

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



**FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL**

**“Exportación de aguacate de la provincia de Manabí - Ecuador y la
demanda requerida en Bogotá- Colombia”**

**Tesis de grado previa la obtención del título de
Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación
Comercial Internacional**

AUTORA: Geovanna Maricela Cisneros López

ASESORA: Msc. Liliana Montenegro

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2013

CERTIFICADO

Certifico que la estudiante Geovanna Maricela Cisneros López con el número de cédula 040148248-4 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: **“Exportación de aguacate de la provincia de Manabí - Ecuador y la demanda requerida en Bogotá- Colombia”**.

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el reglamento de Grado del Título a obtener, por lo tanto, autorizo la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

Msc. Liliana Montenegro.

Tulcán, 31 de julio del 2013

AUTORÍA DEL TRABAJO

La presente tesis constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL.

Yo, Geovanna Maricela Cisneros López con cédula de identidad número 040148248-4 declaro: que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

f.....

Geovanna Maricela Cisneros López

Tulcán, 31 de julio del 2013

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO

Yo Geovanna Maricela Cisneros López, declaro ser autora del presente trabajo y eximo expresarme a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la resolución del Consejo de Investigación de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi de fecha 21 de junio del 2012 que en parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo financiero, académico o institucional de la Universidad”.

Tulcán, 31 de julio del 2013

Geovanna Maricela Cisneros López

CI: 040148248-4

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por darme día a día la fuerza y empuje necesario para culminar una etapa muy importante en mi vida, demostrandome cada día que es viable llevar a cabo las metas y objetivos trazados.

También agradezco a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, que me brindó la oportunidad de realizar mis estudios y de la cual siempre he resivido apoyo constante por parte del personal administrativo y de sus docentes por compartir sus conocimientos y experiencias profesionales para un integral desarrollo académico.

Mi sincero agradecimiento a la Msc. Liliana Montenegro, por brindarme su apoyo incondicional en todo momento, por su paciencia, entrega y valiosos consejos que me permitieron alcanzar los objetivos de esta tesis.

En especial a mis padres Manuel y Narciza y mis hermanas Viviana, Estéfany y Gabriela, que siempre estuvieron en los momentos felices y más duros de mi vida, brindandome sus consejos y su apoyo incondicional para culminar esta etapa.

Finalmente, agradezco a todas aquellas personas que estuvieron a mi lado brindandome su apoyo, tiempo e información para el logro de mis objetivos.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mis padres, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional. A mis hermanas por compartir momentos significativos conmigo y por estar siempre dispuestas a escucharme y ayudarme en cualquier momento.

A una persona muy especial en mi vida Marco, por su cariño y comprensión y por estar siempre apoyándome en las decisiones que tome. A mi hija Johanita por ser parte de mi vida, porque con ella he aprendido a ser feliz, y fue mi inspiración para culminar esta etapa de mi vida.

CONTENIDOS

	Páginas
PORTADA.....	i
CERTIFICADO.....	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO.....	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
CONTENIDOS.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
TIKURY RURARISHKACUN.....	xv
INTRODUCCIÓN.....	xvi

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	-1-
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	-3-
1.3. DELIMITACIÓN.....	-3-
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	-4-
1.5. OBJETIVOS.....	-6-
1.5.1. Objetivo General.....	-6-
1.5.2. Objetivos Específicos.....	-6-

CAPÍTULO II

2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	-7-
2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	-9-
2.3. MARCO TEÓRICO.....	-11-
2.3.1. Teorías utilizadas en la investigación.....	-11-
2.3.2. Metodología a utilizar en la investigación.....	-12-

2.3.3. Vocabulario técnico.....	-13-
2.4. IDEA A DEFENDER.....	-13-
2.5. VARIABLES.....	-13-

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	-14-
3.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	-15-
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	-16-
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	-17-
3.5. PLAN DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	-19-
3.6. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	-19-
3.6.1. ANÁLISIS SITUACIONAL DE COLOMBIA	
3.6.1.1. Factores Socio económicos.....	-19-
3.6.1.2. Factores políticos y legales.....	-23-
3.6.1.3. Balanza Comercial Colombiana.....	-31-
3.6.1.4. Factores Geográficos.....	-32-
3.6.1.5. Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM)	-36-
3.6.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	-39-
1. Perfil del consumidor.....	-39-
2. Potenciales Consumidores	
a) Principales importadores de aguacate a nivel mundial....	-40-
b) Importaciones de aguacate en Colombia.....	-41-
c) Principales exportadores de aguacate a nivel mundial....	-42-
d) Exportaciones de aguacate de Colombia.....	-43-
e) Producción nacional de aguacate.....	-45-
3. Precio referencial.....	-46-
3.6.3. ANÁLISIS SITUACIONAL DEL ECUADOR	
3.6.3.1. Factores Político y legal.....	-47-
3.6.3.2. Balanza Comercial.....	-48-
3.6.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA	
1. El Producto.....	-51-

2. Fuerzas de PORTER	-54-
a) Competidores potenciales.....	-54-
b) Proveedores.....	-55-
c) Compradores.....	-55-
d) Sustitutos.....	-56-
3. Análisis FODA	
a) FORTALEZAS.....	-56-
b) OPORTUNIDADES.....	-57-
c) DEBILIDADES.....	-57-
d) AMENAZAS.....	-57-
4. Oferta Exportable.....	-58-
3.6.5. PROYECCIONES DEL ESTUDIO.....	-60-
3.6.5.1. Demanda Efectiva.....	-61-

CAPÍTULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES.....	-62-
4.2. RECOMENDACIONES.....	-63-

CAPÍTULO V

5. PROPUESTA

5.1. TÍTULO.....	-64-
5.2. JUSTIFICACIÓN.....	-64-
5.3. OBJETIVOS	
5.3.1. Objetivo General.....	-65-
5.3.2. Objetivos Específicos.....	-66-
5.4. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA	
5.4.1. Estudio Técnico.....	-66-
5.4.1.1. Tamaño óptimo de la oficina.....	-66-
5.4.1.2. Localización óptima de la oficina.....	-67-
5.4.1.3. Ubicación de la oficina.....	-68-

5.4.1.4. Ingeniería del proyecto (procesos).....	-69-
5.4.1.5. Factibilidad organizativa, administrativa y legal.....	-72-
5.4.2. Estudio Logístico.....	-74-
5.4.3. Estudio Financiero.....	-77-
5.4.3.1. Inversión Inicial.....	-77-
5.4.3.2. Balance General.....	-79-
5.4.3.3. Estudio de Resultados.....	-79-
5.4.3.4. Punto de Equilibrio.....	-81-
5.4.3.5. Flujo de efectivo.....	-83-
5.4.3.6. Rentabilidad del proyecto.....	-84-
5.4.3.7. CONCLUSIONES.....	-85-
6. BIBLIOGRAFÍA.....	-86-
7. ANEXOS.....	-89-

ÍNDICE DE CUADROS

	Páginas
CUADRO N° 1: Fuerzas de PORTER.....	-54-
CUADRO N° 2: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.....	-72-

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Páginas
GRÁFICO N° 1: Ejes Troncales Colombia – Ecuador.....	-35-
GRÁFICO N° 2: Exportaciones de aguacate colombiano 2011.....	-44-
GRÁFICO N° 3: Producción de aguacate en Colombia por departamentos.....	-45-
GRÁFICO N° 4: Oferta exportable de aguacate de la provincia de Manabí.....	-59-
GRÁFICO N° 5: Oferta.....	-60-
GRÁFICO N° 6: Plano de la oficina.....	-67-
GRÁFICO N° 7: Ubicación de la oficina.....	-68-

GRÁFICO Nº 8: Negociación con el Cliente.....	-70-
GRÁFICO Nº 9: Proceso de Exportación.....	-71-
GRÁFICO Nº 10: Inversión Inicial.....	-77-

ÍNDICE DE TABLAS

	Páginas
TABLA Nº 1: Delimitación.....	-3-
TABLA Nº 2: Fundamentación Legal.....	-9-
TABLA Nº 3: Teorías utilizadas en la investigación.....	-11-
TABLA Nº 4: Operacionalización de las variables.....	-17-
TABLA Nº 5: Indicadores Económicos en Colombia.....	-20-
TABLA Nº 6: Canasta Básica Familiar en Colombia.....	-22-
TABLA Nº 7: Acuerdos Comerciales.....	-23-
TABLA Nº 8: Medidas Arancelarias.....	-28-
TABLA Nº 9: Norma Técnica Colombiana NTC 1248.....	-29-
TABLA Nº 10: Balanza Comercial Anual de Colombia.....	-31-
TABLA Nº 11: Factores Geográficos.....	-32-
TABLA Nº 12: Perfil de oportunidades y amenazas del medio.....	-36-
TABLA Nº 13: Principales Importadores de Aguacate a Nivel Mundial.....	-40-
TABLA Nº 14: Cantidad de aguacate importado por Colombia, toneladas.....	-41-
TABLA Nº 15: Principales exportadores de aguacate a nivel mundial.....	-42-
TABLA Nº 16: Cantidad exportada de aguacate de Colombia, toneladas.....	-43-
TABLA Nº 17: Producción nacional de aguacate en Colombia.....	-45-
TABLA Nº 18: Partida Arancelaria Sugerida: 08.04.40.....	-48-
TABLA Nº 19: Balanza Comercial del Ecuador.....	-50-
TABLA Nº 20: El producto.....	-51-
TABLA Nº 21: Valor Nutricional del Aguacate.....	-53-
TABLA Nº 22: Competidores Potenciales.....	-54-
TABLA Nº 23: Proveedores.....	-55-

TABLA N° 24: Compradores.....	-55-
TABLA N° 25: Producción de Aguacate provincia de Manabí.....	-58-
TABLA N° 26: Demanda Efectiva.....	-61-
TABLA N° 27: Localización óptima de la oficina.....	-67-
TABLA N° 28: Funciones del Personal.....	-72-
TABLA N° 29: Información Básica del producto.....	-75-
TABLA N° 30: Incoterms.....	-76-
TABLA N° 31: Inversión Inicial.....	-78-
TABLA N° 32: Balance General – Con Financiamiento.....	-79-
TABLA N° 33: Estado de Resultados – Con Financiamiento.....	-80-
TABLA N° 34: Punto de Equilibrio - Con Financiamiento.....	-82-
TABLA N° 35: Flujo de Efectivo Neto – Con Financiamiento.....	-83-
TABLA N° 36: Rentabilidad del Proyecto.....	-84-

RESUMEN EJECUTIVO

El documento que se presenta a continuación denominado “Exportación de aguacate de la provincia de Manabí - Ecuador y la demanda requerida en Bogotá- Colombia”, se lo ha realizado con la finalidad de conocer la factibilidad del proyecto, mediante la implementación de un estudio de mercado, el cual permita analizar diferentes factores, tales como: las importaciones del mercado objetivo, exportaciones nacionales, situación socio económica y política, entre otras; así como también, el estudio técnico, logístico y financiero en el que se muestra la proyección de ventas, estructura organizacional, aspectos legales y financiación del proyecto.

El estudio de factibilidad es un punto muy importante que nos permite analizar la rentabilidad del proyecto, obteniendo como resultado del TIR un 22,19% el mismo que es superior a la tasa de interés bancaria, el costo beneficio es de 1,51 es decir, que por cada dólar que se invierta se gana 0,51 centavos.

Palabras claves: exportación, demanda, factibilidad, rentabilidad.

ABSTRACT

The following thesis named: "Exportation of avocado from Manabi-Ecuador and the demand required in Bogota-Colombia", it has been made with the aim of determining the feasibility of the project, by means of the implementation of a market research, which permits to analyze different factors, such as: importations of the target market, national exportations, socioeconomic and political situation, among other things. Besides it is included the technical, logistical and financial study, in which it is showed the hold of sales, organizational structures, legal aspects and project financing.

The feasibility study is an important point that allows us to analyze the project's profitability, as a result from IRR it is obtained 22, 19%; which is superior to the bank rate, the cost benefit is 1,51. It means that there will be earned 50 cents per each dollar invested.

Key words: exportation, demand, feasibility, profitability.

TIKURY RURARISHKACUNA

Kay killkashka rikuchish chaimunda nishkashka “Kachish palta jatun jaktamanta Manabí – Ecuador wishih Bogotá- Colombia”, chaumunda rurashka tukuringapak yachish allí rurangapak yuyakta, chaymunda rurish yachangapak catungapak, ushaykuna yuyangapak ashka tillakuna, ima shinacuna: kay ukumu kachish catungapak rikuykuna, kachingapak, kуска, kutishugkuna, china shina rurish, yachangapak chaymunda rikichin katushkakuna, yuyakta.

Yachangapak allí rurangapak gan shug iñu jantun cay rikuchin yuyangapak rentabilidad jatun yuyakta, charish kutipay TIR 22,19% cay ladi gan jatun munan wakichina kushki uku, balin allí gan de shug, 1,51 pishka shug nishka, llikakuna mutsurishkatami yachashpa riksichin 0,51 kay.

Ruray paktana: kachish, wishih, allí rurangapak.

INTRODUCCIÓN

La globalización del comercio internacional ofrece amplias posibilidades para que nuestro país se fortalezca el desarrollo de la producción y por ende la comercialización de diferentes productos, en especial de aquellos que puedan llegar a ser relevantes en los mercados mundiales, como es el caso del aguacate.

Este proyecto se ha llevado a cabo con el fin de aumentar las posibilidades que existen en nuestro país para el cultivo y exportación de un producto que ha dejado de ser exótico en los mercados externos y que hoy registra un enorme crecimiento de su demanda en los mercados internacionales: el aguacate.

El primer capítulo del proyecto hace un acercamiento al problema donde se hace referencia a la situación actual tanto de Colombia como Ecuador en lo que se refiere a la comercialización de aguacate mediante la identificación de objetivos para obtener un resultado satisfactorio de la investigación.

El segundo capítulo hace referencia al marco teórico, en el cual indica diferentes antecedentes investigativos de este tema en relación a la comercialización de aguacate, los fundamentos legales para el buen desenvolvimiento de las exportaciones, así como también las teorías utilizadas en la investigación. Mientras que en el tercer capítulo se determina la clase de investigación que se ha utilizado para este tema, que para ello se trabajó con información secundaria para analizar la situación socio económica de Colombia, así como también de Ecuador y lo más importante conocer los proveedores y los clientes del producto mediante la elaboración de una matriz, la cual permite analizar el porcentaje de cobertura del proyecto.

En el cuarto capítulo se da a conocer las conclusiones y recomendaciones del proyecto en general.

El capítulo quinto el desarrollo de la propuesta, el cual permite analizar la factibilidad del proyecto, mediante la elaboración del estudio técnico, en el que se da a conocer todo lo referente a la implementación de la oficina, también tenemos el estudio logístico, que permite analizar los diferentes rubros que se necesitan para la realización de la exportación y por ultimo tenemos el estudio financiero, el cual da a conocer la inversión que se necesita para poner en marcha el proyecto, así como también los diferentes estado financieros y la rentabilidad del proyecto.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La comercialización del aguacate ha sido tradicionalmente una actividad ajena a los productores, debido a la participación de terceras personas o intermediarios los cuales se llevan la mayor parte de las utilidades y no permiten el incremento de la producción.

Colombia en el 2010 fue considerado como el quinto mayor productor de aguacate (Yabrudy, 2012), lo cual le ha permitido introducir su producto a diferentes países, ya que cuenta con una variedad de aguacates como: hass, fuerte entre otros.

Ecuador cuenta con distintas regiones naturales cuyos climas son: frío, húmedo tropical y tropical seco, lo que permite que las plantas y cultivos que se dan en dicho país, sean de una gama muy variada en cantidad y calidad, pero muchos productores no logran incrementar su producción por falta de financiamiento y lo más importante el desconocimiento del mercado.

La producción en la provincia de Manabí contribuye a satisfacer los requerimientos internos del país, debido al desconocimiento generalizado en cuanto a establecer un mecanismo de asociación que les permita cubrir esa necesidad, así como el proceso de exportación de forma directa sin tener que recurrir a una cadena de intermediarios, quienes son los que al final obtienen las mayores utilidades económicas (Navas, 2007).

También podemos recalcar que el aguacate ha tenido mayor aceptación debido a sus diferentes usos: medicinales con la utilización de las hojas, cáscaras, semillas y corteza, también para la extracción de aceites el cual es muy similar al aceite de oliva, además se utiliza como materia prima en la fabricación de cosméticos. La principal forma de utilizarlo el aguacate es el consumo de la fruta en fresco o pulpa en forma de guacamole, lo cual es muy favorable para la dieta del ser humano considerando el alto valor proteínico de esta fruta.

Cada país tiene diferentes exigencias al momento de adquirir un producto, lo cual impide la comercialización ya que muchos países no logran cumplir los estándares de calidad requeridos para el consumo (Serna, 2009).

La producción existente de aguacate en Colombia no alcanza a satisfacer la demanda de aguacate a la población, lo cual importan este producto de algunos países como Ecuador, Venezuela y Chile. Los puntos de destino del aguacate importado son Bogotá, Medellín y Cali, que son los mercados mayoristas en donde se almacena, para posteriormente distribuirlo a las diferentes industrias y mercados minoristas. (Comité Agroindustrial de Caladas, 2000, p.11)

¿Cuál es la demanda de aguacate en Colombia?; ¿de dónde importa el aguacate Colombia?; ¿Qué tipo de aguacate es el que necesita Colombia?; ¿qué cantidad de aguacate se produce en la provincia de Manabí?; ¿existen otros lugares en Ecuador que produzcan aguacate?; ¿qué tipo de aguacate se produce en Ecuador?

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

En los últimos años el aguacate se ha convertido en un fruto muy apetecido por las personas, por ende los gobiernos buscan incrementar y mejorar la producción del aguacate para posteriormente distribuirlo a los diferentes países.

La producción de aguacate en Ecuador se ha venido incrementando principalmente en el tipo Hass, esto ha permitido que muchos productores de aguacate inviertan en aumentar y mejorar el producto.

Por lo tanto, surge una interrogación que, de alguna manera, se interrelacionan con nuestra investigación: ¿El desconocimiento de la demanda de aguacate en Bogotá – Colombia limita la exportación desde la provincia de Manabí - Ecuador?

1.3. DELIMITACIÓN

TABLA Nº 1
Delimitación

Objeto	Demanda
Sujeto	Exportación
Tiempo	Marzo 2012 – agosto 2013
Área Geográfica	Portoviejo, Provincia de Manabí – Ecuador, Bogotá - Colombia.
Grupo Objetivos	Productores de Aguacate, Exportadores y consumidores del producto.

1.4. JUSTIFICACIÓN

La realización de diferentes negociaciones comerciales es de primordial interés, principalmente la comercialización de diferentes productos nativos de un país, donde un ingeniero en comercio exterior debe buscar diferentes estrategias, las cuales estén involucradas en el proceso de comercialización encaminado al comercio nacional e internacional, de manera tal que se conozca la participación y las posibilidades de mejora en la economía de un país.

El aguacate es una de las frutas tropicales con creciente aceptación internacional, debido a las propiedades nutritivas que posee, las amplias posibilidades para su consumo, así como a su carácter de materia prima para la extracción de aceite para la industria cosmética (Centeno, 2004, p. 2).

En el mercado colombiano el aguacate se ha destacado por sus diferentes usos: medicinales utilizando las hojas, cáscaras, semillas y corteza, extracción de aceites el cual se lo compara con el aceite de oliva, además se lo utiliza como materia prima en la fabricación de shampoo y cosméticos como: cremas, aceites y películas protectoras y limpiadoras de la piel; pero la principal forma de utilización del aguacate es el consumo de la fruta en fresco o pulpa procesada en forma de guacamole, situación muy favorable en la dieta del ser humano considerando el alto valor proteínico de esta fruta, y lo más importante es que no contiene colesterol.(Asociación Nacional del Café, 2004, p.3).

Según Yabrudy (2012) menciona que a pesar del gran potencial que tiene el aguacate como producto exportable en Colombia, el país no ha podido consolidarse como un exportador neto. Dos aspectos que influyen en este fenómeno son: la alta demanda interna que obliga a la importación en ciertas temporadas del año, especialmente desde Ecuador y Venezuela, así como la falta de prácticas agrícolas apropiadas que dificultan el acceso a los mercados internacionales.

El aguacate ecuatoriano ha dejado de ser un cultivo tradicional, para convertirse en un producto con un alto potencial de exportación, especialmente el aguacate hass, ya sea, por su delicioso sabor, el alto rendimiento y la capacidad de ofertarlo durante todo el año, es decir, las fechas de cosecha son de noviembre a abril y de julio a septiembre, lo cual permite realizar las exportaciones constantemente y poder satisfacer al mercado colombiano. Según Sánchez (2009) menciona que uno de los productores de aguacate es México, pero no será un impedimento para que el Ecuador produzca y comercialice el aguacate ofertando un producto muy sano y de óptima calidad.

En la actualidad existen varias investigaciones sobre la comercialización de aguacate, en donde manifiestan que el aguacate es un producto muy apetecido a nivel mundial, lo que permite que esta investigación busque las mejores estrategias para la realizar la exportación de dicho producto.

Este proyecto beneficiará a todos los productores de aguacate e intensificará su desarrollo productivo de una forma eficiente, porque al contribuir al desarrollo competitivo de este sector también se ayuda a mejorar todo el proceso que implica las exportaciones de aguacate.

Es eficaz el desarrollo de esta investigación por cuanto la exportación de aguacate desde la provincia de Manabí – Ecuador a Bogotá - Colombia, está en función a nuestros estudios superiores e incluso de nuestra profesión y el medio en el que nos desarrollamos.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo General

Determinar la demanda de aguacate en Bogotá – Colombia para su exportación desde la provincia de Manabí- Ecuador.

1.5.2. Objetivos Específicos

- a.** Fundamentar bibliográficamente los conceptos de demanda y exportación.
- b.** Diagnosticar la demanda de aguacate en Bogotá – Colombia y la oferta en Ecuador para su exportación.
- c.** Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de aguacate en la provincia de Manabí – Ecuador y atender parte de la demanda requerida en Bogotá – Colombia.

CAPÍTULO II

2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

La investigación científica conlleva a la realización de trabajos indagatorios, donde el estudiante se compromete a transferir todo ese cúmulo de conocimientos adquiridos en el proceso de enseñanza aprendizaje académico en la elaboración de proyectos productivos que generen riqueza local y nacional.

Las tecnologías de la información y comunicación TICs, nos han permitido indagar en forma rápida y oportuna sobre la realización y ejecución de proyectos similares al propuesto; obteniendo como resultados la siguiente información:

En el siguiente proyecto de investigación nos da a conocer varios aspectos que son muy importantes para el desarrollo de la investigación el cual tiene el siguiente tema: *“estudio de pre-factibilidad para la exportación de aguacate al mercado holandés”* (Vera, 2010).

En el cual menciona que en el Ecuador se registra cultivos de aguacate en la mayor parte de su territorio, dependiendo de las regiones, podemos evidenciar las variedades de aguacate, ya que un factor primordial es la altura y el clima en que este se coseche, el aguacate es un producto con alto potencial exportable, no solo por su valor vitamínico, si no por su multifuncionalidad en diferentes sectores, especialmente el cosmetólogo. También podemos decir que la demanda interna y externa del aguacate, alienta a que los productores aumenten sus siembras, teniendo mayor oferta exportable. La Variedad de

aguacate que mayor aceptación tiene en los mercados Internacionales es la HASS, por su consistencia que es muy parecida a la de una mantequilla dura, es muy rico en grasas y con un contenido en aceite del 10 al 20%, y en proteínas.

Como segundo proyecto tenemos: *“Estudio de factibilidad, producción y comercialización del aguacate y sus derivados”* (Silva, et al 2009).

En el cual menciona que Ecuador por encontrarse sobre la línea ecuatorial goza de toda clase de climas, lo que le permite tener diversidad de cultivos, siendo el aguacate uno de los cultivos tradicionales explotados en la costa, sierra y oriente. Por ende, en esta investigación tiene como finalidad crear diferentes derivados del aguacate como: aceite de aguacate, guacamole, diurético natural, que ayudarán a la regulación y prevención de los malos hábitos alimenticios, que con el paso del tiempo se han ido adoptando de las diversas culturas en nuestro país.

Como tercer proyecto tenemos: *“estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de aguacate guatemalteco para su distribución a Galápagos”* (Paredes, 2010).

En el cual menciona que la producción nacional de aguacate se está registrando un aumento lo que hace suponer que este producto es apetecido en el mercado internacional pero sobre todo por la Unión Europea. También menciona que el principal país importador del aguacate es Francia que absorbe el 39% de las importaciones mundiales. Otros países compradores son los EE.UU. 10% (para redistribución), Reino Unido y Bélgica (6.5% cada uno), los líderes del comercio internacional del aguacate son Sud África, Israel y España.

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Para el buen desenvolvimiento de las operaciones de comercio exterior ecuatoriano, la investigación tendrá sustento en:

TABLA Nº 2

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
➤ Constitución de la República del Ecuador	Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las de pequeños y medianos productores y del sector artesanal.
➤ Plan Nacional del Buen Vivir	6.3.- Aumento de la productividad real y diversificación de las exportaciones, exportadores y destinos mundiales.
➤ Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)	Art. 4.- Fines: o. Fomentar y diversificar las exportaciones; p. Facilitar las operaciones de comercio exterior; Art. 93.- Fomento a la exportación. a.- Acceso a los programas de preferencias arancelarias.
➤ Reglamento Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)	Art. 71.- documentos que acompañan a la declaración. Art. 72.- documentos de acompañamiento.- aquellos que denominados de control previo. Art. 73.- documentos de soporte.- a) Documento de transporte. b) Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial. c) Certificado de Origen.

<p>➤ Acuerdo de Cartagena</p>	<p>Programa de Liberación</p> <p>Art. 71.- Tiene por objeto eliminar los gravámenes y las restricciones de productos originarios del territorio de cualquier País Miembro.</p> <p>Art. 72.- “Gravámenes” los derechos aduaneros y cualesquier otros recargos de efectos equivalentes. “Restricciones de todo orden” cualquier medida de carácter administrativo, financiero o cambiario, que impida o dificulte las importaciones.</p>
<p>➤ Decisión 416</p>	<p>Calificación y certificación del origen de las mercancías.</p> <p>Art. 1.- Íntegramente producidos:</p> <p>a) Los productos de los reinos vegetal, cosechados o recolectados en su territorio;</p> <p>Art. 12.- El cumplimiento de las normas y de los requisitos específicos de origen deberá comprobarse con un certificado de origen.</p>
<p>➤ Resolución 239</p>	<p>Directrices para la expedición de Certificados Fitosanitarios</p> <p>Art. 1.- Adoptar, los procedimientos armonizados para la expedición de los certificados fitosanitarios para la exportación de productos vegetales.</p> <p>Art. 2.- Certificado Fitosanitario.- Documento oficial que atestigua la condición fitosanitaria.</p> <p>Permiso fitosanitario de importación.- Documento oficial expedido por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF) del país importador con la finalidad de informar al importador los requisitos fitosanitarios que deben cumplir los productos vegetales importados.</p>

Elaborada por: Geovanna Cisneros.

2.3. MARCO TEÓRICO

2.3.1. Teorías utilizadas en la investigación

TABLA N° 3

TEORÍA	Teoría de la ventaja absoluta	
AUTOR	Adam Smith	
	CARACTERÍSTICAS	RELACIÓN CON EL TEMA
	<ul style="list-style-type: none"> • El comercio debe darse de acuerdo a la capacidad de producción de cada país. • Para que exista un intercambio comercial exitoso entre dos países, uno de ellos debe contar con una ventaja absoluta en la producción de un bien. • Un país tendrá que especializarse en la producción del bien que utilice menos trabajo(o tenga ventaja en costos absolutos). • Lo que se busca es que el comercio internacional se fortalezca bajo un esquema normativo claro, el cual pueda permitir la correcta apertura de los mercados. 	<p>El aguacate ha dejado de ser un producto tradicional para convertirse en un producto exportable. El gobierno ecuatoriano tiene diferentes productos con ventaja absoluta como las flores, el petróleo, pero también el aguacate ya que es un producto muy comercializado a nivel mundial.</p> <p>La producción de aguacate no requiere de costos elevados, por ende su valor es muy económico, el cual está a disposición de cualquier bolsillo del mercado meta.</p>
TEORÍA	Teoría de la ventaja comparativa	
AUTOR	David Ricardo	
	CARACTERÍSTICAS	RELACIÓN CON EL TEMA
	<ul style="list-style-type: none"> • El país debe realizar y exportar el bien en donde invierta relativamente menos trabajo. 	<p>El Ecuador ha buscado nuevas alternativas para mejorar la producción de aguacate, este producto tiene ventaja comparativa</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción de ningún bien, le conviene especializarse en la producción de aquellas mercancías para las que su desventaja sea menor, y el país que tenga ventaja absoluta en la producción de todos los bienes debe especializarse en la producción de aquellos cuya ventaja sea mayor. 	<p>ya que su producción invierte menos trabajo y se obtiene un producto de calidad</p>
---	--

Fuente: Boris Mojjamad Melguizo (2011)

Elaborada por: Geovanna Cisneros.

2.3.2. Metodología a utilizar en la investigación

El proyecto investigativo a desarrollar se necesita diferentes términos que permitirán obtener resultados satisfactorios al final del trabajo.

Para la obtención de la información se ha realizado una revisión bibliográfica en libros, revistas, internet es decir una metodología documental, la cual permite tener conocimiento de la comercialización del aguacate.

La información secundaria es muy importante, siempre y cuando sea de fuentes verídicas, es decir en este proyecto se recopiló la información de diferentes páginas como: Banco Central del Ecuador, MAGAP (Ministerio de agricultura, ganadería, acuacultura y pesca), INEC (Instituto nacional de estadísticas y censos), visualizador de estadísticas agropecuarias del Ecuador ESPAC (Encuesta de superficie y producción agropecuaria continua), también del Banco de la República de Colombia, CIA (Central Intelligence Agency), entre otras.

2.3.3. Vocabulario Técnico

- **Exportación.-** Venta de bienes y servicios de un país al extranjero; es de uso común denominar así a todos los ingresos que recibe un país por concepto de venta de bienes y servicios, sean estos tangibles o intangibles.
- **Comercialización.-** Según Cárdenas (2007) nos manifiesta que la comercialización es el conjunto de funciones que se desarrollan desde que el producto sale del establecimiento de un productor hasta que llega al consumidor.
- **Demanda.-** Según Soriano (2010) nos menciona que la demanda es la cantidad de bienes y servicios que los consumidores desean y están dispuestos a comprar dependiendo de su poder adquisitivo.
- **Oferta.-** es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios de mercado.
- **Estudio de factibilidad.-** Según Aguirre (2010) menciona que sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación.

2.4. IDEA A DEFENDER

El estudio de factibilidad para la exportación de aguacate de la provincia de Manabí - Ecuador hasta la ciudad de Bogotá – Colombia permitirá cubrir la demanda requerida del producto.

2.5. VARIABLES

2.5.1. Variable independiente: Demanda.

2.5.2. Variable dependiente: Exportación.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Para realizar la siguiente investigación se utilizó las siguientes modalidades:

Cualitativa, la cual según Vera (2008) manifiesta que es aquella donde se estudia la calidad de las actividades, relaciones, asuntos, medios, materiales o instrumentos en una determinada situación o problema. La investigación cualitativa intenta analizar con sumo detalle, un asunto o actividad en particular.

La modalidad cualitativa permitió conocer sobre diferentes aspectos como la forma de ser de las personas que habitan en la ciudad de Bogotá, así como también los gustos, la conducta al momento de adquirir el aguacate y si nuestro producto logra satisfacer las necesidades de consumo, ya que es muy importante hacer un análisis para conocer si el aguacate es apetecido por este mercado.

Cuantitativa “es aquella investigación empírica en la que los datos adoptan forma numérica” (Loraine, 2008, p.78). Según Barragán (2003) menciona que uno de los rangos más importantes de la investigación cuantitativa es que opera fundamentalmente con cantidades y que su propósito final es establecer semejanzas y diferencias.

Para la investigación se utilizó la modalidad cuantitativa, la cual permitió analizar cifras, datos, estadísticas, sobre las importaciones, exportaciones de aguacate en Colombia, así como también conocer la política económica y comercial que tiene el país de origen y destino.

3.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Para el siguiente proyecto se utilizó los siguientes tipos de investigación:

Aplicada que según Abarza (2012) ocurre cuando el investigador busca resolver un problema conocido y encontrar respuestas a preguntas específicas. Este proyecto se encuentra dentro de dicha tipología ya que se cuenta con un problema que en este caso es el desconocimiento de la demanda de aguacate en Bogotá- Colombia el cual se lo analizó y se buscó las mejores alternativas para realizar la exportación de aguacate desde la provincia de Manabí- Ecuador.

También se utilizó la investigación bibliográfica, la cual según Salazar (2009) menciona que es la búsqueda de información en documentos para determinar cuál es el conocimiento existente en un área particular, para lo cual fue necesario recurrir a textos, monografías y revistas. Para este proyecto esta investigación se la utilizó al momento de obtener información científica sobre las variables basándonos en libros, artículos y otros medios impresos en los cuales se basó el estudio, también la utilización del internet la cual otorga información de la posible demanda en la ciudad de Bogotá - Colombia y analizar los indicadores necesarios que lleven a cabo el éxito de la investigación.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

Para la respectiva investigación se utilizó información secundaria, para lo cual se recolectó datos en diferentes fuentes viables como: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), en donde se obtuvo información sobre la producción total de aguacate de la provincia de Manabí, también en el Banco Central del Ecuador y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), en donde se obtuvo datos sobre las exportaciones e importaciones de aguacate que realiza nuestro país.

Para conocer la demanda de aguacate en Bogotá - Colombia se procedió a buscar información en la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura (FAO), en el Banco de la República de Colombia, TRADE MAP, lo cual permitió conocer la demanda requerida de aguacate en este país.

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

TABLA Nº 4

IDEA A DEFENDER: El estudio de factibilidad para la exportación de aguacate de la provincia de Manabí - Ecuador hasta la ciudad de Bogotá – Colombia permitirá cubrir la demanda requerida del producto.						
VARIABLES	ÍNDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VI: DEMANDA	ENTORNO (PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO)	Socioeconómicos	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la situación del PIB en Colombia? • ¿Cuál es el índice inflacionario de Colombia? • ¿Cuál es el índice de riesgo país de Colombia? • ¿Cómo está constituida la población de Colombia (Bogotá)? • ¿Cuál es el índice de crecimiento de la población de Colombia (Bogotá)? 	Fichaje (Análisis linkográfico, bibliográfico)	Fichas	Internet: archivos, sitios web. Libros, revistas, catálogos, periódicos, etc.
		Políticos	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la política comercial frente a las importaciones (Acuerdos comerciales)? • ¿Cuál es la política económica frente a las importaciones? • ¿Cuál es la balanza comercial? 			
		Legales (medidas arancelarias, no arancelarias)	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Existen barreras arancelarias para la importación de aguacate? • ¿Existen barreras no arancelarias para la importación de aguacate? • ¿Cuál es sistema de envase, empaque y embalaje requerido para comercializar el aguacate? 			
	MERCADO	DEMANDA	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es el perfil del consumidor? • ¿Cuáles son los potenciales consumidores? • ¿Cuál es el nivel de aceptación de productos importados? • ¿Cuál es el nivel de aceptación de productos ecuatorianos? (Matriz de valores discriminantes) 			

		OFERTA	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la situación actual de las importaciones y exportaciones? • ¿Existe producción nacional / local? • ¿Cuál es la demanda insatisfecha? • ¿Cuál es el precio referencial del producto en el mercado de destino? • ¿Cuál es la competencia internacional? • ¿Cuál es el Canal de distribución? 			
VARIABLES	INDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VD: COMERCIALIZACIÓN	ENTORNO	<ul style="list-style-type: none"> • Político / legal (medidas arancelarias, no arancelarias) 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la política económica / comercial? • ¿Existen barreras arancelarias para la exportación de aguacate? • ¿Existen barreras no arancelarias para la exportación de aguacate? • ¿Cuál es la balanza comercial? 	Fichaje Observación Entrevista (Análisis linkográfico, bibliográfico)	Fichas cuestionario	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental
		<ul style="list-style-type: none"> • Factores socio económico Grupo ofertante 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la situación actual de Ecuador? • ¿Cuál es la situación actual del sector ofertante? • ¿Cuál es el tamaño de la población ofertante? 			
	PRODUCTO / OFERTA	<ul style="list-style-type: none"> • Características del producto • Oferta exportable 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son las características del aguacate? • ¿Cuáles son los proveedores del sector? • ¿Cuál es la oferta del sector productor en unidad de mediada y tiempo para la exportación? 	Fichaje Observación Entrevista	Fichas Cuestionario	Productores

Fuente: Lerna y Márquez (2011)

Elaboración: Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

3.5. PLAN DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Para la realización del proyecto de investigación se procedió a recolectar la información mediante la utilización de una entrevista a los 5 mayores productores de aguacate de la provincia de Manabí, también se procedió a recaudar información de fuentes secundarias, como del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).

Para la realización del estudio de mercado se trabajó con fuentes secundarias, las cuales permitieron analizar la situación actual de Colombia, como los acuerdos comerciales que tiene, los factores socio económico, el precio, las importaciones, así como también las exportaciones y la producción nacional de aguacate.

Las fuentes de donde se obtuvo la información fueron el MAGAP, DIAN, TRADE MAP, CIA, FAO, PRO ECUADOR, Banco de la República de Colombia, Banco Central del Ecuador, SENA, así como también proyectos, los cuales fueron muy importantes para la realización de la investigación.

3.6. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

3.6.1. ANÁLISIS SITUACIONAL DE COLOMBIA

3.6.1.1. Factores Socio Económicos

En las últimas décadas la economía mundial ha experimentado un progresivo crecimiento, sin embargo, esto no ocurrió de manera homogénea en las diferentes partes del mundo.

TABLA N° 5

Indicadores Económicos en Colombia

PAÍS	COLOMBIA	
CAPITAL	Bogotá	
	INDICADOR	ÍNDICE AÑO 2013
	Producto Interno Bruto (PIB)	470.947 millones de pesos
	PIB Per Cápita	\$ 10.700 USD.
	Crecimiento Del PIB	4,1%
	Riesgo País	1,47%
	Inflación	1,91%
	Población	45,745,783
	Tasa de Crecimiento Poblacional	1.13%
	Salario Mínimo Legal	589.500 pesos
	Canasta Básica de Alimentos	100,000
	Nivel de Desempleo	10,3%

Fuente: DANEC, Banco de la República de Colombia, PRO ECUADOR.

Elaborado por: Geovanna Cisneros

Según Rojas (2012) menciona que pese a las turbulencias internacionales de la economía, como el estancamiento de Europa, el temor del abismo fiscal de Estados Unidos y su lenta recuperación, con el lento crecimiento de China e India y el motor de América Latina en desaceleración, Colombia ha buscado las mejores estrategias para mantener el crecimiento económico, pero esto continúa siendo el principal interrogante para el desempeño de la economía colombiana.

Partiendo de la definición de Producto Interno Bruto (PIB) “es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado” (Bernardo, 2010, p. 1). El PIB colombiano año 2013 es de 470.947 millones de pesos, según resultados emitidos por DANE, lo cual ha tenido un crecimiento del 4,1%.

Según el Banco Mundial menciona que el PIB per cápita es el producto interno bruto dividido por la población a mitad de año, en donde el ingreso por habitante promedio de Colombia sigue siendo uno de los más bajos dentro de las economías grandes de la región latinoamericana, ya que se encuentra en US\$ 10,700 en 2013.

El riesgo país es un indicador que se obtiene de la diferencia de tasa de interés que pagan los bonos denominados en dólares, emitidos por países emergentes, y los bonos del Tesoro de EE.UU., que se consideran libres de riesgo (Elespectador.com, 2012). Según Morgan (2013) el riesgo país de Colombia en el 2013 es de 1,47%, es decir la tasa que cobran los inversionistas internacionales sobre la deuda de Colombia en el exterior se ubica en 129 puntos, como consecuencia de una mayor confiabilidad por la economía colombiana.

La inflación en Colombia continua disminuyendo, actualmente se encuentra en 1,91% debido al escaso aumento del índice de precios al consumidor (IPC) de los alimentos y el de regulados. También la desaceleración influyen factores internos y externos, como la debilidad de la economía mundial y la merma de la demanda local, lo cual genera un menor crecimiento de las exportaciones y una caída de la producción de la industria nacional.

Actualmente Colombia tiene una población de 45.745.783 habitantes con una tasa de crecimiento poblacional del 1,13%. Este factor es muy importante ya que determina la magnitud de las demandas que un país debe satisfacer por la evolución de las necesidades de su pueblo en cuestión de infraestructura (por ejemplo, escuelas, hospitales, vivienda, carreteras), recursos (por ejemplo, alimentos, agua, electricidad), y empleo.

El salario mínimo colombiano es de 589.500 pesos y la canasta básica de alimentos es de 100.000 pesos. Parra (2010), menciona que existen dos aspectos con los cuales la canasta familiar se encuentra íntimamente relacionada, los sueldos generales de las personas y el IPC ((Índice de Precios al Consumidor).

TABLA N° 6

Canasta Básica Familiar en Colombia

GRUPO DE GASTO	CANASTA BÁSICA IPC Año 2012
Alimentos	29.512
Vivienda	29.414
Vestuario	7.310
Salud	3.963
Educación	4.810
Diversión, cultura	3.605
Transporte y comunicaciones	13.492
Otros gastos	7.894
TOTAL IPC	100.000

Fuente: Nicolás Rombiola (2012)

Elaborado por: Geovanna Cisneros

En la actualidad la canasta familiar colombiana fija está conformada por 405 artículos, repartidos entre los siguientes rubros: alimentos, vivienda, vestuario, salud, educación, cultura, transporte y comunicaciones y otros gastos. Estos rubros son muy importantes para cada familia, ya que la mayor cantidad de dinero se distribuye para los alimentos, vivienda y transporte.

La tasa de desempleo abierto en Colombia ha bajado en diez años, pero sigue siendo alta en el contexto de América Latina. En Colombia es del 10,3%, lo cual para lograr tasas menores, se requiere que el PIB siga creciendo a tasas de 5 por ciento o más. La política exterior del gobierno de Santos se ha

centrado en el fortalecimiento de los lazos comerciales de Colombia e impulsar la inversión en el país.

Según Moreno (1988), menciona que la distribución del ingreso constituye un elemento central dentro del proceso de desarrollo económico y social de un país y en especial de los países en vía de desarrollo en los cuales el estudio de la evolución de la distribución del ingreso cobra mayor relevancia.

3.6.1.2. Factores Políticos y Legales

1. Políticos

a) Acuerdos Comerciales

Colombia cuenta con diferentes tipos de acuerdos los cuales le permiten acceder a nuevos mercados y sobre todo a tener una buena relación comercial con los diferentes países a nivel mundial.

TABLA N° 7

ACUERDOS COMERCIALES	PAÍSES MIEMBROS	OBJETIVO
AELC – Colombia Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Colombia ✓ Islandia ✓ Liechtenstein ✓ Noruega ✓ Suiza 	<p>Crear un espacio comercial libre de restricciones y buscar el crecimiento y el desarrollo económico continuo e integral de los países signatarios.</p> <p>El Acuerdo pretende estimular la protección del medio ambiente y los derechos de los trabajadores, y la superación de la pobreza.</p>
Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Canadá ✓ Colombia 	<p>Crear un espacio libre de restricciones al comercio, que contribuya al crecimiento y al desarrollo económico de los países signatarios.</p>

<p>Tratado de Libre Comercio (TLC) Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Colombia ✓ Estados Unidos 	<p>Eliminar los obstáculos al intercambio comercial entre los dos países y mejorar las condiciones de acceso de sus productos.</p>
<p>Comunidad Andina (CAN) Acuerdo de Cartagena</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bolivia ✓ Colombia ✓ Ecuador ✓ Perú 	<p>Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad, mediante la integración económica y social. Propone a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los países miembros.</p>
<p>Tratado de Libre Comercio (TLC-G3) Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Colombia ✓ Venezuela ✓ México 	<p>Aumentar y diversificar las exportaciones, producción. Con un itinerario de desgravación asimétrica, los aranceles de los tres países se igualarán en un plazo de 10 años.</p>
<p>Acuerdo de Complementación económica</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Colombia ✓ Chile 	<p>Define una zona de libre comercio mediante la eliminación gradual de los gravámenes aduaneros y de las barreras no arancelarias.</p>
<p>Tratado de Montevideo</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Argentina ✓ Bolivia ✓ Brasil ✓ Chile ✓ Colombia ✓ Uruguay ✓ Venezuela 	<p>Permite la concertación de acuerdos de alcance parcial entre los países y áreas de integración económica de América Latina.</p>
<p>CORICOM Acuerdo de alcance parcial sobre comercio y cooperación económica y técnica entre la república de Colombia y la comunidad del Caribe (CARICOM)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 12 países miembros 	<p>La integración económica de los estados miembros a través del establecimiento de un régimen de mercado común. Promover la cooperación en los ámbitos educativos, culturales e industrial</p>

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

A partir de estrategias amplias de integración, en la actualidad Colombia ha tenido fortalecimiento a nivel latinoamericano, con:

COMUNIDAD ANDINA (CAN)

Acuerdo de Cartagena

Para que las mercancías procedentes de cualquier otro País Miembro de la CAN se puedan beneficiar de las preferencias arancelarias deben ser originarias de dicho país de conformidad con las Normas de Origen establecidas en la Decisión 416, para lo cual en la transmisión electrónica de la declaración aduanera de importación se deberá enviar la información solicitada conforme a lo señalado en el Procedimiento Específico sobre Aplicación de Preferencias Arancelarias a la importación de mercancías de la Comunidad Andina (CAN).

En la Decisión 416 en su artículo 12 menciona que el cumplimiento de las normas y de los requisitos específicos de origen deberá comprobarse con un certificado de origen emitido por las autoridades gubernamentales competentes o las entidades habilitadas para tal efecto por el País Miembro exportador.

También en la resolución 239 menciona que se debe adoptar los procedimientos armonizados para la expedición de los certificados fitosanitarios para la exportación y reexportación de plantas y productos vegetales.

El Certificado Fitosanitario es un documento oficial que atestigua la condición fitosanitaria de cualquier envío sujeto a reglamentación fitosanitaria, diseñado según los modelos de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF).

b) Política Económica

La política económica de Colombia para el 2013 se basa en los siguientes principios:

Política Monetaria

El Banco de la República es la autoridad monetaria en Colombia. Éste, por mandato Constitucional, debe mantener el índice de inflación en niveles aceptables con el fin de garantizar un adecuado desempeño de la actividad económica.

La Junta Directiva del Banco de la República acordó que la meta de inflación para el año en curso será del rango entre 2% y 4%. Para el 2012 la inflación cerró en 2,44%.

Política fiscal

El Ministerio de Hacienda y Crédito Público es el encargado de la política fiscal del país la cual apunta a la adopción de instrumentos que eleven el ahorro público en los momentos de auge (gracias a los procesos de racionalización de beneficios tributarios y la presentación del proyecto de regalías) y una mayor expansión del gasto en momentos en que la economía presente situaciones de desaceleración.

De igual forma, entró en vigor en enero de 2012 la regla fiscal, norma por medio de la cual se busca una reducción gradual del déficit fiscal del Gobierno nacional y que éste último no supere cierto porcentaje del PIB. Con esta medida, el gobierno se compromete a un manejo sostenible de las finanzas públicas, lo cual buscará garantizar la estabilidad macroeconómica del país.

Al III trimestre del año 2012 la economía creció 2,1%. El FMI calificó la economía colombiana como “saludable y prometedora”, gracias a las políticas macroeconómicas que le han proveído estabilidad. La inversión extranjera directa del 2012 fue la más alta de los últimos años con un aproximado de 16.684 millones de dólares.

2. Legales

a) Barreras Arancelarias

“Son derechos de aduana que gravan la importación de mercancías concebidas para proteger la producción nacional mediante el encarecimiento del precio de los productos que se compran en los mercados extranjeros” (Hernández, 2003, p.35).

La comercialización de aguacate a Bogotá –Colombia no tiene ninguna barrera arancelaria, amparada en el acuerdo de Cartagena el cual menciona sobre el programa de liberación, en donde para su comercialización se debe presentar el certificado de origen el cual según este acuerdo está libre del pago de gravámenes y restricción de todo orden.

TABLA N° 8

Medidas Arancelarias

Partida arancelaria NANDINA de aguacate	0804.40.00.00
Sección II	Productos del reino vegetal
Capítulo 08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías.
Partida 0804	Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.
0804.40.00.00	Aguacates (paltas)
Concepto	Importaciones
Gravamen	15%
Gravámenes por acuerdos internacionales	0%
Régimen de comercio	Libre importación
Índice Alfabético Arancelario	Aguacates Frescos
Documentos soporte	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Documento de requisitos Fitosanitarios de importación-instituto Colombiano Agropecuario (OBLIGATORIO) ✓ Visto Bueno - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos (OPCIONAL)

Fuente: Dirección De Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)-MUISCA

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

b) Barreras No Arancelarias

Para la comercialización del aguacate existen barreras no arancelarias las mismas que permitirán la legalización de la mercadería y sobre todo la salubridad del producto, como:

- ✓ **Certificado Fitosanitario.-** Es un documento probatorio de la condición de salubridad en que se encuentra determinados productos vegetales exportables (Resolución 239).

- ✓ **Norma Técnica Colombiana NTC 1248.**- la misma que muestra los diferentes aspectos que se deben cumplir para la importación de aguacate, como: requisitos de calidad, empaque, etiquetado, etc.

TABLA N° 9

NORMA TÉCNICA COLOMBIANA NTC 1248	
Producto	Aguacate Persea Americana Mill, para consumo fresco y los aguacates para procesos industriales.
Consideraciones generales	<ul style="list-style-type: none"> • El producto debe ser cosechado con cuidado y su desarrollo debe haber alcanzado un estado fisiológico que asegure la continuidad del proceso de maduración. • El grado de desarrollo y el estado de los aguacates debe permitir el transporte y manipulación de manera que llegue satisfactoriamente al lugar de destino.
Requisitos mínimos de calidad	<ul style="list-style-type: none"> • Enteros. • Maduros, pero no demasiado maduros, es decir, con la carne suave o decolorada y que permita la comercialización. • Bien formados: dimensión normal característica de la variedad. • Limpios: Libres de cualquier materia extraña, suciedad, manchas u otro material no nativo. • Libres de marchitamiento o podredumbre.
Presentación	<ul style="list-style-type: none"> • El contenido de cada empaque debe ser homogéneo tanto en variedad, textura, color de la piel y de la carne, calibre y estar constituido por aguacates del mismo origen. • Los materiales de los empaques deben ser nuevos, exentos de cualquier material u olor extraño. • Los empaques deben poseer las características necesarias para garantizar la calidad, higiene, ventilación y resistencia, asegurando la manipulación, transporte y conservación del fruto.

	<ul style="list-style-type: none"> • Se permite el uso de papel y sellos que contengan las especificaciones comerciales, pero éstos deben ser de materiales no tóxicos.
Etiquetado	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación: Nombre del exportador, empacador y/o expedidor. • Naturaleza del producto: Nombre del producto y la variedad. • Origen del producto: País de origen. • Identificación comercial: Categoría, calibre (mediante pesos mínimos y máximos), número de código del calibre, número de unidades, peso neto.
Los Empaques	<ul style="list-style-type: none"> • Los empaques deben brindar la suficiente protección al producto, de manera que se garantice su manipulación, transporte, y conservación. • El contenido de cada empaque debe ser homogéneo y estar constituido por productos del mismo origen, variedad, categoría, color y calibre. • Los materiales utilizados deben ser nuevos, limpios y no ocasionar ningún tipo de alteración al producto. • Se permite la utilización de materiales, papeles o sellos, siempre que no sean tóxicos.
El Rótulo	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación del producto: Nombre del exportador, empacador y/o expedidor, código (si existe admitido a aceptado oficialmente). • Naturaleza del producto: Nombre del producto, nombre de la variedad. • Origen del producto: País de origen y región productora, fecha de empaque. • Características comerciales: Categoría, calibre, número de frutos, peso neto. • Simbología que indique el manejo correcto del producto

Fuente: Norma Técnica Colombiana NTC 1248

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

3.6.1.3. Balanza Comercial Colombiana

Según Calle (2009) menciona que indudablemente el comercio es lo que refleja una buena economía de mercado interna de cada país frente a los demás, por tal razón la balanza comercial es la que muestra el movimiento económico a nivel exterior de cada uno de ellos.

En los últimos años la balanza comercial de Colombia ha reflejado poca estabilidad económica, ya que son exportadores netos de materias primas minero-energéticas y dejan atrás el café como símbolo máximo de las exportaciones; por otro lado están las importaciones indiscriminadas de manufacturas, en contravía del progreso productivo de la nación; y en detrimento de la importación de bienes de capital, para fortalecer el desarrollo productivo.

TABLA N° 10

Balanza Comercial Anual de Colombia

Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza
	Millones de dólares FOB	Millones de Dólares FOB	Millones de dólares FOB
2009	32.846	31.181	1.665,00
2010	39.713	38.154	1.559,40
2011	56.915	51.556	5.358,40
2012	60.274	55.207	5.066,60
2013*	9.452	9.229	222,6

Fuente: DIAN, DANE. Cálculos: DANE

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

Las exportaciones colombianas se han venido incrementando lo que beneficia su balanza comercial. Las exportaciones y las importaciones no tienen mucha diferencia en las estadísticas presentadas por DANE, dándole una cifra positiva a la economía del país. En el año 2011 la balanza comercial tuvo una estabilidad de 3,44 con relación a años anteriores.

La economía Colombiana siempre se vio afectada por la violencia, este problema sigue vigente, pero ahora el crecimiento es bastante notorio, esto con el aumento significativo de la inversión extranjera.

3.6.1.4. Factores Geográficos

Es muy importante conocer los diferentes aeropuertos, puertos marítimos y pasos fronterizos que tienen los países, ya que permitirá el ingreso y salida de mercancías y de personas, la exportación de aguacate de Ecuador a Colombia se utilizará el transporte terrestre y el Puente Internacional de Rumichaca será el paso fronterizo para la comercialización de este producto.

TABLA N° 11

AEROPUERTOS INTERNACIONALES DE COLOMBIA		
Nombre del aeropuerto	Ciudad / ubicación	Departamento
Aeropuerto El Edén	Armenia / La Tebaida	Quindío
Aeropuerto El Dorado	Bogotá	Distrito Capital
Aeropuerto Palonegro	Bucaramanga / Lebrija	Santander
Aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón	Cali / Palmira	Valle del Cauca
Aeropuerto Rafael Núñez	Cartagena	Bolívar
Aeropuerto Camilo Daza	Cúcuta	Norte de Santander
Aeropuerto Alfredo Vásquez Cobo	Leticia	Amazonas
Aeropuerto José María Córdova	Medellín / Rionegro	Antioquia
Aeropuerto Matecaña	Pereira	Risaralda
Aeropuerto Internacional Almirante Padilla	Riohacha	La Guajira

Aeropuerto Gustavo Rojas Pinilla	San Andrés	San Andrés y Providencia
Aeropuerto Simón Bolívar	Santa Marta	Magdalena
PRINCIPALES PUERTOS MARÍTIMOS DE COLOMBIA		
Sociedad Portuaria de Cartagena	Situada en la parte noroccidental de Colombia, en la costa Caribe.	
Sociedad Portuaria de Buenaventura	Situada en el suroccidente de Colombia, sobre el Océano Pacífico	
Sociedad Portuaria de Santa Marta	Situada en el norte de Colombia, en la costa Caribe.	
Sociedad Portuaria de Barranquilla	Localizada en el vértice nororiental del departamento del Atlántico sobre la orilla occidental del río Magdalena.	
PRINCIPALES PASOS FRONTERIZOS		
Puente de Rumichaca	Tulcán – Ipiales	
Puente San Miguel	Provincia de Sucumbíos – Putumayo	

Fuente: Instituto Agropecuario Colombiano, Decisión 94 de la CAN.

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

La Decisión 271 hace referencia al Sistema Andino de carreteras para el transporte internacional por carretera, cuyo principal objetivo es vincular a los Países Miembros lo más directamente posible, por medio de una red de carreteras continuas que permita un acceso expedito, seguro y económico entre los principales centros y regiones del área andina.

Para la presente investigación se utilizará los Ejes Troncales, los cuales se constituirán por las siguientes vías identificadas por los puntos de unión de sus tramos:

En Colombia

- a) Cúcuta- Bucaramanga- Socorro- Tunja- La Caro-Bogotá-Armenia-
Alambrado- La Paila- Cali- Popayán- Pasto- Puente Rumichaca.

En Ecuador

- a) Rumichaca - Tulcán - Ibarra - Quito - Aloag - Santo Domingo –Quevedo -
Babahoyo - Guayaquil - Machala - Huaquillas.

En su art. 7 se establece los siguientes cruces de frontera para los Ejes
Troncales:

b) Entre Colombia y Ecuador:

- Puente Rumichaca
- Puente San Miguel

GRÁFICO N° 1

Ejes Troncales Colombia - Ecuador



3.6.1.5. Perfil de Oportunidades y Amenazas en el Medio (POAM)

TABLA Nº 12

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
FACTORES SOCIOECONÓMICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Producto Interno Bruto (PIB)	M	2		
PIB Per Cápita	M	2		
Crecimiento del PIB	M	2		
Riesgo País			M	2
Inflación	B	1		
Población	A	3		
Tasa de Crecimiento Poblacional	A	3		
Salario Mínimo Legal	M	2		
Canasta Básica de Alimentos	M	2		
	SUMA	17	SUMA	2
	PROMEDIO	2,13	PROMEDIO	2
FACTORES POLÍTICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Acuerdos Comerciales	A	3		
Política económica	M	2		
Balanza comercial	M	2		
	SUMA	7	SUMA	
	PROMEDIO	2,33	PROMEDIO	
FACTORES GEOGRÁFICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Transportes aéreos y terrestres	A	3		
Calidad de las vías			B	1
	SUMA	3	SUMA	1
	PROMEDIO	3	PROMEDIO	1

Resumen

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FACTORES SOCIO ECONÓMICOS	2,13	2
FACTORES POLÍTICOS	2,33	0
FACTORES GEOGRÁFICOS	3	1
SUMA	7,46	3
PROMEDIO	2,49	1

Fuente: Humberto Serna Gómez.

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

OPORTUNIDADES	ALTA	3
	MEDIA	2
	BAJA	1
DEBILIDADES	BAJA	1
	MEDIA	2
	ALTA	3

Colombia a pesar de que es un país que ha venido enfrentando diferentes problemas, hoy en día se está forjando una política muy interesante a nivel macroeconómico y monetario, lo cual le permita ser un país económicamente estable.

Este país ha reflejado estabilidad económica en los últimos años ya que ha tenido un crecimiento económico persistente, para este año 2013 el crecimiento es de 4,1%.

La tasa de inflación se mantiene baja, lo cual es una oportunidad para realizar la negociación.

Con lo que respecta a la población de Colombia, sigue creciendo lo cual es una oportunidad para este proyecto ya que permite que más personas consuman este producto.

El salario mínimo es estable, lo cual se convierte en una oportunidad para este proyecto, ya que los colombianos pueden adquirir el producto y la canasta de alimentos se encuentra entre los 100.000 pesos.

Colombia cuenta con diferentes acuerdos comerciales, lo cual hace que sea un país competitivo y su balanza comercial es positiva, es decir que es una oportunidad para la realización del proyecto, ya que se encuentra en un promedio de 2,33 el cual es medio.

En lo que se refiere a los factores geográficos tiene un promedio de 2,5 lo cual es una oportunidad media para nuestro proyecto, debido a que Colombia cuenta con diferentes aeropuertos, puertos marítimos y pasos fronterizos, pero en lo que respecta al transporte terrestre es una amenaza ya que la calidad de las vías es muy mala.

Colombia es un país cuyas buenas perspectivas económicas, políticas y sociales lo convierten en una de las economías más atractivas para la inversión y por ende es una muy buena oportunidad para realizar diferentes negociaciones.

3.6.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

1. Perfil del Consumidor

El consumo del aguacate en el mercado internacional, ha venido creciendo sostenidamente, dejando de ser una fruta exótica para incorporarse en la dieta de un buen número de países. Lo anterior se ha visto reforzado por la tendencia que se manifiesta en el gusto del consumidor a nivel mundial, en el sentido de preferir productos sanos y naturales; de esta manera, el aguacate tiene un enorme potencial por las amplias posibilidades de consumo en fresco, además de su utilización en la industria, en particular en la elaboración de aceite, cosméticos, jabones, shampoo; y de sus procesados.

Las tendencias de consumo en Colombia están cambiando fuertemente impulsados por las condiciones de la coyuntura económica. Nuevos gustos y factores de decisión de compra de los colombianos se reflejan en nuevos canales y formatos de canales comerciales establecidos.

Los habitantes de Colombia lo utilizan como complemento de todo tipo de comidas, y de su rica materia grasa puede extraerse un aceite utilizado en la industria cosmética y farmacéutica.

El aguacate lo consumen en varias formas: en el núcleo familiar es muy apetecido hacerlo en fresco y combinado con ensaladas. En los restaurantes se lo utiliza como complemento de ensaladas y guacamole, y en pequeños establecimientos comerciales como comederos, cafés, etc., también se consume como guacamole, en mitades o cuartos.

El internet comienza a establecerse como canal fuerte para comercio entre empresas y hacia el consumidor final. Adicionalmente, Colombia comienza a posicionarse como un destino atractivo de inversión para la venta al detalle, según el Índice Global de Desarrollo de Retail de la consultora global A.T. Kearney.

Los principales centros de consumo corresponden a las principales ciudades de Colombia, las cuales cuentan con poblaciones superiores al millón de habitantes: Bogotá (7.347.795), Medellín (2.309.446) y Cali (2.207.994).

2. Potenciales Consumidores

a) Principales Importadores de Aguacate a Nivel Mundial

TABLA N° 13

Importadores	Cantidad importada, Toneladas				
	2008	2009	2010	2011	2012
Mundo	739.682	903.644	907.747	953.309	1.115.877
Estados Unidos de América	314.816	431.750	344.900	415.416	502.546
Países Bajos (Holanda)	73.021	88.398	105.978	104.936	119.732
Francia	93.805	81.531	94.000	88.261	94.050
Japón	24.073	29.840	44.552	37.173	58.555
Canadá	25.124	28.610	35.646	36.127	48.836
Reino Unido	39.150	34.392	35.241	34.864	37.675
España	26.520	30.356	32.793	29.552	33.948
Alemania	18.225	19.491	26.885	29.077	26.817
Suecia	11.909	12.469	14.183	16.563	18.797
El Salvador	10.405	12.008	9.308	9.262	13.754
Costa Rica	7.571	6.809	9.638	9.958	13.733
Bélgica	4.923	4.847	5.951	6.024	12.549
Dinamarca	7.971	9.502	11.045	10.308	11.774
Federación de Rusia	4.806	5.827	8.367	9.474	11.157
Australia	9.729	9.509	9.287	16.166	10.723
Honduras		8.939			10.412
Argentina	2.638	3.494	8.358	5.493	9.179
Marruecos	7.105	6.927	8.055	6.368	8.210
Suiza	4.995	5.340	6.152	6.789	7.340
Noruega	3.841	4.044	5.154	6.555	7.090
Colombia	7.507	12.501	9.044	7.190	6.023

Fuente: International Trade Centre (TRADE MAP)

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

Las importaciones mundiales de aguacate han presentado, durante el período 2008-2012, una tendencia creciente. El aumento en general que presentan las importaciones de aguacate está soportado en un mayor consumo de esta fruta en los diferentes mercados mundiales, lo cual se ha atribuido a sus características propias de consumo y valor nutritivo.

Los mayores importadores de aguacate han sido principalmente Estados Unidos, Países Bajos (Holanda) y Francia. Durante el 2012 los Estados Unidos importó el 53,44% del total de las importaciones mundiales, Países Bajos (Holanda) en segunda posición importó el 12,73% y Francia el 9,98% del total mundial. Otros países importadores de aguacate con una participación significativamente menor son Japón, Canadá, Reino Unido y España.

b) Importaciones de Aguacate en Colombia

El volumen de las importaciones de Aguacate ha oscilado en mayor magnitud que su valor, en razón a las variaciones que presentaron especialmente entre los años 2008 a 2012. El aumento en general que presentan las importaciones de aguacate está soportadas en un mayor consumo de esta fruta en los diferentes mercados mundiales, lo cual se ha atribuido a sus características propias de consumo y valor nutritivo.

TABLA N° 14

Cantidad de aguacate importado por Colombia, toneladas					
Exportadores	2008	2009	2010	2011	2012
Mundo	7507	12501	9044	7190	6023
Ecuador	4970	5763	8482	7190	6023
Venezuela	2537	6738	562	0	0

Fuente: International Trade Centre (TRADE MAP)

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

Las importaciones que realiza Colombia son provenientes principalmente de Ecuador y Venezuela. Este último ha dejado de exportar aguacate a Colombia desde el año 2011, en el año 2010 Ecuador fue donde exporta la mayor cantidad de aguacate a Colombia y hasta el año 2012 ha tenido un decrecimiento en las exportaciones.

c) Principales exportadores de Aguacate a Nivel Mundial

TABLA N° 15

Cantidad exportada, Toneladas						
Exportadores		2008	2009	2010	2011	2012
1	Mundo	706.760	845.790	879.447	891.148	
2	México	270.928	337.977	326.127	347.209	494.481
3	Chile	84.956	166.169	108.116	102.820	99.100
4	Perú	51.298	48.346	59.521	81.431	83.347
5	Países Bajos (Holanda)	42.222	51.662	59.930	71.075	103.995
6	España	59.830	53.053	54.290	69.859	62.023
7	Israel	22.782	22.424	73.831	41.499	
8	Sudafrica	54.472	46.162	50.569	30.285	54.502
9	Kenya	15.688	19.083	20.183	21.974	
10	Nueva Zelandia	11.833	13.629	10.289	21.318	14.276
11	República Dominicana	21.869	18.546	18.653	20.102	
12	Estados Unidos de América	18.459	11.624	28.592	17.919	29.630
13	Francia	20.003	9.792	9.527	12.640	17.970
14	Italia	319	12.764	23.870	9.982	420
15	Ecuador	4.757	5.374	8.227	7.105	6.048
16	Alemania	4.903	4.814	5.896	5.423	4.410

Fuente: International Trade Centre (TRADE MAP)

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

Cerca de la mitad de las exportaciones mundiales de aguacate son provistas al mercado mundial por países del continente americano y el Caribe. Según TRADE MAP (2013), indica que el principal país exportador de aguacate es México, mercado que se encarga de exportar aproximadamente el 1,42. En el ranking de los 15 principales exportadores mundiales del rubro, Ecuador está posicionado en el lugar número 15, donde se muestra un valor exportado de 6.048 toneladas en el año 2012.

d) Exportaciones de Aguacate de Colombia

El país no se ha caracterizado por tener una vocación exportadora, sin embargo en los últimos años los proyectos desarrollados en el sector aguacatero colombiano tienen como destino objetivo el mercado externo.

Entre 2001 y 2011 las exportaciones de aguacate en Colombia pasaron de 2,1 a 122,6 toneladas, lo que significó un crecimiento anual promedio de las exportaciones de 50,2%. Esta dinámica exportadora se disparó en los últimos cuatro años (2008-2011), cuando esta misma tasa fue 164,8%. Este buen desempeño en las ventas externas de aguacate ha estado sustentado en los envíos hacia los Países Bajos Holanda (Yabrudy, 2012).

TABLA N° 16

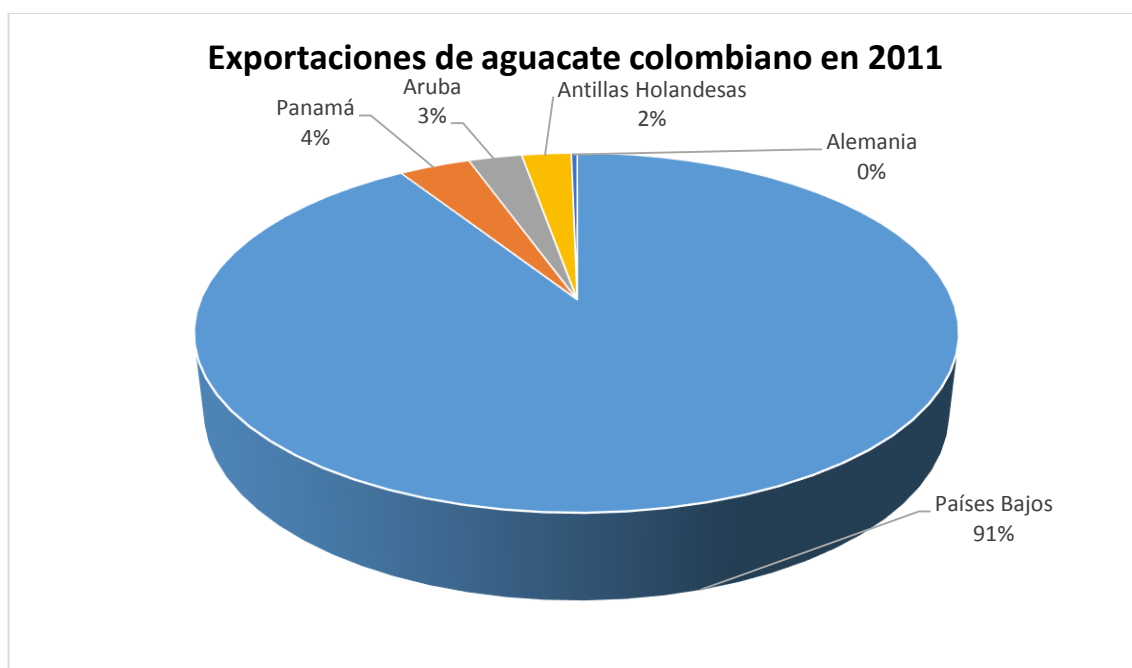
Cantidad exportada de aguacate de Colombia, Toneladas						
Año	Mundo	Antillas Holandesas	Panamá	Aruba	Países Bajos (Holanda)	Estados Unidos de América
2008	25	21	3	1	0	0
2009	32	0	0	5	25	1
2010	56	0	3	1	51	0
2011	123	2	2	5	114	0
2012	5	2	2	1	0	0

Fuente: International Trade Centre (TRADE MAP)

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

Como se analizó anteriormente, Colombia es uno de los países con mayor consumo per cápita aparente, al igual de contar con una de las tasas de crecimiento de consumo más altas. Estas exportaciones de aguacate iniciaron en 2009 y tienen su origen el departamento de Antioquia, específicamente el municipio de El Retiro, hasta ahora es el único departamento que ha podido incursionar exitosamente en el mercado internacional.

GRÁFICO N° 2



Fuente: Javier Yabrudy Vega
Elaborado por: Geovanna Cisneros.

Las perspectivas del mercado muestran un aumento importante en los volúmenes exportables en el futuro cercano. Otras regiones de Antioquia y algunos municipios del Eje Cafetero, del norte del Tolima y norte del Valle del Cauca, vienen desarrollando proyectos en el cultivo de aguacate Hass, el de mayor demanda internacional, por lo que se espera que Colombia deje de ser un importador neto de este producto.

e) Producción Nacional de Aguacate

Colombia presenta una ventaja comparativa en el rendimiento del cultivo a nivel mundial, lo que lo hace productivamente competitivo. Esto le exige al país, fortalecer la calidad del producto, los procesos de cosecha, pos cosecha y el mejoramiento en el control fitosanitario.

TABLA N° 17

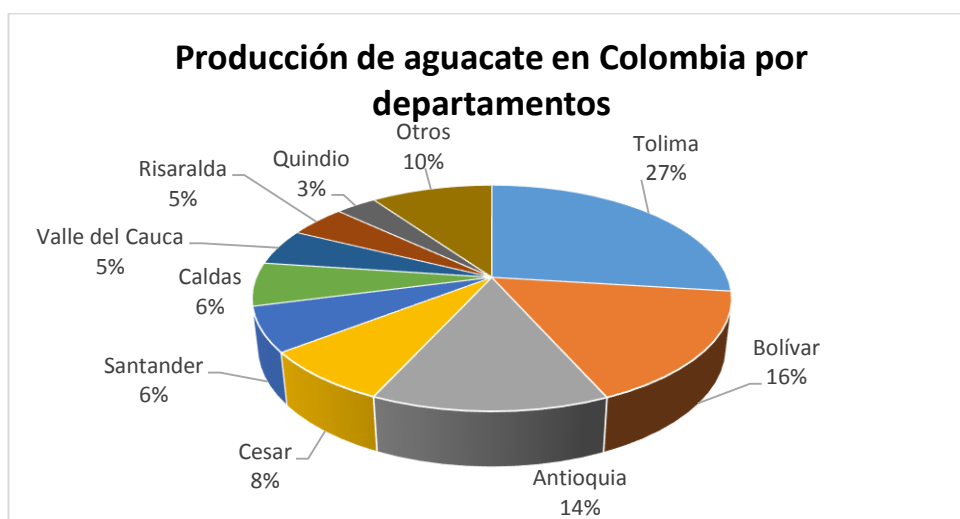
Producción Nacional de aguacate en Colombia(miles de toneladas)	
Año	Toneladas
2008	183968
2009	165175
2010	201869
2011	215322

Fuente: FAO

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

Colombia cuenta con distintos lugares en donde se produce el aguacate, sin embargo en el año 2009 la producción fue muy baja con relación al 2011, que se ha venido incrementando muy significativamente.

GRÁFICO N° 3



Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

De acuerdo a los datos del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia, en 2010 existían 21.590 hectáreas sembradas de aguacate en el país, las cuales se encontraban distribuidas en 21 departamentos, ocho más que en 1992, aunque los diez departamentos con mayor área sembrada representan el 92,8% del total.

3. Precio Referencial

La información de precios es útil para los productores colombianos no tanto para determinar las posibilidades inmediatas de exportación, que son escasas, como sí para que puedan visualizar las diferencias que existen actualmente desde los precios a los productores y comercializadores nacionales en los países productores y los precios que finalmente pagan los consumidores finales después de que el producto haya pasado por una larga o corta, según el caso, cadena de intermediación. No obstante esta información de precios es meramente referencial, ya que en el corto y mediano plazos, o por lo menos hasta que nuestro país esté en condiciones de exportar, la situación del mercado internacional y consecuentemente de precios del producto variará sin duda alguna.

En primer lugar observemos el gráfico siguiente en el cual encontramos como Colombia no solamente no es un país verdaderamente exportador sino que los poquísimos despachos que realiza tienen un precio que considerado para una tonelada es el más elevado entre todos los precios de los países exportadores.

La variedad Hass en general en el mundo se vende a un sobreprecio de aproximadamente el 12%, mientras que las importaciones de Fuerte se venden a un precio que está entre el 5 y el 10 por ciento por debajo del promedio mundial de precios del aguacate.

Según el Sistema de Información SIPSA, el precio del aguacate en los diferentes mercados mayoristas de Colombia oscila entre los 1800 a 3500 pesos año 2013, en la ciudad de Bogotá en el mercado mayorista Corabastos el precio del aguacate está en 1860 el kilogramo.

3.6.3. ANÁLISIS SITUACIONAL DE ECUADOR

3.6.3.1. Factores Políticos y Legales

a) Factores Políticos

Según datos de la CEPAL, en el año 2012, Ecuador estaría entre los países con mayor crecimiento de la región y por encima del promedio de América Latina y el Caribe. Lo importante de este crecimiento es que ha sido impulsado por el sector no petrolero, principal generador de empleo, al tiempo que ha generado mayor equidad.

El crecimiento económico del país, la reducción del desempleo y la mejora registrada en las condiciones de empleo, se han traducido en una mejor distribución del ingreso. A esto se suma el rol redistributivo de la política tributaria y fiscal, que ha permitido disminuir la desigualdad en el país. En efecto, en diciembre de 2012 éste se ubicó en 0,477 puntos.

b) Factores Legales

TABLA N° 18

PARTIDA ARANCELARIA SUGERIDA: 08.04.40

Sección II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
Capítulo 8:	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías.
Partida Sistema Armonizado 0804:	Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.
Sub Partida Sistema Armonizado: Sub Partida Regional 08044000	Aguacate (paltas)

Fuente: SENAE

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

3.6.3.2. Balanza Comercial

Estas cifras son ampliamente recuperadas por la balanza comercial del 2012 y sucede como resultado de un mejor desempeño de las exportaciones, que crecieron a mayor velocidad que las importaciones del año pasado.

El año anterior, Ecuador importó 24.041,53 millones de dólares, un 4,5% más que en el 2011. En cambio sus exportaciones cifraron USD 23.898,73 millones, un 7,1% más que en el año pasado.

Otro aspecto que marca la recuperación comercial fue que tanto la balanza petrolera como la no petrolera crecieron a favor del país. La balanza comercial petrolera cerró el año pasado con 8.350,79 millones de dólares, 6,3% mejor que el año pasado. La balanza no petrolera marca un déficit de 8.493,59, pero mejora la situación en 0,6% en relación al año pasado.

Al finalizar el primer trimestre del año 2013 la balanza comercial, registró un saldo deficitario de USD 84.5 millones, resultado que representó una disminución de 117.5% si se compara con el saldo comercial del mismo período en el año 2012, que fue superavitario en USD 482.5 millones.

Según boletín del Banco Central del Ecuador la balanza comercial petrolera, entre los meses de enero y marzo de 2013 presentó un saldo favorable de USD 1,995.8; un -24.8% menor que el superávit comercial obtenido durante los tres primeros meses de 2012 que fue de USD 2,654.9 millones, debido a la caída en el volumen y precio unitario de los bienes petroleros exportados de -3% y -4.6%, respectivamente. Cabe mencionar que en el período analizado las importaciones de combustible y lubricantes aumentaron tanto en volumen (28.1%) como en valor FOB (32.9%).

TABLA Nº 19
BALANZA COMERCIAL DEL ECUADOR
Toneladas métricas y valor USD FOB (en miles)

	Ene-Mar 2011			Ene-Mar 2012			Ene-Mar 2013			Variación
	a	B	a/b	A	B	a/b	a	B	a/b	2013-2012
	Valor Vol.	USD FOB	Valor Unit.	Valor Vol.	USD FOB	Valor Unit.	Valor Vol.	USD FOB	Valor Unit.	Valor USD FOB
Exportaciones Totales	7,141	5,344,027	748	7,2181	6,205,417	852	7,272	6,187,468	851	-0,3%
<i>Petroleras **</i>	35,831	3,104,003	87	36,690	3,802,148	104	35,605	3,520,123	99	-7.4%
<i>No petroleras</i>	2,159	2,240,024	1,038	2,175	2,403,268	1,105	2,308	2,667,346	1,155	11.0%
Importaciones Totales	3,378	5,046,403	1,494	3,460	5,722,951	1,654	3,835	6,271,936	1,636	9,6%
<i>Bienes de consumo</i>	281	1,014,294	3,604	283	1,188,536	4,194	204	1,120,701	5,489	-5.7%
<i>Materias primas</i>	1,813	1,641,646	905	1,915	1,824,739	953	2,041	1,941,178	951	6.4%
<i>Bienes de capital</i>	128	1,319,130	10,338	133	1,550,477	11,696	143	1,648,507	11,521	6.3%
<i>Combustible y Lubricantes</i>	1,155	1,034,667	896	1,129	1,147,201	1,016	1,446	1,524,349	1,055	32.9%
<i>Divisas</i>	1.4	9,881	7,127	1.2	11,182	9,049	1.3	16,953	13,315	51.6%
<i>Ajustes***</i>		26,786			816			20,247		2381.2%
Balanza Comercial Total		297,623			482,465			-84,468		-117.5%
<i>Balanza. Comercial-Petrolera</i>		2,069,335			2,654,947			1,995,773		-24.8%
<i>Balanza. Comercial- No petrolera</i>		-1,409,357			-2,172,482			-2,080,241		4.2%


Fuente: Banco Central del Ecuador.

El déficit de la balanza comercial no petrolera, en el primer trimestre de 2013, registró una recuperación de 4.2% respecto al obtenido en el mismo período de 2012, al pasar de USD -2,172.5 millones a USD -2,080.2 millones.

3.6.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

1. El Producto

TABLA N° 20

TIPO:	Fruta	
NOMBRE COMÚN:	Aguacate, palta	
NOMBRE CIENTÍFICO:	Persea americana	
FAMILIA:	Lauraceae	

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

ANTECEDENTES:

El árbol de Aguacate se originó en México a partir de las pruebas arqueológicas encontradas en Tehuacán (Puebla), con una antigüedad aproximada de 12,000 años. El nombre del aguacate se deriva de la palabra nativa "aoacatl" o "ahuacatl" y recibe otros nombres como "palta" en Sudamérica, "avocado" en la lengua inglesa, "evocatier" en francés y "abacate" en portugués.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:

Fruto de color verdoso y piel gruesa, cuando está maduro la pulpa tiene una consistencia como de mantequilla dura y su sabor recuerda levemente al de una nuez, es muy rico en grasas, con un contenido de grasas del 10 al 20%,

y proteínas. El peso de la fruta tiene un rango bastante amplio que en las variedades comerciales oscila entre los 120 g y los 400g, la corteza del mismo va de delgada a gruesa y de arrugada a lisa.

En la actualidad existen varios tipos de aguacate como el mexicano, el guatemalteco y el antillano, que a su vez se subdividen en numerosas clases.

Aguacate Hass.- el más popular. Cuando está maduro, su piel adquiere un tono oscuro, casi negro. El árbol es sensible al frío, por lo que es aconsejable su plantación en zonas libres de heladas.

COMPONENTES DEL AGUACATE:

En cuanto a la grasa del fruto, el 72% del total de grasas es ácido oleico, característico del aceite de oliva, es rico en minerales como el potasio, el magnesio y pobre en sodio.

El potasio es necesario para la transmisión y generación del impulso nervioso, para la actividad muscular normal e interviene en el equilibrio de agua dentro y fuera de la célula. El magnesio se relaciona con el funcionamiento de intestino, nervios y músculos, forma parte de huesos y dientes, mejora la inmunidad y posee un suave efecto laxante.

Destaca su contenido de vitamina E (antioxidante, interviene en la estabilidad de las células sanguíneas y en la fertilidad) y de ciertas vitaminas hidrosolubles del grupo B, como la B6 o piridoxina, que colabora en el buen funcionamiento del sistema nervioso.

TABLA Nº 21

Valor nutricional del aguacate

Composición por 100 gramos de porción comestible	
Componentes	Valor Medio
Calorías	134,3
Grasas	13,8
Hidratos de Carbono (g)	1,3
Fibra (g)	2,4
Potasio (mg)	320
Magnesio (mg)	18
Provitamina A (mcg)	119
Vitamina C (mg)	4
Ácido Fólico (mcg)	8
Piridoxina (mg)	0,3
Mcg= microgramos	

Fuente: Gabriela Centeno

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

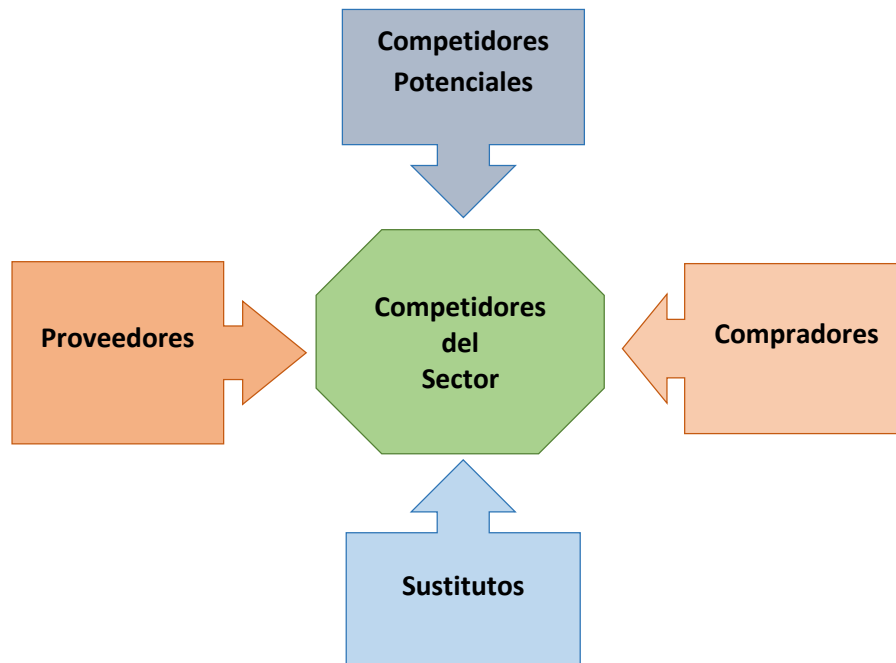
USOS DEL AGUACATE:

El aguacate se ha destacado por sus diferentes usos: medicinales utilizando hojas, cáscaras, semillas y corteza, extracción de aceites, el cual se le compara con el aceite de oliva; además se utiliza como materia prima en la fabricación de shampoo y cosméticos como cremas, aceites y películas protectoras y limpiadoras de la piel.

Pero la principal forma de utilización del aguacate es el consumo de la fruta en fresco o pulpa procesada en forma de guacamol, situación muy favorable en la dieta del ser humano considerando el alto valor proteínico de esta fruta, y lo más importante es que no contiene colesterol.

2. Fuerzas de PORTER

CUADRO Nº 1



a) Competidores potenciales

TABLA Nº 22

Nº	Empresa	Representante	Teléfono
1	ASOAGUACATE	Inés de Blanco	062953979
2	FRUTIERREZ DEL ECUADOR	Mario Posada Gonzales	222680
3	VELASCO ROMO ROSA MARÍA DE JESÚS	Velasco Romo Rosa María de Jesús	2321208
4	SEAMAN RICAURTE LUIS FERNANDO	Luis Fernando Seaman Ricaurte	22257467

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

b) Proveedores

TABLA N° 23

Finca	Propietario	Teléfono	Venta	Venta Toneladas
Divino Niño	Sr. Andrade Ponce Tito Eduardo	0985174031	480.000 aguacates	326
El Tigre	Sr. Briones Briones William Enrique	0993014347	240.000 aguacates	162
Total				488

Fuente: Entrevista a productores.

Elaborado por: Geovanna Cisneros

Para la investigación se cuenta con dos proveedores, los cuales se encuentran en la provincia de Manabí, Cantón Portoviejo. La finca Divino Niño se encuentra ubicada en el sector de Santa Ana Ayacucho, como propietario es el Sr. Tito Andrade, el cual está dispuesto a vender 20.000 aguacates diarios los días lunes, martes y jueves.

Como segundo proveedor tenemos la finca El tigre, ubicada en el sector Chirigos, como propietario es el Sr. William Briones y está dispuesto a vender 10.000 aguacates diarios los días lunes, martes y jueves.

c) Compradores

TABLA N° 24

Comprador	Kg diarios	Toneladas Diarias	Toneladas al año
LUIS DE LA CRUZ	10000	10	160
OSCAR OLVERA	20000	10	80
CORABASTOS	20000	10	160

Fuente: Entrevista a Clientes.

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

El primer cliente es el Sr. Luis de la Cruz de la plaza de mercado Kennedy Calle 42S #81A-50 y él va a comprar 10 toneladas diarias los días miércoles y viernes. Como segundo el Sr. Oscar Olvera, plaza de mercado 12 de octubre, Calle 72 #39-62, va a comprar 10 toneladas de aguacate el día jueves. Y como tercero tenemos Corabastos dirección Av. Carrera 80 No 2 – 51, va a adquirir 10 toneladas diarias lunes y jueves.

d) Sustitutos

- ✓ **Aguacate Guatemalteco.-** esta variedad es de pulpa suave y muy agradable. Según Vásquez (2011) menciona que este producto tiene una gran demanda nacional, ya que posee menor cantidad de aceite que la variedad hass, también la textura de la pulpa es muy suave, casi aguada, por lo que se le domina mantequilla de la selva.
- ✓ **Aguacate criollo o nacional.-** este aguacate tiene forma redonda y es más pequeño comparado con el hass, su semilla ocupa la mayor cantidad de espacio, por lo que tiene poca pulpa. La cascara es de color negra, suave y delicada, no resiste tanto la manipulación. Esta variedad es muy apreciada por los técnicos, que la utilizan como injerto, pues es resistente a las enfermedades que atacan a la planta.

3. Análisis FODA

Este punto es muy importante ya que refleja la situación interna y externa del proyecto lo cual se realizó un análisis del estudio de mercado el cual permitió que llegar a los siguientes factores:

a) FORTALEZAS

- ✓ Constante apoyo e incentivos para el cultivo de este producto no tradicional de exportación por parte del estado ecuatoriano.

- ✓ Diversidad de aguacates, lo cual la producción es durante todo el año.
- ✓ El aguacate es un producto apetecido a nivel mundial.

b) OPORTUNIDADES

- ✓ Posibilidades de incrementar las exploraciones ecuatorianas hacia mercados internacionales.
- ✓ Precios competitivos.
- ✓ El Ecuador está exento de aranceles al momento de exportar a Colombia por ser integrante de la CAN.

c) DEBILIDADES

- ✓ Falta de una estrategia de promoción del producto en Colombia
- ✓ A pesar de contar con zonas adecuadas para el cultivo de aguacate, no existe interés por parte de los productores para producir grandes volúmenes de este producto que exigen los mercados internacionales.

d) AMENAZAS

- ✓ Gran cantidad de países competentes en el mercado internacional (México).
- ✓ Elevado costo de los fletes de transporte, que incrementan el precio final del aguacate.
- ✓ Producción del aguacate en Colombia.

4. Oferta Exportable

Manabí es una provincia "especializada" en agricultura, en relación con el resto del país. El gran tamaño del sector agrícola es un tema clave para el desarrollo de la economía manabita. Además, este sector agrícola es uno de los más diversos del Ecuador, debido al tamaño de la provincia, la estabilidad climática y la topografía de sus suelos aptos para cultivos.

Uno de los productos que se encuentra en esta provincia es el aguacate, con una plantación de 74 936 árboles plantados, con una producción de 27 641 toneladas de esta fruta.

TABLA N° 25

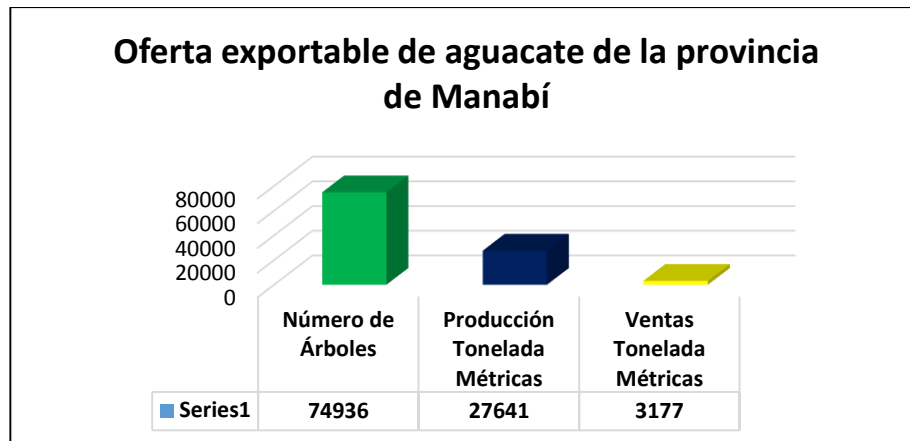
Producción de Aguacate provincia de Manabí

AÑO: 2011		PROVINCIA: Manabí	
CARACTERÍSTICA:		PRODUCTO:	
Árboles dispersos		Aguacate – Fruta fresca	
Número de árboles	Producción	Ventas	
	Toneladas métricas	Toneladas métricas	
74936	27641	3177	

Fuente: Visualizador de estadísticas agropecuarias del Ecuador ESPAC

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

GRÁFICO N° 4



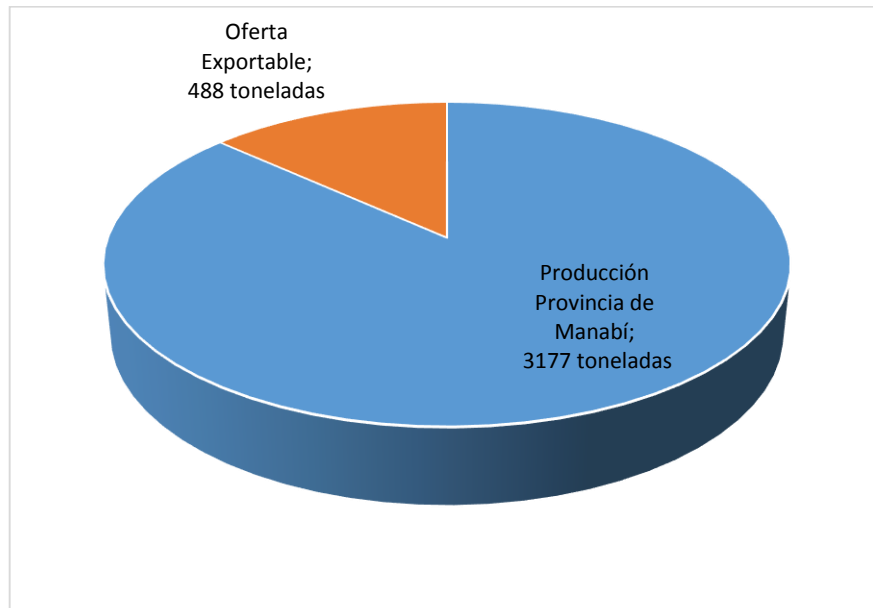
Fuente: Visualizador de estadísticas agropecuarias del Ecuador ESPAC
Elaborado por: Geovanna Cisneros.

La producción de aguacate en la provincia de Manabí es de 27641 toneladas, de las cuales 3177 son destinadas a la venta, debido a que estas cumplen con los requerimientos establecidos por el mercado ya sea tamaño, forma entre otros aspectos.

La oferta exportable para este proyecto es de 488 toneladas las cuales 326 toneladas están dispuestos a vender de la finca Divino Niño y 162 toneladas de la finca El Tigre.

GRÁFICO N° 5

Oferta



Elaborado por: Geovanna Cisneros

3.6.5. PROYECCIONES DEL ESTUDIO

Para la realización de las proyecciones se utilizó la modalidad de mínimos cuadrados, la cual se la aplicó a la producción nacional, importaciones y exportaciones.

Para la obtención de la demanda insatisfecha se analizó mediante el consumo recomendado el cual se lo obtuvo de un estudio realizado por el Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura – FAO, el cual indica que es recomendable consumir 400 gramos diarios de frutas y dentro de estas está el aguacate.

3.6.5.1. Demanda Efectiva

TABLA N° 26

AÑOS	Producción Nacional	Importaciones	Exportaciones	Cna	Población Nacional	CONSUMO PER CAPITAL ANUAL		Déficit KG	Población Estratificada Bogotá 5,6%	Déficit Total Bogotá (KG)	Demanda Insatisfecha (tn)	Proyecto		
	TM	TM	TM	TM		Real (KG)	Recomendado (KG)					kg	Tm	% Cobert
2008	183968	7507	25	191450	44451147	4,31	11,08	6,77	400683	2712602				
2009	165175	12501	32	177644	44978832	3,95	11,08	7,13	406537	2897563				
2010	201869	9044	56	210857	45509584	4,63	11,08	6,44	412372	2657192				
2011	215322	7190	123	222389	46044601	4,83	11,08	6,25	418197	2612503				
2012	224273	6023	5	230291	46581823	4,94	11,08	6,13	423995	2600422	2600	444000	444	17%
2013	237348	5969	64	243254	47121089	5,16	11,08	5,91	429764	2541889	2542	485683	486	19%
2014	250424	5141	69	255497	47661787	5,36	11,08	5,72	435503	2489471	2489	531278	531	21%
2015	263499	4314	74	267739	48203405	5,55	11,08	5,52	441212	2436620	2437	581155	581	24%
2016	276575	3486	79	279982	48747708	5,74	11,08	5,33	446880	2383407	2383	635713	636	27%
2017	289651	2658	84	292224	49291609	5,93	11,08	5,15	452521	2329779	2330	695394	695	30%
2018	302726	1830	89	304467	49834240	6,11	11,08	4,97	458139	2275726	2276	760677	761	33%

Fuente: DANEC, Banco de la República de Colombia, Ministerio de Salud y Protección Social, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura – FAO.

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

CAPÍTULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

- ✓ A nivel de viabilidad comercial, actualmente Colombia tiene producción de aguacate, pero se ha enfocado en exportar y se ha olvidado del consumo interno, por lo que se puede introducir el producto a este mercado.

- ✓ Existe un nivel de aceptación moderado del producto por parte del cliente meta, así lo demuestra la investigación de mercado realizada, en la que se observa que para el año 2013 la demanda insatisfecha es de 2542 toneladas. La oferta del proyecto en el año 2013 es de 486 toneladas, el mismo que da un porcentaje de cobertura del 19%.

- ✓ El consumo per cápita anual real es de 4,31 Kilogramos y el recomendado es de 11,08 kilogramos, es decir que el aguacate es apetecido por las personas ya que la población de Bogotá consume el 5,6% de esta fruta, lo cual es una oportunidad para realizar este proyecto.

- ✓ Para la exportación de aguacate no existe barreras arancelarias ya que Ecuador y Colombia son países miembros de la CAN, por ende se encuentran exentos del pago de Aranceles, simplemente se debe presentar el certificado de origen y el certificado fitosanitario, los cuales permiten conocer el origen del producto y la salubridad del mismo.

4.2. RECOMENDACIONES

- ✓ Se debe analizar las diferentes provincias productoras de aguacate en Ecuador para conocer la variedad y la temporada, lo cual permita ofertar el producto durante todo el año.

- ✓ El Estado Ecuatoriano debe brindar más apoyo para incrementar la producción de aguacate y por ende incrementar sus exportaciones.

- ✓ Cumplir con todos los documentos necesarios para la realización de la exportación, para que el trámite de legalización sea ágil y rápido, y permita llegar a tiempo con el producto a su destino y en óptimas condiciones.

- ✓ Aprovechar eficientemente las características ecológicas que tiene la provincia de Manabí para el cultivo de aguacate, fortaleciendo su producción y ampliando la cobertura de sus cultivos, ya que estos conllevarán a tener un producto de buena calidad para ofertar en el mercado.

CAPÍTULO V

5. PROPUESTA

5.1. TÍTULO

Elaboración de un estudio de factibilidad para la exportación de aguacate en la provincia de Manabí – Ecuador que permita atender parte de la demanda requerida en Bogotá – Colombia.

5.2. JUSTIFICACIÓN

Para la comercialización de aguacate es muy importante la realización del estudio de factibilidad, ya que permitirá recopilar datos relevantes sobre la exportación de aguacate y por ende tomar la mejor decisión sobre la investigación.

El éxito de la investigación está determinado por el grado de factibilidad, el cual se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas que se han planteado, para ello se considera tres aspectos:

Factibilidad operativa, para la exportación de aguacate se realizan diferentes procesos, los mismos que permiten conocer las actividades que realiza cada integrante del proyecto, es decir el proceso de negociación, en el que participan el gerente de la empresa y el cliente, para tratar diferentes puntos relacionados con la exportación.

La factibilidad técnica es muy importante, permite analizar diferentes herramientas con relación a la instalación de la oficina, es decir, el tamaño, la localización, la distribución de los recursos, los mismos servirán para realizar las negociaciones comerciales con los diferentes clientes.

También otro aspecto muy importante es la factibilidad financiera, que permite conocer la situación económica de la empresa, la inversión que se necesita para poner en marcha el negocio, mediante la elaboración de estados financieros y sobre todo permite conocer la factibilidad del proyecto es decir, si es rentable o no dicha investigación.

Al analizar estos tres aspectos muy importantes, se reducen errores, existe precisión en los procesos, y por ende la reducción de costos mediante la optimización o eliminación de recursos innecesarios.

5.3. OBJETIVOS

5.3.1. Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de aguacate en la provincia de Manabí – Ecuador que permita atender parte de la demanda requerida en Bogotá – Colombia.

5.3.2. Objetivos Específicos

- a.** Determinar los parámetros necesarios para la creación de la empresa exportadora de aguacate, mediante la realización del estudio técnico.
- b.** Realizar un estudio logístico el cual permita analizar procedimientos y costos para la exportación de aguacate.
- c.** Determinar la factibilidad del proyecto mediante la realización de un estudio financiero.

5.4. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA

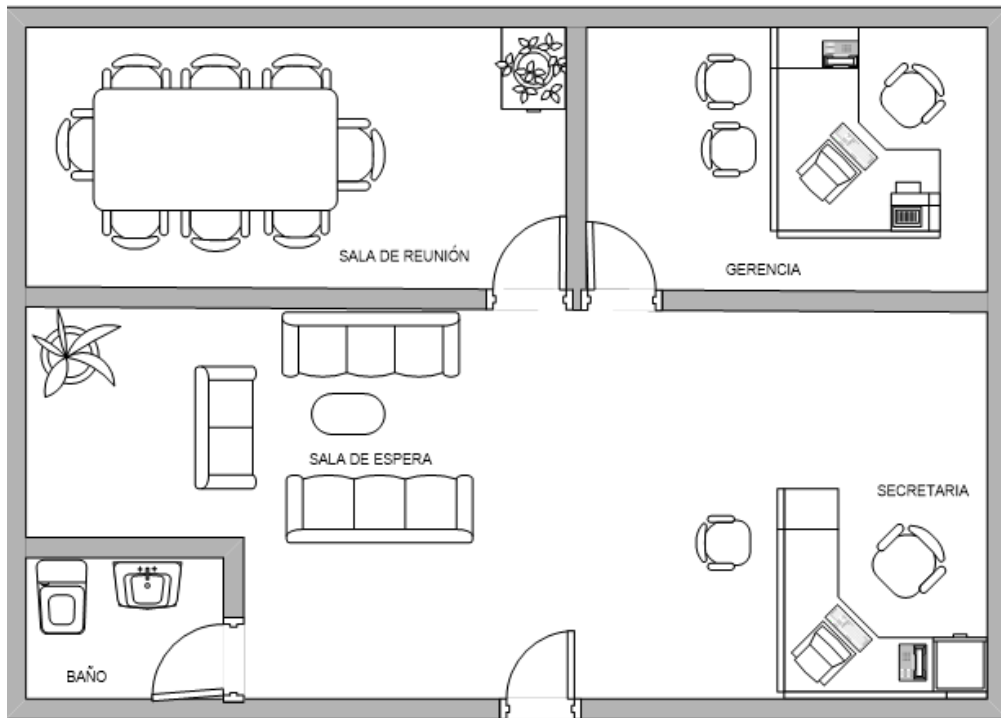
5.4.1. Estudio Técnico

5.4.1.1. Tamaño Óptimo de la Oficina

Es importante determinar el tamaño de la oficina para obtener el mejor nivel operativo, en base al espacio físico, personal y demás recursos que se requiere para ejecutar el proyecto, así como también el capital requerido para la inversión.

La oficina contará con el área del gerente, el área de la secretaria, baño y sala de reuniones, la cual tendrá una extensión de 50 m².

GRÁFICO N° 6
Plano de oficina



Elaborado por: Geovanna Cisneros.

5.4.1.2. Localización Óptima de la Oficina

TABLA N° 27

FACTOR ZONA	P.A (%)	ZONA NORTE		ZONA CENTRO		ZONA SUR	
		CALIF.	C.P	CALIF.	C.P	CALIF.	C.P
Cercanía del Cliente.	25	8	2	7	1,75	5	1,25
Costo edificación	15	7	1,05	6	0,9	6	0,9
Vías comunicación	10	8	0,8	8	0,8	7	0,7
Mano obra disp.	15	8	1,2	7	1,05	6	0,9
Costo insumos	15	8	1,2	6	0,9	7	1,05
Disponibilidad M.P.	15	8	1,2	6	0,9	7	1,05
Aspectos fiscales	5	7	0,35	6	0,3	6	0,3
TOTAL	100		7,8		6,6		6,15

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

P.A. (%) = Puntuación asignada.

C.P. = Calificación ponderada.

CALIF = Calificación

En la presente matriz se ha procedido a dar una puntuación asignada de acuerdo a la importancia que tiene cada factor de localización, todo esto ha sido calificado y ponderado a través de un método comparativo, en una escala de 1-10.

Según la tabla N° 30 la localización de la oficina es en la zona norte, la calificación ponderada es de 7.8, la cual permitirá tener acceso a los diferentes factores mencionados en dicha tabla.

5.4.1.3. Ubicación de la Oficina

GRÁFICO N° 7



Según López (2010), menciona que una buena selección de localización, puede contribuir a la realización de los objetivos empresariales, mientras que una localización desafortunada puede conllevar a un inadecuado desempeño de las operaciones e incremento de costos operativos.

La oficina para la realización de las negociaciones estará ubicada en Ecuador, provincia del Carchi, ciudad de Tulcán, Barrio Carchi en las calles Guatemala y Crespo Coral, la cual tiene cercanía a la SENA, y accesibilidad para realizar diferentes transacciones comerciales.

5.4.1.4. Ingeniería del Proyecto

Para la exportación de aguacate es muy importante realizar diferentes procesos, los cuales permitirán satisfacer los requerimientos necesarios para llegar con el producto al cliente.

GRÁFICO Nº 8

Negociación con el Cliente


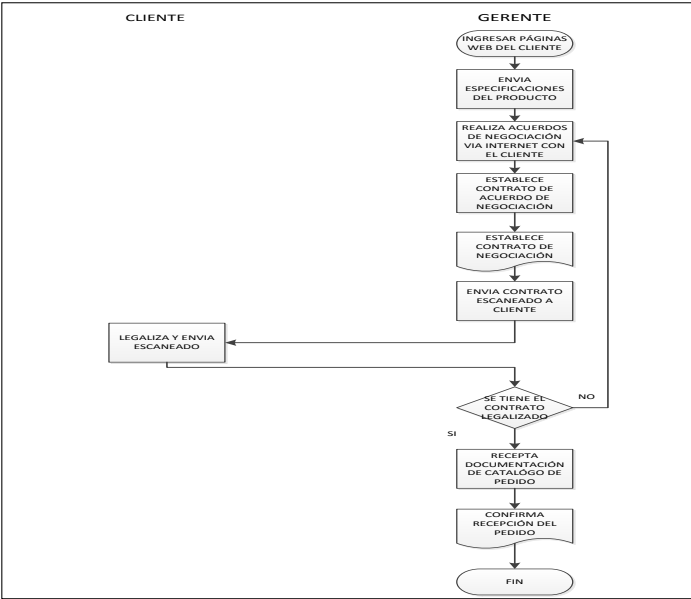

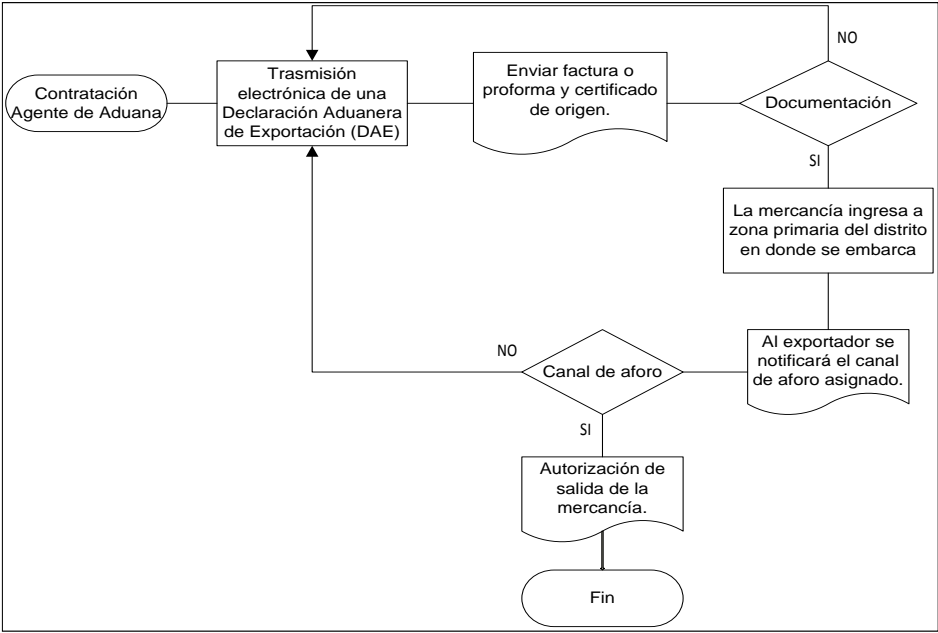
	NEGOCIACIÓN CON EL CLIENTE	Código: Versión: Páginas:	PO-NC-001 000 1-1	
Responsable: Gerente				
Objetivo: Realizar acuerdos de negocios con el cliente en el exterior para entregar en pedido				
Alcance: Desde que se contacta al cliente en el exterior y finalización con los acuerdos de envío				
1. DETALLE				
Responsable	Detalle	Documento		
Gerente	1. Ingresar a páginas web del cliente para contactarlo, o enviar un correo electrónico . 2. Envía especificaciones de productos disponibles	Correo electrónico contacto Catalogo de productos		
Gerente/Cliente	3. Realizan acuerdos de negociación via internet o via telefónica (Precio, tipo de producto, cantidad, forma de envío, forma de pago, tiempo de entrega, y condiciones de entrega)			
Gerente/Cliente	4. Establecer contrato de acuerdos de negociación	Contrato		
Cliente	5. Envía contrato escaneado a cliente para su legalización			
Gerente	6. Legaliza y envía escaneado el contrato 7. Recapta documentación y llena catálogo de pedido, envía por correo electrónico 8. Confirma recepción de pedido a través de correo electrónico 9. fin	Catalogo de productos Correo electrónico confirmación		
2. FLUJograma				
				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
METAS DE CLIENTES	cumplidos/Número de contratos presupuestados x100	100%	Semestral	Gerente
NÚMERO DE CLIENTE NUEVOS	Número de clientes aceptados	3	Semestral	Gerente
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Gerente	Computador	Ninguno		

GRÁFICO N° 9 Proceso de Exportación

	EXPORTACIÓN	Código: PO-E-001		
Responsable: Agente de Aduana		Versión: 000		
Objetivo: Realizar la documentación para proceder a la exportación		Páginas: 1-1		
Alcance: Desde el embarque de la mercancía hasta que llegue al destino.				
1.DETALLE				
Responsable	Detalle	Documento		
Gerente	1. Contratación del agente de aduana	Documento electrónico Catalogo de productos y certificados		
Agente	2. Trasmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE)			
Agente	3. Enviar factura o proforma y certificado de origen.			
SENAE	4. La mercancía ingresa a zona primaria del distrito en donde se embarca			
SENAE	5. Al exportador se notificará el canal de aforo asignado.			
	6. Autorización de salida de la mercancía.			
	7. Fin.			
2. FLUJOGRAMA				
				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
METAS DEL AGENTE	Número de contratos cumplidos/Número de contratos presupuestados x100	100%	Semestral	AGENTE
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
AGENTE	Computador	Ninguno		

5.4.1.5. Factibilidad Organizativa y Administrativa

El organigrama dentro de una empresa desempeña un papel muy importante, permite realizar un análisis de las diferentes unidades administrativas que constituyen la organización con sus respectivos niveles jerárquicos.

Para la oficina exportadora de aguacate se plantea el siguiente organigrama estructural:

CUADRO Nº 2
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

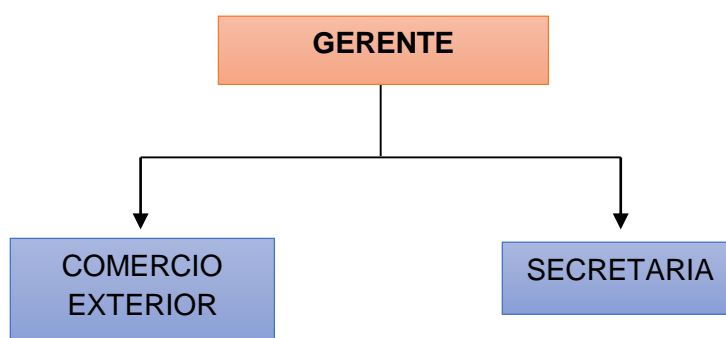


TABLA Nº 28

FUNCIONES DEL PERSONAL	
GERENTE GENERAL	
Dirigir, organizar, gestionar, planificar, poner en marcha y cumplir las actividades de la empresa exportadora de aguacate.	
Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none">✓ Vigilar las operaciones financieras de la compañía.✓ Representar a la compañía legal, judicial y extrajudicialmente sujetándose a los requisitos y limitaciones que le imponen la ley y los estatutos.

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dirige e interviene en todos los negocios de la Compañía. ✓ Abrir cuentas bancarias, girar y aceptar y endosar letras de cambio, cheques u órdenes de pago a nombre y por cuenta de la compañía. ✓ Comprar, vender o hipotecar inmuebles y en general intervenir en todo acto o contrato relativo a esta clase de bienes que implique transferencia de dominio o gravamen sobre ellos. ✓ Firmar contratos o contratar préstamos. ✓ Contratar a los trabajadores de la compañía y dar por terminados sus contratos cuando fuera conveniente para los intereses sociales.
COMERCIO EXTERIOR	
<p>Planificar, organizar, ejecutar y controlar las actividades de comercio exterior de la oficina exportadora bajo el cumplimiento de procedimientos establecidos en la misma, con el fin de garantizar un cumplimiento estricto de las exportaciones que realiza la organización.</p>	
Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elaborar el programa de exportación de la empresa y presentar a gerencia general para su aprobación. ✓ Proveer información al Agente de Aduana sobre datos contenida en documentos como: Factura, Carta de Porte Internacional, Autorizaciones Previas, entre otros. ✓ Mantener al día los registros de las operaciones de comercio internacional, en cuanto a órdenes de compra con proveedores, plazos de crédito en caso de existirlo, logística de transporte, bodegaje, cargue y descargue garantizando que el proceso de exportación sea ágil. ✓ Realizar otras actividades encomendadas por su jefe inmediato inherentes a su cargo.

SECRETARIA	
Planificar, organizar, ejecutar y controlar las actividades de la oficina exportadora bajo el cumplimiento de procedimientos establecidos en la misma, con el fin de garantizar un cumplimiento estricto de las exportaciones que realiza la organización.	
Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mantener al día los registros de las operaciones de la oficina, en cuanto a órdenes de compra con proveedores, plazos de crédito en caso de existirlo, logística de transporte, bodegaje, cargue y descargue garantizando que el proceso de exportación sea ágil. ✓ Realizar otras actividades encomendadas por su Jefe Inmediato inherentes a su cargo

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

5.4.2. Estudio Logístico

El estudio logístico más adecuado depende de la política de aprovisionamiento, volumen, sistemas de transporte, productos manejados, además de la evolución futura esperada.

Para que la exportación de aguacate sea un éxito, hay que analizar el proceso logístico, haciéndolo más rápido, simple, cómodo y económico, minimizando los medios humanos y materiales requeridos.

Es muy importante conocer la información básica del producto, como la partida arancelaria, entre otros aspectos como se identifican en la siguiente tabla:

TABLA N° 29

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO:	
Nombre técnico o comercial del producto	Aguacates (Paltas)
Posición arancelaria en el país exportador	0804.40.00.00
Posición arancelaria en el país importador	0804.40.00.
Unidad comercial de venta	CANASTILLA
Moneda de transacción.	USD
Valor ex-work de la unidad comercial.	9,00
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Portoviejo
País de destino	Colombia
Ciudad de punto de destino	Bogotá
N° de unidades comerciales por embarque	7500
Valor inicial del embarque (EXW)	67500
Tipo de embalaje	CANASTILLAS
Tipo de unidad de carga	VEHÍCULOS CARABANADOS
N° total de embalajes	7500
N° total de unidades de carga	15

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

Incoterms

Establecen un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de términos comerciales relativos a los contratos de compraventa, limitando los derechos y obligaciones de las partes en relación a las mercancías.

El término de negociación es (DAT) entregado en terminal, el vendedor entrega la mercancía poniéndola a disposición del comprador una vez descargada en el terminal designada, que para este caso se le entregará la mercancía en la comercializadora INTERFRUT S.A.S., CL-3 ESTE N° 2-10 OF – 02 Av. Panamericana Norte, Ipiales – Nariño.

TABLA Nº 30**Incoterms**

INCOTERMS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor del embarque	30.000	117.708	130.239	144.203	159.690	176.735
EXW	30.000	117.708	130.239	144.203	159.690	176.735
Manipulación local X	450	501	589	649	749	857
FCA/FAS	30.450	118.209	130.828	144.852	160.440	177.593
Transporte interno	6.000	6.684	7.853	8.657	9.993	11.431
Manipuleo Embarque	50	52	55	57	59	62
Agentes	220	230	251	285	340	422
Documentación	56	59	64	73	87	108
Capital e inventario país de origen	58	197	219	243	269	299
Bancarios	609	2.364	2.617	2.897	3.209	3.552
FOB	37.443	127.795	141.886	157.065	174.397	193.466
Flete Internacional	1.500	1.671	1.963	2.164	2.498	2.858
CFR	38.943	129.466	143.850	159.229	176.895	196.323
Seguro Internacional	779	2.589	2.877	3.185	3.538	3.926
CIF	39.722	132.056	146.727	162.414	180.433	200.250
Capital e inventario tránsito internacional	14	45	50	56	62	69
Manipuleo desembarque	750	835	982	1.082	1.249	1.429
DAT	40.486	132.936	147.759	163.552	181.744	201.747
Documentación	170	175	180	186	191	197
Agentes	320	334	365	415	494	614
Transporte interno	13.500	15.039	17.670	19.479	22.485	25.719
DAP	54.476	148.485	165.973	183.631	204.914	228.277
Capital e inventario país de destino	33	89	100	110	123	137
DDP	54.508	148.574	166.073	183.742	205.037	228.414

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

Se utilizará 15 vehículos sencillos de 15 toneladas, por ende el embalaje es de 7500 canastillas, durante el año se realizará dos envíos, los mismos que se realizarán el primer envío en el mes de noviembre y el segundo en diciembre. (Ver ANEXO 1 y 2).

Para la exportación de aguacate existen diferentes rubros como los costos en el país exportador, en el tránsito internacional como también en el país

importador, los mismos que deben ser cancelados para realizar la comercialización. (Ver ANEXO N° 3, 4 y 5)

5.4.3. Estudio Financiero

El estudio financiero estará comprendido por diferentes factores que estos reflejaran el movimiento de la empresa, para lo cual es muy importante analizar los estados financieros, los mismos que son documentos que permiten conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en las actividades.

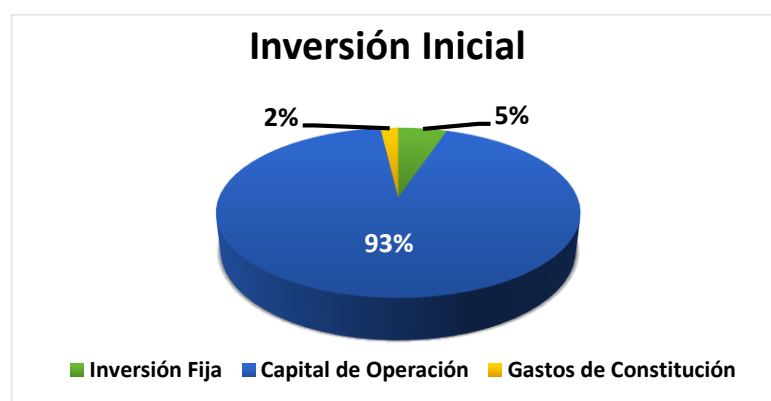
Es importante recalcar el uso de herramientas financieras, contables como:

5.4.3.1. Inversión Inicial

En la cual se incluyen todos los rubros que se necesita para poner en marcha el proyecto a realizarse, es decir la maquinaria, muebles y enseres, vehículos, gastos de instalación y el capital. Para la exportación de aguacate a Colombia, el total de la inversión inicial es de 92.486 dólares.

El gasto más significativo está en el rubro capital de operación que es de 85.996 dólares, el cual corresponde a la compra del aguacate y su respectivo empaque.

GRÁFICO N° 10



Elaborado por: Geovanna Cisneros.

TABLA N° 31

Inversión Inicial				
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Total	Valor
Activos Fijos-Inversión Fija				4.760
Muebles y Enseres			1.960	
Escritorios	2	200,00	400	
Archivador	2	150,00	300	
Sillas	6	75,00	450	
Sillón Ejecutivo	2	100,00	200	
Teléfono	2	40,00	80	
Celular	2	100,00	200	
Calculadora	2	20,00	40	
Copiadora	1	200,00	200	
Mesa	1	90,00	90	
Equipo de Computo			2.800	
Computadores SONY VAIO	3	800,00	2.400	
Impresora	2	200,00	400	
Capital de Operación				85.996
Costos de Producción			192.000	
Gastos Administrativos			13.140	
Gastos de Exportación			52.849	
Total Costo Anual			257.989	
Total Costo Diario			717	
Ciclo de caja			120	
Activos Diferidos - Gastos de Constitución				1.730
Investigación	1	500,00	500	
Diseños	1	400,00	400	
Abogado	1	400,00	400	
Permisos	1	200,00	200	
Licencias	1	230,00	230	
Total Inversión Inicial				92.486

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

El financiamiento se lo realizará el 30% será capital propio y el 70% restante será capital ajeno por medio de un crédito bancario, el cual tendrá una tasa de interés del 11,20% a 3 años plazo (Ver ANEXO N° 6 y 7).

5.4.3.2. Balance General

Da a conocer la situación de la empresa en una fecha determinada, además presenta en forma clara el valor de sus propiedades y derechos, sus obligaciones y su capital.

El balance general nos presenta la situación de los activos, los pasivos y patrimonio de la empresa en una fecha determinada, dando un total de 92.486 dólares.

TABLA N° 32

Balance General - Con Financiamiento			
ACTIVOS		PASIVOS	
Activos Corrientes			
Bancos	<u>85.996</u>	Pasivos Largo Plazo	
Total Activos Corrientes	85.996	Préstamos Bancarios	<u>64.740</u>
		Total Pasivos Largo Plazo	64.740
Activos Fijos			
Muebles y Enseres	<u>1.960</u>	Total Pasivos	64.740
Equipo de Computo	<u>2.800</u>		
Total Activos Fijos	4.760		
		PATRIMONIO	
Activos Diferidos			
Gastos de Constitución	<u>1.730</u>	Capital Social	<u>27.746</u>
Total Activos Diferidos	1.730	Total Patrimonio	27.746
Total Activos	<u>92.486</u>	Total Pasivo + Patrimonio	<u>92.486</u>

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

5.4.3.3. Estado de Resultados

Es el documento contable que muestra el resultado de las operaciones de una empresa durante un periodo determinado, tomando como parámetro los

ingresos y gastos efectuados; y finalmente, proporciona la utilidad (o pérdida) neta de la empresa.

Para el año 2013 se estima vender 348.947 dólares, es decir 16.400 canastillas de aguacate a un precio de 21,28 dólares, obteniendo una utilidad de 32.884 dólares.

TABLA Nº 33

Estado de Resultados - Con Financiamiento						
Detalle	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Ventas	296.687	348.947	386.587	424.311	471.586	525.353
Cantidad	15.000	16.400	17.950	19.650	21.500	23.500
Precio	19,78	21,28	21,54	21,59	21,93	22,36
- Costo de Ventas	192.000	219.235	243.116	269.755	299.281	331.835
Utilidad Bruta en Ventas	104.687	129.712	143.471	154.556	172.305	193.517
- Gastos Operacionales	65.989	77.913	89.030	97.729	110.794	124.993
Gastos Administrativos	13.140	16.181	17.362	18.651	20.100	21.635
Gastos de Exportación	52.849	61.733	71.667	79.077	90.694	103.358
Utilidad Operacional	38.698	51.799	54.441	56.827	61.511	68.524
- Gastos Financieros	0	6.284	4.017	1.482	0	0
Interés Bancario	0	6.284	4.017	1.482		
U.A.T.I	38.698	45.515	50.424	55.345	61.511	68.524
- 15% Participación Trabajadores	5.805	6.827	7.564	8.302	9.227	10.279
Utilidad Antes de Impuestos	32.894	38.688	42.861	47.043	52.285	58.246
- 15% Impuesto a la Renta	4.934	5.803	6.429	7.056	7.843	8.737
Utilidad Neta	27.960	32.884	36.432	39.987	44.442	49.509

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

5.4.3.4. Punto de Equilibrio

Es importante conocer que volumen (KG), debo vender cada año para no tener ganancia ni perdida en el proyecto, para este fin se ha clasificado los costos por su comportamiento variable o fijo y en base a esto se ha calculado tanto los costos totales como unitarios.

Dentro de los costos fijos se ha clasificado a los siguientes rubros: gastos administrativos, debido a que dichos gastos se generan de forma fija se realice o no las exportaciones. En cuanto los costos variables tenemos: materia prima directa, embalaje, gastos de exportación, pues estos se generaran únicamente cuando se exporte aguacate caso contrario no se registraran estos egresos.

Con los datos obtenidos se procedió a calcular el punto de equilibrio, obteniendo como resultado que en el año 1 se debe vender 3.802 unidades de aguacate, pues en caso de vender un volumen menor, el proyecto tendrá perdida, siendo lo adecuado que las ventas estén sobre este valor ya que a partir de los 3.802 unidades vendidas se obtendrá ganancia y en caso de vender igual a dichas unidades las ganancias serán cero , es decir se trabajaría solo para satisfacer o pagar los costos y gastos que demanda el proyecto.

TABLA N° 34

Punto de Equilibrio - Con Financiamiento												
	Año 2012		Año 2013		Año 2014		Año 2015		Año 2016		Año 2017	
Costo de Producción	Fijos	VARIABLES	Fijos	VARIABLES	Fijos	VARIABLES	Fijos	VARIABLES	Fijos	VARIABLES	Fijos	VARIABLES
MPD		135.000		154.149		168.718		184.697		202.086		220.885
Costos Indirectos Fabricación												
Embalajes		57.000		65.085		74.398		85.058		97.195		110.950
Total Costo de Producción	0	192.000	0	219.235	0	243.116	0	269.755	0	299.281	0	331.835
Gastos Operacionales	13.140	52.849	16.181	61.733	17.362	71.667	18.651	79.077	20.100	90.694	21.635	103.358
Gastos Administrativos	13.140		16.181		17.362		18.651		20.100		21.635	
Gastos de Exportación		52.849		61.733		71.667		79.077		90.694		103.358
Gastos Financieros	0		6.284		4.017		1.482		0		0	
Interés Bancario			6.284		4.017		1.482					
Costos y Gastos Totales	13.140	244.849	22.465	280.967	21.379	314.783	20.134	348.832	20.100	389.975	21.635	435.193
Unidades	15.000		16.400		17.950		19.650		21.500		23.500	
Costos y Gastos Unitarios	0,88	16,32	1,37	17,13	1,19	17,54	1,02	17,75	0,93	18,14	0,92	18,52
Total Costos y Gastos Unitarios	17,20		18,50		18,73		18,78		19,07		19,44	
% Utilidad	15%		15%		15%		15%		15%		15%	
Precio de venta Unitario	19,78		21,28		21,54		21,59		21,93		22,36	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	3.802		5.420		5.345		5.242		5.295		5.639	

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

5.4.3.5. Flujo de Efectivo

Según Chávez (2010) menciona que es un estado financiero proyectado de las entradas y salidas de efectivo en un período determinado. El flujo de efectivo permite conocer la cantidad de efectivo que se requiere para operar un negocio durante un periodo determinado.

TABLA Nº 35

Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento						
Entradas de efectivo	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Utilidad Neta		32.884	36.432	39.987	44.442	49.509
+ Depreciaciones		1.129	1.129	1.129	1.171	1.171
+ Amortizaciones		346	346	346	346	346
Liquidación del Proyecto						1.955
Recuperación Capital de Operación						85.996
Total Entradas	0	34.360	37.907	41.462	45.959	138.976
Salidas de Efectivo	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Inversión Inicial	92.486					
Amortización de la Deuda		19.224	21.491	24.025		
Reposición de Activos				2.924		
Total Salidas	92.486	19.224	21.491	26.950	0	0
= Flujo de efectivo Neto	-92.486	15.136	16.416	14.512	45.959	138.976

Elaborado por: Geovanna Cisneros

Al efectuar el Flujo de Efectivo se detalla los flujos operacionales, no operacionales, además en este flujo consta el rubro del aporte a las Instituciones Financieras es decir el 70% de la Inversión Inicial requerida para comenzar las operaciones en la Empresa; además determina los saldos finales de caja para cada año, que en el año 0 es de USD -92.486; mientras que en el año 2017 es de USD 138.976. Se demuestra que los saldos finales de caja se mantienen positivos durante toda la vida útil del proyecto.

5.4.3.6. Rentabilidad del Proyecto

En el estudio se aplicara los dos criterios más usados y que permite verificar si el proyecto es rentable o no económicamente, estos criterios son los siguientes: Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

La evaluación del VAN y del TIR está presentado en la siguiente tabla donde constan todos los datos y demostrar la situación económica del proyecto si el mismo será o no factible.

TABLA Nº 36

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 92.486,22		
1	15.135,90	0,9065	13.720,61
2	16.415,97	0,8217	13.489,55
3	14.512,32	0,7449	10.810,18
4	45.958,62	0,6752	31.033,36
5	138.976,50	0,6121	85.068,45
		ΣFE	154.122,15
		- I.I.	92.486,22
		VAN	61.635,94
		TIR	25,68%
		PR	4,12
		C/B	1,67

El proyecto es rentable ya que se obtuvo el 25,68% de TIR el mismo que es superior a la tasa de interés bancaria, teniendo como costo beneficio de 1,67, es decir que por cada dólar que invierta se gana 0,67 centavos.

5.4.3.7. CONCLUSIONES

- Una vez realizado el estudio financiero se concluye que la mayor parte de la inversión inicial estará destinada a la compra del aguacate y el embalaje, pues para iniciar la actividad se requiere de USD \$ 92.486.
- La empresa tiene la capacidad de competir en función del precio dentro del mercado colombiano, lo cual es un punto a favor, para que a futuro se pueda superar a la competencia y aumentar el mercado.
- Dentro de factibilidad del proyecto, la Tasa Interna de Retorno es de 25,68%, lo cual es aceptable ya que es mayor a la tasa de interés bancaria.
- En cuanto se refiera al Periodo de Recuperación de la Inversión PR, en situación con financiamiento, la inversión se recupera al cuarto año, todos estos valores indican la viabilidad financiera adecuada.
- La factibilidad del proyecto en lo referente a la inversión y recuperación es adecuada como se demuestra en la factibilidad económica – financiera para el tiempo proyectado y a su vez con expectativas de crecimiento.

6. BIBLIOGRAFÍA

- ✓ **ARMANDO, ALVARES GOMEZ GONZALO. 2009.***ECONOMIA*. s.l. : El Cid Editor, 2009.
- ✓ **BERMUDEZ, ELIZABETH. 2008.***COMERCIO EXTERIOR*. 2008.
- ✓ **CARDENAS, JORGE LUIS VIDAL. 2007.***COMERCIALIZACIÓN*. 2007.
- ✓ **Eggers, Francisco Guillermo. 2006.***ECONOMÍA*. s.l. : EDITORIAL MAIPUE, 2006.
- ✓ **MORALES, ISIDRO. 2000.***GLOBALIZACIÓN Y REGIONALIZACIÓN*. s.l. : TRILLAS, 2000.
- ✓ **RAMOS, EDWIN ESCALARTE. 2006.***EXPORTACIONES*. 2006.
- ✓ **VARGAS, Carolina. 2010.** Pac Caf. [En línea] 2010. [Citado el: 06 de Abril de 2011.] <http://pac.caf.com/>.

LINKOGRAFÍA

- ✓ Yabrudy, Javier (2012), *El aguacate en Colombia*, en [http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=exportaciones%20de%20aguacate%20\(yabrudy\)&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CCoQFjAA&url=http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/regional/documentos/dtser_171.pdf&ei=yaD2UfydLleK9gTe74GwBA&usq=AFQjCNG62dlwiWluzm48qka2osyNaDwj3w&bvm=bv.49784469,d.eWU](http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=exportaciones%20de%20aguacate%20(yabrudy)&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CCoQFjAA&url=http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/regional/documentos/dtser_171.pdf&ei=yaD2UfydLleK9gTe74GwBA&usq=AFQjCNG62dlwiWluzm48qka2osyNaDwj3w&bvm=bv.49784469,d.eWU)
- ✓ Comité Agroindustrial de Caldas (2000), *Cultivo de aguacate*
- ✓ Melguizo, Boris (2011), *Síntesis y resumen principales teorías de comercio Internacional*, en <http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=principales%20teorías%20de>

[l%20comercio%20internacional%20\(boris\)&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CCoQFjAA&url=http://www.monografias.com/trabajos-pdf4/sintesis-y-resumen-principales-teorias-del-comercio-internacional/sintesis-y-resumen-principales-teorias-del-comercio-internacional.pdf&ei=xaP2UefiloW28wSI8IHADA&usq=AFQjCNF1FGhXk8L-1N9co3qFA0H8NQRajA&bvm=bv.49784469,d.eWU](http://www.monografias.com/trabajos-pdf4/sintesis-y-resumen-principales-teorias-del-comercio-internacional/sintesis-y-resumen-principales-teorias-del-comercio-internacional.pdf&ei=xaP2UefiloW28wSI8IHADA&usq=AFQjCNF1FGhXk8L-1N9co3qFA0H8NQRajA&bvm=bv.49784469,d.eWU)

- ✓ Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).
- ✓ Instituto nacional de Estadísticas y censos (INEC).
- ✓ Banco Central del Ecuador.
- ✓ Visualizador de estadísticas agropecuaria del Ecuador ESPAC
- ✓ Central Intelligence Agency (CIA)
- ✓ Servicio nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)
- ✓ Servicio de Rentas Internas (SRI), <http://www.sri.gob.ec/web/guest/167>
- ✓ TRADE MAP
- ✓ Cabrera, Susana (2007), *Planeamiento Estratégico para la Palta de Exportación del Perú*, en <http://www.pearsoneducacion.net/dalessio/estrategia/5La%20PaltadeExportaciondelPeruPlaneamientoEstrategia.pdf>
- ✓ Camero, José (2009), *Aguacatehass en Colombia* en www.avocadosource.com/.../colombia_papers/camerojose2009.pdf
- ✓ Centeno, Gabriela (2004), *Perfil de Mercado de Aguacate Convencional y Orgánico* en www.avocadosource.com/papers/Research/CentenoGabriela2004

- ✓ Gomes, Félix (2010), *proyecto de inversión para la implementación del servicio de broker para la exportación de productos agrícolas no tradicionales del litoral ecuatoriano* en [http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/10441/5/AG%20BROKER%20%20PROYECTO%20FINAL .pdf](http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/10441/5/AG%20BROKER%20%20PROYECTO%20FINAL.pdf)

- ✓ Sánchez, Salvador (2009), *producción nacional de aguacate y su comercialización* en www.avocadosource.com/international/.../camerojose2009.pdf

- ✓ Paredes, Santiago (2010), *Estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de aguacate guatemalteco para su distribución a galápagos*, en <http://repositorio.uotavalo.edu.ec/handle/123456789/37>

- ✓ Jurado, Manuel (2011), *has export Colombia, marketing internacional* en http://issuu.com/oemanu002/docs/exportacion_aguacatehass

- ✓ Corredor, Sergio (2012), *acuerdos comerciales colombianos hasta 2012* en <http://www.slideshare.net/sergiocorredor3/acuerdos-comerciales-de-colombia-hasta-2012-14216952>

- ✓ FAOSTAT, *producción de aguacate en Colombia* en http://faostat3.fao.org/home/index_es.html?locale=es#DOWNLOAD

- ✓ Rombiola, Nicolas (2012), *precios canasta familias* en <http://inflacion.com.co/precios-canasta-familiar.html>

- ✓ Castañeda, Jhonatan (2009), *balanza comercial* en <http://balanzacomercial.blogspot.com/>

7. ANEXOS

ANEXO N° 1

DATOS	AÑOS					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
OFERTA EXPORTABLE	300	328	359	393	430	470
DEMANDA INSATISFECHA	2.600	2.542	2.489	2.437	2.383	2.330
% DE COBERTURA DE LA DEMANDA	12%	13%	14%	16%	18%	20%
FRECUENCIA DE ENVÍO	MENSUAL	MENSUAL	MENSUAL	MENSUAL	MENSUAL	MENSUAL
NUMERO DE ENVÍOS AL AÑO	2	2	2	2	2	2
TAMAÑO DEL EMBARQUE	150,00	164,00	179,50	196,50	215,00	235,00
Nº de empaques / embalajes	7500,00	8200,00	8975,00	9825,00	10750,00	11750,00
Nº de sencillos 15 TN	15	16	18	19	21	23

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

ANEXO N° 2

CALCULO DE CUBICAJE									
CALCULO DE CUBICAJE	EMPAQUE / EMBALAJE	UNIDAD DE CARGA	Estimación del espacio	Nº de vehículos a utilizar año 0	Nº de vehículos a utilizar año 1	Nº de vehículos a utilizar año 2	Nº de vehículos a utilizar año 3	Nº de vehículos a utilizar año 4	Nº de vehículos a utilizar año 5
Nº de unidades	20	495							
Largo mts.	0,6	7,1	11						
Alto mts.	0,25	2,3	9						
Ancho mts.	0,4	2,3	5						
volumen total del embarque m3	0,06	37,559	625,983	15,152	16,566	18,131	19,848	21,717	23,737
Peso por unidad kg	20	9900	495						
Peso total del embarque ton	0,020	9,900	495						
SALDOS PARA OTRO TIPO DE VEHÍCULOS				-75	-280	-65	-420	-355	-365

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

ANEXO N° 3

COSTOS DIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
DESCRIPCIÓN	COSTO	TIEMPO DÍAS
Embalaje	28500,0	0,0
Manipuleo en el local del exportador	450,0	1,3
Documentación	56,2	0,0
Transporte interno	6000,0	1,0
Manipuleo Embarque	50,0	0,1
Agentes	1,1	1,1
COSTOS INDIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
Bancarios	1359,0	0,3
capital e inventario país de origen	117,0	6,8
TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	36533,3	6,8
VALOR ExWORK	67500,0	0,0
VALOR FCA	67950,0	4,6
VALOR FOB	75752,2	6,8

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

ANEXO N° 4

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL		
COSTOS DIRECTOS	COSTO	TIEMPO EN DÍAS
FLETE INTERNACIONAL	1500,0	1,0
VALOR CFR	77252,2	7,8
SEGURO INTERNACIONAL	1545,0	0,3
VALOR CIF	78797,2	8,0
MANIPULEO DESEMBARQUE	750,0	0,3
COSTOS INDIRECTOS		
CAPITAL E INVENTARIO	27,1	1,5
COSTO DE LA DFI EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL	3822,1	1,5
VALOR DAT	79574,3	8,3

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

ANEXO N° 5

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS IMPORTADOR		
COSTOS DIRECTOS IMPORTACIÓN	COSTO	DÍAS
Almacenamiento temporal	0,0	0,0
Manipuleo desembarque	750,0	0,3
Documentación	170,0	0,3
Agentes	320,0	1,1
Transporte interno	13500,0	1,0
VALOR DAP	93564,3	10,9
Aduaneros	0,0	incluido en agentes
COSTOS INDIRECTOS IMPORTACIÓN		
CAPITAL E INVENTARIO	56,3	2,6
COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR	14796,3	2,6
VALOR DDP	93620,6	10,9
Precio (c/u) en país de destino	12,5	
MARGEN DE VENTAS	1,9	
PRECIO DE VENTA	14,36	

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

ANEXO N° 6

Estructura de Financiamiento - con financiamiento		
Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	30%	27.746
Capital Ajeno	70%	64.740
Total	100%	92.486

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

ANEXO N° 7

Costo de Capital Promedio Ponderado - Con Financiamiento			
Recursos	Participación	Costo	Ponderación
Propios	30%	8,25%	2,48%
Ajenos	70%	11,20%	7,84%
Total	100%		10,32%

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

ANEXO N° 8

Para el año 2013 la tabla vigente para liquidar el Impuesto a la Renta es la siguiente:

Año 2013 - En dólares			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
-	10.180	-	0%
10.180	12.970	-	5%
12.970	16.220	140	10%
16.220	19.470	465	12%
19.470	38.930	855	15%
38.930	58.390	3.774	20%
58.390	77.870	7.666	25%
77.870	103.810	12.536	30%
103.810	En adelante	20.318	35%

Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI)

ANEXO N° 9

Proyecciones del Estudio

Año (X)		Producción Nacional (Y)	X ²	XY
2008	1	183968	1	183968
2009	2	165175	4	330350
2010	3	201869	9	605607
2011	4	215322	16	861288
TOTAL	10	766334	30	1981213

$$a = 158894,50 \quad b = 13075,60$$

Proyección Producción Nacional		
Año		Toneladas
2012	5	224273
2013	6	237348
2014	7	250424
2015	8	263499
2016	9	276575
2017	10	289651
2018	11	302726

Año (X)		Importaciones (Y)	X ²	XY
2008	1	7507	1	7507
2009	2	12501	4	25002
2010	3	9044	9	27132
2011	4	7190	16	28760
2012	5	6023	25	30115
TOTAL	15	42265	55	118516

a= 10936,70 b= -827,90

Proyección Importaciones		
Año		Toneladas
2012	6	5969
2013	7	5141
2014	8	4314
2015	9	3486
2016	10	2658
2017	11	1830
2018	12	1002

Año (X)		Exportaciones (Y)	X ²	XY
2008	1	25	1	25
2009	2	32	4	64
2010	3	56	9	168
2011	4	123	16	492
2012	5	5	25	25
TOTAL	15	241	55	774

a= 32,90 b= 5,10

Proyección Exportaciones		
Año		Toneladas
2012	6	64
2013	7	69
2014	8	74
2015	9	79
2016	10	84
2017	11	89
2018	12	94

Proyecciones de la Oferta	
2012	444
2013	486
2014	531
2015	581
2016	636
2017	695
2018	761

ANEXO Nº 10

Depreciaciones y Amortizaciones

Depreciación de Muebles y Enseres			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			1960
1	196	0,10	1764
2	196	0,10	1568
3	196	0,10	1372
4	196	0,10	1176
5	196	0,10	980
6	196	0,10	784
7	196	0,10	588
8	196	0,10	392
9	196	0,10	196
10	196	0,10	0

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			2924
1	975	0,33	1949
2	975	0,33	975
3	975	0,33	0

Amortización Gastos de Constitución			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			1730
1	346	0,20	1384
2	346	0,20	1038
3	346	0,20	692
4	346	0,20	346
5	346	0,20	0



Amortización de la Deuda	
Monto	64.740
Tasa Anual	11,20%
Tasa Mensual	0,0093
Plazo	36
Cuota	2125,65

No.	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0				64.740
1	1521,41	604,24	2125,65	63.219
2	1535,61	590,04	2125,65	61.683
3	1549,94	575,71	2125,65	60.133
4	1564,41	561,24	2125,65	58.569

5	1579,01	546,64	2125,65	56.990
6	1593,75	531,91	2125,65	55.396
7	1608,62	517,03	2125,65	53.788
8	1623,64	502,02	2125,65	52.164
9	1638,79	486,86	2125,65	50.525
10	1654,08	471,57	2125,65	48.871
11	1669,52	456,13	2125,65	47.202
12	1685,11	440,55	2125,65	45.516
13	1700,83	424,82	2125,65	43.816
14	1716,71	408,95	2125,65	42.099
15	1732,73	392,92	2125,65	40.366
16	1748,90	376,75	2125,65	38.617
17	1765,22	360,43	2125,65	36.852
18	1781,70	343,95	2125,65	35.070
19	1798,33	327,32	2125,65	33.272
20	1815,11	310,54	2125,65	31.457
21	1832,06	293,60	2125,65	29.625
22	1849,15	276,50	2125,65	27.776
23	1866,41	259,24	2125,65	25.909
24	1883,83	241,82	2125,65	24.025
25	1901,42	224,24	2125,65	22.124
26	1919,16	206,49	2125,65	20.205
27	1937,07	188,58	2125,65	18.268
28	1955,15	170,50	2125,65	16.313
29	1973,40	152,25	2125,65	14.339
30	1991,82	133,83	2125,65	12.347
31	2010,41	115,24	2125,65	10.337
32	2029,17	96,48	2125,65	8.308
33	2048,11	77,54	2125,65	6.260
34	2067,23	58,42	2125,65	4.193
35	2086,52	39,13	2125,65	2.106
36	2106,00	19,66	2125,65	0

ANEXO Nº 11

Documentación

 MANIFIESTO DE CARGA INTERNACIONAL (MCI)				No.		
1. Denominación o razón social y dirección del transportista autorizado  RUC. 1791121104001 OFICINA PRINCIPAL Av. Eloy Alfaro Sector Norte y Calle 40 Lote 12 Tel. 485495 - 73684 Quito - Ecuador		2. Certificado de idoneidad No.: CI-CE 003-98 VIG. 25-02-2013		3. Permiso de prestación de servicios: No. PPS-CO-050-95 VIG. 25.02.2013 No. PPS-PE-0030-04 VIG. 25-02-2013		
IDENTIFICACIÓN DEL VEHICULO HABILITADO (CAMIÓN O TRACTOCAMIÓN)						
4. Marca:		5. Año de Fabricación:		6. Placa y país:		
7. Número de motor y serie de chasis:						
8. Certificado de habilitación No.:						
IDENTIFICACIÓN DE LA UNIDAD DE CARGA (REMOLQUE O SEMI-REMOLQUE)						
9. Marca:		10. Año de Fabricación:		11. Placa y país:		
12. Otro: XXXXXXXXXXXXXXXX						
IDENTIFICACIÓN DE LA TRIPULACIÓN						
13. CONDUCTOR PRINCIPAL: Nombres y Apellidos:			18. CONDUCTOR AUXILIAR: Nombres y Apellidos: NO HAY CONDUCTOR AUXILIAR			
14. Documento de Identidad No:		15. Nacionalidad:		19. Documento de Identidad: XXXXXXXXXXXXXXXX		
20. Nacionalidad:		21. Licencia de Conducir No:		22. Libreta de tripulante No: XXXXXXXXXXXXXXXX		
16. Licencia de Conducir No: XXXXXXXXXXXXXXXX		17. Libreta de tripulante No: XXXXXXXXXXXXXXXX		21. Licencia de Conducir No: XXXXXXXXXXXXXXXX		
DATOS SOBRE LA CARGA						
23. Lugar y país de carga:			24. Lugar y país de descarga:			
25. Naturaleza de la carga:						
A. Peligrosa <input type="checkbox"/>		B. Sustancias químicas o precursoras <input type="checkbox"/>		C. Perecible <input type="checkbox"/> D. Otra <input type="checkbox"/>		
26. Número de identificación de los contenedores y su capacidad (indicar si son de 20 ó 40 pies u otra)			27. Número (s) de los precintos aduaneros			
28. Carta de Porte No.	29. Descripción de las mercancías	30. Cantidad de los bultos	31. Clase y marcas de los bultos	32. Peso en Kilogramos		33. Vol. en m3.
				Neto	Bruto	
ORIGINAL						
REMITENTE: DESTINATARIO: DOCUMENTOS ENTREGADO BODEGA:						
34. Precio de las mercancías (INCOTERMS 2000) y tipo de moneda			TOTAL			
			37. Aduana (s) de cruce de fronter		38. Aduana de Destino:	
35. Observaciones de la Aduana de Partida			El suscrito, al hacerse cargo de las mercancías, se obliga a cumplir las disposiciones de las normas que conforman el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina, en particular con la Decisión 399 y su Reglamento resolución 300, en la presente Operación de transporte Internacional por Carretera.			
36. Firma y sello de la autoridad que interviene en la Aduana de Partida						
40. Fecha de emisión			REP.:			
			39. Nombre, firma y sello del transportista autorizado o su representante			



**CARTA DE PORTE INTERNACIONAL
POR CARRETERA (CPIC)**

No.

1. Denominación o razón social y dirección del transportista autorizado  RUC. 1791121104001		CI-CE-0003-98 VIG. 25-02-2013 PPS-CO-050-95 VIG. 25-02-2013 PPS-PE-0030-04 VIG. 25-02-2013 OFICINA PRINCIPAL Av. Eloy Alfaro Sector Norte y Calle 40 Lote 12 Tel. 485495 - 73684 Quito - Ecuador		5. Notificar a:																										
2. Nombre y dirección del remitente: <p style="text-align: center;">RUC:</p>		6. Lugar, país y fecha en que el transportista recibe las mercancías:		7. Lugar, país y fecha de embarque de las mercancías:																										
3. Nombre y dirección del destinatario: <p style="text-align: center;">NIT:</p>		8. Lugar, país y fecha convenida para la entrega de las mercancías:		9. Condiciones de transporte y condiciones de pago:																										
4. Nombre y dirección del consignatario:		10. Cantidad y clase de los bultos		11. Marcas y números de los bultos																										
12. Descripción corriente de la naturaleza de las mercancías (indicar si son peligrosas)		13. Peso en Kilogramos		<table border="1"> <tr> <td>Neto</td> <td>Bruto</td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td>14. Volúmen en metros cúbicos</td> <td>15. Otras unidades</td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td colspan="2">16. Precios de las mercancías (INCOTERMS 2000) y tipo de moneda</td> </tr> <tr> <td colspan="2"> </td> </tr> </table>		Neto	Bruto			14. Volúmen en metros cúbicos	15. Otras unidades			16. Precios de las mercancías (INCOTERMS 2000) y tipo de moneda																
Neto	Bruto																													
14. Volúmen en metros cúbicos	15. Otras unidades																													
16. Precios de las mercancías (INCOTERMS 2000) y tipo de moneda																														
ORIGINAL		17. GASTOS A PAGAR:		21. Instrucciones al Transportista																										
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Concepto</th> <th>Monto a cargo Remitente</th> <th>Tipo de moneda</th> <th>Monto a cargo Destinatario</th> <th>Tipo de moneda</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Valor del Flete</td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td>Seguro</td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td>Otros gastos suplementarios</td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>0,00</td> <td> </td> <td>0,00</td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>		Concepto	Monto a cargo Remitente	Tipo de moneda	Monto a cargo Destinatario	Tipo de moneda	Valor del Flete					Seguro					Otros gastos suplementarios					TOTAL	0,00		0,00		22. Observaciones del Transportista		23. Nombre, firma y sello del transportista autorizado o su representante o agente. <p style="text-align: center;">REP.:</p>	
Concepto	Monto a cargo Remitente	Tipo de moneda	Monto a cargo Destinatario	Tipo de moneda																										
Valor del Flete																														
Seguro																														
Otros gastos suplementarios																														
TOTAL	0,00		0,00																											
18. Documentos recibidos del remitente:		19. Lugar, país y fecha de emisión:		20. Nombre y firma del remitente o su representante agente																										

CERTIFICADO DE ORIGEN

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIACAO LATINO-AMERICANA DE INTEGRACAO

PAIS EXPORTADOR

PAIS IMPORTADOR

No. de orden (1)	NABALALC	DENOMINACION DE LA MERCADERIA
Valor US\$	Peso Neto: (Kgs.)	Peso Bruto: (Kgs.)

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondiente a la Factura Comercial No., cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) de conformidad con el siguiente desglose:

No. de Orden	NORMAS (3)
NIT: Fecha: Razón social, sello y firma de exportador o productor	

OBSERVACIONES:

.....

.....

CERTIFICACION DE ORIGEN	
Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de <div align="right">Nombre, sello y firma entidad certificadora:</div>	



REPUBLICA DEL ECUADOR
 MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA
 AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO – AGROCALIDAD



CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACION
 PHYTOSANITARY CERTIFICATE FOR EXPORT

N° 1856783

Organización de Protección Fitosanitaria del Ecuador Plant Protection organization of Ecuador		A: Organización (es) de Protección Fitosanitaria de TO: Plant Protection Organization (s) of	
I. Descripción del Envío / Description of Consignment			
1. Nombre y dirección del exportador <i>Name and address of exporter</i>		2. Nombre y dirección declarados del destinatario <i>Declared name and address of consignee</i>	
3. Lugar de origen / <i>Place of origin</i>	4. Medios de transporte declarados/ <i>Declared means of conveyance</i>		
5. Punto de entrada declarado / <i>Declared point of entry</i>	6. Marcas distintivas / <i>Distinguishing marks</i>		
7. Número y descripción de los bultos <i>Number and description of packages</i>	8. Cantidad declarada y nombre del producto <i>Name of produce and quantity declared</i>		
9. Nombre botánico de las plantas <i>Botanical name of plants</i>			
PRODUCTO INDUSTRIALIZADO			
<p>Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas.</p> <p>This is to certify that the plants, products, vegetables or other regulated articles described herein have been inspected and / or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the contract importer and that meet the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those relating to non-quarantine pests.</p>			
II. Declaración Adicional / Additional Declaration			
III. Tratamiento de Desinfestación y/o Desinfección / Desinfestation and/or Desinfection Treatment			
10. Fecha / Date	11. Tratamiento / Treatment		
12. Producto químico (ingrediente activo) Chemical (active ingredient)	13. Duración y temperatura Duration and temperature	14. Concentración Concentration	
15. Información adicional / Additional information		Nombre y Funcionario Autorizado / Name of authorized officer	
Lugar de expedición Place of issue		INSPECTOR AGROCALIDAD CARCHI	
Fecha / Date		Firma / Signature	

ANEXO Nº 12

Artículo Científico



GEOVANNA MARICELA CISNEROS LÓPEZ

Egresada de la carrera de ingeniería en Comercio Exterior y Negociación comercial Internacional de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi. Seminario taller de Estructura de Planes de Negocios y Manejo de Datos, V Encuentro Binacional de Integración Fronteriza Colombo Ecuatoriana, I Jornada Internacional de Comercio Exterior, Normativa y Procedimientos Aduaneros, Análisis de Indicadores Socioeconómicos de la Provincia del Carchi con SPSS, Perspectivas y Políticas Administrativas del Comercio Exterior para el Carchi.

“Exportación de aguacate de la provincia de Manabí – Ecuador y la demanda requerida en Bogotá – Colombia”

Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional
Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC)
gcisneros040@gmail.com

Resumen

Ecuador es un país muy rico en flora y fauna, debido a que posee una diversidad de climas, lo cual permite tener una variedad de cultivos como es el caso del aguacate, para ello se ha realizado la siguiente investigación, la cual refleja que el aguacate que se produce en nuestro país es muy apetecido, ya sea por su sabor, textura, tamaño y es apto para la exportación. Este proyecto es factible, obteniendo como resultado de la Tasa Interna de Retorno (TIR) de 22, 19% la cual es superior a la tasa de interés bancaria, el costo beneficio es de 1,51, es decir que por cada dólar que se invierta se gana 0,51 centavos y se recuperará la inversión en cuatro años.

Abstract

Ecuador is a country very rich in flora and fauna, because it has a variety of climates, which allows a variety of crops such as avocado, for it has been made the following investigation, which reflects that avocado that occurs in our country is very desired, either for its taste, texture, and size and suitable for export. This project is feasible, as a result from Internal Rate of Return (IRR) it is obtained 22, 19%; which is superior to the bank rate, the cost benefit is 1, 51. It means that there will be earned 50 cents per each dollar invested and recover the investment in four years.

Introducción

La globalización del comercio internacional ofrece amplias posibilidades para que nuestro país se fortalezca el desarrollo de la producción y por ende la comercialización de diferentes productos, en especial de aquellos que puedan llegar a ser relevantes en los mercados mundiales, como es el caso del aguacate.

Este proyecto se ha llevado a cabo con el fin de aumentar las posibilidades que existen en nuestro país para el cultivo y exportación de un producto que ha dejado de ser exótico en los mercados externos y que hoy registra un enorme crecimiento de su demanda en los mercados internacionales: el aguacate.

Es muy importante conocer la situación actual de Colombia como de Ecuador en lo que se refiere a la comercialización de aguacate, según Camero 2011, menciona que Colombia es un país productor de aguacate y un gran consumidor, lo que hace que se importe el producto de diferentes países para satisfacer la demanda interna. Ecuador cuenta con diferentes variedades de aguacate, como es el caso del aguacate hass, el cual es destinado para la exportación y las otras variedades es para el consumo interno, las cuales son de óptima calidad.

La exportación de aguacate se basa en la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith, es decir que Ecuador cuenta con diferentes productos con ventaja absoluta como las flores, el petróleo, pero también el aguacate ya que es un producto muy comercializado a nivel mundial y para la producción no requiere de costos elevados, por ende su valor es muy económico, el cual está a disposición de cualquier bolsillo del mercado meta. También en la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, ya que para la producción de aguacate se invierte menos trabajo y se obtiene un producto de calidad.

Esta investigación se la realizó mediante la utilización de información secundaria, la cual permite analizar diferentes factores como las exportaciones, importaciones de aguacate, así como también los proveedores y clientes, para ello se tomó a dos fincas: El Tigre y Divino Niño, la cuales están dispuestas en entregar el producto para la exportación.

Resultados y Discusión

Para la realización de la exportación de aguacate es muy importante determinar la demanda insatisfecha, la misma que permite conocer si el producto es apetecido por el mercado meta es decir la población de Bogotá consume 5, 6% de aguacate, lo cual según un estudio realizado por el Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia indica que es recomendable consumir 11,08 kg de aguacate anuales, y el porcentaje de cobertura del proyecto es del 19%.

Tabla N° 1
Demanda Insatisfecha

AÑOS	Producción Nacional	Importaciones	Exportaciones	Cna	Población Nacional	CONSUMO PER CAPITA ANUAL		Déficit KG	Población Estratificada Bogotá 5,6%	Déficit Total Bogotá (KG)	Demanda Insatisfecha (tn)	Proyecto		
	TM	TM	TM	TM		Real (KG)	Recomendado (KG)					kg	Tm	% Cobert
2008	183968	7507	25	191450	44451147	4,31	11,08	6,77	400683	2712602				
2009	165175	12501	32	177644	44978832	3,95	11,08	7,13	406537	2897563				
2010	201869	9044	56	210857	45509584	4,63	11,08	6,44	412372	2657192				
2011	215322	7190	123	222389	46044601	4,83	11,08	6,25	418197	2612503				
2012	224273	6023	5	230291	46581823	4,94	11,08	6,13	423995	2600422	2600	444000	444	17%
2013	237348	5969	64	243254	47121089	5,16	11,08	5,91	429764	2541889	2542	485683	486	19%
2014	250424	5141	69	255497	47661787	5,36	11,08	5,72	435503	2489471	2489	531278	531	21%
2015	263499	4314	74	267739	48203405	5,55	11,08	5,52	441212	2436620	2437	581155	581	24%
2016	276575	3486	79	279982	48747708	5,74	11,08	5,33	446880	2383407	2383	635713	636	27%
2017	289651	2658	84	292224	49291609	5,93	11,08	5,15	452521	2329779	2330	695394	695	30%
2018	302726	1830	89	304467	49834240	6,11	11,08	4,97	458139	2275726	2276	760677	761	33%

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

Para que la exportación de aguacate sea un éxito, hay que analizar el proceso logístico, haciéndolo más rápido, simple, cómodo y económico, minimizando los medios humanos y materiales requeridos.

Es muy importante analizar los incoterms, ya que permite analizar los derechos y obligaciones que tienen el comprador y el vendedor. Para la presente investigación el término de negociación es (DAT) entregado en terminal, el vendedor entrega la mercancía poniéndola a disposición del comprador una vez descargada en el terminal designada, que para este caso se le entregará la mercancía en la comercializadora INTERFRUT S.A.S., CL-3 ESTE N° 2-10 OF – 02 Av. Panamericana Norte, Ipiales – Nariño.

TABLA N° 2

INCOTERMS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor del embarque	30.000	117.708	130.239	144.203	159.690	176.735
EXW	30.000	117.708	130.239	144.203	159.690	176.735
Manipulación local X	450	501	589	649	749	857
FCA/FAS	30.450	118.209	130.828	144.852	160.440	177.593
Transporte interno	6.000	6.684	7.853	8.657	9.993	11.431
Manipuleo Embarque	50	52	55	57	59	62
Agentes	220	230	251	285	340	422
Documentación	56	59	64	73	87	108
Capital e inventario país de origen	58	197	219	243	269	299
Bancarios	609	2.364	2.617	2.897	3.209	3.552
FOB	37.443	127.795	141.886	157.065	174.397	193.466
Flete Internacional	1.500	1.671	1.963	2.164	2.498	2.858
CFR	38.943	129.466	143.850	159.229	176.895	196.323
Seguro Internacional	779	2.589	2.877	3.185	3.538	3.926
CIF	39.722	132.056	146.727	162.414	180.433	200.250
Capital e inventario tránsito internacional	14	45	50	56	62	69
Manipuleo desembarque	750	835	982	1.082	1.249	1.429
DAT	40.486	132.936	147.759	163.552	181.744	201.747
Documentación	170	175	180	186	191	197
Agentes	320	334	365	415	494	614
Transporte interno	13.500	15.039	17.670	19.479	22.485	25.719
DAP	54.476	148.485	165.973	183.631	204.914	228.277
Capital e inventario país de destino	33	89	100	110	123	137
DDP	54.508	148.574	166.073	183.742	205.037	228.414

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

Inversión Inicial

En la cual se incluyen todos los rubros que se necesita para poner en marcha el proyecto a realizarse, es decir la maquinaria, muebles y enseres, vehículos, gastos de instalación y el capital. Para la exportación de aguacate a Colombia, el total de la inversión inicial es de 92.486 dólares.

Tabla N° 3

Inversión Inicial				
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Total	Valor
Activos Fijos-Inversión Fija				4.760
Muebles y Enseres			1.960	
Escritorios	2	200,00	400	
Archivador	2	150,00	300	
Sillas	6	75,00	450	
Sillón Ejecutivo	2	100,00	200	
Teléfono	2	40,00	80	
Celular	2	100,00	200	
Calculadora	2	20,00	40	
Copiadora	1	200,00	200	
Mesa	1	90,00	90	
Equipo de Computo			2.800	
Computadores SONY VAIO	3	800,00	2.400	
Impresora	2	200,00	400	
Capital de Operación				85.996
Costos de Producción			192.000	
Gastos Administrativos			13.140	
Gastos de Exportación			52.849	
Total Costo Anual			257.989	
Total Costo Diario			717	
Ciclo de caja			120	
Activos Diferidos - Gastos de Constitución				1.730
Investigación	1	500,00	500	
Diseños	1	400,00	400	
Abogado	1	400,00	400	
Permisos	1	200,00	200	
Licencias	1	230,00	230	
Total Inversión Inicial				92.486

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

Balance General

El balance general nos presenta la situación de los activos, los pasivos y patrimonio de la empresa en una fecha determinada, dando un total de 92.486 dólares.

TABLA N° 4

Balance General - Con Financiamiento			
ACTIVOS		PASIVOS	
Activos Corrientes			
Bancos	85.996	Pasivos Largo Plazo	
Total Activos Corrientes	85.996	Préstamos Bancarios	64.740
		Total Pasivos Largo Plazo	64.740
Activos Fijos			
Muebles y Enseres	1.960	Total Pasivos	64.740
Equipo de Computo	2.800		
Total Activos Fijos	4.760		
		PATRIMONIO	
Activos Diferidos			
Gastos de Constitución	1.730	Capital Social	27.746
Total Activos Diferidos	1.730	Total Patrimonio	27.746
Total Activos	92.486	Total Pasivo + Patrimonio	92.486

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

Estado de Resultados

Para el año 2013 se estima vender 348.947 dólares, es decir 16.400 canastillas de aguacate a un precio de 21,28 dólares, obteniendo una utilidad de 29.789 dólares.

TABLA N° 5

Estado de Resultados - Con Financiamiento						
Detalle	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Ventas	296.687	348.947	386.587	424.311	471.586	525.353
Cantidad	15.000	16.400	17.950	19.650	21.500	23.500
Precio	19,78	21,28	21,54	21,59	21,93	22,36
- Costo de Ventas	192.000	219.235	243.116	269.755	299.281	331.835
Utilidad Bruta en Ventas	104.687	129.712	143.471	154.556	172.305	193.517
- Gastos Operacionales	65.989	77.913	89.030	97.729	110.794	124.993
Gastos Administrativos	13.140	16.181	17.362	18.651	20.100	21.635
Gastos de Exportación	52.849	61.733	71.667	79.077	90.694	103.358
Utilidad Operacional	38.698	51.799	54.441	56.827	61.511	68.524
- Gastos Financieros	0	6.284	4.017	1.482	0	0
Interés Bancario	0	6.284	4.017	1.482		
U.A.T.I	38.698	45.515	50.424	55.345	61.511	68.524
- 15% Participación Trabajadores	5.805	6.827	7.564	8.302	9.227	10.279
Utilidad Antes de Impuestos	32.894	38.688	42.861	47.043	52.285	58.246
- 23% Impuesto a la Renta	7.566	8.898	9.858	10.820	12.025	13.396
Utilidad Neta	25.328	29.789	33.003	36.223	40.259	44.849

Elaborado por: Geovanna Cisneros.

Rentabilidad del proyecto

La evaluación del VAN y del TIR está presentado en la siguiente tabla donde constan todos los datos y demostrar la situación económica del proyecto si el mismo será o no factible.

TABLA N° 6

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 92.486,22		
1	12.040,89	0,9065	10.915,01
2	12.987,11	0,8217	10.671,94
3	10.748,86	0,7449	8.006,80
4	41.775,86	0,6752	28.208,96
5	134.316,85	0,6121	82.216,25
		ΣFE	140.018,95
		- I.I.	92.486,22
		VAN	47.532,74
		TIR	22,19%
		PR	4,12
		C/B	1,51

El proyecto es rentable ya que se obtuvo el 22,19% de TIR el mismo que es superior a la tasa de interés bancaria, teniendo como costo beneficio de 1,51 es decir que por cada dólar que invierta se gana 0,51 centavos y se recuperara la inversión en 4 años.

Conclusiones

En Colombia existe demanda insatisfecha, la cual se debe aprovechar para satisfacer las necesidades de consumo de aguacate en este país, ya que el porcentaje de cobertura del proyecto es de 19%.

El aguacate se lo venderá a un precio de 21, 28 centavos la canastilla, la cual contiene 50 aguacates, listos para el consumo.

La realización de esta investigación es muy factible ya que se recuperara la inversión en cuatro años, con un costo beneficio de 1,67 es decir se ganará 67 centavos por cada dólar que se invierta.

Bibliografía

Camero, José (2011), la industria del aguacate en Colombia en <http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=existe%20producción%20de%20aguacate%20en%20colombia&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CCoQFjAA&url=http://worldavocadocongress2011.com/userfiles/file/Jose%2520Camero%25201540-1600.pdf&ei=e1btUZXTCPm9gTfsYD4AQ&usg=AFQjCNFMI2oX6J6WNdTyPRljSs7ZBJq3vw&sig2=94Fy4I44JQqQuqW69iPDIg&bvm=bv.49478099,d.eWU>

Sánchez, Salvador (2009), *producción nacional de aguacate y su comercialización* en www.avocadosource.com/international/.../camerojose2009.pdf

Jurado, Manuel (2011), *has export Colombia, marketing internacional* en http://issuu.com/oemanu002/docs/exportacion_aguacatehass

