



Artículo de Tesis de Grado de la ESPOL



“VALORACIÓN FINANCIERA DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE LARVAS DE CAMARÓN”

Autoras:

Ana María Contreras Pazmiño
Ana María Del Salto Cuadra
Ivette Adriana Solórzano Garcia

Coautor:

Ec. María Elena Romero

Facultad de Economía y Negocios
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral
Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador

anacontr@espol.edu.ec

amdel@espol.edu.ec

isolorza@espol.edu.ec

meromero@espol.edu.ec

Resumen

El presente proyecto trata básicamente de estimar el Valor Financiero de la empresa AMBARTEK, la cual se dedica a la producción y comercialización de larvas de camarón, esta se encuentra ubicada en la zona de Engabao, Provincia del Guayas; en donde la industria camaronera se ha convertido en uno de los sectores económicos más importantes de nuestro país . AMBARTEK S.A es una empresa con años de experiencia que ha sabido sobrellevar periodos difíciles, y a su vez conoce el desenvolvimiento de la industria. Sin embargo, la empresa productora de larvas de camarón busca una mejora en su administración financiera para así poder maximizar sus utilidades.

Para el respectivo proceso investigativo, se llevó a cabo un minucioso análisis de los años 2010 al 2011 en el cual se tomó la información contenida en sus estados financieros, con el propósito de tasar y proyectar de la forma más adecuada las principales cuentas de dichos estados y de esta forma, determinar los flujos de caja proyectados.

Abstract

This project is basically about the financial value AMBARTEK company, which is dedicated to the production and marketing of shrimp larvae, company is located in Engabao, Guayas; where the shrimp industry is the most important economic sectors of our country. AMBARTEK SA is a company with experience, also it has overcome difficult periods, at the same time the company knows the development of the industry. However, shrimp larvae producer seeks to improve its financial management and maximize its profits.

The technical study is based on the financial analysis of the year 2010 and year 2011; we used the financial statements within this period in order to estimate and project, in an adequate way, the most important accounts of the company in order to obtain the projected free cash flows

1. Introducción

El presente trabajo se centra en el análisis económico y financiero de la empresa AMBARTEK S.A, con el objetivo de alcanzar mejoras en la administración de sus recursos.

La ambición por el estudio de esta industria es por diferentes cambios que ha sufrido debido a diferentes aspectos externos como fenómenos naturales y variaciones políticas con respecto a las normas de regularización del mismo y con esto el desplome de las empresas dedicadas a la acuicultura entre estas AMBARTEK S.A.

Entre los años 2003 al 2005, AMBARTEK realiza su reapertura a pesar de no contar con un plan estratégico exitoso para su crecimiento. Todos estos acontecimientos ocurridos le otorgan a “AMBARTEK S.A” mayor atractivo para nuestro estudio, ya que es una empresa que conoce el mercado, sobretodo porque ha sabido reponerse de los periodos de inestabilidad, logrando ser reconocido en su industria.

El desenlace de nuestro proyecto se ve influenciado por el desarrollo de estrategias para incrementar el nivel de ingresos basados el análisis de estados financieros de la empresa, entrevistas a los dirigentes de la compañía, demás expertos del sector camaronero y los clientes potenciales; y con todo esto determinar las mejoras a realizarse.

1.1. Planteamiento del Problema

Medición de la productividad y competitividad de la Empresa AMBARTEK S.A. en la industria camaronera, durante los años de funcionamiento.

La empresa, en el análisis de sus operaciones, presenta volúmenes inestables de ventas. Durante los años que se mantiene operando, la empresa muestra una alta rotación de su fuerza de ventas; es decir, que no posee muchos clientes fijos, aún le falta posicionarse en el mercado.

El hecho de que la empresa no tenga un número alto de clientes fijos, puede llevarla a perder su participación en el mercado, lo cual afectará en sus utilidades y beneficios de operación. Por otro lado, en el mercado aparecen empresas competidoras que ofrecen productos similares y son más competitivas. La situación creada por la falta de participación en el mercado determina la necesidad de definir nuevos canales de distribución, incremento de la fuerza de ventas y un plan estratégico de mercadeo. En el futuro, se desea que éste modelo económico funcione y se puedan obtener los resultados esperados.

1.2. Alcance

El alcance de este proyecto es realizar una valoración financiera para encontrar las maneras de mejorar la administración de recursos.

Debido a que la empresa inició sus actividades sin haber hecho un estudio de mercado previo, es necesario realizar este estudio, analizando profundamente el entorno en que la empresa se desenvuelve, su competencia existente, las posibilidades que podría generar en un futuro, su capacidad empresarial actual y futura para responder al mercado, de manera que se pueda analizar las mejores estrategias en las que la empresa pueda incurrir teniendo en cuenta sus capacidades y posibilidades.

Bajo el análisis datos reales se trazarán las metas a futuro, realizando proyecciones financieras, revisando los márgenes de riesgos, y márgenes de rentabilidad a los que se quiere llegar. El enfoque que le daremos a nuestro proyecto incluirá, tanto un análisis cuantitativo como cualitativo.

En el cuantitativo, analizaremos los estudios previos que se han realizado acerca de la situación real de la industria camaronera; lo referente a análisis estadísticos, financieros y variaciones que se han presentado en la demanda del mercado.

En el análisis cualitativo nos enfocaremos en las entrevistas a los diferentes ejecutivos de la empresa y demás personas que tengan conocimientos acerca del tema.

Al considerar a la organización para realizar esta investigación, se hace necesario tomar en cuenta el entorno que la rodea porque el provee los insumos o entradas de recursos humanos, financieros y técnicos ya que de nada servirá un magnifico proceso de elaboración de sus productos finales o servicios si no son aceptados por él o si el medio no le brinda los insumos necesarios para el proceso; de allí la importancia de prever el comportamiento del entorno inmediato y general que rodea a la organización

1.3. Objetivo General

Determinar la factibilidad económica y financiera de la Producción y Comercialización de larvas de camarón de la empresa AMBARTEK S.A.

1.4. Objetivos Específicos

- Realizar un estudio completo del funcionamiento de la empresa para poder identificar las posibles fallas o mejoras a realizar dentro de la empresa.

- Determinar si es correcto el enfoque dado por la empresa; o de ser necesario sugerir sólo la comercialización, o sólo la producción de las larvas de camarón.

- Plantear las propuestas de mejoras e incluir las vías necesarias para tomar dichas medidas.

- Aplicar un procedimiento basado en un estudio técnico que nos permita un reconocimiento previo de la producción, comercialización, oferta y demanda a la que nuestro mercado se ve expuesto.

- Identificar estrategias financieras que permitan optimizar los recursos y reducir costos.

2. La Empresa

2.1. Misión

Ofrecer una larva de camarón de alta calidad y con valor agregado en el mercado, mejorando los procesos de comercialización y distribución; innovando para obtener mejoras continuas y el producto alcance la calidad total con el principal objetivo de satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes.

2.2. Visión

Liderar la industria de la comercialización de las larvas de camarón a nivel nacional, satisfaciendo al consumidor con productos de calidad garantizada, logrando la fidelización del cliente con el producto, su valor agregado y los servicios adicionales que perciba por su compra.

2.3. Análisis Investigación de Mercado

2.3.1. Macro segmentación

- *Variables demográficas*

La pesca artesanal ha sido ancestralmente una actividad desarrollada por los habitantes de la zona de Engabao, y se ha mantenido por la gran demanda de productos marinos en el mercado internacional y nacional.

- *Variables Económicas*

No existe monopolio. Sin embargo nos enfrentamos a un mercado cerrado debido a que la empresa ya cuenta con clientes y proveedores fijos.

- *Variables Naturales*

Durante la producción de la larva, esta se ve expuesta a distintas enfermedades que podrían afectar al producto.

- *Variables Tecnológicas*

Baja existencia de barreras tecnológicas. La empresa cuenta con los equipos actualizados para cumplir con todas las normas de calidad que requiere el producto.

- *Variables Políticas*

El crecimiento de la industria está acompañado de la creación de instituciones de apoyo, y normas que facilitan el proceso de producción y exportación para estimular la actividad camaronera e incrementar el ingreso de divisas al país.

2.3.2. Micro segmentación

- *Proveedores*

PRILABSA, INVE ECUADOR, BIOGEMAR, son algunos de los principales proveedores de la empresa AMBARTEK, tanto de los insumos alimenticios como la materia prima principal.

- *Mercado Principal*

El mercado principal de AMBARTEK S.A son las diferentes camaroneras que se encuentran en el perfil costanero de nuestro país, principalmente en las provincias del Guayas, Santa Elena y El Oro.

2.3.3. Las Cinco Fuerzas de Porter del Proyecto

- *Amenaza de nuevos entrantes*

Para esta industria la amenaza de que se integren nuevos productores es baja. Sin embargo, es necesario tener un buen capital y alto grado de experiencia, con el objetivo de disminuir el índice de riesgo de supervivencia de larvas.

- *Poder de negociación de los Compradores o Clientes*

Para AMBARTEK S.A este poder es alto. Un cliente puede elegir el proveedor que más se ajuste a sus necesidades.

El volumen de compra que ellos realizan hace que para la empresa sea difícil establecer un precio más alto que el de la competencia, es decir, que siempre deben estar al mismo nivel. Inclusive existen compradores que son fieles a empresas determinadas, por lo que un sistema de promoción y mercadeo tiende a no ser efectivo.

- *Productos sustitutos*

El producto sustituto es la larva especial que consiste en el grupo de los nauplios que salen primero y son seleccionados para hacer una mejor calidad de camarón.

- *Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores*

La capacidad de negociar precios es baja, pues no se pueden establecer precios por encima del promedio.

- **Rivalidad entre los competidores**

La rivalidad en este sector es alta, debido a que no es tan común encontrar clientes para este negocio. En esta industria se manejan más los años de experiencia y relaciones que cada empresa haya logrado establecer con su cliente.

3. Análisis Económico y Financiero

Para el análisis financiero de AMBARTEK S.A tomaremos como base los estados financieros de los años en los que la empresa ha estado en funcionamiento. Partiremos de los resultados de los dos últimos años 2010 y 2011.

3.1. Inversión Inicial

Hemos considerado necesario la adquisición de los siguientes activos y servicios para mejorar el funcionamiento de la empresa.

Tabla 1. Inversión de activos

| ACTIVO | VALOR TOTAL |
|--------------------------|-------------|
| MICROSCOPIO BINOCULAR | \$7500.00 |
| BLOWERS DE 10 HP | \$25000.00 |
| TOMA DE AGUA | \$1400.00 |
| TINA PARA COSECHA | \$900.00 |
| PISCINA PARA ARTEMIA | \$1000.00 |
| ADECUACIÓN SALAS ARTEMIA | \$1200.00 |
| CAMIÓN NHR | \$30000.00 |
| PROGRAMA CONTABLE (COI) | \$ 900.00 |
| CAPACITACION AL PERSONAL | \$ 1,100.00 |

3.2. Información del Préstamo

Para poder financiar la inversión de la adquisición de los activos antes mencionados, es necesario hacer una inversión por la cantidad de \$69000,00, pero el préstamo se realizará por el 60% del valor necesario a una tasa del 10%.

Tabla 2. Financiamiento

| | | |
|-------------------------|--------------|--------------|
| Inversión | \$ 69,000.00 | |
| Activos Fijos | \$ 69,000.00 | |
| Trámites Legales | \$ - | \$ - |
| Constitución Empresa | \$ - | |
| Capital de Trabajo | \$ - | \$ - |
| Deuda a Financiar (60%) | | \$ 41,400.00 |

3.3. Ingresos y Gastos

Bajo el análisis del estado de resultado del año 2011 se obtuvo la siguiente información:

Tabla 3. Ingresos y gastos 2011

| | |
|-----------------|---------------|
| INGRESOS | \$387.575,00 |
| COSTOS Y GASTOS | \$ 191.322,10 |

3.4. Flujo de Caja

Con el objetivo de analizar la viabilidad de la inversión del proyecto, realizaremos un flujo que nos mostrará cómo se ven afectados los próximos cinco años de producción de la empresa, con la adquisición de nuevos activos y las capacitaciones a los empleados.

La inversión se realizará con el fin de ser más productivos y mejorar la situación financiera de la empresa.

Para poder realizar un mejor análisis hemos utilizado un flujo de efectivo que describe la situación de la empresa antes y después de la inversión.

AMBARTEK S.A. estima el porcentaje y valores de sus ingresos en base a la cantidad de larvas sembradas en cada período del año. La empresa puede sembrar una cantidad mínima del 30'000.000 de larvas y una máxima de 65'000.000 por cada siembra, siendo los meses de julio, agosto, septiembre y octubre los períodos de aguaje en lo que por externalidades del clima no se puede realizar una siembra grande.

El flujo antes de la inversión se basa en el Estado de Resultados de la empresa en el año 2011, además se tiene como dato que la empresa proyecta crecer en un 9% anualmente del total de sus ingresos, el mismo que será posible mediante un préstamo de \$50.568.00

Nuestro flujo proyectado se basó en la cantidad en la que variarían nuestros ingresos y costos con un nuevo préstamo de \$69.000,00. Estimando que los ingresos variarían en un 6,5% más de la cantidad proyectada por AMBARTEK y los costos también se incrementarán en un 4% y además los gastos de alimentación aumentarán 1% anualmente.

Finalmente como resultado de la diferencia entre el Flujo de Efectivo anterior y posterior a la inversión, obtuvimos el Flujo de Efectivo Incremental

No realizamos una proyección mucho mayor, debido a que el negocio es riesgoso y la demanda limitada. Estamos hablando de un mercado con fuertes barreras de entrada y en el que cada empresa debe estar posicionada para poder ser rentable.

3.5. Pay Back

Tiempo que tardarán en recuperar el desembolso inicial en una inversión. En el caso de este proyecto los resultados fueron los siguientes.

Tabla 4. Pay back

| TMAR | | | | 16.78% |
|------|--------------------|---------------|----------------------|------------------------|
| Per | Saldo de inversión | Flujo de Caja | Rentabilidad exigida | Recuperación Inversión |
| 1 | 27600.00 | 3881.37 | 4631.28 | -749.91 |
| 2 | 28349.91 | 5597.50 | 4757.11 | 840.39 |
| 3 | 27509.52 | 7472.53 | 4616.10 | 2856.43 |
| 4 | 24653.09 | 9521.18 | 4136.79 | 5384.39 |
| 5 | 19268.70 | 28709.59 | 3233.29 | 25476.30 |

La inversión será recuperada en el año 5 ya que es aquí en donde el valor de la recuperación \$25476.30 es mayor que el saldo \$19268.70.

3.6. Análisis de Sensibilidad

Para analizar los distintos escenarios que ocasionan alteraciones en los resultados de nuestro proyecto tanto en la TIR como en el VAN, hemos sensibilizado el mismo en base a los ingresos y los costos.

Resumiendo, se observó que la mejor de las combinaciones es la que está representada por la disminución de los costos y el aumento de los ingresos, en donde la TIR se incrementa en un 27,47% y su VAN es \$38508,10

4. Resultados

Con el objetivo de analizar la viabilidad de la inversión del proyecto, se realizó un flujo de caja incremental que describe la situación de la empresa antes y después de la inversión.

El flujo antes de la inversión se basa en el Estado de Resultados de la empresa en el año 2011, además se tiene como dato que la empresa proyecta crecer en un 9% anualmente del total de sus ingresos, el mismo que será posible mediante un préstamo de \$50.568.00

Nuestro flujo proyectado se basó en la cantidad en la que variarían nuestros ingresos y costos con un nuevo préstamo de \$69.000,00. Estimando que los ingresos variarían en un 6,5% más de la cantidad proyectada por AMBARTEK y los costos también se incrementarán en un 4% y además los gastos de alimentación aumentarán 1% anualmente.

Finalmente como resultado de la diferencia entre el Flujo de Efectivo anterior y posterior a la inversión, obtuvimos el Flujo de Efectivo Incremental

El ejercicio nos muestra un retorno sobre la inversión del 19,97%, mientras la tasa TMAR fue del 16,78%.

En el caso de la empresa AMBARTEK, el VAN obtenido fue \$27582,16. Este resultado reafirma que realizar la inversión es factible

En nuestro proyecto, en el caso de la variación de ingresos, el escenario optimista se contempla un incremento del 30% de los ingresos y el peor escenario con una disminución de ingresos del -30%.

El escenario optimista (una situación mejor que la del escenario base) proyecta un VAN de \$57,181.14, mientras que para el escenario pesimista, el VAN será de -2.016,81.

En el caso de los costos la variación será de -5% para el peor de los escenarios y del 95% para el mejor, con VAN de \$28.111,97 y 23.873.53 respectivamente.

5. Conclusiones

Del estudio económico y financiero realizado para la empresa se puede obtener las siguientes conclusiones:

AMBARTEK S.A, genera una gran plaza de trabajo en el sector de Engabao por lo que es conveniente que se busque incentivar a los pobladores de la región a especializarse más en el sector camaronero y que puedan contribuir de manera positiva a la empresa y de la misma manera obtener una mejor calidad de vida.

Con respecto a la adquisición de equipos para mejoras corporativas se concluye que con la implementación de estos se podrá sembrar de manera más eficiente una mayor cantidad de larvas de camarón.

La inversión que se realizará no es tan grande en comparación a los beneficios que se obtendrán, el préstamo servirá para financiar la misma y se lo podrá cancelar con cuotas mensuales durante 5 años plazo.

Por otro lado, podemos observar que los ingresos que se obtienen tanto en las temporadas altas y bajas de siembras compensan los costos de producción en los que se incurren. Estos ingresos se deben gracias a que la empresa posee una cartera fija de clientes, que conocen la trayectoria de la misma en el mercado camaronero.

La empresa cuenta con la infraestructura necesaria y debe aprovechar toda la capacidad productiva que posee, para poder mejorar la producción y de igual manera los ingresos.

6. Agradecimientos

A Dios y nuestras familias, que nos han brindado su apoyo para poder cumplir con nuestro mayor objetivo de culminar la carrera universitaria.

A nuestros profesores, especialmente a la Economista María Elena Romero, por haber sido nuestra guía en el proyecto y haber aportado de manera significativa con sus conocimientos.

Al Sr. Félix Wellington Cuadra Díaz y a todo su equipo de trabajo, por permitirnos realizar el desarrollo investigativo de su empresa (AMBARTEK S.A), además de poner a nuestra disposición toda la información requerida para el análisis respectivo.

7. Referencias

[1] Estudio técnico realizado por la empresa LOGICAL VALUE

[2] Entrevista: Químico Wellington Cuadra Díaz (Presidente AMBARTEK S.A)

[3] Artículos financieros Industria Camaronera
www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos_financieros/EstudiosSectoriales/analisis_industria_camaronera.pdf

[4] Banco Central del Ecuador
www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Estudios/ae29.pdf

[5] Repositorio de la ESPOL
[www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/6883/1/INDICE%20GENERAL%20\(ACTUALIZADO\)%20TESIS1%20jennifer.pdf](http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/6883/1/INDICE%20GENERAL%20(ACTUALIZADO)%20TESIS1%20jennifer.pdf)

[6] Artículos Industria Camaronera en el Ecuador
www.fao.org/fishery/culturedspecies/Litopenaeus_vannamei/es
www.fao.org/fishery/countrysector/naso_ecuador/es#cn9003E