planta procesadora de Licor de Cacao.
- Por la ubicación geográfica el cultivo de cacao, ayuda que la calidad de la materia prima sea la más óptima para el procesamiento del Licor de Cacao

#### **Amenazas**

- Cambios en las políticas arancelarias en el sector del cacao.
- Incremento en el costo de la mano de obra.
- Cambios climáticos que perjudiquen a la producción de Cacao

## CAPÍTULO V

### ANÁLISIS OPERATIVO

#### 5.1. Localización del Negocio

Este anteproyecto se llevará a cabo en el cantón El Empalme, Provincia del Guayas, a 167 km de la ciudad de Guayaquil. La mayoría de sus habitantes se dedican a la agricultura debido a la excelente zona agrícola que existe, donde sus principales cultivos son el cacao, café, maíz y una gran diversidad de frutas tropical, por el cual hemos considerado un lugar apto para establecer este negocio. La planta TRANSCACAO S.A. va a estar ubicada en un terreno de 1.200 m<sup>2</sup>, donde sus instalaciones tendrán oficinas administrativas que estarán adecuadas para el talento humano de trabajo y la planta de procesamiento del Licor de Cacao; con esto, poder tener un mejor funcionamiento de la empresa.

Figura 2.- Mapa de localización de TRANSCACAO S.A.



Fuentes: Google Map  
Elaboración: Google Map

#### 5.1.1. Documentos legales

La empresa TRANSCACAO S.A. para que sus operaciones puedan funcionar legalmente, tendrá que tener los permisos necesarios tales como:

- Acta de constitución de la compañía
- Registro Único del Contribuyente- RUC
- Patente Municipal
- Tasa de habilitación
- Permiso de Bomberos
- Impuesto Predial
- Permiso sanitario

## 5.2. Tamaño del negocio

Se dispone de un terreno de 1.200 m<sup>2</sup>, 40 m frontales x 30 m laterales. El terreno está ubicado sobre el lado norte de la carretera, está nivelado y un costo de \$20.00 c/m<sup>2</sup>. La edificación constará de 4 oficinas, baños administrativos, 1 pasillo, 1 patio frontal, 1 patio lateral, 1 área de maquinarias y 1 área de bodegas, baños para personal de la planta, 1 garita. La planta será construida a base a estructuras mixtas en un lapso de cuatro meses. A continuación se detallan los costos para este fin:

Tabla 6.- Costo de la construcción de infraestructura

CONSTRUCCION DE PLANTA PROCESADORA DE LICOR DE CACAO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
<b><u>Construcción</u></b>			
Cimentación (área de 1200 mts <sup>2</sup> )	1200	\$ 20.00	\$ 24,000.00
Pilares y placas	1	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
Planchas de Zinc	1	\$ 750.00	\$ 750.00
Paredes de cerramiento	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Ensolado y tabicado	1	\$ 200.00	\$ 200.00
Construcción de túneles de refrigeración	2	\$ 1,500.00	\$ 3,000.00
<b><u>Instalaciones</u></b>			
Piezas sanitarias	2	\$ 170.00	\$ 340.00
Instalaciones Eléctricas y de Gasfitería	6	\$ 112.50	\$ 675.00
Puertas y Ventanas	15	\$ 150.00	\$ 2,250.00
Instalación de paneles de poliuretano	2	\$ 200.00	\$ 400.00
<b><u>Mano de Obra</u></b>			
Sueldo Obreros de Construcción	20	\$ 340.00	\$ 6,800.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 42,115.00</b>

Elaboración: Autor

Tabla 7.- Costo del terreno

TERRENO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Terreno 1200 m <sup>2</sup>	1200	\$ 20,00	\$ 24.000,00
TOTAL			\$ 24.000,00

Elaboración: Autor

Figura 3.- Vista frontal de TRANSCACAO



Elaboración: Autor

### 5.3. Determinación de la capacidad instalada del negocio

En la figura 3, se apreciará la distribución de las oficinas y el área de bodega de procesamiento del Licor de Cacao a través de las letras que se pueden visualizar en la figura, de acuerdo a la función de cada área:

Figura 4.- Plano arquitectónico de TRANSCACAO S.A.



Elaborado: Autor

**Área (A): Recepción de la materia prima.-** Lugar donde se reciben las el cacao en grano.

**Área (B): Secado y Limpieza de la materia prima.-** Por medio de una banda transportadora, el cacao es movilizado esta área. Una vez que se seca el cacao se procederá a la limpieza.

**Área (C): Trituración del grano.-** Luego se procederá a triturar el grano por medio de la máquina especializada para obtener el Licor de Cacao.

**Área (D): Bodega de cajas.-** Aquí se puede encontrar las cajas y cartones para empaquetar.

**Área (E): Empaquetado.-** En esta área se procederá a empaquetar el Licor de Cacao las cajas de 25kg.

**Área (K): Cuartos Fríos.-** En esta área se someterá el Licor de Cacao a refrigeración con capacidad para 2000 cajas de 25 Kg. Estos cuartos son revestidos con poliuretano inyectado para la conservación del producto hasta temperaturas de -18°C.

**Área (F): Bodegas.-** Esta área se almacenará el Licor de Cacao listo para ser embarcado y entregado a las exportadoras.

**Área (G,H): Oficinas.-** Es el área se encontrarán el Gerente General, el Contador, Asistente Contable, el Jefe de Ventas, el Jefe Producción. Este lugar cuenta con recepción y salas de espera para los agricultores y visitantes. Además se encuentra instalado un servicio higiénico.

**Área (I): Patio Frontal.-** Es la entrada principal a la planta, además de tener un área que servirá como parqueadero del camión refrigerante de la compañía.

**Área (J): Bodega de herramientas.-** Se podrán guardar útiles de aseo y herramientas de trabajo.

**Área (L): Baños.-** En esta área serán donde los obreros tendrá para después de un día arduo de trabajo puedan bañarse.

#### **5.4. Diseño y descripción del producto**

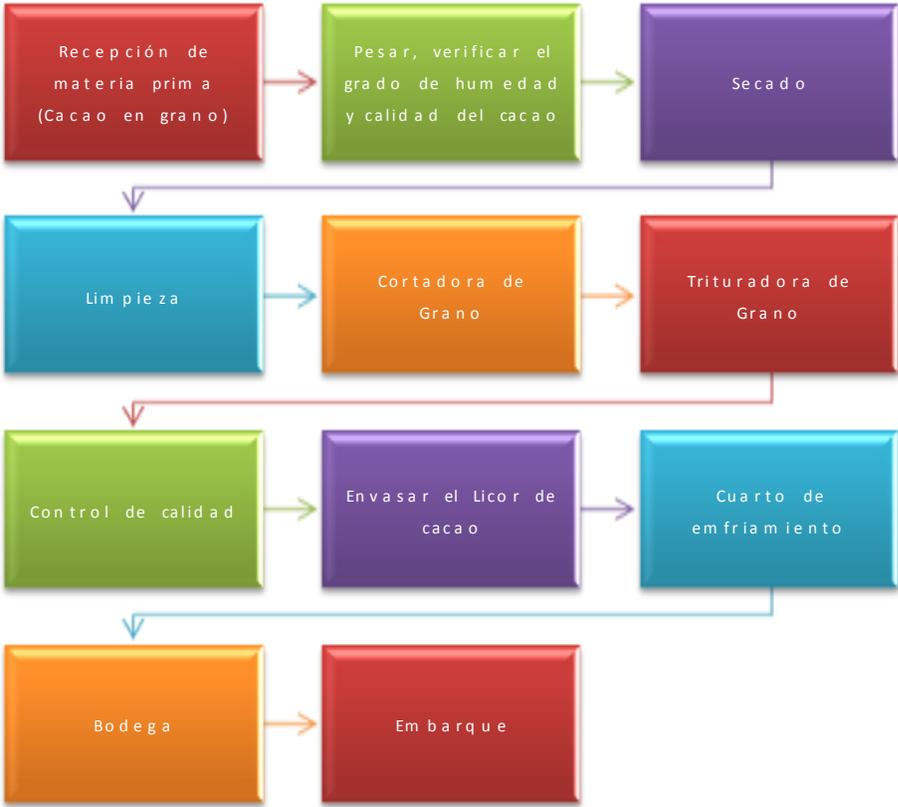
El producto a elaborar es el Licor de Cacao, su principal componente es el cacao en grano que se compra a los agricultores que cuentan con cacao certificado, esto es un respaldo para que el licor de cacao sea de excelencia. El cacao llega a la

planta en la cual, va a pasar por un proceso de calificación para medir el grado de humedad y a la vez la calidad del mismo. Dependiendo del grado de humedad se procederá a realizar el respectivo secado que se realizará ya sea en la secadora o en las marquesinas, una vez, obtenido la humedad deseada se comenzará el proceso respectivo para la elaboración del Licor de Cacao, luego se envasará en cartones con su respectiva funda de 25 kg para mantener la calidad del mismo.

**5.5. Diagrama de procesos**

El proceso de producción que se realizará en la empresa será el siguiente:

**Figura 5.- Flujograma del proceso productivo**



**Elaboración: Autor**

- 1) Los agricultores llegan a la planta, son atendidos por las personas del departamento de comercialización en la cual, negocian el precio de compra una vez, pesado y dependiendo del grado de humedad y calidad del mismo.
- 2) Una vez que el cacao sea calificado se procede al secado ya sea en la máquina secadora por un lapso de 5 horas o las marquesinas que estarán por un tiempo de 3 días.
- 3) Luego que el cacao se encuentre con la calidad adecuada se procederá a limpiar en la máquina, a su vez por medio de bandas el cacao es trasladado a la cortadora de cacao, luego se trasladará el cacao a la máquina trituratora que es donde se va a obtener el Licor de Cacao.
- 4) Una vez obtenido el Licor de Cacao se procederá a verificar la calidad del licor de cacao, luego se envasará en las cajas con sus respectivas fundas de 25 kg. y procede a colocar estas cajas en estantes móviles de pallet para luego ingresarlas a las cámaras de enfriamiento o congelamiento. Es importante mencionar que el licor de cacao no soportan temperaturas inferiores a 1°C o superiores a 14°C.
- 5) Luego pasará a la bodega en la cual la persona encargada verificará el estado del licor de cacao y empaque para asegurar la calidad del producto final.
- 6) Una vez que se apruebe se procederá a embarcar las cajas para ser entregadas a la exportadoras de la ciudad de Guayaquil. Es importante recalcar que la transportación del Licor de Cacao se hará en viajes para Guayaquil dos días por semana.

#### **5.6. Ciclo del negocio**

El negocio de la planta de procesamiento del Licor del Cacao, tiene un promedio de vida útil de las maquinarias de 10 años. La producción del Licor de Cacao es continua, sin embargo, en los meses de octubre hasta marzo y junio a septiembre son los meses de mayor producción, esta son las épocas de mayores cosechas de Cacao.

## 5.7. Inversión en insumos y tecnologías

Tabla 8.- Inversión de Activos

Rubros	Cantidad	Precio Unit.	US\$
<b>Edificios</b>			<b>\$ 66,115.00</b>
Terreno	1	\$ 24,000.00	\$ 24,000.00
Edificio e Instalaciones	1	\$ 42,115.00	\$ 42,115.00
<b>Equipos y Muebles de Oficinas</b>			<b>\$ 3,885.00</b>
Escritorios	8	\$ 100.00	\$ 800.00
Sillas	7	\$ 40.00	\$ 280.00
Sillón ejecutivo	2	\$ 100.00	\$ 200.00
Archivadores	3	\$ 45.00	\$ 135.00
Coches y repisas de acero inoxidable	6	\$ 250.00	\$ 1,500.00
Mesas de acero inoxidable sanitaria	2	\$ 150.00	\$ 300.00
Teléfonos Inalámbricos	6	\$ 45.00	\$ 270.00
Calculadoras, perforadoras, grapadoras, sacagrapa, tijeras	8	\$ 50.00	\$ 400.00
<b>Equipos de Computación y Software</b>			<b>\$ 4,040.00</b>
Computadoras Compaq - Presario CQ5500Y	6	\$ 600.00	\$ 3,600.00
Impresora láser, copiadora todo en uno - HP Modelo: M1212NF	2	\$ 100.00	\$ 200.00
Router Inalámbrico	4	\$ 60.00	\$ 240.00
<b>Maquinarias y Equipos</b>			<b>\$ 176,596.00</b>
Secadora circular	1	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00
Procesadora de Grano	1	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00
Tanque de Almacenamiento 30 ton	1	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
Área Centrales de Aire 3 y 4	1	\$ 3,234.00	\$ 3,234.00
Área Marquesinas Metálicas	1	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
Tanque para licor de cacao Mod TV-30/CS	1	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
Cortadora de Grano Marca Magra	1	\$ 1,280.00	\$ 1,280.00
Balanza digital con base y pedestal 300 kg.	1	\$ 600.00	\$ 600.00
Equipo lavadora de cacao - Marca Pinhalense	1	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00
Mini cargador Cat 262C -Marca Caterpillar	1	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
Medidor de Humedad y Temperatura -Marca Thermo Recorder TR-72W	1	\$ 600.00	\$ 600.00
Transformador	2	\$ 2,000.00	\$ 4,000.00
Compresores marca VILTER	2	\$ 4,136.00	\$ 8,272.00
Temperimetro Mod. 225 -Modelo Tricor	1	\$ 14,000.00	\$ 14,000.00
Dispensador 5 - 25ML	2	\$ 385.00	\$ 770.00
Sorbona	1	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00
Cilindro de gas de amoniaco	4	\$ 60.00	\$ 240.00
Termostato	1	\$ 100.00	\$ 100.00
<b>Vehículos</b>			<b>\$ 30,000.00</b>
Camión TERMO KING	1	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
<b>Activo Diferido</b>			<b>\$ 2,500.00</b>
Gastos de Constitución			\$ 2,500.00
<b>Gastos de Preoperación</b>			<b>\$ 4,022.00</b>
Imprevistos (5% valor inversión inicial)			\$ 4,022.00
<b>Total Rubros US\$</b>			<b>\$ 287,158.00</b>

Elaboración: Autor

Para la elaboración del Licor del Cacao se requerirá los activos detallados en la tabla 8, se han divididos en seis rubros, tales como:

- **Edificios:** es la parte del terreno que se va adquirir para instalar la planta procesadora del Licor de cacao.
- **Equipos y muebles de oficina:** son los activos que servirán para adecuar a la oficina administrativas y planta son parte necesaria para el giro del negocio, como son: sillas, escritorios, archivadores y teléfono.
- **Equipos de cómputos y software:** la tecnología es la parte fundamental hoy en día en toda empresa es por eso se necesita tener las computadoras para almacenar y procesar información de datos tanto lo administrativo como la producción.
- **Maquinarias y equipos:** es lo más importante para la compañía, son el motor de la producción, aquí se encuentra las maquinarias adecuadas el procesamiento del Licor de Cacao.
- **Vehículo:** para el traslado del producto a los clientes se va a requerir un camión y así realizar un entregar oportuna.
- **Gastos de constitución:** son necesariamente importante para poner en marcha el negocio sin ello, no se podría iniciar una operación lícitas.

## **5.8. Abastecimientos de materias primas**

### **5.8.1. Localización y característica de la zona de producción**

La zona productiva se encuentra en la Comuna Peripa, donde los principales proveedores son pequeños agricultores de cacao debidamente calificados por UTZ Certified o Rainforest Alliance.

### **5.8.2. Ciclo o estacionalidad de la producción**

Existe dos cosecha del cacao en grano que comienza de octubre a marzo y la segunda de mayo a septiembre. En estos meses son de mayor producción del Licor de Cacao.

### **5.8.3. Materia prima**

El Licor de Cacao es la esencia del cacao en grano, este es diferenciado por diferentes clases de cacao que existe en el mercado como son el cacao Fino de Aromas y CCN-51, en este anteproyecto se va a utilizar los dos tipo de cacao dependiendo de lo que requiera el cliente.

### **5.8.4. Programación de abastecimiento**

La compra de cacao en grano serán tres veces por semana, los días lunes, miércoles y viernes. Completando a la semana la compra total de 12.500 quintales de cacao en grano

## **5.9. Recursos Humanos**

**TRANSCACAO S.A.** está conformada por un personal calificado para cada puesto que le asigne:

**Gerente General:** Estará a cargo del mejor manejo de la organización de la empresa, vigilará y revisará periódicamente con los jefes de cada departamento los procesos y establecerán cambios oportunos. También mantendrá buenas relaciones con los clientes, proveedores y el sistema financiero para de esta manera mantener el buen funcionamiento de la empresa.

**Jefe de Comercialización:** responsable de planificar estratégicamente la actividad comercial de la compañía y de velar por su cumplimiento. Responsable del insumo y materia prima, para cubrir la producción establecida. Elaborar y dar seguimiento a los planes comerciales

**Jefe de Producción y Calidad:** Está encargado de ejecutar y garantizar los programas y requerimientos de producción; evaluación reparación, instalación, mantenimiento de todas las maquinarias y labores mecánicas y eléctricas de la planta con el programa establecidos y normativas de higiene y todo lo relacionado a la buena calidad del producto.

**Jefe de Bodega:** Es la persona encargada de la logística. Entre sus funciones principales será velar por la coordinación, supervisión y control físico de los inventarios de las bodegas.

**Contador:** Establecer y controlar los procesos contables y elaborar estados financieros. Controlar el cumplimiento de normas legales de control interno, en todas las transacciones contables. Mensualmente presentará estados financieros e informes contables, preparar las declaraciones tributarias que se presentan en las entidades estatales de control.

**Asistente Contable:** Registro de transacciones de tipo contable supervisadas por el Contador. Realizar pagos a proveedores, asegurando que cuenten previamente con la autorización y soportes requeridos.

**Vendedores:** Se encargarán de promocionar el producto y guiar al comprador de mejor manera para pactar la venta y tener clientes satisfechos.

**Talento humano:** Personas encargadas en el procesamiento del cacao para obtener el licor de cacao entre las actividades se encuentra: recibir las gavetas de cacao, clasificar, depurar, secado de cacao, movilizar el cacao hasta el área de procesamiento. Ellos forman parte en cada etapa del proceso productivo.

**Guardia de seguridad:** Velar la física tanto del personal como instalaciones asignadas, de acuerdo a sus funciones.

**Chofer:** Es el responsable de manejo de conducir el camión hacia los puntos de distribución del licor cacao.

## CAPÍTULO VI

### ANÁLISIS FINANCIERO

#### 6.1. Plan de inversiones, calificación y fuentes de financiamientos

Para empezar el negocio se procederá a establecer la inversión inicial para tener como punto de partida cuánto es el capital que se requerirá para poner en marcha en negocio de procesamiento del Licor de Cacao, luego se determinará las fuentes de financiamiento.

Tabla 9.- Inversión inicial del proyecto

#### INVERSION INICIAL DEL PROYECTO

DESCRIPCION	USD \$	%
<b><u>INVERSION FIJA</u></b>		
Edificios	\$ 66,115.00	23.02%
Equipos y Muebles de Oficinas	\$ 3,885.00	1.35%
Equipos de Computación y Software	\$ 4,040.00	1.41%
Maquinarias y Equipos	\$ 176,596.00	61.50%
Vehículos	\$ 30,000.00	10.45%
<b>TOTAL INVERSION FIJA</b>	<b>\$ 280,636.00</b>	<b>97.73%</b>
<b><u>INVERSION DIFERIDA</u></b>		
Gastos de Constitución	\$ 2,500.00	0.87%
<b>TOTAL INVERSION DIFERIDA</b>	<b>\$ 2,500.00</b>	<b>0.87%</b>
<b><u>INVERSION CORRIENTE</u></b>		
Imprevistos (5%)	\$ 4,022.00	1.40%
<b>TOTAL INVERSION CORRIENTE</b>	<b>\$ 4,022.00</b>	<b>1.40%</b>
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>	<b>\$ 287,158.00</b>	<b>100%</b>

Elaboración: Autor

La inversión total de este anteproyecto es de \$287,158.00, que está representada activos fijos adquiridos por la empresa donde se encuentra edificios, equipos y muebles de oficina, equipos de computación- software, maquinaria- equipos y vehículos dando un total de \$280,636.00 que representa un 97.73%, la inversión diferida representa los gastos de constitución por \$2,500.00 que equivale

un 0.87% y finalmente la inversión corriente es de \$4,022.00 dando ese rubro del 1.40% de la inversión inicial.

En la inversión inicial del anteproyecto no se encuentra el Capital de Trabajo, por lo cual, las ventas proyectadas son al contado teniendo un retorno del dinero estimado entre 10 a 15 días plazo, lo que representa un ingreso para la operación del negocio, la cual tendrá una rotación de 2 a 3 veces al mes dentro el primer mes de iniciado el negocio, a partir del segundo mes la cobranza va a realizarse semanalmente, lo que representa un flujo de ingresos para la operación total del negocio.

#### 6.1.1. Financiamiento de la inversión

La inversión va a ser financiado por dos fuentes, con fondos propios que representa un 44% por un valor de \$125,000.00 y el 56% a través de un préstamo a la CFN por un valor de \$162,158.00.

Tabla 10.- Fuentes de financiamiento

FORMA DE FINANCIAMIENTO		
DESCRIPCION	USD	%
FONDOS PROPIOS	\$ 125,000.00	44%
PRESTAMO BANCARIO	\$ 162,158.00	56%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 287,158.00</b>	<b>100%</b>

Elaboración: Autor

#### 6.1.2. Cálculo del costo de capital promedio ponderado

La tasa de interés del préstamo es del 11% y la tasa que los accionistas desean obtener es del 25%; es decir, que la tasa de descuento o TMA es del 17.21% esta se obtiene a través de una ponderación de todas las aportaciones de capital de la empresa, por Capital Social es 10.880% y por Obligaciones Financieras es 6.32%.

Tabla 11.- Costo promedio ponderado de capital

<b>Costo de Capital Promedio Ponderado</b>				
		<b>a</b>	<b>b</b>	<b>= (a * b)</b>
<b>Fuentes de Financiamiento</b>	<b>Monto US\$</b>	<b>Proporción%</b>	<b>Tasa %</b>	<b>Ponderación</b>
Capital Social	125,000	44 %	25 %	10.88 %
Obligaciones Financieras	162,158	56 %	11 %	6.32 %
<b>Totales</b>	<b>287,158</b>	<b>100 %</b>		<b>17.21 %</b>

Elaboración: Autor

La parte accionaria está conformada por 5 accionistas, de la siguiente manera:

Tabla 12.- División de la propiedad accionaria

<b>Nombre de los Accionistas</b>	<b>V. Acción</b>	<b>Cant</b>	<b>T. Aportación</b>	<b>%</b>
Karina Pincay	\$ 25.000,00	1	\$ 25.000,00	20,00%
Socio 2	\$ 25.000,00	1	\$ 25.000,00	20,00%
Socio 3	\$ 25.000,00	1	\$ 25.000,00	20,00%
Socio 4	\$ 25.000,00	1	\$ 25.000,00	20,00%
Socio 5	\$ 25.000,00	1	\$ 25.000,00	20,00%
<b>TOTAL APORTACIONES</b>			<b>\$ 125.000,00</b>	<b>100,00%</b>

Elaboración: Autor

El préstamo realizado a la CFN será por tres años a una tasa del 11.20% , con una fecha de inicio de Enero de 2015, una tasa efectiva del 12,30% , con un periodo de gracia normal de 6 meses, y a un plazo de 3 años. Debido a que la Corporación Nacional de Fomento CFN otorga créditos para proyectos productivo se decidió escoger este medio de financiamiento. A continuación se mostrará la tabla de amortización donde se explicará el proceso de pago durante los 3 años: (CFN, 2014)

Tabla 13.- Resumen anual del préstamo

<b>Periodo</b>	<b>Dividendo</b>	<b>Interés</b>	<b>Principal</b>	<b>Saldo</b>
0				162,158.00
1	6,222.29	17,494.20	28,920.42	133,237.58
2	6,222.29	11,758.25	62,909.28	70,328.30
3	6,222.29	4,339.24	70,328.30	0.00
<b>Total</b>	<b>18,666.88</b>	<b>33,591.69</b>	<b>162,158.00</b>	<b>203,565.88</b>

Elaboración: Autor

Tabla 14.- Tabla de amortización

**TRANSCACAO S.A.**

**Tabla de Amortización**

Principal	162,158					
Tasa %	11.20% Anual					
Plazo	36 Meses		30	(Con 6 Meses de Gracia)		
Periodo	Interés	Principal	Dividendo	Saldo	Acumulación de Intereses	Amortización de Principal
0				162,158.00		
1	1,513.47	0.00	1,513.47	162,158.00		
2	1,513.47	0.00	1,513.47	162,158.00		
3	1,513.47	0.00	1,513.47	162,158.00		
4	1,513.47	0.00	1,513.47	162,158.00		
5	1,513.47	0.00	1,513.47	162,158.00		
6	1,513.47	0.00	1,513.47	162,158.00		
7	1,513.47	4,708.82	6,222.29	157,449.18		
8	1,469.53	4,752.77	6,222.29	152,696.41		
9	1,425.17	4,797.13	6,222.29	147,899.28		
10	1,380.39	4,841.90	6,222.29	143,057.38		
11	1,335.20	4,887.09	6,222.29	138,170.29		
12	1,289.59	4,932.71	6,222.29	133,237.58	17,494.20	28,920.42
13	1,243.55	4,978.74	6,222.29	128,258.84		
14	1,197.08	5,025.21	6,222.29	123,233.63		
15	1,150.18	5,072.11	6,222.29	118,161.51		
16	1,102.84	5,119.45	6,222.29	113,042.06		
17	1,055.06	5,167.24	6,222.29	107,874.82		
18	1,006.83	5,215.46	6,222.29	102,659.36		
19	958.15	5,264.14	6,222.29	97,395.22		
20	909.02	5,313.27	6,222.29	92,081.95		
21	859.43	5,362.86	6,222.29	86,719.08		
22	809.38	5,412.92	6,222.29	81,306.17		
23	758.86	5,463.44	6,222.29	75,842.73		
24	707.87	5,514.43	6,222.29	70,328.30	11,758.25	62,909.28
25	656.40	5,565.90	6,222.29	64,762.40		
26	604.45	5,617.85	6,222.29	59,144.56		
27	552.02	5,670.28	6,222.29	53,474.28		
28	499.09	5,723.20	6,222.29	47,751.08		
29	445.68	5,776.62	6,222.29	41,974.46		
30	391.76	5,830.53	6,222.29	36,143.93		
31	337.34	5,884.95	6,222.29	30,258.98		
32	282.42	5,939.88	6,222.29	24,319.10		
33	226.98	5,995.32	6,222.29	18,323.78		
34	171.02	6,051.27	6,222.29	12,272.51		
35	114.54	6,107.75	6,222.29	6,164.76		
36	57.54	6,164.76	6,222.29	0.00	4,339.24	70,328.30
<b>Totales</b>	<b>33,591.69</b>	<b>162,158.00</b>	<b>195,749.69</b>		<b>33,591.69</b>	<b>162,158.00</b>

Elaboración: Autor

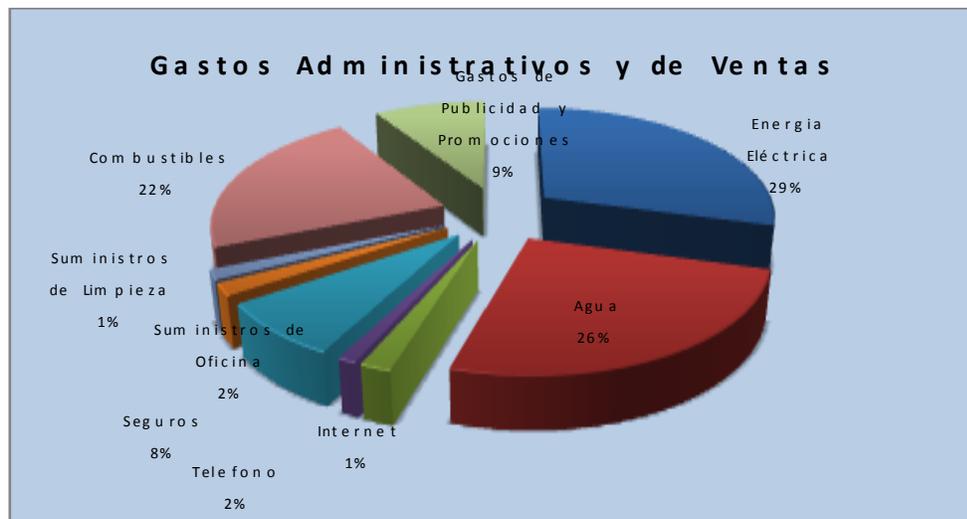
## 6.2. Presupuesto de operación

### 6.2.1. Presupuesto de gastos

Los gastos proyectados se han dividido en administrativos y de ventas, lo cual han sido asignados de acuerdo a la producción que se va a realizar en este tipo de negocios.

Los gastos de publicidad y promoción representan el 9% del total de gastos por un valor de \$500.00 mensuales. Los servicios básicos que son agua y luz se calcularon de acuerdo producción de la planta. El consumo promedio del agua es de 5.000 m<sup>3</sup> al mes con un gasto de \$1,400.00, y el consumo promedio de la luz es de 29 000 KW con un gasto de \$1,505.00 al mes.

Gráfico 6.- Gastos Administrativos y de Ventas mensual



Elaboración: Autor

Dentro del presupuesto de gastos se encuentran los gastos administrativos y gastos de ventas. Los gastos administrativos incluyen servicios básicos, suministros, combustibles, entre otros. En los gastos de venta se incluye el rubro publicidad para dar a conocer el producto al mercado objetivo.

**G r á f i c o 7.- G a s t o s A d m i n i s t r a t i v o s y V e n t a s a n u a l**



**Elaboración:** Autor

La nómina se está dividida en los rubros de sueldos que representa el 75% y beneficios sociales que incluyen décimo tercero, décimo cuarto, aportes patronales y fondos de reserva corresponde al 24% .

**G r á f i c o 8.- G a s t o s d e N ó m i n a**



**Elaboración:** Autor

El presupuesto de sueldos se encuentran distribuidos tanto el personal administrativo como el de producción, incluyendo la logística. El sueldo varía de acuerdo al cargo y función del colaborador. Los sueldos de la área administrativa corresponde a \$ 5,912.65, área del ventas \$ 4,078.32, los sueldos del personal de

bodega \$ 3,034.90 y producción son de \$10,820.47 donde se encuentra el jefe de producción y obreros. De acuerdo, como se indica en el siguiente cuadro:

Tabla 15.- Presupuesto de sueldos

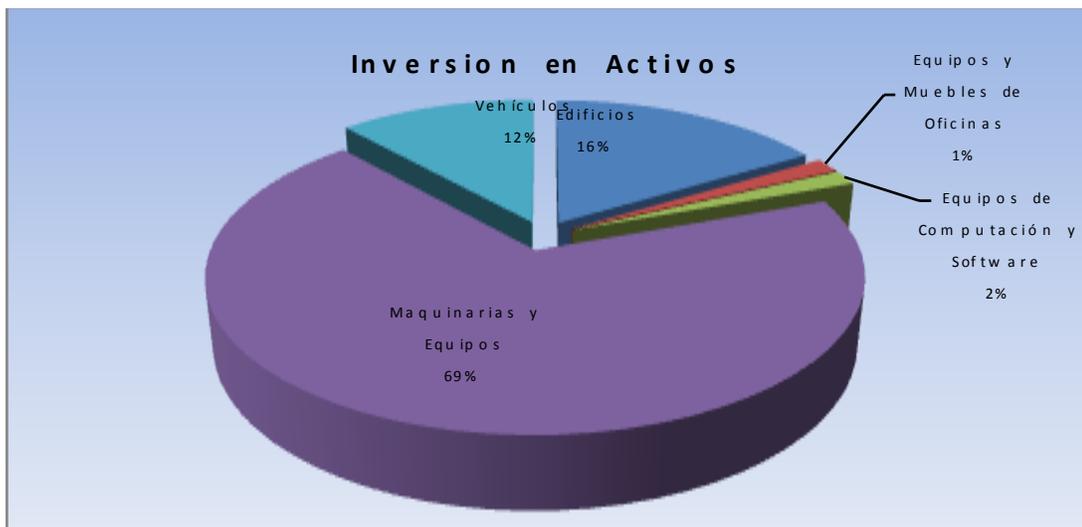
Empresa: <b>TRANSCACAO S.A.</b>									
<b>Presupuesto de Sueldos</b>									
Proyección:		dic 31, 2015							
Moneda: US\$		8.33%	340	12.15%	8.33%				
Colaboradores	Sueldos	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Aportes Patronales	Fondo de Reserva	Subtotal	División	Total	
Gerente General	1,800.00	150.00	28.33	218.70	150.00	2,347.03	GA		
Contador	1,500.00	125.00	28.33	182.25	125.00	1,960.58	GA		
Asistente Contable	500.00	41.67	28.33	60.75	41.67	672.42	GA		
Conserje	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	GA		
Guardia 1	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	GA	5,912.65	
Guardia 2	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	GGP		
Jefe de Bodega	1,500.00	125.00	28.33	182.25	125.00	1,960.58	GGP		
Chofer	450.00	37.50	28.33	54.68	37.50	608.01	GGP	3,034.90	
Jefe de Ventas	1,500.00	125.00	28.33	182.25	125.00	1,960.58	GV		
Vendedor 1	800.00	66.67	28.33	97.20	66.67	1,058.87	GV		
Vendedor 2	800.00	66.67	28.33	97.20	66.67	1,058.87	GV	4,078.32	
Jefe de Producción y Calidad	1,500.00	125.00	28.33	182.25	125.00	1,960.58	MOD		
Obreros 1	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 2	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 3	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 4	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 5	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 6	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 7	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 8	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 9	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 10	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 11	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 12	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 13	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 14	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 15	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 16	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 17	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 18	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD		
Obreros 19	340.00	28.33	28.33	41.31	28.33	466.31	MOD	10,820.47	
<b>Total Colaboradores</b>	<b>17,830.00</b>	<b>1,485.83</b>	<b>878.33</b>	<b>2,166.35</b>	<b>1,485.83</b>	<b>23,846.35</b>			<b>23,846.35</b>

Elaboración: Autor

### 6.2.2. Adquisición de activos fijos

Los Activos Fijos que se van adquirir en éste anteproyecto, se encuentra por Edificios en un 16% , Equipos y Muebles de Oficina 1% , Equipos de Computación 2% , Maquinarias 69% y Vehículos 12% del total de la inversión en activos fijos, los serán útil para el cumplimiento de los objetivos de la empresa. La depreciación será calculada por el método de línea recta. El terreno no ha sido considerado porque gana plusvalía.

Gráfico 9.- Inversión en activos fijos



Elaboración: Autor

El costo total del edificio es de \$ 42,115.00 y la vida útil es de 20 años, con una depreciación mensual de \$ 175.48. El costo de los equipos y muebles de oficina es de \$ 3,885 y tiene una vida útil de 10 años una depreciación mensual \$ 32.38. Los equipos de computación y software son \$ 4,040.00 con una vida útil de 3 años cada equipo, es decir que su depreciación mensual suman \$ 112.22. Las maquinarias y equipos de producción son de \$ 176,596.00 con una vida útil de 10 años y una depreciación mensual de \$ 1,472.63. El valor del vehículo suma \$ 30,000.00, una vida útil de 5 años y con una depreciación mensual de \$ 500.00, como detalla la siguiente tabla:

Tabla 16.- Gastos por depreciación de Activos Fijos

Empresa: <b>TRANSCACAO S.A.</b>					
Reporte: Gastos por Depreciación de Activos					
Cortado a: dic 31, 2015					
Moneda: <b>US\$</b>					
Activos Fijos (Tangibles e Intangibles)	Costo Histórico	Fecha de Compra	Viada Útil (meses)	Plusvalía Inmob.	Depreciación Mensual
Edificios	42,115.00	01/ene/2015	240	109,235.46	175.48
Equipos y Muebles de Oficinas	3,885.00	01/ene/2015	120	0.00	32.38
Equipos de Computación y Software	4,040.00	01/ene/2015	36	0.00	112.22
Maquinarias y Equipos	176,596.00	01/ene/2015	120	0.00	1,471.63
Vehículos	30,000.00	01/ene/2015	60	0.00	500.00
<b>Total Activos Fijos (Tangibles e Intangibles) US\$</b>	<b>256,636.00</b>			<b>109,235.46</b>	<b>2,291.71</b>

Elaboración: Autor

Tabla 17.- Distribución de Gastos de Depreciación

Empresa:									
Reporte:									
Activos Fijos (Tangibles e Intangibles)	Meses					Distribución			
	12	24	36	48	60	100%	80%	15%	5%
Moneda:	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total	COSTO DE PRODUCCIÓN	GASTOS ADMINISTRATIVOS	GASTOS DE VENTAS
Edificios	2,105.76	2,105.76	2,105.76	2,105.76	2,105.76	<b>10,528.80</b>	1,684.61	315.86	105.29
Equipos y Muebles de Oficinas	388.56	388.56	388.56	388.56	388.56	<b>1,942.80</b>	310.85	58.28	19.43
Equipos de Computación y Software	1,346.64	1,346.64	1,346.64	0.00	0.00	<b>4,039.92</b>	1,077.31	202.00	67.33
Maquinarias y Equipos	17,659.56	17,659.56	17,659.56	17,659.56	17,659.56	<b>88,297.80</b>	14,127.65	2,648.93	882.98
Vehículos	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	<b>30,000.00</b>	4,800.00	900.00	300.00
<b>Total Activos Fijos (Tangibles e Intangibles)</b>	<b>27,500.52</b>	<b>27,500.52</b>	<b>27,500.52</b>	<b>26,153.88</b>	<b>26,153.88</b>	<b>134,809.32</b>	<b>22,000.42</b>	<b>4,125.08</b>	<b>1,375.03</b>
Depreciación Acumulada	27,500.52	55,001.04	82,501.56	108,655.44	134,809.32				

Elaboración: Autor

### 6.2.3. Activos diferidos

Los activos diferidos están constituidos por los gastos de constitución para el funcionamiento de la empresa, estos son por un valor de \$2,500.00 amortizados a un periodo de 10 años.

Tabla 18.- Gastos de Amortización

Empresa: <b>TRANSCACAO S.A.</b>				
Reporte: Gastos por Amortización de Gastos de Constitución				
Cortado a: dic 31, 2015				
Moneda: <b>US\$</b>				
Activos Diferidos	Costo Histórico	Fecha de Compra	Viada Útil (meses)	Amortizaciónn Mensual
Gasto de Constitución	2,500.00	01/ene/2015	120	20.83
<b>Total de Activos Diferidos</b>	<b>2,500.00</b>			<b>20.83</b>

Elaboración: Autor

Tabla 19.-Distribución de los Gastos de Amortización

Empresa: Empresa: TRANSCACAO S.A.									
Reporte: Reporte: Gastos por Amortización de Gastos de Constitución									
Cortado a: Moneda:	Meses					Distribución			
	12	24	36	48	60	100%	80%	15%	5%
Activos Diferidos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total	COSTO DE PRODUCCIÓN	GASTOS ADMINISTRATIVOS	GASTOS DE VENTAS
Gasto de Constitución	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	1,250.00	200.00	37.50	12.50
Total de Activos Diferidos	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	1,250.00	200.00	37.50	12.50
Amortización Acumulada	250.00	500.00	750.00	1,000.00	1,250.00				

Elaboración: Autor

#### 6.2.4. División de costos y gastos

Los costos de producción representan el 60% del precio de venta, es decir que por producir una caja de Licor del cacao de 25 Kg tendrá un costo de \$39,00 y su precio de venta es de \$65.00. Dentro de estos costos se encuentran: 25 kg de Licor de cacao, cajas, carbohidrato de carbono, plástico, energía eléctrica, mantenimiento de maquinaria, agua y misceláneos.

Los rubros que se encuentran para obtener el costo de producción son: Materia Prima Directa por un valor de \$729,350.65 y los Gastos Generales de Producción por un valor de \$206,649.35; lo que da un total de \$936,000.00 anuales que representa a los costos que se van a incurrir para la producción de 24,000 cajas de 25 kg de Licor de cacao.

Tabla 20.- Costos de Producción

Costos de Producción	% Costos	Costos	Mensual	Anual	División	Total División
Cacao en grano	68%	26.59	53,181.82	638,181.82	M P D	729,350.65
Cajas	1%	0.38	759.74	9,116.88	M P D	
Carbonato de potasio	8%	3.17	6,331.17	75,974.03	M P D	
Plástico	1%	0.25	506.49	6,077.92	M P D	
Energía Eléctrica	8%	3.17	6,331.17	75,974.03	G G P	206,649.35
Mantenimiento Maquinarias	5%	1.9	3,798.70	45,584.42	G G P	
Agua	2%	0.63	1,266.23	15,194.81	G G P	
Misceláneos	7%	2.91	5,824.68	69,896.10	G G P	
<b>Total Costos de Producción</b>	<b>100%</b>	<b>39</b>	<b>78,000.00</b>	<b>936,000.00</b>		<b>936,000.00</b>

Elaboración: Autor

Los costos y gastos se los ha dividido de la siguiente manera: Costos de Producción que incluyen Materia Prima Directa por un valor de \$729,350.65, Mano de Obra Directa \$129,845.68 y Gastos Generales de Producción por un valor de \$265,268.59 dentro de estos gastos se encuentran Sueldos y Beneficios Sociales, Depreciación, Amortización y Otros Gastos; dando un total de \$1,124,464.92 anuales.

Los Gastos Administrativos se encuentran Sueldos y Beneficios Sociales por un valor de \$70,951.84, Depreciación por un valor de \$4,125.08 y Amortización por un valor de \$37.50; dando un total de \$75,114.42 anuales.

Finalmente, los Gastos de Ventas donde los Sueldos y Beneficios Sociales son \$48,939.80, Depreciación por un valor de \$1,375.03 y Amortización por un valor de \$12.50; dando un total de \$50,327.33 anuales.

**Tabla 21.- División de Costos y Gastos de Producción**

<b>Empresa: TRANSCACAO S.A.</b>		
<b>Costos y Gastos</b>		
<b>División de Costos y Gastos</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
<b>Costos de Producción</b>		
Materia Prima Directa	60,779.22	729,350.65
<b>MOD</b>		
Sueldos y Beneficios Sociales	10,820.47	129,845.68
<b>MOI</b>		
Sueldos y Beneficios Sociales	-	-
<b>GGP</b>		
Sueldos y Beneficios Sociales	3,034.90	36,418.82
Depreciación	1,833.37	22,000.42
Amortización	16.67	200.00
Otros GGP	17,220.78	206,649.35
<b>Total de Costo de Producción</b>	<b>93705.40967</b>	<b>1,124,464.92</b>
<b>Gastos Administrativos</b>		
Sueldos y Beneficios Sociales	5,912.65	70,951.84
Depreciación	343.76	4,125.08
Amortización	3.13	37.50
<b>Total de Gastos Administrativos</b>	<b>6259.534833</b>	<b>75,114.42</b>
<b>Gastos de Venta</b>		
Sueldos y Beneficios Sociales	4,078.32	48,939.80
Depreciación	114.59	1,375.03
Amortización	1.04	12.50
<b>Total de Gastos de Venta</b>	<b>4193.943833</b>	<b>50,327.33</b>

Elaboración: Autor

#### 6.2.5. Presupuesto de ingresos y ventas

Se proyecta que las ventas del primer año serán de 2,000.00 cajas de 25 Kg a un precio de \$ 65.00 con un ingreso por ventas de \$1,560,000.00 anuales, el mismo que se incrementara a una tasa del 5% cada año con respecto al inmediato anterior.

Tabla 22.- Estimación unidades vendidas

<b>Proyecciones de ventas</b>	
<b>Meses</b>	<b>Cajas 25 KG</b>
Enero	2,000
Febrero	2,000
Marzo	2,000
Abril	2,000
Mayo	2,000
Junio	2,000
Julio	2,000
Agosto	2,000
Septiembre	2,000
Octubre	2,000
Noviembre	2,000
Diciembre	2,000
<b>Totales</b>	<b>24,000</b>

Elaboración: Autor

Tabla 23.- Presupuesto de Ventas

<b>TRANSCACAO S.A.</b>	
<b>Presupuesto de Ventas</b>	
<b>Precio Unitario US\$</b>	<b>65.00</b>
<b>Meses</b>	<b>Cajas 25 KG</b>
Enero	130,000.00
Febrero	130,000.00
Marzo	130,000.00
Abril	130,000.00
Mayo	130,000.00
Junio	130,000.00
Julio	130,000.00
Agosto	130,000.00
Septiembre	130,000.00
Octubre	130,000.00
Noviembre	130,000.00
Diciembre	130,000.00
<b>Totales</b>	<b>1,560,000.00</b>

Elaboración: Autor

# 63. Hujodecajaprojectad

Tabla 24- Hujode Cajas mensual

TRANSCACAO S.A.														
Flujo de Caja														
diciembre 2015														
Moneda: US\$														
	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
<b>Ingresos Operacionales</b>														
Ventas		130,000.00	130,000.00	130,000.00	130,000.00	130,000.00	130,000.00	130,000.00	130,000.00	130,000.00	130,000.00	130,000.00	130,000.00	1,560,000.00
<b>Total Ingresos Operacionales</b>		<b>130,000.00</b>	<b>130,000.00</b>	<b>130,000.00</b>	<b>130,000.00</b>	<b>130,000.00</b>	<b>130,000.00</b>	<b>1,560,000.00</b>						
<b>(-) Egresos Operacionales</b>														
Materia Prima Directa		60,779.22	60,779.22	60,779.22	60,779.22	60,779.22	60,779.22	60,779.22	60,779.22	60,779.22	60,779.22	60,779.22	60,779.22	729,350.65
Mano de Obra Directa		10,820.47	10,820.47	10,820.47	10,820.47	10,820.47	10,820.47	10,820.47	10,820.47	10,820.47	10,820.47	10,820.47	10,820.47	129,845.68
Gastos Generales Producción		20,255.68	20,255.68	20,255.68	20,255.68	20,255.68	20,255.68	20,255.68	20,255.68	20,255.68	20,255.68	20,255.68	20,255.68	243,068.17
Gastos Administrativos		5,912.65	5,912.65	5,912.65	5,912.65	5,912.65	5,912.65	5,912.65	5,912.65	5,912.65	5,912.65	5,912.65	5,912.65	70,951.84
Gastos de Ventas		4,578.32	4,578.32	4,578.32	4,578.32	4,578.32	4,578.32	4,578.32	4,578.32	4,578.32	4,578.32	4,578.32	4,578.32	54,939.80
Otros Egresos		7,807.11	7,807.11	7,807.11	7,807.11	7,807.11	7,807.11	7,807.11	7,807.11	7,807.11	7,807.11	7,807.11	7,807.11	93,685.32
<b>Total Egresos Operacionales</b>		<b>110,153.46</b>	<b>110,153.46</b>	<b>110,153.46</b>	<b>110,153.46</b>	<b>110,153.46</b>	<b>110,153.46</b>	<b>1,321,841.46</b>						
<b>(=) Flujo Operacional</b>		<b>-</b>	<b>19,846.55</b>	<b>19,846.55</b>	<b>19,846.55</b>	<b>19,846.55</b>	<b>19,846.55</b>	<b>19,846.55</b>	<b>19,846.55</b>	<b>19,846.55</b>	<b>19,846.55</b>	<b>19,846.55</b>	<b>19,846.55</b>	<b>238,158.54</b>
<b>Ingresos No Operacionales</b>														
Préstamo Bancario	162,158.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fondos Propios	125,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos No Operacionales</b>	<b>287,158.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>						
<b>Egresos No Operacionales</b>														
Inversión Fija	280,636.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversión Diferida	2,500.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago Capital		-	-	-	-	-	-	4,708.82	4,752.77	4,797.13	4,841.90	4,887.09	4,932.71	28,920.42
Pago Intereses		1,513.47	1,513.47	1,513.47	1,513.47	1,513.47	1,513.47	1,513.47	1,469.53	1,425.17	1,380.39	1,335.20	1,289.59	17,494.20
Participación Trabajadores		2,411.42	2,411.42	2,411.42	2,411.42	2,411.42	2,411.42	2,411.42	2,411.42	2,411.42	2,411.42	2,411.42	2,411.42	28,937.07
Impuesto a la Renta		3,006.24	3,006.24	3,006.24	3,006.24	3,006.24	3,006.24	3,006.24	3,006.24	3,006.24	3,006.24	3,006.24	3,006.24	36,074.89
<b>Total Egresos No Operacionales</b>	<b>283,136.00</b>	<b>6,931.14</b>	<b>6,931.14</b>	<b>6,931.14</b>	<b>6,931.14</b>	<b>6,931.14</b>	<b>6,931.14</b>	<b>11,639.96</b>	<b>11,639.96</b>	<b>11,639.96</b>	<b>11,639.96</b>	<b>11,639.96</b>	<b>11,639.96</b>	<b>111,426.58</b>
<b>(=) Flujo No Operacional</b>	<b>4,022.00</b>	<b>(6,931.14)</b>	<b>(6,931.14)</b>	<b>(6,931.14)</b>	<b>(6,931.14)</b>	<b>(6,931.14)</b>	<b>(6,931.14)</b>	<b>(11,639.96)</b>	<b>(11,639.96)</b>	<b>(11,639.96)</b>	<b>(11,639.96)</b>	<b>(11,639.96)</b>	<b>(11,639.96)</b>	<b>(111,426.58)</b>
<b>(=) Flujo Neto Generado</b>	<b>4,022.00</b>	<b>12,915.41</b>	<b>12,915.41</b>	<b>12,915.41</b>	<b>12,915.41</b>	<b>12,915.41</b>	<b>12,915.41</b>	<b>8,206.59</b>	<b>8,206.59</b>	<b>8,206.59</b>	<b>8,206.59</b>	<b>8,206.59</b>	<b>8,206.59</b>	<b>126,731.96</b>
<b>(=) Saldo Inicial de Caja</b>	<b>-</b>	<b>4,022.00</b>	<b>16,937.41</b>	<b>29,852.81</b>	<b>42,768.22</b>	<b>55,683.63</b>	<b>68,599.04</b>	<b>81,514.44</b>	<b>89,721.03</b>	<b>97,927.62</b>	<b>106,134.20</b>	<b>114,340.79</b>	<b>122,547.38</b>	<b>4,022.00</b>
<b>(=) Saldo Final de Caja</b>	<b>4,022.00</b>	<b>16,937.41</b>	<b>29,852.81</b>	<b>42,768.22</b>	<b>55,683.63</b>	<b>68,599.04</b>	<b>81,514.44</b>	<b>89,721.03</b>	<b>97,927.62</b>	<b>106,134.20</b>	<b>114,340.79</b>	<b>122,547.38</b>	<b>130,753.96</b>	<b>130,753.96</b>

Elaboración Atr

El flujo de caja es la información completa de la utilización del activo monetario representado, aquí se detalla las ventas, gastos operacionales y los no operacionales, financieros. El Flujo de Efectivo va a permitir analizar si el proyecto es viable, los datos establecidos en el Flujo de Efectivo son primordiales, donde se puede calcular el Valor Actual Neto y la tasa Interna de retorno.

El flujo está conformado por los Ingresos Operacionales, Egresos Operacionales, Ingresos No Operacionales y Egresos No Operacionales, se analiza que en el mes 0 se tiene un saldo final de caja \$4,022.00 correspondiente al 5% de imprevistos, este se irá acumulando en los siguientes meses. Al final primer año se tiene como saldo de caja \$130,753.96.

En el Flujo de Caja Proyectado a 5 años tendrá un incremento por el 5% con relación al crecimiento de la industria esto va a corresponder a los ingresos operacionales. Luego los Ingresos No Operacionales corresponden al préstamo bancario y los fondos propios. Finalmente, los Egresos No Operacionales que incluyen la Inversión Fija, Inversión Diferida, Pago de Capital Intereses, Participación Trabajadores e Impuesto a la Renta.

El Flujo Neto Generado que se obtiene del Flujo Operacional menos el Flujo No Operacional, estos valores son muy importante para obtener la TIR del proyecto. En el año 2 el Flujo Neto Generado es de \$104,440.99, incrementando en los siguientes años, en el tercero es de \$110,230.47, en el cuarto \$191,686.07 y en el último año es de \$200,825.46.

Tabla 25.-Flujo de Caja Proyectado 5 años

<b>TRANSCACAO S.A.</b>						
<b>Flujo de Caja Proyectado</b>						
Moneda: US\$	Crecimiento	5%	5%	5%	5%	
Periodo 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
<b>(+) Ingresos Operacionales</b>						
Ventas	1,560,000.00	1,638,000.00	1,719,900.00	1,805,895.00	1,896,189.75	
<b>Total Ingresos Operacionales</b>	<b>1,560,000.00</b>	<b>1,638,000.00</b>	<b>1,719,900.00</b>	<b>1,805,895.00</b>	<b>1,896,189.75</b>	
	Inflación	5%	5%	5%	5%	
<b>(-) Egresos Operacionales</b>						
Materia Prima Directa	729,350.65	765,818.18	804,109.09	844,314.55	886,530.27	
Mano de Obra Directa	129,845.68	136,337.96	143,154.86	150,312.61	157,828.24	
Gastos Generales Producción	243,068.17	255,221.58	267,982.66	281,381.79	295,450.88	
Gastos Administrativos	70,951.84	74,499.43	78,224.40	82,135.62	86,242.40	
Gastos de Ventas	54,939.80	57,686.79	60,571.13	63,599.69	66,779.67	
Otros Egresos	93,685.32	98,369.59	103,288.07	108,452.47	113,875.09	
<b>Total Egresos Operacionales</b>	<b>1,321,841.46</b>	<b>1,387,933.53</b>	<b>1,457,330.21</b>	<b>1,530,196.72</b>	<b>1,606,706.56</b>	
<b>(=) Flujo Operacional</b>	<b>-</b>	<b>238,158.54</b>	<b>250,066.47</b>	<b>262,569.79</b>	<b>275,698.28</b>	<b>289,483.19</b>
<b>(+) Ingresos No Operacionales</b>						
Préstamo Bancario	162,158.00	-	-	-	-	
Fondos Propios	125,000.00	-	-	-	-	
<b>Total Ingresos No Operacionales</b>	<b>287,158.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
<b>(-) Egresos No Operacionales</b>						
Inversión Fija	280,636.00	-	-	-	-	
Inversión Diferida	2,500.00	-	-	-	-	
Pago Capital	28,920.42	62,909.28	70,328.30	-	-	
Pago Intereses	17,494.20	11,758.25	4,339.24	-	-	
Participación Trabajadores	28,937.07	31,583.65	34,572.01	37,394.16	39,461.90	
Impuesto a la Renta	36,074.89	39,374.29	43,099.77	46,618.05	49,195.83	
<b>Total Egresos No Operacionales</b>	<b>283,136.00</b>	<b>111,426.58</b>	<b>145,625.48</b>	<b>152,339.32</b>	<b>84,012.21</b>	<b>88,657.73</b>
<b>(=) Flujo No Operacional</b>	<b>4,022.00</b>	<b>(111,426.58)</b>	<b>(145,625.48)</b>	<b>(152,339.32)</b>	<b>(84,012.21)</b>	<b>(88,657.73)</b>
<b>(=) Flujo Neto Generado</b>	<b>4,022.00</b>	<b>126,731.96</b>	<b>104,440.99</b>	<b>110,230.47</b>	<b>191,686.07</b>	<b>200,825.46</b>
<b>(=) Saldo Inicial de Caja</b>	<b>-</b>	<b>4,022.00</b>	<b>130,753.96</b>	<b>235,194.95</b>	<b>345,425.43</b>	<b>537,111.50</b>
<b>(=) Saldo Final de Caja</b>	<b>4,022.00</b>	<b>130,753.96</b>	<b>235,194.95</b>	<b>345,425.43</b>	<b>537,111.50</b>	<b>737,936.96</b>

Elaboración: Autor

#### **6.4. Proyecciones de los estados financieros**

El Estado de Resultado o de Pérdidas y Ganancias, refleja las operaciones efectuadas en la compañía. Permite analizar los ingresos y los gastos incurridos del periodo. Muestra el resultado neto ya sea la utilidad obtenida o la pérdida del periodo. (Siniestra & Polanco, 2007)

El Estado de Resultados Proyectado a los 5 años en donde se analiza la situación económica-financiera de la compañía, muestra los ingresos por ventas de Licor de Cacao por un valor de \$ 1,560.00.00 menos el costo de producción \$1,124,464.92 quedando una utilidad bruta de \$ 435,535.08, se le restaran los gastos operacionales y no operacionales que suman \$242,621.26 quedando una utilidad antes de impuesto y participación de trabajadores de \$ 192,913.82, de esta utilidad se repartirán a los trabajadores el 15% y el Impuesto a la Renta del 22% quedando como Resultado del Ejercicio Neto de \$127,901.86. Para obtener estos resultados se utiliza un incremento de los gastos del 5% por inflación y un incremento del 5% de las ventas considerando un crecimiento equilibrado para ambos.

En el segundo año se obtiene como Resultado del Ejercicio Neto \$139,599.75, es decir que incrementa un 9.16% con respecto al año 1; en el año 3 se obtiene como Resultado \$152,808.25 mostrando un incremento del 9.10% con respecto al año anterior; en el año 4 el Resultado será de \$165,282.19 con un incremento del 9.20% con respecto al año anterior y el último año tendrá un Resultado de \$174,421.58 con un incremento del 9.50%.

Tabla 26.- Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado 5 años

<b>TRANSCACAO S.A.</b>					
<b>Estado de Resultados Proyectado</b>					
<b>Moneda: US\$</b>	<b>Crecimiento</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ventas	1,560,000.00	1,638,000.00	1,719,900.00	1,805,895.00	1,896,189.75
<b>(-) Costo de Producción</b>	<b>1,124,464.92</b>	<b>1,179,578.14</b>	<b>1,237,447.03</b>	<b>1,297,132.05</b>	<b>1,360,932.49</b>
Materia Prima Directa	729,350.65	765,818.18	804,109.09	844,314.55	886,530.27
Mano de Obra directa	129,845.68	136,337.96	143,154.86	150,312.61	157,828.24
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>	<b>265,268.59</b>	<b>277,422.00</b>	<b>290,183.07</b>	<b>302,504.90</b>	<b>316,573.98</b>
Sueldos y Beneficios Sociales	36,418.82	38,239.76	40,151.75	42,159.34	44,267.30
Gastos de Depreciación	22,000.42	22,000.42	22,000.42	20,923.10	20,923.10
Gastos de Amortización	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
Otros GGP	206,649.35	216,981.82	227,830.91	239,222.45	251,183.58
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>435,535.08</b>	<b>458,421.86</b>	<b>482,452.97</b>	<b>508,762.95</b>	<b>535,257.26</b>
<b>(-) Gastos Operacionales</b>	<b>225,127.06</b>	<b>236,105.91</b>	<b>247,633.70</b>	<b>259,468.55</b>	<b>272,177.94</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>168,799.74</b>	<b>177,031.60</b>	<b>185,675.05</b>	<b>194,548.67</b>	<b>204,078.08</b>
Sueldos y Beneficios Sociales	70,951.84	74,499.43	78,224.40	82,135.62	86,242.40
Gastos Generales	93,685.32	98,369.59	103,288.07	108,452.47	113,875.09
Gastos de Depreciación	4,125.08	4,125.08	4,125.08	3,923.08	3,923.08
Gastos de Amortización	37.50	37.50	37.50	37.50	37.50
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>56,327.33</b>	<b>59,074.32</b>	<b>61,958.66</b>	<b>64,919.88</b>	<b>68,099.86</b>
Sueldos y Beneficios Sociales	48,939.80	51,386.79	53,956.13	56,653.94	59,486.63
Gastos de Publicidad y Promoción	6,000.00	6,300.00	6,615.00	6,945.75	7,293.04
Gastos de Depreciación	1,375.03	1,375.03	1,375.03	1,307.69	1,307.69
Gastos de Amortización	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>210,408.02</b>	<b>222,315.95</b>	<b>234,819.27</b>	<b>249,294.40</b>	<b>263,079.31</b>
<b>(-) Gastos No Operacionales</b>	<b>17,494.20</b>	<b>11,758.25</b>	<b>4,339.24</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
Gastos Financieros	17,494.20	11,758.25	4,339.24	0.00	0.00
<b>=) Resultado antes de impuestos y participación trabajadores</b>	<b>192,913.82</b>	<b>210,557.69</b>	<b>230,480.03</b>	<b>249,294.40</b>	<b>263,079.31</b>
Participación de Trabajadores 15%	28,937.07	31,583.65	34,572.01	37,394.16	39,461.90
Impuesto a la Renta 22%	36,074.89	39,374.29	43,099.77	46,618.05	49,195.83
<b>Resultado del Ejercicio Neto</b>	<b>127,901.86</b>	<b>139,599.75</b>	<b>152,808.25</b>	<b>165,282.19</b>	<b>174,421.58</b>

Elaboración: Autor

## 6.5. Punto de equilibrio

El análisis del punto de equilibrio se lo realiza para establecer cuanto es la cantidad que se debe vender para al llegar a este punto es decir, que ni se gane ni se pierda. Está determinado para cubrir los costos fijos y variables dentro del ciclo del negocio. Se necesitará vender 11.791 cajas de Licor de Cacao para obtener un ingreso total de \$766,383.43 lo que representa un costo total de \$766,383.43, es decir este el punto de equilibrio.

Tabla 27.- Proyección de los resultados y Punto de Equilibrio

<b>TRANSCACAO S.A.</b>			
<b>Punto de Equilibrio Escenario Real</b>			
Moneda: US\$			
<b>Proyección de Resultados y Punto de Equilibrio</b>			
	Valor Año	Valor Mes	%
Ventas	1,560,000	130,000	100%
(-) Costos Variables	1,180,792	98,399	76%
<b>(=) Margen Contribución</b>	<b>379,208</b>	<b>31,601</b>	<b>24%</b>
(-) Costos Fijos	186,294	15,524	12%
<b>(=) Utilidad antes impuestos y participación</b>	<b>192,914</b>	<b>16,076</b>	<b>12%</b>

Elaboración: Autor

Tabla 28.- Análisis del Punto Equilibrio

<b>Demostración del Punto de Equilibrio</b>		
	PE Anual	PE Mensual
Costo Variable	1,180,792.24	98,399.35
Costo Fijo	186,293.94	15,524.49
CVu	49.20	49.20
PVu	65.00	65.00
PEq= $CF/(Pvu-Cvu) =$	11,791	983
PE\$= $(CF/(1- (CV/V))) =$	\$ 766,383.43	\$ 63,865.29
<b>PRUEBA</b>	<b>\$ 766,383.43</b>	<b>\$ 63,865.29</b>

Elaboración: Autor

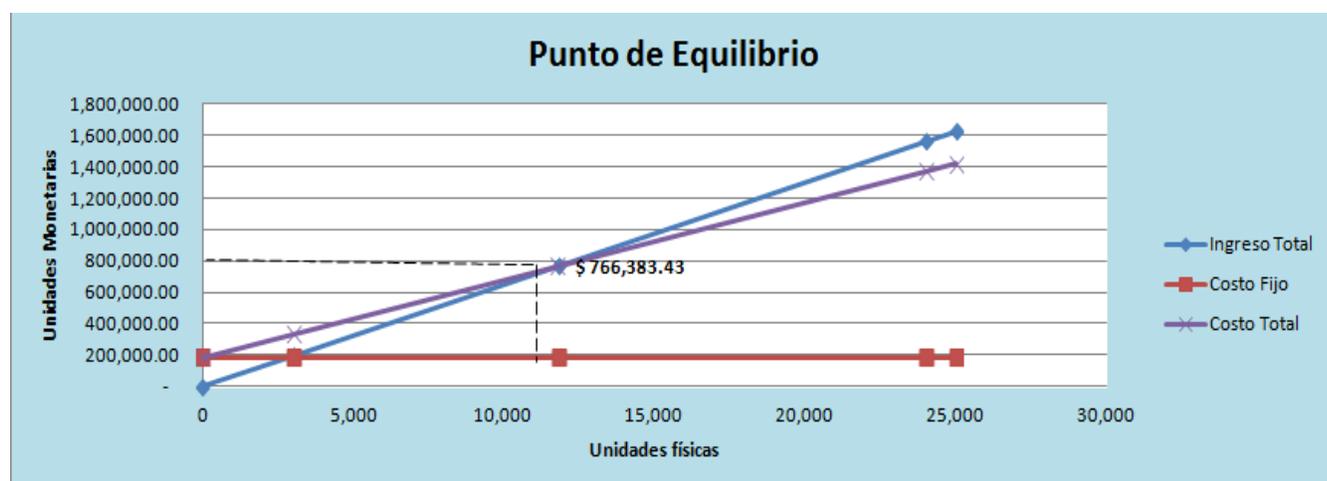
Para el gráfico del punto de equilibrio se determinaron cinco ejemplos donde la cantidad que se debe vender varía, teniendo en el centro el equilibrio de las 11,791 cajas de Licor de Cacao de 25 kg, en la parte superior cantidades inferiores de 0 y 10.000 unidades y en la parte inferior cantidades superiores de 24.000 y 25.000 cajas.

Tabla 29.- Punto de Equilibrio

Tabla para gráfico del Punto de Equilibrio						
Precio Venta Unitario	Cantidad	Ingreso Total	Costo Fijo	Cvu	Costo Variable	Costo Total
65.00	-	-	186,293.94	49.20	-	186,293.94
65.00	3,000	195,000.00	186,293.94	49.20	147,599.03	333,892.97
65.00	<b>11,791</b>	<b>766,383.43</b>	<b>186,293.94</b>	<b>49.20</b>	<b>580,089.49</b>	<b>766,383.43</b>
65.00	24,000	1,560,000.00	186,293.94	49.20	1,180,792.24	1,367,086.18
65.00	25,000	1,625,000.00	186,293.94	49.20	1,229,991.92	1,416,285.86

Elaboración: Autor

Gráfico 10.- Punto de Equilibrio



Elaboración: Autor

Las proyecciones del punto de equilibrio para los cinco años determinan que las cantidades varían de acuerdo a las ventas que tiene un incremento del 5%. En la tabla se puede observar lo siguiente: el primer año las unidades que representan el equilibrio son el 49%, en el segundo año son el 47%, en el tercer año el 45% y en los dos últimos años el 44%.

Tabla 30.-Proyecciones anuales del Punto de Equilibrio

Proyecciones anuales del Punto de Equilibrio					
Detalle	Años				
	2015	2016	2017	2018	2019
PVu	65.00	65.00	65.00	65.00	65.00
Unidades Vendidas	24,000	25,200	26,460	27,783	29,172
Ventas	1,560,000	1,638,000	1,719,900	1,805,895	1,896,190
Costo Variable	1,180,792	1,238,652	1,299,406	1,362,052	1,429,032
Costo Fijo	186,294	188,790	190,014	194,549	204,078
CVu	49.20	49.20	49.11	49.02	48.99
PEq= $CF/(PVu-CVu) =$	11,791	11,948	11,957	12,178	12,744
PE\$= $CF/(1-(CV/V)) =$	\$ 766,383	\$ 774,358	\$ 777,194	\$ 791,574	\$ 828,352
Porcentaje PE\$	49%	47%	45%	44%	44%

Elaboración: Autor

En el gráfico 11, se puede observar el incremento de las unidades monetarias en los cinco años proyectados, tendiendo en el quinto año un equilibrio en \$ 828,352.

Gráfico 11.-Punto de Equilibrio – Proyección 5 años



Elaboración: Autor

#### 6.6. Resultado de valoración del plan de negocio (TIR y VAN)

La Evaluación Financiera en el escenario Real está conformada por la inversión inicial, ingresos menos costos directos y variables, para obtener el utilidad bruto; gastos operacionales corresponde de se obtiene el margen operacional; participación trabajadores e impuesto a la renta, donde se obtiene el margen neto; se suma la depreciación menos la redención del capital y se obtiene el flujo efectivo neto que sirve para el cálculo de la TIR;

los valores para calcular el VAN puro se los obtiene a través de la resta del Flujo de Efectivo Neto con la Redención del capital.

Tabla 31.- Evaluación Financiera Escenario Real

<b>Evaluación Financiera</b>							
<b>Empresa: TRANSCACAO S.A.</b>							
<b>Moneda: US\$</b>							
<b>Escenario Real</b>							
<b>Tasa de Descuento</b>	<b>17.21%</b>	<b>% de Ventas</b>			<b>100%</b>	<b>Cajas 25 KG</b>	<b>24,000</b>
	<b>Crecimiento</b>	<b>5.0%</b>	<b>5.0%</b>	<b>5.0%</b>	<b>5.0%</b>		
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>Total</b>
<b>Inversion Inicial</b>	<b>(287,158)</b>						
<b>Ingresos</b>		<b>1,560,000.00</b>	<b>1,638,000.00</b>	<b>1,719,900.00</b>	<b>1,805,895.00</b>	<b>1,896,189.75</b>	<b>8,619,984.75</b>
<b>(-) Costo de Producción</b>		<b>1,124,464.92</b>	<b>1,179,578.14</b>	<b>1,237,447.03</b>	<b>1,297,132.05</b>	<b>1,360,932.49</b>	<b>6,199,554.62</b>
Materia Prima Directa		729,350.65	765,818.18	804,109.09	844,314.55	886,530.27	4,030,122.74
Mano de Obra directa		129,845.68	136,337.96	143,154.86	150,312.61	157,828.24	717,479.35
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>		<b>265,268.59</b>	<b>277,422.00</b>	<b>290,183.07</b>	<b>302,504.90</b>	<b>316,573.98</b>	<b>1,451,952.54</b>
Sueldos y Beneficios Sociales		36,418.82	38,239.76	40,151.75	42,159.34	44,267.30	201,236.97
Gastos de Depreciación		22,000.42	22,000.42	22,000.42	20,923.10	20,923.10	107,847.46
Gastos de Amortización		200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	1,000.00
Otros GGP		206,649.35	216,981.82	227,830.91	239,222.45	251,183.58	1,141,868.11
<b>(=) Utilidad Bruta</b>		<b>435,535.08</b>	<b>458,421.86</b>	<b>482,452.97</b>	<b>508,762.95</b>	<b>535,257.26</b>	<b>2,420,430.13</b>
<b>Inflación</b>			<b>5.0%</b>	<b>5.0%</b>	<b>5.0%</b>	<b>5.0%</b>	
<b>Gastos Operacionales</b>		<b>225,127.06</b>	<b>236,105.91</b>	<b>247,633.70</b>	<b>259,468.55</b>	<b>272,177.94</b>	<b>1,240,513.18</b>
<b>Gastos Administrativos</b>		<b>168,799.74</b>	<b>177,031.60</b>	<b>185,675.05</b>	<b>194,548.67</b>	<b>204,078.08</b>	<b>930,133.13</b>
Sueldos y Beneficios Sociales		70,951.84	74,499.43	78,224.40	82,135.62	86,242.40	392,053.70
Gastos Generales		93,685.32	98,369.59	103,288.07	108,452.47	113,875.09	517,670.53
Gastos de Depreciación		4,125.08	4,125.08	4,125.08	3,923.08	3,923.08	20,221.40
Gastos de Amortización		37.50	37.50	37.50	37.50	37.50	187.50
<b>Gastos de Ventas</b>		<b>56,327.33</b>	<b>59,074.32</b>	<b>61,958.66</b>	<b>64,919.88</b>	<b>68,099.86</b>	<b>310,380.04</b>
Sueldos y Beneficios Sociales		48,939.80	51,386.79	53,956.13	56,653.94	59,486.63	270,423.29
Gastos de Publicidad y Promoción		6,000.00	6,300.00	6,615.00	6,945.75	7,293.04	33,153.79
Gastos de Depreciación		1,375.03	1,375.03	1,375.03	1,307.69	1,307.69	6,740.47
Gastos de Amortización		12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	62.50
<b>(=) Utilidad Operacional</b>		<b>210,408.02</b>	<b>222,315.95</b>	<b>234,819.27</b>	<b>249,294.40</b>	<b>263,079.31</b>	<b>1,179,916.95</b>
<b>Gastos No Operacionales</b>		<b>17,494.20</b>	<b>11,758.25</b>	<b>4,339.24</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>33,591.69</b>
Gastos Financieros		17,494.20	11,758.25	4,339.24	0.00	0.00	33,591.69
<b>=) Resultado antes de impuestos</b>		<b>192,913.82</b>	<b>210,557.69</b>	<b>230,480.03</b>	<b>249,294.40</b>	<b>263,079.31</b>	<b>1,146,325.26</b>
Participacion de Trabajadores	15%	28,937.07	31,583.65	34,572.01	37,394.16	39,461.90	171,948.79
Impuesto a la Renta	22%	36,074.88	39,374.29	43,099.77	46,618.05	49,195.83	214,362.82
<b>Resultado Neto</b>		<b>127,901.86</b>	<b>139,599.75</b>	<b>152,808.26</b>	<b>165,282.19</b>	<b>174,421.59</b>	<b>760,013.65</b>
<b>(+)/(-) Ajustes</b>							
(+) Gastos de Depreciación y Amortización		27,750.52	27,750.52	27,750.52	26,403.88	26,403.88	136,059.32
(-) Redencion de Capital		(28,920.42)	(62,909.28)	(70,328.30)	0.00	0.00	(162,158.00)
<b>Flujo de Efectivo Neto</b>		<b>(287,158)</b>	<b>126,731.97</b>	<b>104,440.99</b>	<b>110,230.48</b>	<b>191,686.07</b>	<b>733,914.97</b>
Calculo de la TIR		(287,158)	126,731.97	104,440.99	110,230.48	191,686.07	200,825.47
Calculo del VAN Puro			155,652.38	167,350.27	180,558.78	191,686.07	200,825.47
<b>Valor Actual del Flujo de Efectivo</b>		<b>108,126</b>	<b>76,026</b>	<b>68,460</b>	<b>101,572</b>	<b>90,792</b>	<b>444,977</b>

Elaboración: Autor

Para analizar la TIR y el VAN se va hay escogido tres escenarios. Sin embargo se ha considerado como ideal y esperado es el Real donde la Tasa Interna de Retorno Financiera (TIRF) es de 37% y el VAN es de \$271,996.00, por este motivo podemos concluir que el negocio es viable y puede ser aceptado por cualquier institución financiera para su realización. El Valor Actual Neto es muy atractivo para el inversionista. El tiempo analizado en el presente anteproyecto es de cinco años.

Respecto del Valor Actual Neto Financiado, podemos concluir que de acuerdo a las fuentes de financiamiento tanto internas como externas se llega a obtener un valor de \$ 157,819.00 que resulta de la evaluación financiera al término de la línea de tiempo; es decir, al final de los cinco años proyectados.

Respecto al costo/beneficio que se obtiene luego del análisis del anteproyecto, existe una relación de 1.5 unidades monetarias lo que quiere decir que por cada dólar invertido, se obtiene 0.50 centavos por este motivo se puede concluir que se acepta el anteproyecto.

El VNA es igual a cero esto permite comprobar que la evaluación es correcta utilizando los resultados del Flujo de Efectivo Neto y la TIR como tasa de descuento o interés hace el VNA igual a cero. El tiempo promedio en recuperar la inversión inicial de \$287,158 es de 2 años y 5 meses.

**Tabla 32.- Resumen de la evaluación Real**

<b>Resumen de la Evaluación</b>		
<b>Valor Actual Neto Financiado</b>	<b>157,819</b>	<b>El Proyecto ES VIABLE, SE ACEPTA</b>
<b>Valor Actual Neto PURO</b>	<b>271,966</b>	<b>El Proyecto ES VIABLE, SE ACEPTA</b>
<b>Tasa Interna de Retorno</b>	<b>37%</b>	<b>La Tasa de Retorno del proyecto SI es adecuada</b>
<b>Beneficio / Costo</b>	<b>1.5 : 1</b>	<b>Se Acepta el Proyecto</b>
<b>VNA</b>	<b>0.00</b>	<b>Comprobación</b>
<b>Pay Back</b>	<b>287,158</b>	<b>2 años 5 meses</b>

**Elaboración: Autor**

En el escenario optimista podemos visualizar que la Tasa Interna de Retorno Financiera (TIRF) es de 58% y el VAN es de \$451,164.00, por este motivo podemos concluir que el negocio es viable y puede ser aceptado por cualquier institución financiera

para su realización. El Valor Actual Neto es muy atractivo para el inversionista. El tiempo analizado en el presente proyecto es de cinco años.

Respecto del Valor Actual Neto Financiado, podemos concluir que de acuerdo a las fuentes de financiamiento tanto internas como externas se llega a obtener un valor de \$ 337,018.00 que resulta de la evaluación financiera al término de la línea de tiempo; es decir, al final de los cinco años proyectados.

Respecto al costo/beneficio que se obtiene luego del análisis del anteproyecto, existe una relación de 2.2 unidades monetarias lo que quiere decir que por cada dólar invertido, se obtiene 1.20 centavos por este motivo se puede concluir que se acepta el anteproyecto.

El VNA es igual a cero esto permite comprobar que la evaluación es correcta utilizando los resultados del Flujo de Efectivo Neto y la TIR como tasa de descuento o interés hace el VNA igual a cero. El tiempo promedio en recuperar la inversión inicial de \$287,158 es de 1 años y 6 meses. (Ver anexo 1)

**Tabla 33.- Resumen de la evaluación Optimista**

<b>Resumen de la Evaluación</b>		
<b>Valor Actual Neto Financiado</b>	<b>337,018</b>	<b>El Proyecto ES VIABLE, SE ACEPTA</b>
<b>Valor Actual Neto PURO</b>	<b>451,164</b>	<b>El Proyecto ES VIABLE, SE ACEPTA</b>
<b>Tasa Interna de Retorno</b>	<b>58%</b>	<b>La Tasa de Retorno del proyecto SI es adecuada</b>
<b>Beneficio / Costo</b>	<b>2.2 : 1</b>	<b>Se Acepta el Proyecto</b>
<b>VNA</b>	<b>0.00</b>	<b>Comprobación</b>
<b>Pay Back</b>	<b>287,158</b>	<b>1 años 6 meses</b>

**Elaboración: Autor**

En el escenario pesimista podemos visualizar que la Tasa Interna de Retorno Financiera (TIRF) es de 14% y el VAN es de \$92,768.00, por este motivo podemos concluir que el negocio es viable pero la TIRF no es la adecuada por lo que el Valor Actual Neto Financiado, podemos concluir que de acuerdo a las fuentes de financiamiento tanto internas como externas se llega a obtener un valor de \$ -21,379.00 es por eso que el anteproyecto no es viable.

El VNA es igual a cero esto permite comprobar que la evaluación es correcta utilizando los resultados del Flujo de Efectivo Neto y la TIR como tasa de descuento o interés hace el VNA igual a cero. El tiempo promedio en recuperar la inversión inicial de \$287,158 es de 3 años y 8 meses. (Ver anexo 2).

Tabla 34.- Resumen de la evaluación Pesimista

Resumen de la Evaluación		
Valor Actual Neto Financiado	(21,379)	El Proyecto NO ES VIABLE, NO SE ACEPTA
Valor Actual Neto PURO	92,768	El Proyecto ES VIABLE, SE ACEPTA
Tasa Interna de Retorno	14%	La Tasa de Retorno del proyecto NO es adecuada
Beneficio / Costo	0.93	: 1 NO se Acepta el Proyecto
VNA	0.00	Comprobación
Pay Back	287,158	3 años 8 meses

Elaboración: Autor

### 6.7. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad sobre los tres escenarios demuestra lo siguiente: el escenario real con ventas estimadas al 100%, en donde el costo beneficio es de 1,50, con una TIR de 37%, un VAN de \$271,966 y unas ventas estimadas de 24.000 cajas de 25 kg de Licor de Cacao, refleja que el anteproyecto es viable y se lo acepta; el escenario optimista de acuerdo al incremento de las ventas en un 5% el costo beneficio es de 2.2, con una TIR de 58%, un VAN de \$451,164 y unas ventas estimadas de 25.200 cajas de 25 kg de Licor de Cacao, de igual manera nos indica que el anteproyecto es viable y se lo acepta.

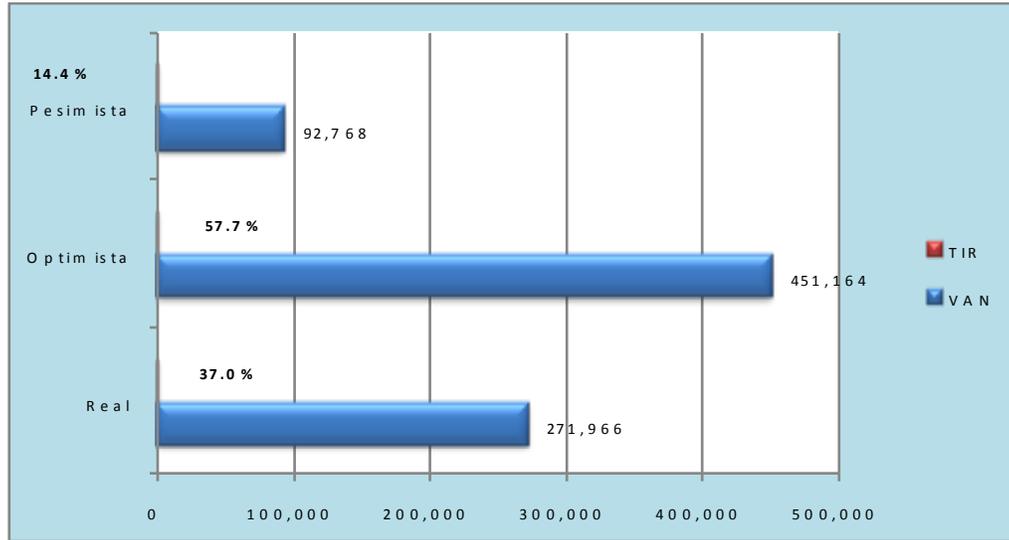
Sin embargo, el escenario pesimista con una reducción del 5% de las ventas, con una TIR de 14%, un VAN 92,768, unas ventas estimadas de 22,800 cajas de 25 kg de Licor de Cacao y se alcanza un costo beneficio de 0,90 que al ser menor a 1, se indica que el anteproyecto con estos parámetros no es viable y por tanto no se lo acepta.

Tabla 35.- Análisis de Sensibilidad - 3 escenarios

Análisis de Sensibilidad						
Empresa: TRANSCACAO S.A.						
Moneda: US\$		Tasa de Descuento		17.2%		
Escenario	Ventas Estimadas cajas de 25 kg	Ventas	VAN	TIR	Beneficio Costo	Calificación
Real	24,000	8,619,985	271,966	37%	1.5	a 1 Viable
Optimista	25,200	9,050,984	451,164	58%	2.2	a 1 Viable
Pesimista	22,800	8,188,986	92,768	14%	0.9	a 1 No conveniente

Elaboración: Autor

G r á f i c o 12.- R e l a c i ó n e n t r e T I R y V A N e n l o s 3 e s c e n a r i o s



E l a b o r a c i ó n : A u t o r

### 6.8. Indicadores financieros

Los indicadores financieros demuestran la realidad de la empresa :

T a b l a 36.- R a z o n e s d e L i q u i d e z

Razones de Liquidez			
Índice de Liquidez	Activo Corriente	130,754	0.98
	Pasivos	133,238	
Prueba Acida	Efectivo + Ctas. Por cobrar	130,754	0.81
	Pasivos	162,158	

E l a b o r a c i ó n : A u t o r

T a b l a 37.- R a z o n e s d e E f i c i e n c i a

Razones de Eficiencia			Rota
Rotación del Total de Activos	Ventas	1,560,000	4.04
	Activos	386,139	

E l a b o r a c i ó n : A u t o r

**Tabla 38.- Razones de Endeudamiento**

<b>Razones de Endeudamiento</b>			
Grado de Autonomía	$\frac{\text{Patrimonio Neto} * 100}{\text{Activos}}$	<u>252,902</u>	65.5%
		386,139	
Razón de Deuda	$\frac{\text{Pasivos}}{\text{Activos}}$	<u>133,238</u>	34.5%
		386,139	

Elaboración: Autor

**Tabla 39.- Indicadores de Rentabilidad**

<b>Indicadores de Rentabilidad</b>			
Margen Neto	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	<u>127,902</u>	8.2%
		1,560,000	

Elaboración: Autor

**Tabla 40.- Indicadores de Rentabilidad**

<b>Indicadores de Rendimiento</b>			
Rendimiento Sobre la Inversión ROI	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$	<u>127,902</u>	33.1%
		386,139	
Rendimiento Sobre el Capital ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$	<u>127,902</u>	50.6%
		252,902	

## **6.9. Conclusiones y Recomendaciones**

De acuerdo a las proyecciones financieras realizadas para el anteproyecto de una planta procesadora del Licor de Cacao en la comuna Peripa, vía a El Empalme, provincia del Guayas, se comercializará a las exportadoras de cacao de ciudad de Guayaquil, refleja que el anteproyecto es viable y se acepta. La TIR es del 37% , y el VAN es positivo de \$271,966 considerado financieramente factible. Además, la relación Beneficio/Costo de 1.5 lo que indica que por cada \$1 invertido se ganan \$0.50; es por eso que se acepta el anteproyecto.

Se realizó la comparación de tres diferentes escenarios de sensibilidad al incrementar las ventas 5% y obtener un escenario optimista para tomar decisiones que beneficiaría a la viabilidad del anteproyecto. En el escenario pesimista, las ventas disminuyen en un 5% dando como resultado una TIR del 14% que indica que el proyecto no es la adecuada; mientras que en el escenario real, refleja una TIR del 37% que es una tasa aceptable para el financiamiento.

El Licor de Cacao por ser unos de los productos de mayor comercialización en todo el mundo, el negocio es muy atractivo, por lo tanto, la participación de la empresa en Ferias Internacionales, ayudará a obtener un nicho de mercado mayor consolidado.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANECACAO. (2014). *ASOCIACION NACIONAL DE EXPORTADORES DE CACAO*.  
Obtenido de ASOCIACION NACIONAL DE EXPORTADORES DE CACAO.:  
<http://www.anecacao.com/es/>
- BCE. (2014). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. Obtenido de BANCO CENTRAL DEL  
ECUADOR: <http://www.bce.fin.ec/>
- CFN. (2014). *CORPORACIÓN NACIONAL DE FOMENTO*. Obtenido de  
CORPORACIÓN NACIONAL DE FOMENTO: <http://www.cfn.fin.ec/>
- COPCI. (2010). *CODIGO DE LA PRODUCCION*. QUITO: PRESIDENCIA DEL  
ECUADOR.
- Fullana Belda, C., & Paredes Ortega, J. L. (2008). *Manual de Contabilidad de Costo*  
(Primera edición ed.). (F. M. García Tomé, Ed.) Madrid, España: Delta,  
Publicaciones Universitarias .
- IESS. (MARZO de 2014). *INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL*.  
Obtenido de INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL:  
<http://iess.gob.com>
- INEC. (2014). *INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS* . Obtenido de  
INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS :  
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- LEY DE COMPAÑÍAS. (2012). *LEY DE COMPAÑÍAS*. QUITO: SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS.
- PROECUADOR. (2014). *MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR E INSTITUTO DE  
PROMOCION DE EXPORTACIONES* . Obtenido de MINISTERIO DE  
COMERCIO EXTERIOR E INSTITUTO DE PROMOCION DE  
EXPORTACIONES .

RAINFOREST ALLIANCE. (MARZO de 2014). *RAINFOREST ALLIANCE*,. Obtenido de  
RAINFOREST ALLIANCE,; [http://www.rainforest-  
alliance.org/es?gclid=CKyU5ridz70CFEMSOgodlikAwg](http://www.rainforest-alliance.org/es?gclid=CKyU5ridz70CFEMSOgodlikAwg)

Siniestra, C., & Polanco, L. (2007). *Contabilidad Administrativa*. (L. Pineda, Ed.) Bogotá:  
Ecoe Ediciones.

TRABAJO, C. D. (2013). *CODIGO DE TRABAJO*. QUITO: REPUBLICA DEL  
ECUADOR.

UTZ. (MARZO de 2014). *UTZ CERTIFIED*. Obtenido de UTZ CERTIFIED:  
<https://utzcertified-trainingcenter.com/home/index.php/es/>

A N E X O S

Anexo 1.- Evaluación Financiera Escenario Optimista.

Evaluación Financiera							
Empresa: TRANSCACAO S.A.				Escenario Optimista			
Moneda: US\$							
Tasa de Descuento	17.21%		% de Ventas incremento 5%			Cajar 25 KG	25,200
	Crecimiento		S.BX		S.BX		
	0	1	2	3	4	5	Total
<b>Inversión Inicial</b>	<b>(287,158)</b>						
<b>Ingresos</b>	<b>1,638,000.00</b>						
<b>(-) Costo de Producción</b>	<b>1,124,464.92</b>						
Materia Prima Directa	729,350.65	765,818.18	804,109.09	844,314.55	886,530.27	930,760.74	4,030,122.74
Mano de Obra directa	129,845.68	136,337.96	143,154.86	150,312.61	157,828.24	165,530.74	717,479.35
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>	<b>265,268.59</b>						
Sueldos y Beneficios Sociales	36,418.82	38,239.76	40,151.75	42,153.34	44,267.30	46,486.82	201,236.97
Gastos de Depreciación	22,000.42	22,000.42	22,000.42	22,000.42	22,000.42	22,000.42	107,847.46
Gastos de Amortización	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	1,000.00
Otros GGP	206,649.35	216,961.82	227,830.91	239,222.45	251,183.58	263,546.82	1,141,868.11
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>513,535.08</b>						
<b>Inflación</b>	S.BX						
<b>Gastos Operacionales</b>	<b>225,127.06</b>						
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>168,799.74</b>						
Sueldos y Beneficios Sociales	70,951.84	74,499.43	78,224.40	82,135.62	86,242.40	90,539.18	392,053.70
Gastos Generales	33,685.32	38,369.53	43,154.86	48,042.47	53,030.09	58,112.61	236,387.88
Gastos de Depreciación	4,125.08	4,125.08	4,125.08	4,125.08	4,125.08	4,125.08	20,221.40
Gastos de Amortización	37.50	37.50	37.50	37.50	37.50	37.50	187.50
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>56,327.33</b>						
Sueldos y Beneficios Sociales	48,339.80	51,386.79	54,556.13	57,843.94	61,246.63	64,760.32	270,423.29
Gastos de Publicidad y Promoción	6,000.00	6,300.00	6,615.00	6,945.75	7,293.04	7,652.61	33,153.79
Gastos de Depreciación	1,375.03	1,375.03	1,375.03	1,375.03	1,375.03	1,375.03	6,740.47
Gastos de Amortización	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	62.50
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>288,408.02</b>						
<b>Gastos No Operacionales</b>	<b>17,494.20</b>						
Gastos Financieros	17,494.20	17,494.20	17,494.20	17,494.20	17,494.20	17,494.20	85,971.00
<b>(=) Resultado antes de impuestos</b>	<b>270,913.82</b>						
Participación de Trabajadores	15%	40,637.07	43,868.65	47,471.26	50,938.37	54,683.32	236,598.67
Impuesto a la Renta	22%	50,660.88	54,689.53	59,180.83	63,503.17	67,725.21	294,953.68
<b>Resultado Neto</b>	<b>179,615.86</b>						
<b>(+)/(-) Ajustes</b>	S.BX						
(+) Gastos de Depreciación y Amortización	27,750.52						
(-) Redención de Capital	(28,920.42)						
<b>Flujo de Efectivo Neto</b>	<b>(287,158)</b>						
Calculo de la TIR	(287,158)						
Calculo del VAN Puro	178,445.97	158,740.69	167,245.17	251,551.49	263,684.16	263,684.16	1,019,667.46
<b>Valor Actual del Flujo de Efectivo</b>	<b>152,248</b>						

Anexo 2.- Evaluación Financiera Escenario Pesimista.

Evaluación Financiera							
Empresa: TRANSCACAO S.A.							
Escenario Pesimista							
Moneda: US\$							
Tasa de Descuento	17.21%	% de Ventas			reducción 5%	Cajax 25 KG	22,800
	Crecimiento	S.BX		S.BX		S.BX	
	0	1	2	3	4	5	Total
<b>Inversión Inicial</b>	<b>(287,158)</b>						
<b>Ingresos</b>	<b>1,482,000.00</b>	<b>1,556,100.00</b>	<b>1,633,905.00</b>	<b>1,715,600.25</b>	<b>1,801,380.26</b>	<b>1,888,985.51</b>	<b>8,188,985.51</b>
<b>(-) Costo de Producción</b>	<b>1,124,464.92</b>	<b>1,179,578.14</b>	<b>1,237,447.03</b>	<b>1,297,132.05</b>	<b>1,360,932.49</b>	<b>1,429,554.62</b>	<b>6,199,554.62</b>
Materia Prima Directa	729,350.65	765,818.18	804,109.09	844,314.55	886,530.27	930,122.74	4,030,122.74
Mano de Obra directa	129,845.68	136,337.96	143,154.86	150,312.61	157,828.24	165,479.35	717,479.35
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>	<b>265,268.59</b>	<b>277,422.00</b>	<b>290,183.07</b>	<b>302,504.90</b>	<b>316,573.98</b>	<b>331,952.54</b>	<b>1,451,952.54</b>
Sueldos y Beneficios Sociales	36,418.82	38,239.76	40,151.75	42,159.34	44,267.30	46,425.37	201,236.97
Gastos de Depreciación	22,000.42	22,000.42	22,000.42	20,923.10	20,923.10	20,923.10	107,847.46
Gastos de Amortización	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	1,000.00
Otros GGP	206,649.35	216,981.82	227,830.91	239,222.45	251,183.58	263,224.17	1,141,868.11
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>357,535.08</b>	<b>376,521.86</b>	<b>396,457.97</b>	<b>418,468.20</b>	<b>440,447.77</b>	<b>463,430.89</b>	<b>1,989,430.89</b>
<b>Inflación</b>			S.BX	S.BX	S.BX	S.BX	
<b>Gastos Operacionales</b>	<b>225,127.06</b>	<b>236,105.91</b>	<b>247,633.70</b>	<b>259,468.55</b>	<b>272,177.94</b>	<b>285,311.18</b>	<b>1,240,513.18</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>168,799.74</b>	<b>177,031.60</b>	<b>185,675.05</b>	<b>194,548.67</b>	<b>204,078.08</b>	<b>214,293.13</b>	<b>930,133.13</b>
Sueldos y Beneficios Sociales	70,951.84	74,439.43	78,224.40	82,135.62	86,242.40	90,453.70	392,053.70
Gastos Generales	93,685.32	98,369.59	103,288.07	108,452.47	113,875.09	119,479.53	517,670.53
Gastos de Depreciación	4,125.08	4,125.08	4,125.08	3,923.08	3,923.08	3,923.08	20,221.40
Gastos de Amortización	37.50	37.50	37.50	37.50	37.50	37.50	187.50
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>56,327.33</b>	<b>59,074.32</b>	<b>61,958.66</b>	<b>64,919.88</b>	<b>68,039.86</b>	<b>71,290.44</b>	<b>310,380.04</b>
Sueldos y Beneficios Sociales	48,939.80	51,386.79	53,956.13	56,653.94	59,486.63	62,463.29	270,423.29
Gastos de Publicidad y Promoción	6,000.00	6,300.00	6,615.00	6,945.75	7,293.04	7,653.15	33,153.79
Gastos de Depreciación	1,375.03	1,375.03	1,375.03	1,307.69	1,307.69	1,307.69	6,740.47
Gastos de Amortización	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	62.50
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>132,408.02</b>	<b>140,415.95</b>	<b>148,824.27</b>	<b>158,999.65</b>	<b>168,269.83</b>	<b>177,119.71</b>	<b>748,917.71</b>
<b>Gastos No Operacionales</b>	<b>17,494.20</b>	<b>11,758.25</b>	<b>4,339.24</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>33,591.69</b>
Gastos Financieros	17,494.20	11,758.25	4,339.24	0.00	0.00	0.00	33,591.69
<b>(=) Resultado antes de impuestos</b>	<b>114,913.82</b>	<b>128,657.69</b>	<b>144,485.03</b>	<b>158,999.65</b>	<b>168,269.83</b>	<b>177,119.71</b>	<b>715,326.02</b>
Participación de Trabajadores	15%	17,237.07	19,298.65	21,672.76	23,849.95	25,240.47	107,298.90
Impuesto a la Renta	22%	21,486.88	24,058.99	27,018.70	29,732.93	31,466.46	133,765.97
<b>Resultado Neto</b>	<b>76,187.86</b>	<b>85,300.05</b>	<b>95,793.58</b>	<b>105,416.77</b>	<b>111,562.89</b>	<b>119,413.24</b>	<b>474,261.15</b>
<b>(+)/(-) Ajustes</b>							
(+) Gastos de Depreciación y Amortización	27,750.52	27,750.52	27,750.52	26,403.88	26,403.88	26,403.88	136,059.32
(-) Redención de Capital	(28,920.42)	(62,909.28)	(70,328.30)	0.00	0.00	0.00	(162,158.00)
<b>Flujo de Efectivo Neto</b>	<b>(287,158)</b>	<b>75,017.97</b>	<b>50,141.29</b>	<b>53,215.80</b>	<b>131,820.65</b>	<b>137,966.77</b>	<b>448,162.47</b>
Calculo de la TIR	(287,158)	75,017.97	50,141.29	53,215.80	131,820.65	137,966.77	
Calculo del VAN Puro		103,938.38	113,050.57	123,544.10	131,820.65	137,966.77	
<b>Valor Actual del Flujo de Efectivo</b>		<b>64,005</b>	<b>36,500</b>	<b>33,051</b>	<b>69,850</b>	<b>62,374</b>	<b>265,779</b>

