

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



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

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

**“La oferta de aguacate Hass desde la provincia de Pichincha para
satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia”**

Trabajo de titulación previa la obtención del título de
Ingeniera en comercio exterior y negociación
Comercial internacional

AUTORA: Yesenia Gabriela Hernández Narváez

TUTOR: MSc. Freddy Quinde

TULCÁN – ECUADOR

AÑO: 2015

APROBACIÓN DEL TUTOR

Tengo a bien certificar que la Señorita Yesenia Gabriela Hernández Narváez, con número de cédula de ciudadanía 040121049-7, ha desarrollado el presente trabajo de investigación bajo mi tutoría, el mismo que comprende el siguiente tema: *“La oferta de aguacate Hass desde la provincia de Pichincha para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia”*

Esta investigación está sustentada y basada en los requisitos exigidos por parte de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, por lo tanto, como docente de la misma, y tutor de la estudiante arriba mencionada, tengo la potestad para autorizar la presentación del trabajo investigativo realizado, para la calificación correspondiente.

.....

MSc. Freddy Quinde

Tulcán, 29 de Abril del 2015

AUTORÍA DEL TRABAJO

Esta Investigación realizada, se convierte en la etapa final de un proceso académico previo para la obtención del título profesional de tercer nivel orientada en la investigación con pertinencia a la disciplina de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía, en referencia al Art. 144 de la LOES.

Yo, Yesenia Gabriela Hernández Narvárez, identificada con cédula de ciudadanía número 040121049-7, expreso solamente bajo juramento, advertida de las penas del perjurio de la gravedad del mismo, y de la obligación que tiene de decir la verdad con claridad y exactitud, libre y voluntariamente, sin presión de ninguna naturaleza declaro que este trabajo de tesis, y la información que en el contiene, es auténtica, original, personal, y que se ha utilizado correctamente las normas internacionales de citación para su respectiva validez.

.....

Yesenia Gabriela Hernández Narvárez

Tulcán, 29 de Abril del 2015

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO

Yo, Yesenia Gabriela Hernández Narváez, declaro ser la autora del presente trabajo y absuelvo explícitamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus distinguidas autoridades competentes de problemas legales futuros que se deriven del hecho.

Consecuentemente, declaro conocer y estar sujeta a los esquemas que dispone la UPEC, basados en el Sistema de Educación Superior orientados a una formación académica profesional que permita la construcción de soluciones con visión científica, humanista e innovada, para los diversos problemas que se presentan en el contexto.

Tulcán, 29 de Abril del 2015

.....

Yesenia Gabriela Hernández Narváez

C.I.0401210497

DEDICATORIA

El presente proyecto de Investigación, quiero dedicarlo a aquellas personas que me motivaron en cada proceso académico desarrollado, y que influyeron con sus experiencias para enfrentar los retos que plantea la vida.

Todo esto fue posible culminar gracias al incondicional apoyo de mi madre Clemencia, mi hermano, mi hijo y su padre Santiago; y como no mencionar también a mi madre Sandra, mi tía Nelly y mi primo Oscar, personas que forman parte de vida y que siempre me impulsaron para obtener este éxito.

AGRADECIMIENTO

Al finalizar un trabajo tan arduo y lleno de dificultades, que no hubiese sido imposible sin la participación de personas e instituciones que han facilitado las cosas para que este proyecto de tesis llegue a un feliz término, es para mí un verdadero placer utilizar este espacio para ser justa y consecuente con ellas, expresándoles mis sinceros agradecimientos.

Es inevitable agradecer en primera instancia a Dios, que me guio en toda la senda estudiantil, y me prestó la vida para poder disfrutar de este éxito.

A mi Madre, Abuelita, mi hermano y mi hijo, que me acompañaron en esta aventura de manera incondicional, que desde el inicio hasta el día de hoy siguen apoyándome en cada proceso que se desarrolla en mi vida.

A esta distinguida y prestigiosa casona del saber, por haber abierto sus puertas al conocimiento y formar profesionales humanistas, emprendedores y competentes encaminados a la solución de problemas del entorno.

Debo agradecer de manera especial y sincera a mi tutor el MSc. Freddy Quinde, su apoyo y confianza en mi trabajo, y su capacidad para guiar mis ideas enmarcadas en su orientación y rigurosidad, han constituido un aporte invaluable para mi guía profesional.

ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	I
AUTORÍA DEL TRABAJO	II
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.....	III
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
ÍNDICE GENERAL	VI
ÍNDICE DE CUADROS.....	XI
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XIII
ÍNDICE DE TABLAS.....	XIV
RESUMEN EJECUTIVO.....	XV
ABSTRACT	XVII
RUNA SHIMI	XIX
INTRODUCCIÓN.....	XX
CAPÍTULO I.....	- 1 -
EL PROBLEMA	- 1 -
1.1. PLANTEAMIENTO.....	- 1 -
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	- 2 -
1.3. DELIMITACIÓN	- 3 -
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	- 3 -
1.5. OBJETIVOS.....	- 4 -
1.5.1. Objetivo general.....	- 4 -
1.5.2. Objetivos específicos	- 4 -
CAPÍTULO II.....	- 5 -
MARCO TEÓRICO	- 5 -
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	- 5 -
2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	- 6 -
2.2.1. La constitución como base legal (Ecuador).....	- 6 -
2.2.2. El COPCI como base legal	- 7 -
2.2.3. Normativa de la CAN	- 7 -
2.2.4. La constitución como base legal (Colombia)	- 8 -
2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA	- 8 -
2.3.1. Adam Smith y el comercio internacional	- 8 -

2.3.2. David Ricardo y el comercio internacional	- 9 -
2.4. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA	- 9 -
2.4.1. Oferta y demanda en el comercio exterior	- 9 -
2.4.1.1. Definición de oferta	- 9 -
2.4.1.2. Definición de demanda	- 10 -
2.4.1.3. Demanda efectiva	- 11 -
2.4.2. Cómo funcionan los mercados internacionales	- 11 -
2.4.2.1. Exportar genera competitividad.....	- 12 -
2.4.2.2. Importancia del factor tecnológico.....	- 12 -
2.4.2.3. Investigación de mercado	- 13 -
2.4.3. La cadena de valor como base de comercio exterior	- 13 -
2.5. IDEA A DEFENDER	- 14 -
2.6. VARIABLES.....	- 14 -
CAPÍTULO III.....	- 15 -
MARCO METODOLÓGICO Y DIAGNÒSTICO SITUACIONAL	- 15 -
3.1. MARCO METODOLÓGICO	- 15 -
3.1.1. Modalidad de la investigación	- 15 -
3.1.2. Tipo de investigación	- 15 -
3.1.2.1. Exploratoria.....	- 15 -
3.1.2.2. Descriptiva	- 15 -
3.1.3. Población y muestra	- 16 -
3.1.4. Operacionalización de variables	- 16 -
3.1.5. Plan de recolección de la información.....	- 18 -
3.1.5.1. Técnica de investigación.....	- 18 -
3.1.5.1.1. Encuesta.....	- 18 -
3.1.5.2. Instrumento de investigación	- 18 -
3.1.5.2.1. Guía de encuesta.....	- 18 -
3.1.6. Procesamiento y análisis de la información	- 19 -
3.2. DIAGNÒSTICO SITUACIONAL	- 19 -
3.2.1. Análisis de la industria del aguacate Colombo-Ecuatoriana.....	- 19 -
3.2.1.1. Aspecto político Colombo-Ecuatoriano	- 19 -
3.2.1.2. Aspecto económico Colombo-Ecuatoriano.....	- 22 -
3.2.1.3. Aspecto sociocultural Colombo-Ecuatoriano	- 29 -
3.2.1.4. Aspecto tecnológico Colombo-Ecuatoriano.....	- 32 -
3.2.2. Análisis del microentorno de la industria del aguacate.....	- 35 -

3.2.2.1. Clientes.....	- 35 -
3.2.2.2. Posibles competidores	- 36 -
3.2.2.3. Productos sustitutos.....	- 37 -
3.2.2.4. Proveedores de aguacate en Pichincha	- 39 -
3.2.3. Análisis de la cadena de valor actual	- 40 -
3.2.4. Análisis FODA	- 43 -
3.2.4.1. Estrategia para la comercialización de aguacate Hass	- 44 -
3.2.5. Análisis del mercado	- 44 -
3.2.5.1. Análisis de la Oferta	- 44 -
3.2.5.1.1. Precios de la oferta	- 44 -
3.2.5.1.2. Temporada de producción de aguacate	- 45 -
3.2.5.1.3. Formas de comercialización.....	- 46 -
3.2.5.1.4. Tipo de aguacate producido.....	- 47 -
3.2.5.1.5. Producción de aguacate Hass para la exportación	- 47 -
3.2.5.1.6. Hectáreas sembradas por variedad de aguacate	- 48 -
3.2.5.2. Análisis de la Demanda	- 49 -
3.2.5.2.1. Gustos y preferencias del importador.....	- 49 -
3.2.5.2.2. Frecuencias de importación	- 49 -
3.2.5.2.3. Importaciones de Aguacate en Colombia.....	- 50 -
3.2.5.2.4. Variedad de aguacate adquirida	- 51 -
3.2.5.2.5. Adquisición de aguacate Hass a nivel nacional e internacional.....	- 52 -
3.2.5.3. Precio al que adquieren el aguacate en Colombia	- 52 -
3.2.5.4. Disposición para comprar aguacate Hass Ecuatoriano	- 53 -
3.2.5.5. Incoterms utilizado para la negociación	- 54 -
3.2.5.6. Preferencia de peso del producto	- 54 -
3.2.5.7. Proyecciones del Estudio.....	- 55 -
3.2.5.7.1. Proyección de la Oferta.....	- 55 -
3.2.5.7.2. Proyección de la Demanda	- 57 -
3.1.6.1. Análisis de resultados	- 60 -
3.1.6.2. Verificación de la Idea a Defender	- 61 -
CAPÍTULO IV	- 62 -
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	- 62 -
4. 1. Conclusiones	- 62 -
CAPÍTULO V	- 65 -
PROPUESTA	- 65 -

5.1. ANTECEDENTES.....	- 65 -
5.2. JUSTIFICACIÓN.....	- 65 -
5.3. OBJETIVOS.....	- 66 -
5.3.1. Objetivo General	- 66 -
5.3.2. Objetivos Específicos.....	- 66 -
5.4. ESQUEMA DE LA PROPUESTA PRESENTADA.....	- 66 -
5.5. DEFINICIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA.....	- 68 -
5.5.1. Definición de la oferta real exportable	- 68 -
5.5.2. Definición de la demanda real exigible.....	- 69 -
5.5.3. Oferta efectiva de exportación	- 70 -
5.6. INGENIERÍA DEL PROYECTO	- 71 -
5.6.1. Ubicación del exportador	- 71 -
5.6.2. Ubicación del Importador	- 72 -
5.6.3. Administración del proyecto	- 72 -
5.6.4. Proceso de exportación	- 73 -
5.6.4.1. Negociación Internacional.....	- 74 -
5.7. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN	- 74 -
5.7.1. Políticas de transporte	- 74 -
5.7.2. Políticas de almacenaje	- 75 -
5.7.3. Unitarización	- 75 -
5.7.3.1. Envase y Empaque.....	- 76 -
5.8. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	- 78 -
5.8.1. Evaluación económica	- 78 -
5.8.1.1. Datos bases de cálculo económico financiero.....	- 78 -
5.8.1.2. Egresos por comercio exterior	- 79 -
5.8.1.2.1. Egresos por distribución física internacional (DFI)	- 79 -
5.8.1.2.2. Información Básica	- 79 -
5.8.1.2.3. Costos directos país de exportación	- 80 -
5.8.1.2.3.1. Manipulación.....	- 82 -
5.8.1.2.3.2. Transporte internacional	- 83 -
5.8.1.2.3.3. Seguro Internacional	- 83 -
5.8.1.2.3.4. Manipuleo de Desembarque	- 84 -
5.8.1.3. Gastos administrativos.....	- 84 -
5.8.1.4. Análisis de costos directos.....	- 85 -
5.8.1.5. Ingresos por exportación de aguacate Hass	- 85 -

5.8.2. Evaluación financiera.....	- 86 -
5.8.2.1. Flujo de caja incremental	- 86 -
5.8.2.2. Tasa de descuento (TMAR)	- 87 -
5.8.2.3. Valor actual neto (VAN)	- 87 -
5.8.2.4. Tasa interna de retorno (TIR).....	- 88 -
5.8.2.5. Relación Beneficio costo.....	- 89 -
5.8.2.6. Recuperación del capital.....	- 89 -
5.8.2.7. Punto de Equilibrio.....	- 90 -
BIBLIOGRAFÍA.....	- 91 -
LINKOGRAFÍA	- 93 -

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro Nº: 1.1: Localización.....	- 3 -
Cuadro Nº: 2.1: Constitución de la República del Ecuador	- 6 -
Cuadro Nº: 2.2: Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017.....	- 6 -
Cuadro Nº: 2.3: COPCI y su Reglamento	- 7 -
Cuadro Nº: 2.4: Acuerdos de la CAN	- 7 -
Cuadro Nº: 2.5: Base legal de Colombia.....	- 8 -
Cuadro Nº: 2.6: Teorías de Comercio Internacional	- 9 -
Cuadro Nº: 3.1: Indicadores de Medición.....	- 17 -
Cuadro Nº: 3.2: Medidas Arancelarias	- 21 -
Cuadro Nº: 3.3: Norma técnica Colombiana NTC 1248	- 22 -
Cuadro Nº: 3.4: Indicadores Económicos de Ecuador	- 22 -
Cuadro Nº: 3.5: Destino de exportación de aguacate	- 23 -
Cuadro Nº: 3.6: Exportaciones ecuatorianas de aguacate	- 24 -
Cuadro Nº: 3.7: Mercados de aguacate provenientes de Ecuador	- 26 -
Cuadro Nº: 3.8: Indicadores económicos de Colombia	- 27 -
Cuadro Nº: 3.9: Resumen PEST Ecuador-Colombia	- 33 -
Cuadro Nº: 3.10: Directorio de importadores de aguacate en Colombia .	- 35 -
Cuadro Nº: 3.11: Ponderación Clientes	- 36 -
Cuadro Nº: 3.12: Ponderación Posibles competidores.....	- 37 -
Cuadro Nº: 3.13: Sustitutos del aguacate	- 38 -
Cuadro Nº: 3.14: Proveedores de aguacate.....	- 39 -
Cuadro Nº: 3.15: Productores de Aguacate del Cantón Pedro Moncayo	- 40 -
Cuadro Nº: 3.16: FODA de la industria del aguacate	- 43 -
Cuadro Nº: 3.17: Estrategia para comercialización de aguacate Hass....	- 44 -
Cuadro Nº: 3.18: Principales importaciones de aguacate Hass	- 50 -
Cuadro Nº: 3.19: Producción Histórica de aguacate Hass en Pichincha .	- 55 -

Cuadro N°: 3.20: Valores para Cálculo de Mínimos Cuadrados	- 56 -
Cuadro N°: 3.21: Proyección de la oferta	- 57 -
Cuadro N°: 3.22: Demanda de aguacate Hass en Colombia	- 58 -
Cuadro N°: 3.23: Demanda Histórica de aguacate Hass.....	- 58 -
Cuadro N°: 3.24: Proyección de la Demanda.....	- 60 -
Cuadro N°: 5.1: Oferta Exportable de Aguacate Hass en Pichincha	- 69 -
Cuadro N°: 5.2: Demanda Efectiva de Aguacate Hass identificado	- 70 -
Cuadro N°: 5.3: Oferta efectiva de exportación	- 70 -
Cuadro N°: 5.4: Condiciones del Contrato	- 74 -
Cuadro N°: 5.5: Cubicaje de pallets	- 75 -
Cuadro N°: 5.6: Cálculo de Cubicaje para transporte interno.....	- 76 -
Cuadro N°: 5.7: Envase y Empaque para aguacate Hass.....	- 77 -
Cuadro N°: 5.8: Embalaje para Aguacate Hass	- 77 -
Cuadro N°: 5.9: Datos base para cálculo económico financiero	- 78 -
Cuadro N°: 5.10: Información Básica del Producto	- 80 -
Cuadro N°: 5.11: información Básica del Embarque	- 80 -
Cuadro N°: 5.12: Costos de Exportación Ex-Word.....	- 81 -
Cuadro N°: 5.13: Tiempos de Exportación Ex-Word	- 81 -
Cuadro N°: 5.14: Costos de Exportación FCA/FOB	- 82 -
Cuadro N°: 5.15: Tiempos de Exportación FCA/FOB.....	- 82 -
Cuadro N°: 5.16: Transporte Internacional.....	- 83 -
Cuadro N°: 5.17: Tiempos de Exportación CFR/CPT	- 83 -
Cuadro N°: 5.18: Seguro Internacional	- 83 -
Cuadro N°: 5.19: Tiempos de Exportación CIF/CIP	- 84 -
Cuadro N°: 5.20: Manipuleo desembarque	- 84 -
Cuadro N°: 5.21: Tiempos de Exportación DAT	- 84 -
Cuadro N°: 5.22: Análisis de costos y tiempos en país de Exportación...	- 85 -

Cuadro Nº: 5.23: Análisis de costos y tiempos en tránsito internacional .	- 85 -
Cuadro Nº: 5.24: Ingresos por exportación	- 86 -
Cuadro Nº: 5.25: Flujo Incremental	- 86 -

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico Nº: 3.1: Producción de Aguacate en el Ecuador	- 24 -
Gráfico Nº: 3.2: Evolución de exportaciones ecuatorianas de aguacate .	- 25 -
Gráfico Nº: 3.3: Destinos de Exportaciones ecuatorianas de aguacate...	- 26 -
Gráfico Nº: 3.4: Exportaciones mundiales de aguacate	- 27 -
Gráfico Nº: 3.5: Población ocupada por rama de actividad económica ..	- 30 -
Gráfico Nº: 3.6: Ejes Troncales-Decisión 271	- 31 -
Gráfico Nº: 3.7: Actores y cadena de aguacate	- 43 -
Gráfico Nº: 3.8: Demanda de aguacate Hass	- 60 -
Gráfico Nº: 5.1: Esquema de la Propuesta.....	- 67 -
Gráfico Nº: 5.2: Requerimiento de Entrega-Frutas del Paraíso	- 71 -
Gráfico Nº: 5.3: Localización del Exportador.....	- 71 -
Gráfico Nº: 5.4: Localización del Importador	- 72 -
Gráfico Nº: 5.5: Organigrama de Funciones	- 72 -
Gráfico Nº: 5.6: Exportación de aguacate Hass	- 73 -

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°: 3.1: Precio por tonelada	- 45 -
Tabla N°: 3.2: Temporada de Producción de Aguacate (tn)	- 45 -
Tabla N°: 3.3: Formas de Comercialización	- 46 -
Tabla N°: 3.4: Tipo de Aguacate Producido	- 47 -
Tabla N°: 3.5: Producción de Aguacate para mercados Internacionales. .	- 48 -
Tabla N°: 3.6: Hectáreas sembradas por tipo de Aguacate.....	- 48 -
Tabla N°: 3.7: Frecuencia de Importación.....	- 50 -
Tabla N°: 3.8: Variedad de Aguacate Adquirida.....	- 51 -
Tabla N°: 3.9:Adquisición de aguacate a nivel nacional e internacional ..	- 52 -
Tabla N°: 3.10: Precio de adquisición del aguacate (tn).....	- 53 -
Tabla N°: 3.11: Disposición para comprar aguacate ecuatoriano.....	- 53 -
Tabla N°: 3.12: Incoterms utilizado	- 54 -
Tabla N°: 3.13: Peso del aguacate Hass	- 54 -
Tabla N°: 5.1: Valor Actual Neto Sin Financiamiento	- 88 -
Tabla N°: 5.2: Tasa Interna de Retorno Sin Financiamiento	- 88 -
Tabla N°: 5.3: Relación Beneficio Costo	- 89 -
Tabla N°: 5.4: Periodo de recuperación del Capital Sin Financiamiento .	- 90 -

RESUMEN EJECUTIVO

El Ecuador, al ser caracterizado como un país eminentemente agrícola, se convierte en el principal protagonista para profundizar y desarrollar una serie de análisis que conlleven a establecer los parámetros productivos del suelo y de su entorno. Tal es la razón, por la cual el presente tema de investigación busca conocer acerca de la nueva variedad de aguacate producida específicamente en estas tierras, “la variedad de aguacate Hass”. Este proyecto de tesis está encaminado a generar resultados acerca de la oferta existente de esta fruta por parte de los productores de la provincia de Pichincha, y la demanda en el mercado colombiano.

El incremento de la demanda de aguacate Hass en mercados internacionales ha sido muy satisfactoria durante los últimos años, en base a los resultados obtenidos en esta investigación se conoce que en el Ecuador, el precio por kilo de aguacate en la puerta del productor es de aproximadamente 0,60 USD y 0,70 USD, precios que se convierten en atractivos en el mercado Colombiano, pues los importadores están adquiriendo el producto a un precio que triplica el anteriormente expuesto.

Es evidente que la provincia de Pichincha ha ido incrementando su producción de manera considerable (3.69% a 25.64%), esto se debe a la iniciativa presentada por parte del Iniap, luego de conocer que el aguacate tiene potencial para la exportación, sobre todo si se trata de la variedad Hass, razón por la cual desde hace 5 años se la está sembrando en el Ecuador.

Según los datos presentados en el boletín agropecuario mensual No. 18, por parte del Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, se conoce que “el Ecuador tiene la capacidad para producir dicha fruta exótica en definidos periodos de producción y cosecha, siendo los más altos durante los meses de febrero a marzo y de agosto a septiembre” (Vera, 2010, párr. 8), expone además que produce alrededor de 95 mil kilos por hectárea, que representan el 0.8% de la producción mundial.

De conformidad con los resultados obtenidos en la presente investigación, ha sido posible identificar claramente que la mayor concentración de productores de aguacate Hass, se encuentran ubicados en la provincia de Pichincha, específicamente en el cantón Pedro Moncayo.

Considerando el país demandante del producto, Colombia es consumidor de aguacate Hass, posee un mercado doméstico dinámico capaz de adquirir la producción nacional como internacional.

A pesar de que sea considerado un país agrícola, y que se cultive en pocas cantidades en diferentes sectores, la oferta no logra cubrir el mercado doméstico, por ello se ven en la necesidad de importar para satisfacer la demanda existente. Es necesario señalar que, se ha considerado para la presente investigación las ciudades de Colombia en donde se localizan los importadores de aguacate Hass, siendo éstas Bogotá, Cúcuta e Ipiales.

El 62.5% de los importadores objeto del tema de tesis, manifiesta que recurren a las importaciones de aguacate Hass para cubrir parte de la demanda que estos requieren, mientras que el 37.5% lo adquieren tanto de la compra a importadores como a los productores nacionales colombianos, convirtiéndose en una oportunidad para el Ecuador, logrando incrementar las exportaciones del producto con destino al país vecino.

Las distancias geográficas entre Ecuador y Colombia, facilitan el transporte internacional de aguacate Hass, dando lugar así a la disminución de costos y tiempos.

Colombia a pesar de su empeño para lograr desarrollar esta variedad Hass, y facilitar el acceso a nuevos mercados, no ha logrado cubrir la demanda existente para abastecer el mercado nacional, esto debido a la prevalencia de plagas en cultivos de aguacate o palta Hass existentes en el país vecino.

Entonces, considerando que el 28% de la producción de aguacate existente en el Ecuador, está concentrada en la provincia de Pichincha, y de conformidad con los resultados de la encuesta aplicada, un productor, Arteaga Omar, decidió destinar parte de su producción para la exportación (dispone actualmente de 227 tn de aguacate Hass); y con ello obtener los beneficios de ingresar al mercado internacional sin la intervención de intermediarios; y considerando que existe una demanda efectiva de aguacate Hass por parte del importador Frutas del Paraíso Ltda, localizado en la ciudad de Ipiales, de aproximadamente 185.30 toneladas al año, se decide presentar un plan logístico de exportación.

ABSTRACT

The Ecuador, being characterized as a predominantly agricultural country, becomes the main character to deepen and develop a series of analyzes that lead to establish productive soil parameters and their environment. This is the reason why this research theme seeks to know about the new avocado variety specifically produced in these lands, "Hass avocado variety."

This thesis project aims to generate results about the existing supply of this fruit by producers in the province of Pichincha, and demand in the Colombian market.

The increase in demand for Hass avocados in international markets has been very successful in recent years, based on the results of this research it is known that in Ecuador, the price per kilo of avocados at the door of the producer is approximately \$ 0.60 and \$ 0.70, prices become attractive in the Colombian market, as importers are buying the product at a price that triples the foregoing.

Clearly the province of Pichincha has increased its production significantly (3.69% to 25.64%), this is due to the initiative presented by the Iniap, after learning that the avocado has export potential, especially if it comes Hass, why 5 years ago he is sowing in Ecuador.

According to data presented in the monthly newsletter agricultural No. 18, by the National Agricultural Research Institute, it is known that "Ecuador has the ability to produce such exotic fruit in defined periods of production and harvesting, being the highest in the February and March and August-September "(Vera, 2010, para. 8), also argues that produces around 95,000 kilos per hectare, accounting for 0.8% of world production.

In accordance with the results obtained in this investigation, it has been possible to clearly identify the highest concentration of Hass avocado producers, are located in the province of Pichincha, specifically in the canton Pedro Moncayo.

Considering the applicant country of the product, Colombia's consumer Hass avocado, has a dynamic domestic market capable of acquiring national and international production. Although it is considered an agricultural country and is grown in small quantities in different sectors, the offer does not cover the domestic market, why are the need to import to satisfy demand. It should be

noted that it has been considered for this investigation the cities of Colombia where importers of Hass avocados are located, these being Bogota, Cucuta and Ipiales.

62.5% of importers subject of thesis topic, states that rely on imports of Hass avocados to cover part of the demand they require, while 37.5% gain so much of the purchase Colombian importers and domestic producers , becoming an opportunity for Ecuador, thereby increasing product exports destined for the neighboring country. Geographical distances between Ecuador and Colombia, facilitate the international transport of Hass avocado, thus leading to reduced costs and time.

Colombia despite their efforts to achieve this Hass develop and facilitate access to new markets, has failed to meet existing demand to supply the domestic market, this due to the prevalence of pests in avocado Hass avocado or existing in the neighboring country.

Then, considering that 28% of existing avocado production in Ecuador is concentrated in the province of Pichincha, and in accordance with the results of the conducted survey, a producer Omar Arteaga decided to allocate part of their production for export (currently has 227 tn Hass avocado); and thereby reap the benefits of entering the international market without the intervention of intermediaries; and considering that there is an effective demand for Hass avocados from the importer Fruits of Paradise Ltda, located in the city of Ipiales, approximately 185.30 tons per year, it was decided to present a logistical export plan.

RUNA SHIMI

Ta Ecuador man kana tunu shuk mamallakta pi jatun iwka ta pron pakkuna panpa pash pak pron kan ta yuyayku pron yuyakta pak tiyankuna ta pakkuna ta pak kay ta pak ta pak palta Hass pikuna yapakuna.

Iniap mankuna iwka pron kapukuna pash rimanakuy iwka ta pak pi ñukanchik mamallakta kay acerta kashsha ta wan tunukuna rayku shina Colombia pi iwka rurana kashnakuna ta pron pronkuna kushiyana

Pron wakachikukuna pikuna killan mana iwka ta Ecuador ta rurakta pron rurana kay muyu pi pakkuna prsha ashtawan kamakuna pron pakkuna febrero ta marzo pash pak agosto ta septiembre kashna pi pichkaniki mamallakta iwka.

man mankuna mamallakta pak pron kapu Colombia kan shuk mamallakta pak palta Hass shuk rurak pak ta ruranakuy tunu. kan rikuchina iwka pron kay pron pakkuna Colombia pi pron iwka pron pakkuna palta Hass kaykuna Bogotá Cúcuta e Ipiales.

Pron purakuna Ecuador pash Colombia ta pak palta Hass kusha kusha kashna ta pak palakuna pash. Kan pakari iwka ta marka Pichicha yapani ruranakuy (3.69% a 25.64%) rayku yuyay pak Iniap, ta palta alliyakuy pak llukshichina, pak shina Hass, yuyayku rayku maykan ruran 5 watakuna kan tarpuna pi Ecuador.

Kuna wakachikukuna pak tukuysuk killan No. 18, pak Iniap kan yachan iwka “ta Ecuador ref wan rurakta pak rurana palta tukuy ta wata, tiyan shinalli pallan pi Febrero ta Marzo, pash Agosto ta Septiembre” (Vera, 2010, párr.8), riman iwka tiyan 95 waranka kilos rayku allpa, nisa-nin ta 0.8% pak ta ruranakuy pacha.

Pi kay rikurichina kan riksin iwka ta yapaku piti pak chacrayuk pak palta Hass tiyankichi pi Pichincha, pi kiti Moncayo. Ta 62.5% pak kuna rantin pak kaytaku tesis, rimana iwka rantin pak palta Hass ta mamallakta iwka charini kapu mutsun, shinashta ta 35.7% rantin ta chacrayuk kikin colombianos, kan alliñan pak ta Ecuador, mishana katuna ta palta Hass wan ñan Colombia. Kuna ñan pura Ecuador pash Colombia jawalla ta kuyarina pak mamallakta kucha kusha ta anchuchi pak palakuna pash pacha.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación consta de cuatro capítulos, se muestra el desarrollo del trabajo realizado, se puede identificar la producción de aguacate Hass existente en la provincia de Pichincha, y la demanda efectiva en Colombia.

El capítulo I, que abarca el Estado del arte, constituye la base teórica científica para el desarrollo del presente tema de investigación, la información fue obtenida mediante la investigación documental de libros, legislaciones vigentes de los países objeto de estudio (Ecuador-Colombia), páginas web, entre otros instrumentos relacionados al tema, considerando y respetando la correspondiente autoría con la utilización de las normas internacionales de citación.

En el capítulo II, se puede conocer el Marco teórico, es decir, la modalidad utilizada en esta investigación, los tipos, la población y muestra que fue requerida para la intervención de la recolección de la información, tanto en la provincia de Pichincha, como en Colombia, además la operacionalización de las variables, herramienta que permitió la estructuración de la respectiva encuesta dirigida tanto a los productores de aguacate Hass en la provincia de Pichincha, como a los importadores de dicho producto en Colombia, y por ende recolectar, procesar y analizar la información recopilada.

En el capítulo III, se realizó un diagnóstico del mercado colombo ecuatoriano de aguacate Hass, partiendo del análisis del macro entorno, en el que intervienen factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos, y análisis del micro entorno, a través de la herramienta de diagnóstico de las Fuerzas Competitivas de PORTER, y la Cadena de Valor, información que contribuye al estudio de mercado realizado, se analiza a la población, al consumidor, gustos y preferencias, estructura de precios, competencia, demanda, oferta, permitió realizar una completa descripción del potencial que tiene el producto objeto de estudio para llegar al mercado Colombiano.

Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones más relevantes realizadas en base a los datos obtenidos en el estudio de mercado y que deberán ser consideradas al momento de la implementación del proyecto, señalando además en una propuesta encaminada al desarrollo de un plan logístico de exportación para su respectiva aplicación.

CAPÍTULO I.

EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO

Actualmente, el aguacate es comercializado hacia mercados internacionales con la intervención de intermediarios, siendo estos los que obtienen mayores utilidades al momento de realizar la negociación, limitando así a los productores de esta fruta al incremento de la producción para la exportación.

De acuerdo con el registro estadístico del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), en el 2013, la producción de aguacate que se utilizó para la exportación fue de 17.227 toneladas métricas (TM), siendo Pichincha la principal provincia proveedora de este fruto, con una producción de 12.860 TM y una superficie de 910 hectáreas; seguida por Imbabura y Carchi con 2.083 TM y 1.296 TM respectivamente, en menores cantidades de producción se tiene a Tungurahua con 500 y Azuay con 488TM.

Datos que son favorables a la actividad agrícola, pero que debido al desconocimiento del proceso logístico de exportación directa, es decir, sin la intervención de terceros, por parte de los productores, no ha sido posible planificar de manera sustentable el sector, lo que implica ofertar el producto a precios bajos para lograr en cierta parte cubrir la demanda del aguacate Hass en el mercado colombiano. (Navas, 2007, pág. 54)

Por otro lado, en Colombia, según la Corporación de Colombia Internacional (CCI), encargada de realizar estudios de mercado que permitan identificar oportunidades de negocios, y condiciones de acceso a los mercados internacionales, menciona que la cantidad de producción de aguacate Hass se ha destinado únicamente para cubrir parte de la demanda existente en el mercado doméstico, sobre todo a los dos mercados más importantes del aguacate en Colombia que son Bogotá y Medellín, mercados mayoristas que se encargan de distribuir el aguacate a las diferentes industrias y mercados minoristas, por esta razón, acuden a las importaciones desde Ecuador, Venezuela y Chile. (Comité Agroindustrial de Caladas, 2010, párr. 14)

Entonces, el principal problema que soporta Colombia es la Distribución física Internacional, es decir, en términos logísticos, es el transporte, puesto que al tratarse de un producto perecible, se debe tener en cuenta condiciones

propias de la fruta, por esto, el centro de Investigación la Selva, menciona que, “la fruta es transportada sin ningún tipo de acondicionamiento, lo cual, por su corto periodo de vida, origina grandes pérdidas” (párr.2). Los factores que afectan directamente la demanda del producto en el mercado colombiano son el poco interés en el uso de tecnologías para el cultivo del aguacate Hass, la intervención de intermediarios en el proceso de comercialización, y las pérdidas causadas por plagas, obstaculizan la colocación del producto en el mercado nacional e internacional.

Además, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia, autoriza el ingreso de aguacate Hass, pues el aumento del consumo per cápita de aguacate que existe en Colombia, está en 4.4 kilogramos, según cifras de producción de Fruitrop Cirad y cálculos de la Corporación de Colombia Internacional (CCI), y que no está siendo cubierta debido al déficit de producción existente de dicha variedad.

Se evidencia según lo expuesto anteriormente, que no existen cálculos suficientes que permitan definir la oferta de aguacate Hass en el mercado de Pichincha, tampoco se cuenta con los datos suficientes determinados por cálculos respectivos que permitan cuantificar la demanda potencial en el mercado colombiano.

Con esta problemática se ha creído conveniente plantear varias preguntas desafiantes que serán resueltas con la investigación realizada, siendo éstas: ¿Será que la cantidad de la oferta exportable existente en Pichincha, es suficiente para cubrir parte de la demanda en Colombia?, ¿Qué demanda efectiva existe en Colombia?, ¿Qué oferta de aguacate Hass existe en Ecuador?, ¿Cuál es el contexto del entorno externo macro y micro de la industria del aguacate Hass, en Ecuador y Colombia?, ¿Cuál es el comportamiento del mercado de la industria del aguacate Hass, en Ecuador y Colombia?

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Existe la oferta que permita cubrir la demanda efectiva de aguacate Hass en el mercado Colombiano?

1.3. DELIMITACIÓN

Cuadro No : 1.1 Localización	
Objeto del estudio:	La demanda de aguacate Hass en el mercado colombiano
Sujeto de estudio:	Productores de aguacate Hass de la provincia de Pichincha
Espacio:	Provincia de Pichincha y el Mercado Colombiano.
Tiempo estimado:	Enero/ Diciembre 2015
Área de estudio:	Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.
Fuente:	Datos del presente estudio investigativo
Elaborado Por:	Yesenia Hernández

1.4. JUSTIFICACIÓN

Este proyecto de tesis, está sujeto a los esquemas que dispone la UPEC, basados en el Sistema de Educación Superior orientados a una formación académica profesional, que permita la construcción de soluciones con visión científica, humanista e innovada, para los diversos problemas que se presentan en el contexto. Orientados hacia parámetros profesionales, se justifica en base a la importancia que tiene para el país el crecimiento de las relaciones comerciales del Ecuador con otros países, considerando que para inicios de los noventa, productos no tradicionales como la madera, frutas exóticas, flores, fibras vegetales, iniciaron su búsqueda para llegar hasta mercados extranjeros.

Considerando el ámbito académico universitario, porque en el Ecuador, el aguacate es un producto de mucha tradición, a pesar de que su cultivo a gran escala para la exportación aún no ha alcanzado un gran nivel. El aguacate tiene una amplia tradición de cultivo en los pequeños productores, especialmente el aguacate Hass y Fuerte, son las principales variedades que se destinan para la exportación, resaltando que actualmente el consumo de esta fruta en los mercados internacionales, ha venido incrementándose de manera positiva debido a las propiedades nutritivas que esta proporciona.

Por consiguiente, esta investigación pretende ser un aporte para los agricultores, en particular para los pequeños productores de aguacate, manifestando el interés por la capacitación y el perfeccionamiento permanente y sistemático, como clave fundamental para enfrentar exitosamente los complejos procesos de las negociaciones internacionales; además de formar parte como una base de datos referente que sirvan de guía para futuras investigaciones de la universidad que se enfoquen al tema planteado.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo general

Determinar la oferta de aguacate Hass en la provincia de Pichincha, que permita cubrir la demanda efectiva en el mercado Colombiano.

1.5.2. Objetivos específicos

- Realizar una investigación bibliográfica que permita conocer y entender los términos utilizados, siendo estos oferta y demanda, de manera tal que respalden científicamente el trabajo realizado.
- Diagnosticar la industria del aguacate Hass que se desarrolla en el mercado Colombo/Ecuatoriano, con la utilización de herramientas que permitan el análisis de su entorno y la investigación de mercado, determinando la oferta en la Provincia de Pichincha y la demanda potencial del mercado Colombiano.
- Diseñar un plan logístico de exportación de aguacate Hass desde la provincia de Pichincha, hacia los importadores de Colombia, considerando la oferta exportable existente y la demanda insatisfecha que pueda llegar a ser cubierta.

CAPÍTULO II.

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Al realizar el primer acercamiento a la información, fue pertinente considerar una base científica para esta investigación, realizada por los entes competentes del Gobierno Nacional y el repositorio de investigaciones de la Universidad Técnica del Norte.

El Programa de Fruticultura del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), en los últimos años, ha priorizado, junto con los actores de la cadena productiva, a siete especies de frutales para el desarrollo de la investigación; dentro de las cuales se destaca el aguacate por las condiciones agroclimáticas favorables que se tiene para su cultivo y el potencial para la exportación a los mercados internacionales.

De acuerdo con el registro estadístico del MAGAP (2013), (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca), se obtuvo que:

La producción de aguacate que se utiliza para la exportación es de 17.227,0 TM, siendo Pichincha la principal provincia proveedora de este fruto, con una producción de 12.860,0 TM y una superficie de 910,0 ha; seguida por Imbabura y Carchi con 2.083,0 y 1.296,0 TM respectivamente, en menores cantidades de producción tenemos a Tungurahua con 500,0 y Azuay con 488,0 TM (párr.4)

Considerando el criterio de las investigaciones relacionadas al tema planteado, logran determinar que las condiciones meteorológicas en el Ecuador, se convierten en una ventaja competitiva para la producción de aguacate Hass, a diferencia de otros países como Colombia, que realiza el cultivo del producto en temporadas ya determinadas, conllevándoles así recurrir obligatoriamente a las importaciones para satisfacer la demanda nacional, en correspondencia con lo planteado por Calderón E. (2008), en su libro "Fruticultura General" (pág. 73).

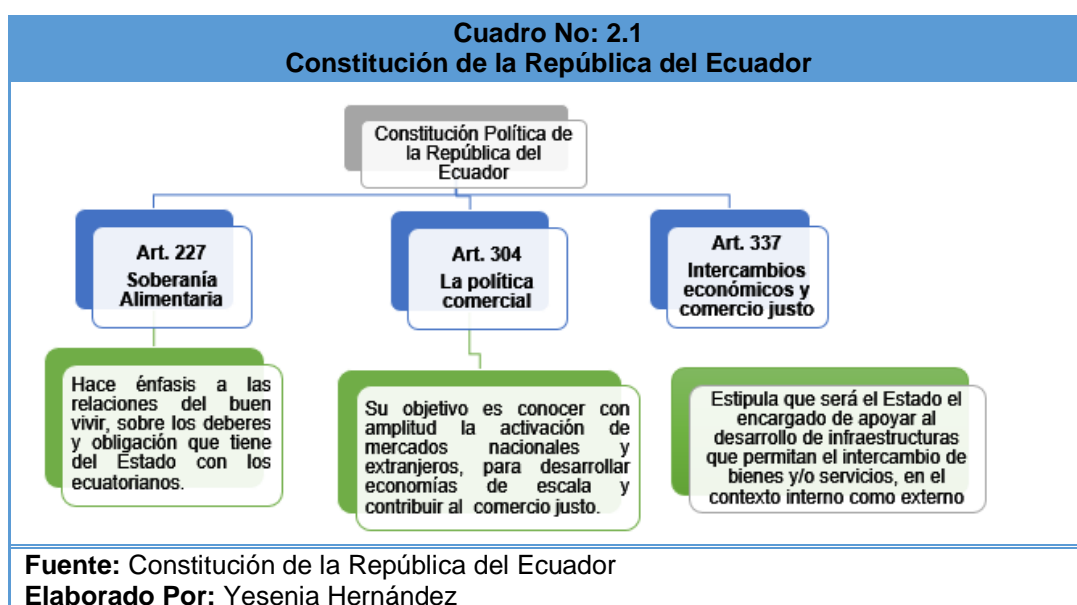
De conformidad con el proyecto encaminado al estudio de factibilidad, producción y comercialización del aguacate y sus derivados, presentado por Silva T. (2009), concluye en su investigación, que Ecuador goza del privilegio de producir aguacate durante todo el año, es un cultivo tradicional explotado en la costa y sierra, por ende el propósito de dicha investigación tuvo un enfoque que le permitió conocer los diferentes derivados del aguacate tales

como: cremas a base de aguacate para la piel, aceite de aguacate, guacamole, fruta fresca, entre otros, y que ayudan a la regulación.

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

2.2.1. La constitución como base legal (Ecuador)

Considerando la base legal para la realización de este proyecto de tesis, se ha tomado en cuenta lo establecido en la Constitución de la República del Ecuador, respetando la jerarquía de los reglamentos, leyes o tratados que ameriten ser analizados para el desarrollo del presente tema investigado.

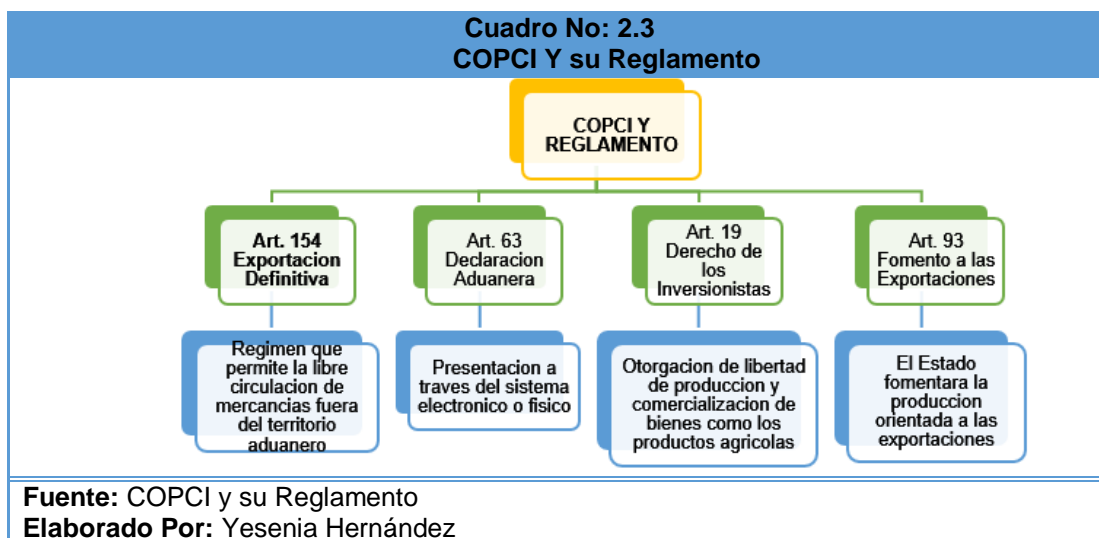


Además, dentro de los objetivos que persigue el actual gobierno, a través del plan nacional el Buen Vivir, se mencionan las políticas y lineamientos que se utilizan para la transformación de la matriz productiva y cumplir así con las metas propuestas.



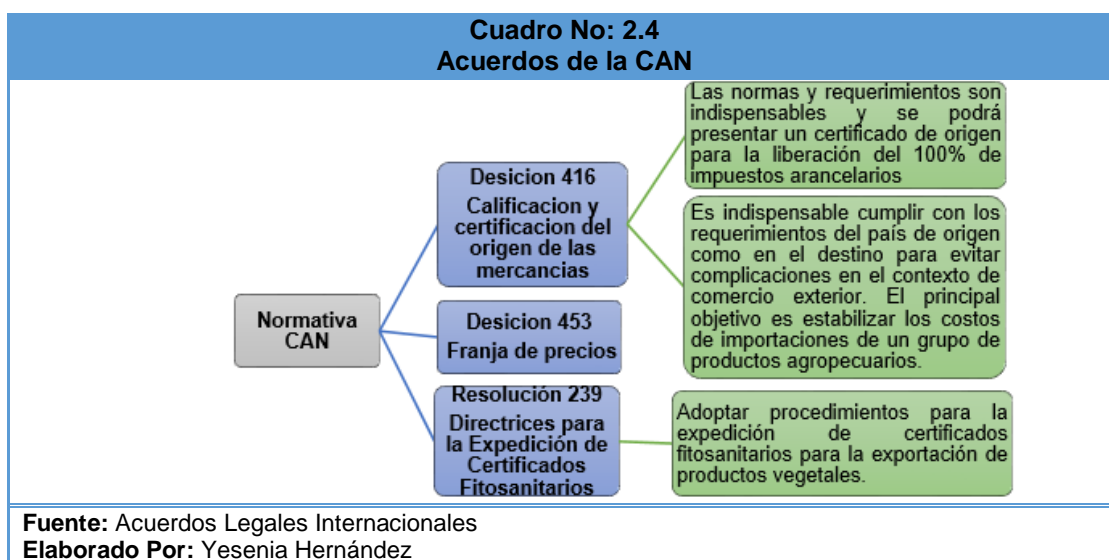
2.2.2. El COPCI como base legal

La base legal más importante en el tema específico de comercio exterior, de conformidad con las atribuciones que confiere la Constitución de la República del Ecuador, y en ejercicio de sus facultades, ha expedido el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI), con el objetivo de establecer la normativa para todas aquellas personas naturales o jurídicas que desarrollen cualquier actividad productiva en el territorio nacional.



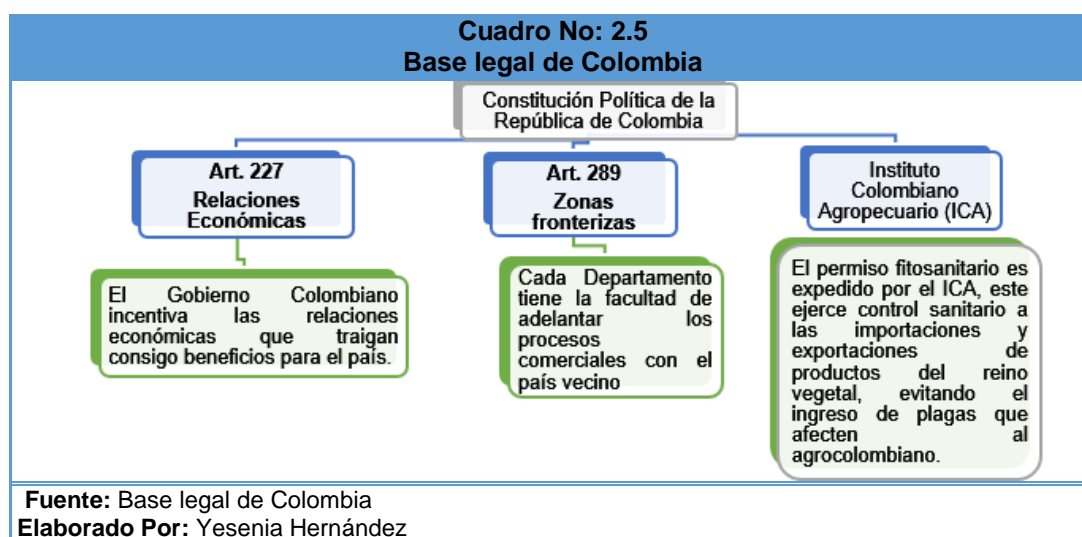
2.2.3. Normativa de la CAN

Los acuerdos comerciales que están fundamentados para su correcto funcionamiento y que son muy relevantes, al ser el Ecuador miembro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), son principalmente los siguientes:



2.2.4. La constitución como base legal (Colombia)

Además, se requiere conocer la base legal del país demandante objeto de este estudio, siendo en este caso Colombia, uno de los principales importadores de aguacate Hass, y sujetarse a las normas y permisos establecidos para el acceso de las importaciones de productos ecuatoriano, y evitar así complicaciones y retrasos en el proceso que se pretende realizar.



2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

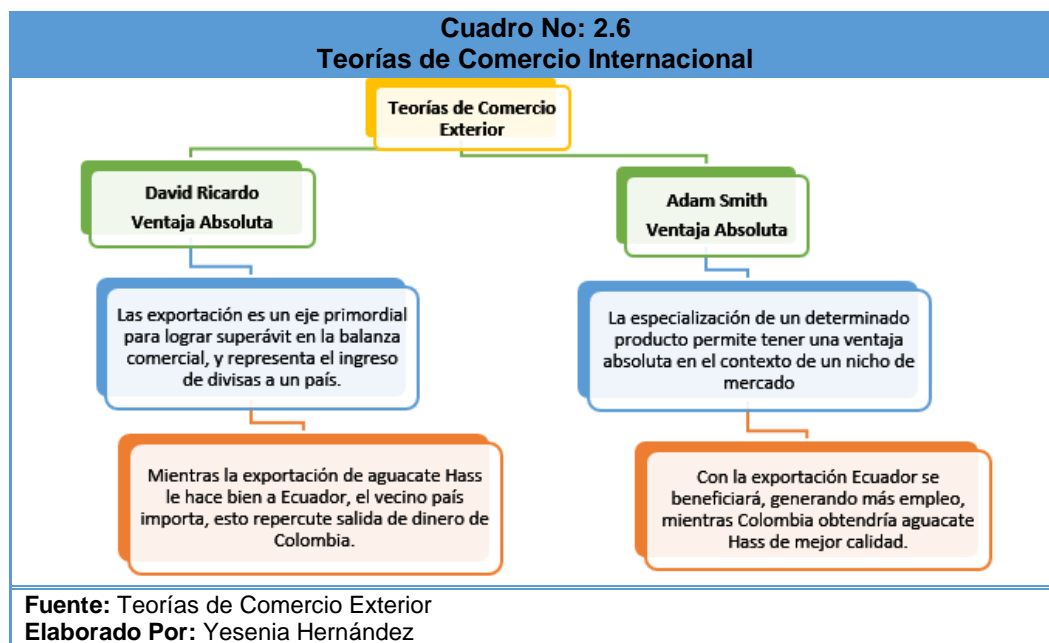
Para realizar el diagnóstico de la oferta de aguacate Hass en la provincia de Pichincha, por parte de los productores, y la demanda en el mercado colombiano, es oportuno hacer énfasis en las principales teorías de comercio exterior que implique como objetivo principal el intercambio comercial de bienes y servicios, bajo la óptica de Adam Smith, y David Ricardo.

2.3.1. Adam Smith y el comercio internacional

La teoría clásica del comercio internacional tiene sus raíces en la obra de Adam Smith que plantea la interacción entre comercio y crecimiento económico. Según los principios establecidos en sus obras, y considerando el criterio de Chuga (2014) menciona que “los distintos bienes deberán producirse en aquel país en que sea más bajo su costo de producción y desde allí, exportarse al resto de las naciones” (pàg.50). Por tanto define la denominada “ventaja absoluta” como la que tiene aquel país que es capaz de producir un bien, utilizando menos factores productivos que otros, es decir, con un coste de producción menor. Define además el comercio internacional libre y sin trabas, para alcanzar y dinamizar el proceso de crecimiento económico.

2.3.2. David Ricardo y el comercio internacional

David Ricardo da mayor precisión al análisis de Smith, a través del modelo de la “ventaja comparativa” fundamenta la teoría del comercio internacional y muestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un coste relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás.



2.4. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA

El tema de investigación presentado, se basa en diferentes enfoques como la Oferta, Demanda, y la Investigación de Mercados. Estas disciplinas fundamentales permitirán cumplir con el objetivo de fundamentar el efecto que ocasionará la demanda por parte de los Importadores de aguacate Hass en Colombia, en los productores de aguacate Hass de la provincia de Pichincha.

2.4.1. Oferta y demanda en el comercio exterior

2.4.1.1. Definición de oferta

La oferta según Black J (2012), es “el conjunto de bienes y servicios que se encuentran disponibles en el mercado en un momento determinado para ser consumidos y con un precio concreto”. (pág. 52). Salkind R. (2010) expone que “es la cantidad de bienes, productos o servicios que se ofrecen en un mercado bajo condiciones específicas” (pág. 21); por ende el precio es una

de las condiciones fundamentales que determina el nivel de oferta de un determinado bien en un mercado.

Entre los determinantes de la oferta se puede citar los siguientes:

- Número de empresas competidoras
- El precio del producto en el mercado
- Disponibilidad de los factores
- Cantidad de bienes producidos
- El tamaño del mercado o volumen de la demanda
- Costos de producción

La ley de la oferta establece que, ante un aumento en el precio del producto, la oferta será mayor porque existe incentivo para ofrecer sus productos en el mercado durante un periodo determinado de tiempo, lo que significa que es directamente proporcional al precio; mientras más elevado sea el precio del producto, más unidades se ofrecerán a la venta.

2.4.1.2. Definición de demanda

La demanda considerando el criterio de Parkin M (2012), “es la cantidad de un bien o servicio que las personas desean adquirir”. (pág. 69), es decir, esta se refiere a la cantidad de bienes o servicios que se solicitan en un mercado determinado, a un precio previamente establecido, sea este en un corto, mediano o largo plazo, y puede estar influenciado por varios factores que determinaran la cantidad del producto demandado.

Independientemente de que el producto tenga demanda o no; estos factores pueden ser: gustos o preferencias del consumidor, hábitos, información sobre el productos, tipo y poder adquisitivo de compra; existencia de un producto complementario o sustituto.

Es importante señalar que estos factores no son estáticos, pueden cambiar a través del tiempo en un momento determinado. Rick Kash (2012), en su libro “*Economía Internacional e Integración Económica*” sugiere que las empresas en lugar de verse obligadas a competir en precios, pueden triunfar sobre la competencia en valor, al ofrecer los productos y servicios que mejor respondan a la demanda existente, por ende como resultado, las empresas pueden vender a precios más altos sus productos y mejorar su margen de utilidad. Por consiguiente, el comercio internacional se da por razones que explican los intercambios entre personas para tratar de obtener, consumir y

disfrutar de un apropiado conjunto de bienes y servicios, por lo tanto, “es preciso comparar a nivel internacional las alternativas de especialización más libre comercio frente a la autarquía (denominada en el comercio internacional como una situación de autosuficiencia o autoabastecimiento)”. (Tugores, 2008, p. 45).

2.4.1.3. Demanda efectiva

Considerando el criterio de Keynes, para la denominación de “demanda efectiva”, y apoyado en el razonamiento de Adam Smith señala que:

“el precio de mercado de cada mercancía en particular, se regula por la proporción entre la cantidad que de esta hay actualmente en el mercado y la concurrencia de los que desean pagar el precio natural de ella (...) Estas personas pueden ser llamadas demandantes efectivos, y su demanda, la demanda efectiva, porque basta para efectuar la puesta de los bienes o servicios en el mercado”. (Smith, A, 2012; pág. 185)

En tal sentido, esto significa que la principal incidencia sobre el mercado es la demanda efectiva, a través de ella es posible satisfacer las necesidades y requerimientos de los consumidores en un lugar y tiempo dados a un precio previamente establecido y acordado entre las partes involucradas.

2.4.2. Cómo funcionan los mercados internacionales

Michael R (2013), manifiesta que es necesario señalar que “la oferta y la demanda son las principales fuerzas que hacen que las economías de escala funcionen” (pág. 169); por tal razón tanto la demanda como la oferta son los determinantes para conocer la cantidad producida de un determinado bien y por ende el precio para el consumidor final.

Los oferentes y consumidores, menciona Roberts P. (2013), “acuerdan un precio sobre un bien o servicio e inmediatamente se produce el intercambio entre una cantidad del bien o servicio acordado y una cantidad de dinero”(pág. 57); por esto, es preciso indicar que cuando los precios son bajos, se convierten en un estimulante para el consumo, pero la producción tiende a bajar y, por el contrario, si los precios son altos tienden a reducir el consumo estimulando la producción, por tal razón, los precios funcionan como el mecanismo equilibrador del mercado.

La fijación de precios para todos los bienes y/o servicios, permite que en el mercado exista coordinación entre compradores y vendedores, asegurando así la viabilidad de un sistema de economía de mercado.

2.4.2.1. Exportar genera competitividad

La condición fundamental para generar desarrollo, es la ganancia de la productividad en el transcurso del tiempo, para ello es precisa la participación de capitales, mercados de trabajo y productos inmersos en el mercado que funcionen apropiadamente.

Si un país incentiva las exportaciones, este genera competitividad, y por ende productividad que involucra los factores de producción y trabajo, todo esto con la dependencia de las políticas económicas establecidas con énfasis a la tasa de interés, aranceles, protecciones no arancelarias, entre otras. Por consiguiente, el desarrollo internacional, nacional y regional, depende del incremento de la productividad, e incentivos por parte del gobierno central, en la medida de la orientación hacia la exportación. Tamayo (2014), en su libro *Investigación y Planificación de Mercados*, menciona que las compañías a fin de mantenerse competitivas, están constantemente enfrentando desafíos para mejorar la calidad de su producto, reducir sus costos y el tiempo en el mercado. Señala que "...tales desafíos no pueden ser superados con eficacia solo por medio de realizar algunos cambios al interior de las unidades de negocio, dependen de manera crítica de las relaciones e interdependencias existentes entre diferentes entidades tanto internas como externas a una corporación determinada..."(pág. 46)

2.4.2.2. Importancia del factor tecnológico

Al ser este factor el que genera desarrollo, menciona Morales R. (2012), "está conformado por un conjunto de conocimientos adheridos en procesos de mejoramientos sucesivos de los procesos de producción de servicios y bienes" (pág.36). Es decir, el descuido a este nivel puede ocasionar pérdidas significativas, por ello es necesario realizar un diagnóstico orientado a establecer características, potencialidades, adaptación local y procesos de innovación por parte del gobierno.

Algunos autores señalan que a partir del fenómeno de la globalización se dio inicio a nuevas formas de organización logística y de gestión de los flujos físicos, fortalecidos por el desarrollo tecnológico del transporte y las comunicaciones (Gallardo, 2013).

No obstante esta situación, y a pesar de que Leiva (2014) reconoce que actualmente existe un incremento del uso de las Tecnologías de la Información (TIC's), en los procesos logísticos, puesto que son herramientas

imprescindibles para la transformación productiva del país y procuran un aumento en el desarrollo de los nuevos negocios; asegura que la componente tecnológica, es tal vez la menos problemática, pues advierte que los elementos claves para generar dinámica e innovación en diversos sectores encaminados a la sustentabilidad, productividad, competitividad y eficacia son la integración económica, acompañados de la coordinación y organización de los dirigentes.(Christopher, 2012, pág., 156).

2.4.2.3. Investigación de mercado

Considerando la utilización de la investigación de mercados, se conoce que para Prieto J. (2013), esta ayudará a “suministrar la información exacta para disminuir la incertidumbre en la toma de decisiones” (pág.7); es decir, por medio del estudio de mercado se vincula a consumidores, clientes y productores con el fin de identificar y definir oportunidades y problemas de mercado para generar nuevas ideas para mejorar las ya existentes.

Se conoce de manera general que, según Prieto J (2013), para exportar un determinado producto “es necesario recurrir a la investigación de mercados, puesto que a través de esta, es posible conocer los rendimientos de la producción, las políticas económicas adoptadas con incidencias en los precios de exportación”, es decir, en este campo, conviene realizar estudios específicos sobre las líneas de producción en lo que involucre productividad y análisis del entorno económico, en el cual facilite las condiciones de exportación, sin descuidar el mercado al cual se pretende ingresar. (pág. 123)

El estudio de mercado, es un apoyo para la dirección superior, pero éste no garantiza una efectiva solución en todos los casos, más bien es una guía que sirve solamente de orientación para facilitar la conducta en los negocios y para tratar de reducir al mínimo el posible margen de error.

2.4.3. La cadena de valor como base de comercio exterior

Como consecuencia de la evolución del entorno económico, las empresas han procurado desarrollar mecanismos de articulación, conformando grandes cadenas logísticas de suministros con sus proveedores y clientes, con eslabones dispersos en ámbitos geográficos distintos, dando lugar a la creación de redes locales y globales de producción operadas con sistemas logísticos altamente desarrollados.

Kays A y Jones (2013), reconocen la existencia de una tendencia creciente de la logística internacional hacia la gestión de la cadena de suministro y una competencia basada en el tiempo.

Según lo que manifiesta Porter (2013) "...toda estrategia global se caracteriza por dos dimensiones o decisiones críticas estrechamente vinculadas; Coordinación y Configuración..." es decir, por coordinación el identifica el grado y forma de interrelación de las diferentes actividades de la cadena de valor; la configuración la refiere a la distribución geográfica de las distintas actividades que la empresa realiza por los diferentes países en los que esta realiza sus operaciones.

Además, es necesario destacar que de acuerdo a la Dirección de Inteligencia Comercial e inversiones de Colombia, el aguacate es considerado como un producto potencial y apto para ingresar al mercado colombiano.

Los productos potenciales en Colombia representan las mejores oportunidades para el crecimiento y rentabilidad a largo plazo, esta opción, que cuenta con una considerable parte relativa del mercado y una tasa elevada de crecimiento para la industria, debe captar inversiones para conservar o reforzar sus posiciones dominantes, como por ejemplo, realizar eventos de promoción.

2.5. IDEA A DEFENDER

Al diseñar un plan logístico de exportación de aguacate Hass desde la provincia de Pichincha, considerando la oferta exportable y la demanda insatisfecha, entonces se definirá la oferta que permita cubrir la demanda efectiva de aguacate Hass hacia los importadores de Colombia.

2.6. VARIABLES

Para el presente proyecto de tesis es necesario entender que se debe definir las cantidades exactas de aguacate Hass que requiere el mercado de Colombia con el fin de establecer la oferta que puedan cubrir los oferentes de la provincia de Pichincha, bajo este escenario se definen las siguientes variables:

- **Variable Independiente:** Demanda efectiva de aguacate Hass
- **Variable dependiente:** Oferta de Aguacate Hass

CAPÍTULO III.

MARCO METODOLÓGICO Y DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

3.1. MARCO METODOLÓGICO

3.1.1. Modalidad de la investigación

La metodología que fue aplicada permitió obtener información que arrojó resultados sobre la oferta y demanda efectiva del aguacate Hass en la industria de Ecuador y Colombia, por lo tanto, fue necesario recurrir a la modalidad cuantitativa, herramienta metodológica que permitió determinar los resultados esperados sobre las variables objeto del presente estudio.

3.1.2. Tipo de investigación

De acuerdo a los objetivos que persigue, es una investigación de tipo exploratoria y descriptiva.

3.1.2.1. Exploratoria

Este proyecto estuvo encaminado a obtener un conocimiento aproximativo de la realidad de la industria colombo/ecuatoriana del aguacate Hass, por tal razón, se aplicó encuestas digitales a los demandantes (importadores) de aguacate Hass en Colombia y, por otro lado, a los productores (exportadores) de aguacate Hass en la provincia de Pichincha.

Además, es necesario destacar que para el desarrollo del objetivo uno del presente proyecto de tesis, se utilizó la investigación bibliográfica, se efectuaron consultas, recopilación e investigación de libros, revistas, folletos, artículos de prensa, revistas indexadas, que contengan información relacionada con el tema de oferta y demanda del mercado de aguacate Hass, y sobre todo cómo calcular o llegar a obtener la demanda efectiva del producto objeto de este estudio.

3.1.2.2. Descriptiva

Asimismo, se aplicó la investigación descriptiva, resultado eficaz por su enunciación clara del problema: ¿Existe la oferta que permita cubrir la demanda efectiva de aguacate Hass en el mercado Colombiano?, es decir, se puntualiza cuantitativamente la demanda por temporada, se describe la

estructura operativa de comercialización internacional, precios y su influencia, entre otros.

3.1.3. Población y muestra

El presente proyecto de tesis, dado que las dos poblaciones de estudio, tanto de oferta como demanda, no superan las 50 unidades de estudio, no fue necesario aplicar la fórmula estadística para el cálculo de la muestra, por esta razón se recopilaron datos del total de la información existente.

En la provincia de Pichincha existen 40 productores que se dedican al cultivo de aguacate Hass (Ver Anexo 1), y se ha logrado identificar 8 importadores de esta fruta en el mercado colombiano (Ver Cuadro 3.10).

3.1.4. Operacionalización de variables

Un aspecto fundamental en el proceso investigativo, es la operacionalización de las variables, permite evidenciar el proceso de llevar una variable desde un nivel abstracto a un plano más concreto, cumpliendo así la función básica de precisar al máximo el significado que se le otorga a cada una de las variables objeto de estudio; con ello se inicia identificando la validez que estas presentan, siendo necesario conocer sistemáticamente el marco teórico que fundamenta el problema del cual se ha desprendido y de su relación directa con la idea a defender que la respalda.

Dentro de este punto, ha sido indispensable lograr descomponer las variables en dimensiones, para que estas a su vez puedan ser traducidas en indicadores que permitan la observación directa y la medición, porque a través de ellas se precisan los aspectos y elementos que se desea cuantificar, conocer, y registrar con el fin de llegar a sus respectivas conclusiones.

Además, esta herramienta de investigación y análisis permite identificar las variables de estudio (la demanda de aguacate Hass en el mercado colombiano y la oferta por parte de los productores de la provincia de pichincha), a través de indicadores que logren realizar la correcta interpretación de estas, considerando parámetros estrictamente medibles, es decir de forma cuantitativa y cualitativa si el caso lo amerita.

Cuadro No: 3.1
Indicadores de Medición

Variables	Indicadores	Ítems	Técnicas	Informantes
VARIABLE DEPENDIENTE Oferta de Aguacate Hass	Oferta	Conceptos de oferta	Investigación bibliográfica	LIBROS
		¿Cuál es el país de destino de las exportaciones de aguacate Hass?	Encuesta (Anexo2)	Productores de Pichincha
	Factores que afectan la oferta	¿Tiene algún problema en el cultivo y cosecha del aguacate Hass?		
	Comportamiento histórico de la oferta	¿Cuál es el precio de la tonelada del aguacate Hass?		
	Oferta actual	¿Cuál es la cantidad que comercializa?		
	Proyección de la oferta	¿Número de toneladas del aguacate Hass que tendría disponible para vender a Colombia?		
VARIABLE INDEPENDIENTE Demanda efectiva	Demanda	Conceptos de la demanda efectiva	Investigación bibliográfica	LIBROS
	Segmentación del mercado	¿Qué tipo de aguacate adquiere?	Encuesta Digital (Anexo 3)	Importadores de Aguacate Hass en Colombia
	Factores que afectan la demanda	¿Cuáles su proveedor principal?		
	Comportamiento histórico de la demanda	¿Cuántas Toneladas de aguacate adquirió en los últimos años?		
	Demanda actual	¿Cuál es el precio que paga por cada tonelada de aguacate?		
	Proyección de la demanda	¿Qué cantidad de aguacate necesita comprarle a Ecuador en el año 2013?		

Fuente: Indicadores de Medición

Elaborado Por: Yesenia Hernández

3.1.5. Plan de recolección de la información

Para el cumplimiento del objetivo uno, fue necesario realizar una investigación bibliográfica que permitió obtener conocimiento en el tema de oferta y demanda; en cuanto a la recopilación de información se requirió de formularios digitales, ahora bien, este fue estructurado en base a las variables que presenta este tema de tesis.

Para conocer la oferta de aguacate Hass, fue necesario trasladarse a la provincia de Pichincha, ciudad de Quito, lo que implicó previamente gestionar las citas respectivas con los productores del producto, en cambio para la demanda, fue necesario establecer una base de datos de 8 importadores de aguacate registrados en Colombia, de conformidad a los datos presentados por el departamento de Información de importaciones y exportaciones de este país, y enviarles a sus direcciones electrónicas el formato de encuesta establecido para ellos, lo que permitió conocer las dificultades que tienen al momento de adquirir el producto.

Además, las fuentes que arrojaron datos clave en la presente investigación fueron: INIAP, MAGAP, TRADE MAP, FAO, PRO ECUADOR, SENA, Banco Central del Ecuador, Banco de la República de Colombia, y proyectos similares al tema planteado.

3.1.5.1. Técnica de investigación

3.1.5.1.1. Encuesta

Esta técnica, constituida por una serie de preguntas fundamentales para conocer la situación real del producto objeto de esta investigación, permitió la recopilación de datos mediante su aplicación tanto a los productores de aguacate Hass en la provincia de pichincha (Ver anexo No. 2), como a los importadores de esta fruta en Colombia (Ver anexo No. 3).

3.1.5.2. Instrumento de investigación

3.1.5.2.1. Guía de encuesta

Es el formulario aplicado a los productores de aguacate Hass en la provincia de pichincha, y a los importadores de esta fruta en Colombia; indagación realizada con el propósito de obtener información acerca del producto objeto de exportación y la capacidad de producción para el mercado externo.

3.1.6. Procesamiento y análisis de la información

Para interpretar de manera objetiva y cuantitativa la información obtenida, fue necesaria la utilización de la estadística como herramienta principal de análisis del problema planteado. Se consolidó los datos en un software conocido como SPSS Statistics 20, que permitió establecer una base de datos dinámica, generando tablas binarias o de contingencia.

Las herramientas de diagnóstico utilizadas para conocer la industria del aguacate Hass en el mercado colombo ecuatoriano, fueron la elaboración de un análisis de factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos, de los países objeto de estudio, y la identificación de un perfil de oportunidades y amenazas, considerando una escala de medición para cada indicador establecido en el estudio del entorno tanto a nivel interno como externo, claro está, que para realizar el análisis micro, se utilizó la herramienta de las fuerzas competitivas de Porter y la cadena de valor, que permitieron realizar una ponderación de los datos que aportan valor a cada una de las acciones que implican realizar la oferta de esta fruta hacia el mercado destino considerando las variables expuestas anteriormente .

3.2. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

A continuación, se presentan los datos resultado de una minuciosa investigación del entorno en el que se desarrollan las dos variables del presente proyecto de tesis, como primer escenario tenemos el análisis del entorno ecuatoriano, y consecuentemente del entorno colombiano.

3.2.1. Análisis de la industria del aguacate Colombo-Ecuatoriana

3.2.1.1. Aspecto político Colombo-Ecuatoriano

Para empezar a realizar el análisis de este importante indicador, es pertinente conocer los principales acuerdos comerciales que mantiene el Ecuador principalmente con Colombia, es así que se analiza el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), cuyo objetivo y alcance es establecer un marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica que contribuya a la libre circulación de bienes y servicios con la plena utilización de los factores productivos, eliminación de restricciones arancelarias y no-arancelarias, promover las inversiones en condiciones de competencia entre las partes.

Otro acuerdo comercial muy importante que el país mantiene es con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), este tiene como

principios generales la creación de un área de preferencias económicas para lograr un mercado común latinoamericano con flexibilidad y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales.

Para efectos de la presente tesis, y dar cumplimiento a la exportación del producto, es necesario contar con el permiso sanitario que emite la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro-AGROCALIDAD, cuya misión es ejecutar políticas de regulación y control de las actividades productivas del agro nacional, respaldadas por normas nacionales e internacionales, dirigiendo sus acciones a la protección y mejoramiento de la producción agropecuaria.

Así también, en la República de Colombia, es un país ubicado en la zona noroccidental de América del Sur, “se ha caracterizado por el radicalismo político que ha desencadenado numerosos conflictos internos armados, las ramas del poder público permiten la orientación y la administración que desempeña el gobierno” (Transparencia Colombia, 2013, párr. 1).

Colombia mantiene acuerdos comerciales, con la finalidad de generar una integración económica abierta, para acercarse con menos restricciones a mercados extranjeros, por tal razón, según la Ministra de Relaciones Exteriores de Colombia, María Holguín (2014), cuenta con un estratégico esquema de integración económica, al ser miembro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), es así que constituye una zona de libre comercio con Bolivia, Ecuador y Perú.

Dentro de la política fiscal, el encargado de tomar medidas de adopción de instrumentos que eleven el ahorro público en los momentos de auge, es el ministerio de Hacienda y Crédito Público y así obtener mayor expansión del gasto en momentos en que la economía presente situaciones de desaceleración.

Para llevar a cabo la comercialización y exportación de aguacate Hass en el mercado colombiano, es pertinente conocer que no existen barreras arancelarias para este producto de conformidad al acuerdo de Cartagena, este establece el programa de liberación es decir, con la presentación del Certificado de Origen se libera del pago de gravámenes y restricción de todo orden.

Cuadro No: 3.2 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, aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos secos.
0804.40.00.00	Aguacates (paltas)
Concepto	Importaciones (Para Colombia)
Gravamen	15%
Gravámenes por acuerdos internacionales	0%
Régimen de comercio	Libre importación
Índice alfabético arancelario	Aguacates frescos
Documentos de soporte	<ul style="list-style-type: none"> • Documento fitosanitario de importación- instituto colombiano Agropecuario (OBLIGATORIO) • Visto Bueno – Instituto Nacional de Vigilancia de medicamentos y alimentos (OPCIONAL)
Fuente: DIAN- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales	
Elaborado Por: Yesenia Hernández	

Para la comercialización del aguacate Hass es necesario la presentación de los siguientes documentos con el objetivo de garantizar la salubridad del producto:

- **Certificado de origen**

Documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país.

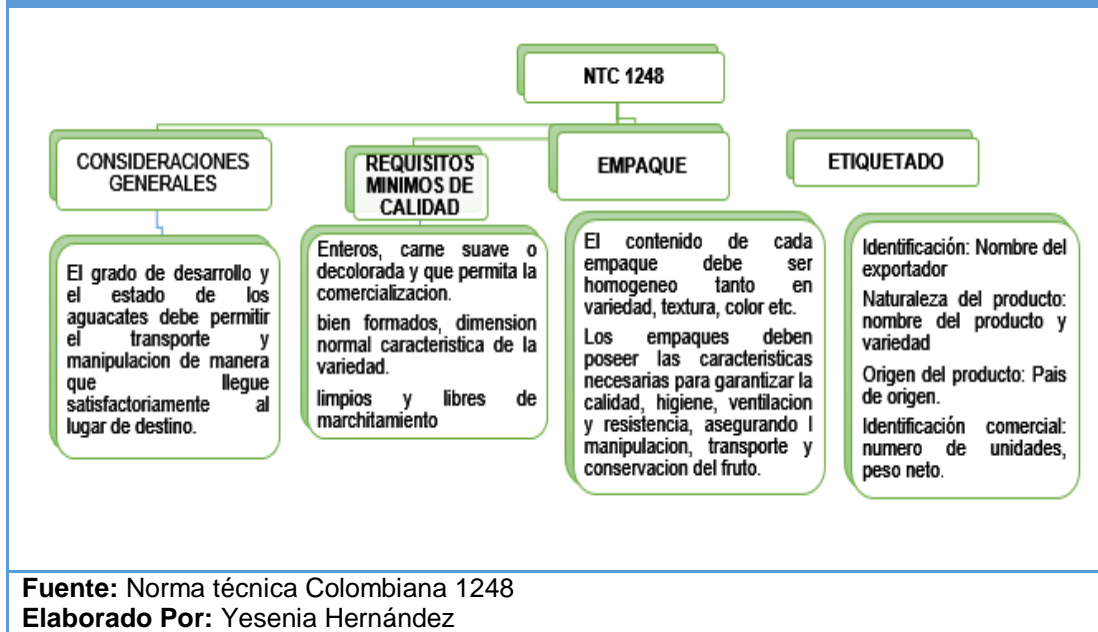
Se utiliza solo para las exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden. (PRO ECUADOR, 2014, párr. 1)

- **Norma técnica colombiana NTC 1248**

Especifica los requisitos que se deben cumplir para la importación del aguacate, siendo estos:

- calidad,
- presentación,
- etiquetado
- empaque, etc.

Cuadro No: 3.3
Norma Técnica Colombiana NTC 1248



3.2.1.2. Aspecto económico Colombo-Ecuatoriano

El Ecuador, según la Comisión Económica para América latina y el Caribe (CEPAL), sostiene que “tiene una proyección de crecimiento del 5%, puesto que al tratarse de un país eminentemente agrícola, registra un dinamismo notorio, “es así como para el año 2013, se evidencia que el sector de la agricultura, ganadería, silvicultura y caza, contribuyó con un 8,61% al PIB, representando una variación en comparación con el 2008 de 0.70%.”(BCE, 2013, párr. 2).

Cuadro No: 3.4
Indicadores económicos de Ecuador

Indicador	Índice año 2014
Crecimiento del PIB	4.2%
Índice de precios al consumidor	3.67%
Inflación	3.67%
Población	16´.164.708
Salario Mínimo	\$340.00
Canasta Familiar	\$ 646.30 USD
Tasa de Desempleo	4.67%

Fuente: INEC, FMI, BCE
Elaborado Por: Yesenia Hernández

El Ecuador registró una inflación anual de 3.67% en el 2014 frente al 2.70% del 2013, según el último reporte del índice de precios al consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Según Fernández (2008):

La comercialización de productos o servicios involucra gran cantidad de actividades por parte del área de mercadotecnia, todas estas actividades deben tener una actividad clara, de forma tal que los esfuerzos de mercadotecnia tengan resultados tangibles para la empresa. Para un especialista de mercadotecnia sería prácticamente imposible analizar y estudiar todos y cada uno de los elementos de un mercado total, incluso sería difícil conocer a detalle todas las características de un mercado disponible; por ello se hace necesaria la búsqueda de herramientas que nos permitan analizar el mercado de manera más sencilla (pág. 9)

El sector agropecuario ha sido, es y continuará siendo el mayor motor productivo de la economía ecuatoriana, tiene una notable importancia económica y social; porque a más de ser la actividad económica que más aporta al PIB total, es la segunda actividad generadora de divisas.

Actualmente, la nueva variedad de aguacate “Hass”, ha generado oportunidades para motivar a la producción encaminada a la exportación, debido a la gran demanda internacional existente, especialmente en el país vecino de Colombia; como se puede observar en el cuadro No. 4.1, Colombia importa la mayor parte de la oferta ecuatoriana de esta fruta exótica, las cifras presentadas reflejan que 3.855,89 toneladas fueron importadas por este país en el 2.013 con un valor total FOB de 246,43 mil USD.

Cuadro No: 3.5 Destino de exportación de aguacate					
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB- DÓLAR	% / TOTAL FOB- DÓLAR
0804400000	AGUACATES (PALTAS)	Colombia	3.855,89	246.43	99.66
		Antillas Holandesas	0.22	0.83	0.34
		Canadá	0.01	0.04	0.02
		Hong Kong	0.01	0.01	0.01
		España	0.00	0.01	0.01
		TOTAL SUBPARTIDA:	No. De Países: 5	3.856,12	247,29
TOTAL GENERAL			3.856,12	247,29	100
Fuente: Banco Central del Ecuador Elaborado Por: Yesenia Hernández					

Las exportaciones de aguacate en Ecuador tienen como destino Colombia, sin embargo, es importante resaltar que la mayoría de la producción nacional es destinada para consumo interno, especialmente en la sierra.

Para el año 2011, las exportaciones ascendieron a USD 365 mil, USD 31 mil más que en el 2010, que fue el año de mayor decrecimiento (23.2%). Según los datos expuestos en el Banco Central del Ecuador (BCE), durante el año 2013, en promedio, “el valor por tonelada del aguacate exportado desde

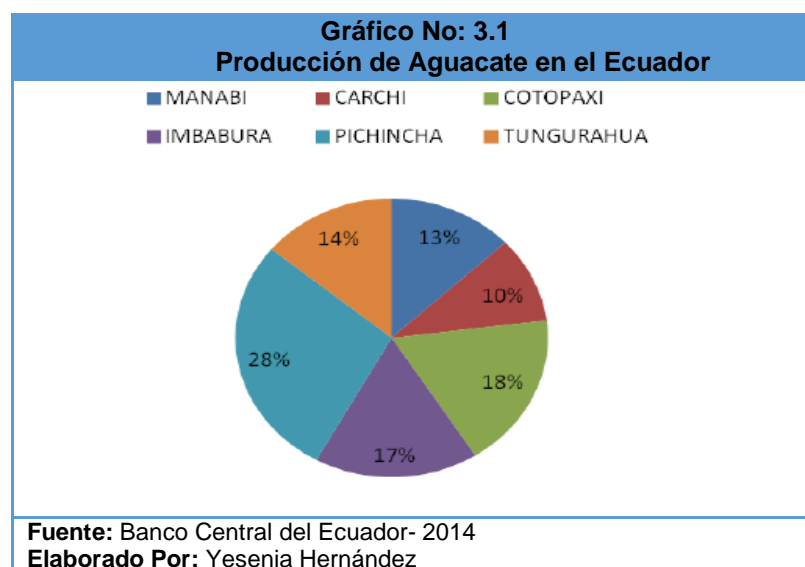
Ecuador fue de USD 68.6”; la variedad de mayor producción y que tiene acogida tanto a nivel nacional como internacional, es el aguacate Hass, tiene forma ovalada y semillas pequeñas, se puede pelar fácilmente y tiene un excelente sabor (párr.6).

Cuadro No: 3.6				
Exportaciones ecuatorianas de aguacate				
AÑO	VALOR FOB (MILES USD)	TONELADAS	VARIACIÓN FOB	VARIACIÓN TONELADAS
2009	324	5340		
2010	304	4951	-6,14	-7,28
2011	436	6808	43,26	37,51
2012	334	3805	-23,21	-44,11
2013	365	4809	9,27	26,37

Fuente: Sistema de Inteligencia de Mercados (SIM)
Elaborado Por: Yesenia Hernández

Ecuador ha exportado un total de 26.37 mil toneladas en el periodo 2009-2013, siendo el año 2011, el de mayor cantidad exportada (6808 toneladas). Durante este periodo, el crecimiento promedio anual en cantidades fue del 3.12%, inferior al crecimiento en valores, lo que supone un aumento de los valores referenciales de exportación de este producto.

A continuación, se pone en consideración un gráfico, en donde se destacan las principales provincias del Ecuador, en las cuales se cosecha el aguacate y representan un porcentaje representativo frente a la cantidad producida para destinarla al consumo del mercado nacional o internacional.



El 28% de la producción de aguacate existente en el Ecuador, está concentrada, en su mayoría en la provincia de Pichincha, seguida del 18% en

Cotopaxi, 17% en Imbabura, 14% en Tungurahua, 13% en Manabí, y 10% en Carchi, validando así la existencia del producto en el territorio ecuatoriano.

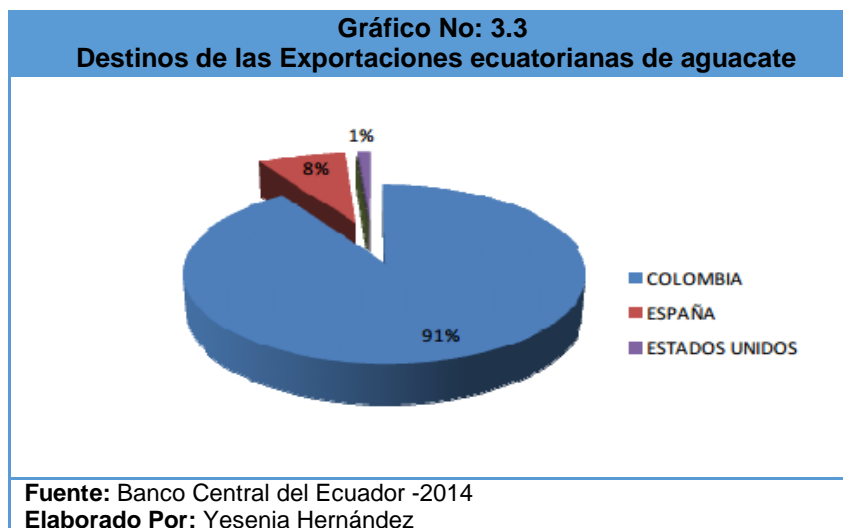
- **Exportaciones del sector**

En el periodo 2010-2014, el Ecuador ha exportado USD 1.8 millones, con un promedio de crecimiento anual del 5.8%. Dentro de este periodo, el año de mayores exportaciones fue el 2012, con USD 436 mil exportados, en ese año se registró un crecimiento del 43.3% respecto del año anterior.



Como se puede identificar, la evolución de las exportaciones de aguacate presentan una variación promedio de 3.1% de incremento por cada tonelada exportada, es evidente que durante los últimos 5 años, el que mejor aporte con valores positivos a los resultados de la balanza comercial, ha sido el año 2012, con un valor total FOB de exportación porcentual del 5.8%, siendo estos muy positivos para el sector comercial-productivo del Ecuador.

Entre los principales mercados que el país tiene identificados para considerarlos como destinos de exportación de aguacate son principalmente Colombia, España y EEUU, con un 91%, 8% y 1% respectivamente de conformidad con los datos expuestos en la página electrónica del Banco Central del Ecuador.



Como complemento al análisis anterior, se presentan los datos obtenidos del International Trade Centre, según los cuales Colombia sigue siendo el principal mercado ecuatoriano, con USD 298 mil dólares importados desde Ecuador en el 2014. Estos datos reflejan expectativas muy positivas frente a los objetivos presentados en este proyecto de tesis.

Cuadro No: 3.7
Principales mercados de aguacate provenientes de Ecuador
MILES USD

País	2010	2011	2012	2013	2014
Colombia	323.90	290.15	432.43	257,28	298,51
España	0,00	0.03	0.01	77.04	66,00
Antillas Holandesas	0,00	0.00	0,0	0.11	0.06
Alemania	0,00	0.00	0,0	0.00	0.00
Italia	0,00	0.22	0,0	0.00	0.00
Estados Unidos	0,00	13.60	3.08	0.00	0.00
TOTAL GENERAL	323.90	304,00	435.52	334.43	364.57

Fuente: Trade Map - 2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

Durante los últimos 5 años, las exportaciones mundiales de aguacate han generado un incremento porcentual muy positivo, y está representado por aproximadamente un 49% de crecimiento a causa de la demanda existente en los mercados extranjeros resultando esto muy positivo para el desarrollo del sector agropecuario ecuatoriano.



Esta evolución positiva, genera expectativas positivas para la implementación del proyecto de tesis, al presentarse valores incrementales, es oportuno mencionar que la demanda del aguacate a nivel mundial es satisfactoria; ahora, refiriéndose a Colombia, de acuerdo a los estudios de mercado realizados por la Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, este país es reconocido a nivel mundial por ser la sexta economía más grande a nivel de toda América, y convirtiéndola así en la vigésimo séptima más grande del mundo; además por su diversidad cultural, la producción de café suave, flores, esmeraldas, carbón y petróleo. A continuación, se detallan los principales indicadores económicos de este país:

Cuadro No: 3.8
Indicadores económicos de Colombia

Indicador	Índice año 2014
Producto Interno Bruto (PIB)	\$490726.77 millones de pesos
Crecimiento del PIB	4.2%
Índice de precios al consumidor	0.13%
Riesgo país	1.55%
Inflación	3.66%
Población	47'954.391
Tasa de crecimiento poblacional	1.15%
Salario Mínimo	\$616.000
Tasa de Desempleo	7.7%

Fuente: Banco de la República de Colombia, DANE -2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

Como se puede evidenciar, Colombia pese a las adversidades del medio económico, ha optado por tomar estrategias para mantener el crecimiento y desempeño de la economía colombiana.

De conformidad por lo establecido por Bernardo (2012), menciona que el Producto Interno Bruto (PIB) “es el valor monetario de los bienes y servicios

finales producidos por una economía en un periodo determinado” (pág. 22). El PIB colombiano para el año 2014 fue de 490.726,77 millones de pesos, según resultados presentados por el DANE, lo que representa un crecimiento del 4.2%.

Considerando el análisis de riesgo país de Colombia, Birkner (2014), manifiesta que se trata de un índice que intenta medir el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras (pág. 8), por esto Morgan (2014), analiza que el riesgo país de Colombia en el año 2014 fue de 1.47%, lo que significa que la tasa que cobran los inversionistas internacionales sobre la deuda de Colombia en el exterior se logró ubicar en 129 puntos, como consecuencia de las estrategias de confiabilidad aplicadas en la economía colombiana.-

La inflación para el año 2014, fue de 3.66%, cifra ajustada a los pronósticos del Banco de la República, este incremento de 1.91% en el año 2013, al antes mencionado, se debe al aumento de los precios de alimentos (0.16%), educación (0.17%) y vivienda (0.20%), (La Nación Colombia, 2014, párr. 1). Actualmente, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), Colombia tiene una población de 47´954.39 habitantes, con una tasa de crecimiento poblacional del 1.13%, resultando esto satisfactorio para determinar las magnitud de las demandas que deberán ser satisfechas en base a la evolución de las necesidades.

La administración económica de Colombia, está regulada por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, la misma que tiene como competencia coordinar la política macroeconómica; formular, definir y ejecutar la política fiscal del país; incidir en los sectores económicos, gubernamentales y políticos, gestionar los recursos públicos de la nación considerando el criterio de perspectiva presupuestal y financiera, con la finalidad de garantizar las condiciones para el crecimiento económico sostenible, y sobre todo la estabilidad y solidez de la economía y del sistema financiero.(Ruda, 2013, pág. 26)

En cuanto a la parte comercial, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, es el encargado de formular, adoptar, dirigir y coordinar las políticas generales en materia de desarrollo económico y social del país, relacionadas con la integración, competitividad y desarrollo de los sectores productivos de la industria; la micro, pequeña y mediana empresa, el comercio exterior de bienes, servicios y tecnologías, la promoción de la inversión extranjera, el

comercio interno y el turismo; y ejecutar las políticas, planes generales, programas y proyectos de comercio exterior. La política exterior de Colombia, “se enfoca principalmente en la consolidación y fortalecimiento de instituciones y políticas que respondan al ritmo de los cambios que se presentan en el sistema internacional” (Ulloa, 2011, pág. 20), para lo cual el gobierno ha hecho especial énfasis en lograr crecimiento y competitividad, igualdad de oportunidades y consolidación de la paz, que conlleven a una mayor integración regional y diversificación de las relaciones.

En cuanto al sector agropecuario, se conoce que según el último estudio realizado por el Instituto Geográfico Agustín Codazzi en el año 2012, Colombia cuenta con más de 22.1 millones de hectáreas aptas para la actividad agrícola, lo que constituye que cuenta con un gran potencial para la explotación de los suelos productivos, por consiguiente de acuerdo al estudio presentado por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), acerca del potencial de expansión del área agrícola demuestra que tan solo 5.3 millones de hectáreas son utilizadas para tal, es decir, solo el 24% del total de hectáreas disponibles, están siendo aprovechadas. El gobierno Nacional, a través del Instituto de Calidad del Agro (ICA), regula y controla los temas fitosanitarios en el país, con el objetivo de garantizar la producción agrícola considerando los sistemas logísticos que este trae consigo.

A pesar de los aspectos económicos de Colombia, es necesario dar a conocer que el aspecto industrial ha venido comportándose de manera negativa, el crecimiento ha sido nulo, por tal razón, de acuerdo a las estadísticas presentadas según la Dirección de Impuestos y Aduana Nacionales (DIAN), expone que durante el año 2013, el porcentaje de participación de la Industria era de -1,5% en sus ventas lo que afectó inmediatamente la tasa de desempleo en este sector cayendo en un -0.5%, convirtiéndose esta situación en una desventaja para el sistema colombiano.

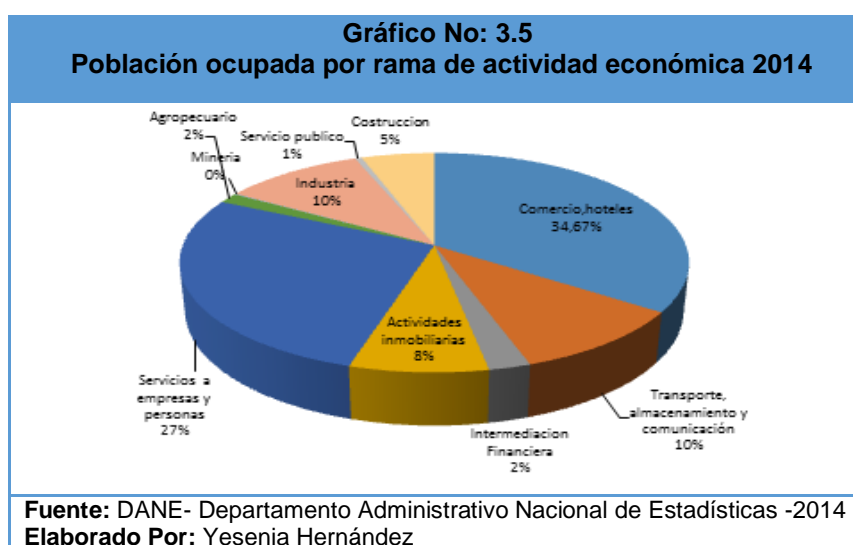
3.2.1.3. Aspecto sociocultural Colombo-Ecuatoriano

Dentro del aspecto sociocultural, se conoce que el Ecuador es reconocido como una comunidad histórica, dueña de una gran riqueza cultural, por tal motivo, los pueblos ecuatorianos son distinguidos por los distintos pisos ecológicos existentes, es decir, el oportuno aprovechamiento de la riqueza que brinda el entorno, generando la oportunidad de diseñar un calendario agrícola. De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del

Ecuador (INEC), la población hasta noviembre del 2.014 alcanzó los 16.138.430 habitantes, y calcula que la densidad demográfica es de 55.6 habitantes por kilómetro cuadrado, según datos de la encuesta de Empleo Urbano y Rural del INEC, la Población Económicamente Activa (PEA), a diciembre del 2.013 superó los 6.7 millones de personas, representando el 44% de la población del país.

En ese mismo año, la tasa de desempleo en el Ecuador culminó con 4.12%, la más baja en los últimos años. De igual manera la tasa de ocupación plena al 2.013 fue de 42.79%, superior en 1.5 puntos en relación al año 2.012. Ecuador tiene una marcada orientación agrícola, básicamente por las características productivas de su tierra, del suelo y del medio ambiente. Según datos del III Censo Nacional Agropecuario, del 40% de la población que habita en el área rural, el 62% conforman hogares de productores agropecuarios y viven en las propias Unidades de Producción Agropecuaria (UPA).

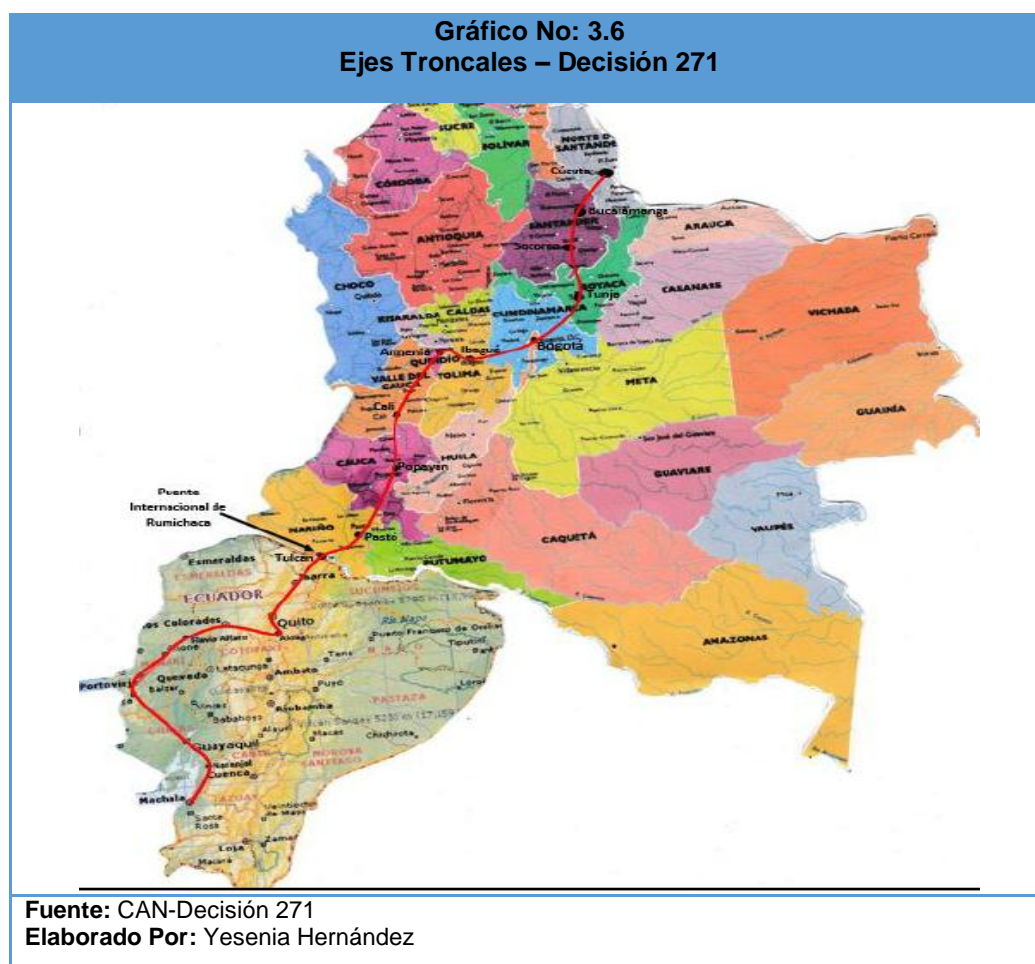
La Demografía de Colombia, es estudiada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). Además, en base a la investigación realizada, se conoce que según datos presentados por este, ha sido posible identificar en porcentajes, cual es la población colombiana ocupada, considerando la actividad económica que realizan, y conocer cual el sector que más representatividad tiene para la generación de fuentes trabajo (Ver Gráfico 3.5)



Como se puede identificar, la población ocupada considerando la rama económica a la que se dedican está concentrada en actividades hoteleras y comerciales, mientras que el desarrollo de la actividad minera no es tan

notoria, pues el porcentaje reflejado es muy minoritario y se presta para deducir que no existe motivación por parte del ente gubernamental para fomentar el desarrollo de este sector. Los problemas sociales en Colombia, hacen referencia a las problemáticas como el desplazamiento forzado, conflicto armado interno y la violencia que viven algunas áreas del país. En los últimos años, estas se vienen reduciendo de manera considerable, con la utilización de varias estrategias del gobierno nacional en turno, pero aún muchas de ellas persisten, generando en cierto grado incertidumbre al momento de procurar mantener una estabilidad social.

La decisión 271 de la CAN, hace énfasis al Sistema Andino de Carreteras, específicamente en su artículo 3, y fundamentando en el criterio de Cisneros (2013), se definen como ejes troncales las siguientes vías identificadas por los puntos de unión de sus tramos, considerando principalmente los que serán utilizados para dar cumplimiento con el presente tema de tesis.



3.2.1.4. Aspecto tecnológico Colombo-Ecuatoriano

Con la finalidad de implementar y proporcionar biotecnologías que se apliquen al mejoramiento genético, caracterización de viabilidad, propagación con cultivo de tejidos, diagnóstico, y patología en materia molecular, fue creado el Departamento Nacional de Biotecnología (DNB), por parte del INIAP tomando en cuenta la filosofía de mejoramiento continuo, prestación de servicios, preservación ambiental y generación de oportunidades de desarrollo para los agricultores y público en general, por ende contribuir en los procesos de investigación y generación de tecnologías en beneficio del sector agropecuario nacional.

La diversidad de condiciones climáticas que ofrece el Ecuador, facilita el cultivo de la variedad Hass con picos de producción claramente identificados de febrero a marzo y de agosto a septiembre, por ende encamina a la exportación e industrialización.

Para fortalecer este rubro, los sectores público y privado han puesto en práctica un plan de siembra y producción de aguacate incluyendo el respaldo de la investigación, capacitación, asistencia técnica y una apropiada cartera crediticia a un costo financiero bajo.

El Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (Iniap), ha implementado un Programa Nacional de Fruticultura, que tiene como finalidad desarrollar planes y proyectos de investigación de frutales del litoral, andinos, y amazónicos para generar, transferir conocimientos, tecnologías que contribuyan al aumento de la competitividad y sustentabilidad de la fruticultura nacional.

Así también, la Corporación Colombiana de investigación Agropecuaria (CORPOICA), en convenio con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo rural (MADR), en atención a las demandas de tecnología por parte de productores, agroindustriales, consumidores e investigadores, busca conformar una agenda de proyectos de investigación y transferencia de tecnología con el objetivo de desarrollar y ofrecer productos y procesos tecnológicos válidos para su utilización competitiva y sostenible en las principales zonas de producción del país. CORPOICA dispone de una estrategia integral para la socialización de los productos y procesos tecnológicos desarrollados en frutales.

Según el Ministro de Tecnologías de la Información y las comunicaciones, Diego Molano (2014), cuenta con un equipo de investigadores y técnicos especializados en estos cultivos, dispuestos a ofrecer asesoría técnica, a desarrollar proyectos conjuntos y a atender las demandas tecnológicas de diferentes representantes de la cadena productiva. (pág. 32).

A continuación, el cuadro No. 3.9, sintetiza los factores más destacados de la herramienta de diagnóstico utilizada, e identificando si representa una oportunidad, debilidad, o amenaza, frente a las expectativas que ofrece el medio en el que pretende desarrollarse este proyecto de investigación.

Cuadro No: 3.9			
Resumen Pest Ecuador-Colombia			
Políticos	Económicos	Sociales	Tecnológicos
Ecuador es Integrante de la Comunidad Andina de Naciones (CAN)	Incentivos económicos a los productores para realizar el cultivo de aguacate Hass	Índice general de empleo positivo	Existen técnicos especialistas para la combinación de variedades de aguacate
En Colombia existen políticas de apoyo a la actividad agrícola.	La actividad agropecuaria es el indicador principal para la aportación al PIB	Índice de Inflación social estable	Adquisición de herramienta tecnológica apropiada
Otorgación de Permisos Fitosanitarios de manera oportuna y sin demoras	Créditos a través del BNF para realizar actividades agropecuarias	Adopción de formas asociativas para creación de ideas emprendedoras.	Generación de producción de calidad con la nueva tecnología utilizada
La implementación de protección al medio ambiente con la intervención del MAE.	Existe coordinación para la perspectiva presupuestal y financiera de cada sector colombiano	País latinoamericano con mayor índice de emigrantes	Utilización competitiva y sostenible en las principales zonas de producción del país.
Colombia fomenta la protección al medio ambiente a través del manejo responsable de insumos	Competitividad y desarrollo en los sectores productivos de la industria colombiana	La comunidad productiva colombiana, generalmente adolece de los servicios esenciales como electrificación, acueductos, vías de acceso, comunicaciones y centros de salud.	Socialización de productos y procesos tecnológicos desarrollados en frutales.
Colombia mantiene acuerdos de carácter comercial con MERCOSUR	Potencial para la expansión del área agrícola productiva en Colombia	La rama económica en Colombia que mayor concentración tiene son las actividades hoteleras y comerciales	El MinTIC, entidad encargada de diseñar, adoptar y promover las políticas, planes, programas y proyectos que busquen mejorar la calidad de vida de cada colombiano
Fuente: Macro entorno - Ecuador - Colombia			
Elaborado Por: Yesenia Hernández			

El Ecuador, al ser integrante del pacto andino, facilita realizar actividades logísticas para cumplir con los requerimientos que exige la demanda de los consumidores extranjeros, siendo principalmente el transporte internacional de carga, facilidad para la otorgación de permisos fitosanitarios y normas legales que deben cumplirse para la exportación de un determinado bien o servicio.

El gobierno colombiano tiene establecido acuerdos comerciales con países integrantes de la CAN y de tercer mundo, cuenta con una estructura económica constituida por la industria agropecuaria, minera, pesquera, manufacturera, comercio, servicio y construcción, destacando principalmente que la rama económica que mayor concentración tiene son las actividades hoteleras y comerciales, son las que mayor aportación generan al PIB para el desarrollo del país.

La intervención de entidades gubernamentales financieras, como el Banco Nacional de Fomento, ha permitido el acceso a créditos dirigidos al sector agropecuario, considerando el impacto ambiental que estas generen y con ello mejorar el estilo de vida de sus integrantes para garantizar un ambiente saludable con pronóstico preventivo, incrementando así el índice general de empleo, y por ende el desarrollo económico del país.

En cuanto al manejo de las TIC, Colombia cuenta con la participación del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones con el objetivo de promover el uso y apropiación de estas, entre los ciudadanos, las empresas, Gobierno y demás instancias nacionales como soporte del desarrollo social, económico, y político de la nación. La participación de técnicos especialistas en el ámbito ecuatoriano tecnológico, ha permitido desarrollar nuevas variedades de productos agrícolas, a través de la combinación de las mismas, entre ellos se destaca el aguacate Hass, producto que se convierte en el protagonista principal de la presente investigación.

Como conclusión, luego de realizar el análisis de los principales aspectos de los mercados involucrados en este estudio (Ecuador/Colombia), se obtiene que Ecuador, presenta un ambiente favorable y positivo para llevar a cabo la producción de aguacate Hass, y por ende destinarla a la exportación, mientras que Colombia a pesar de que dispone de suelos productivos, no puede satisfacer la demanda existente de esta fruta en tiempo presente, por tal razón, se ven obligados a recurrir a las importaciones con la intervención de intermediarios.

3.2.2. Análisis del microentorno de la industria del aguacate

3.2.2.1. Clientes

Los posibles clientes para poder cubrir parte de la demanda insatisfecha en el mercado colombiano según datos proporcionados por el departamento de Información de Importadores y Exportadores de Colombia-2014 y el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), son los siguientes:

Cuadro No: 3.10			
Directorio de importadores de aguacate en Colombia			
Importador	Ciudad	Distancia desde Pichincha (km)	Tiempo de recorrido (h)
Coagromar Sa Ci	Ipiales	250	6
Distrifrut Eu	Ipiales	250	6
Frutas Paraíso Ltda	Ipiales	250	6
Garzón López Diego Andrés	Ipiales	250	6
Importaciones Exportaciones Agropez Ltda C. I.	Ipiales	250	6
Moreno Celis José Emiliano	Bogotá	730.07	22
Pabón Ortiz Luz Yaneth	Cúcuta	1.124.18	34
Rojas Sanabria Hermenciano	Cúcuta	1.124.18	34

Fuente: Información de Importadores y Exportadores de Colombia-2014 - DANE
Elaborado Por: Yesenia Hernández

A continuación, luego de conocer a los importadores de aguacate Hass de Colombia, es pertinente realizar la siguiente ponderación para la selección del importador específico al que se pretende llegar.

Según Gómez D (2014), manifiesta que “la clave para definir un mercado es encontrar un grupo pequeño, con características demográficas muy específicas o con un problema o necesidad muy concreto” (pág. 3).

Entonces, considerando el criterio expuesto, es pertinente evaluar las distancias geográficas y tiempos de recorrido que existen desde la provincia de Pichincha hasta el destino del producto. Los indicadores expuestos representan la competitividad en el mercado del aguacate Hass, con la respectiva asignación categórica de 1, 2,3,y 4, para la cuantificación de malo, medio, medianamente alto, y alto respectivamente.

Cuadro No: 3.11 Ponderación Clientes												
Indicadores	Importancia para el proyecto		Coagromar Sa Ci		Distrifrut EU		Frutas Paraíso Ltda		Garzón López Diego Andrés		Agropez Ltda C.I	
Distancias geográficas	4	0,20	4	0,80	4	0,80	4	0,80	4	0,80	4	0,80
Condiciones de entrega	4	0,20	2	0,40	1	0,20	4	0,80	2	0,40	2	0,40
Formas de Pago	3	0,15	3	0,45	1	0,15	3	0,45	1	0,15	1	0,15
Precios	3	0,15	3	0,45	2	0,30	3	0,45	1	0,15	1	0,15
Frecuencia de Importación	4	0,20	2	0,40	2	0,40	4	0,80	3	0,60	1	0,20
Empaque y embalaje	2	0,10	1	0,10	1	0,10	4	0,40	2	0,20	1	0,10
TOTAL	20	1,00		2,60		1,95		3,70		2,30		1,80

Fuente: Información de Importadores y Exportadores de Colombia-2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

El resultado de la ponderación expuesta de conformidad con las características de los indicadores, se puede concluir que el importador apropiado para llevar a cabo la importación de aguacate Hass, es Frutas del Paraíso Ltda.

La distancia geográfica es satisfactoria, la distancia de recorrido es de aproximadamente 250 km desde la provincia de Pichincha hasta la ciudad de Ipiales, las condiciones de entrega definen claramente las responsabilidades tanto para el exportador como para el importador, existe facilidades en las condiciones de pago, los precios a los que están dispuestos a pagar el producto resulta competitivo en el mercado, mantiene una frecuencia de importación constante y las exigencias de empaque y embalaje pueden ser adecuadas de conformidad con sus preferencias y que faciliten el transporte y conservación de la fruta.

3.2.2.2. Posibles competidores

Los principales países competidores de aguacate Hass, según datos presentados por el DANE, son México, Chile, Ecuador y Venezuela; con variedades específicas como el Hass y Fuerte, ya que estos al contar con climas adecuados para la producción, como sub tropical y tropical, pueden proveer a Colombia de esta fruta exótica todo el año.

Cuadro No: 3.12 Ponderación Posibles competidores										
Indicadores	Importancia para el proyecto		México		Chile		Ecuador		Venezuela	
	Trayectoria en el mercado de Colombia	4	0,20	3	0,60	2	0,4	3	0,60	3
Participación de competidores	3	0,15	2	0,30	2	0,3	3	0,45	4	0,6
Ventajas en costos	4	0,20	2	0,40	1	0,2	4	0,80	2	0,4
Canales de Comercialización	4	0,20	2	0,40	1	0,2	3	0,60	3	0,6
Condiciones de Venta	3	0,15	1	0,15	2	0,3	3	0,45	2	0,3
Estado del producto (fresco/procesado)	2	0,10	3	0,30	3	0,3	2	0,20	1	0,1
TOTAL	20	1,00	13	2,15	11	1,7	18	3,10	15	2,6
Fuente: Trade Map-2014 Elaborado Por: Yesenia Hernández										

Obsérvese que, el resultado de la ponderación expuesta, se puede concluir que el perfil que debe presentar el país proveedor de aguacate Hass para llevar a cabo la exportación, es el que presenta la puntuación más alta, siendo en este caso el Ecuador, con 3.10/4, lo que significa que este cumple con el tiempo de trayectoria en el mercado colombiano, existen ventajas en el tema de costos, facilidad para realizar la actividad comercial estableciendo las condiciones de venta y entrega del producto atendiendo las sugerencias del mercado existente.

3.2.2.3. Productos sustitutos

Como productos sustitutos del aguacate Hass, los consumidores consideran a los productos procesados a base de aguacate, como por ejemplo entre los principales se tiene: aceite de aguacate, gazpacho de aguacate, avocado y salsa de guacamole.

A medida de que el consumo de aguacate fresco sigue aumentando y los consumidores se familiarizan con su gran sabor y beneficios nutricionales, sustituyen la fruta fresca de aguacate por una amplia variedad de formatos derivados de la misma, puesto que mantienen la frescura original de la fruta, multiplican la vida útil del producto y, quizá más importante aún, aumentan la vida útil comercial previniendo así la oxidación del producto.

Cuadro No: 3.13
Sustitutos del aguacate

Producto	Presentación	Características
<p align="center">ACEITE DE AGUACATE</p>		<p>El aceite de aguacate tiene la propiedad de controlar el colesterol en la sangre, puede utilizarse tanto para cocinar como para producir cosméticos.</p>
<p align="center">GAZPACHO DE AGUACATE</p>		<p>Una nueva referencia en el catálogo de productos derivados del aguacate, es excelente para ser servido en aderezos para ensaladas y en cocina gourmet.</p>
<p align="center">FRESH HASS AVOCADO PULP 4 PACK</p>		<p>Pulpa fresca de aguacate Hass es un producto listo para el consumo y es el complemento perfecto para las comidas por su característica de alto contenido proteínico.</p>
<p align="center">SALSA DE GUACAMOLE</p>		<p>Es una salsa de la comida mexicana a base de aguacates y constituye el acompañamiento perfecto para ensaladas y snacks.</p>
<p>Fuente: Industria del Aguacate Elaborado Por: Yesenia Hernández</p>		

3.2.2.4. Proveedores de aguacate en Pichincha

Cuadro No: 3.14				
Proveedores de Aguacate				
Cantón	Productor	Hass (TN)	Fuerte (TN)	Otros (TN)
Pedro Moncayo	Acosta Luis	49	0	0
	Andrade Edilma	39	0	0
	Arteaga Omar	227	272	0
	Benalcazar Alfonso	0	60	0
	Borja Pedro	0	72	0
	Chamorro Raúl	0	0	30
	Corrales Rubén	0	125	8
	Endara Braulino	0	110	0
	Espinoza Jorge	0	55	20
	Grijalva Rosario	30	60	0
	Herrera Hipólito	20	72	0
	Llereda Pablo	50	0	0
	López Paolo	0	60	0
	Mayorga Ramiro	0	50	12
	Rosero Miguel	0	120	8
Vásquez Jacinto	35	60	0	
Rumiñahui	Aguirre Fanny	0	0	15
	Aguirre Jaime	10	62	0
	Arboleda Julio	0	24	0
	Bastidas German	44	2	0
	Borja Segundo	10	0	0
	Chamorro Raúl	0	120	0
	Cotacachi Isolina	0	50	0
	Cumbajin Rebeca	25	0	0
	Enríquez Carlos	0	30	0
	Enríquez Grace	0	30	0
Mejía	Aguirre Gonzalo	74	48	0
	Blanco Alejandro	0	0	11
	Cárdenas Juan	0	10	20
	Enríquez Beatriz	0	60	0
	Gallegos segundo	5	40	0
	Guerrero Rosa	0	85	0
	Herrera Hugo	0	48	0
	Padilla José	0	60	0
Cayambe	Armas Arnulfo	34	0	0
	Beltrán Alejandro	0	72	0
	Chiquito Néstor	0	72	28
	Llerena Ángel	0	48	15
Quito	Bolaños Isabel	0	96	0
	López Amilcar	0	60	0
TOTAL		652	2133	167

Fuente: Productores de Aguacate en Pichincha-2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

Los indicadores expuestos representan el perfil que debe tener el proveedor para el mercado internacional del aguacate Hass, con la respectiva asignación categórica de 1, 2,3,y 4, para la cuantificación de malo, medio, medianamente alto, y alto respectivamente.

Cuadro No: 3.15												
Productores de Aguacate del Cantón Pedro Moncayo												
Indicadores	importancia para el proyecto		Acosta Luis		Andrade Edilma		Arteaga Omar		Benalcazar Alfonso		Borja Pedro	
	Distancias geográficas	4	0.19	4	0.8	4	0.8	4	0.8	4	0.76	4
Condiciones de entrega	4	0.19	2	0.4	1	0.2	4	0.8	3	0.57	1	0.2
Formas de Cobro	3	0.14	2	0.3	2	0.3	3	0.4	2	0.28	2	0.3
Precios	3	0.14	1	0.1	1	0.1	4	0.6	1	0.14	1	0.1
Frecuencia de producción	4	0.19	2	0.4	3	0.6	4	0.8	1	0.19	3	0.6
Empaque y embalaje	3	0.14	3	0.4	2	0.3	3	0.4	1	0.14	4	0.6
TOTAL	21	1.00	14	2.4	13	2.2	22	3.7	12	2.08	15	2.5
Fuente: Productores de Aguacate en Pichincha-2014 (Cantón Pedro Moncayo)												
Elaborado Por: Yesenia Hernández												

La ponderación numérica asignada refleja el valor promedio más alto de 3.7, para Arteaga Omar, lo que significa que existen muchas posibilidades de que este pueda acceder al mercado colombiano, de conformidad con el análisis de las condiciones necesarias y pertinentes para que el producto sea aceptado sin restricción alguna.

Este productor identificado, localizado en el cantón Pedro Moncayo, se encuentra a una distancia geográfica estratégica, se sujeta a las condiciones de entrega del producto tal como lo exija el cliente, tiene formas de cobro apropiadas que le facilitan la recaudación del dinero, los precios a los que está dispuesto a vender son muy competitivos en el mercado colombiano, mantiene una frecuencia de producción, permitiéndole tener aguacate Hass durante todo el año, y en cuanto al tema de empaque y embalaje tiene la capacidad para entregarlo de conformidad a los gustos y preferencias del interesado. Es importante mencionar que la ponderación de los demás productores de aguacate del cantón Pedro Moncayo puede observarse en el Anexo No. 4

3.2.3. Análisis de la cadena de valor actual

La cadena de valor permitió determinar las actividades o competencias de Arteaga Omar, la identificación de los actores y canales de comercialización de la cadena de aguacate.

Entonces, la cadena agroalimentaria de aguacate está compuesta por diferentes actores como son: **proveedores de insumos y servicios, el**

productor de aguacate (Arteaga Omar), **los acopiadores locales, procesador exportador, el comercio mayorista.**

- **Distribuidores de Insumos y servicios:**

Es una diversidad de agentes, personas físicas, que proveen a los eslabones ya sea planta, fertilizantes, plaguicidas, inductores de floración, maquinaria y equipo, insumos para empaque, herramientas, servicios de inspección, etc.

- **Productores primarios**

Es el primer eslabón de la cadena de comercialización. Se encarga de la producción primaria del rubro y le vende la fruta al mayorista acopiador, aunque también le vende a otros actores en menor proporción. En algunos casos poseen sus medios de transporte propio, en otros utiliza los provistos por sus compradores.

Las plantaciones de aguacate que dispone tienen un promedio de producción de acuerdo a la edad de cada árbol; por ejemplo menciona que una planta de 3 años puede producir un promedio de 70 a 80 unidades; a los 7 años el rendimiento puede ser superior a las 400 unidades, y después de los 10 años un árbol cuidada supera las 550 unidades de frutas. Además, comenta que la distancia entre arboles sembrados es de alrededor 5 x 5.30 metros, esto significa que en una Hectárea están sembrados un promedio de 350 a 400 plantas, y su rendimiento promedio es de 5 a 6 toneladas de aguacate por Hectárea.

El promedio de superficie sembrada de este productor es de aproximadamente 90 Hectáreas entre variedad de aguacate Hass y Fuerte, de las cuales 41 Hectáreas aproximadamente están destinadas para la variedad Hass, en su mayor parte, cuenta con un nivel tecnológico bajo, dispone de una infraestructura apropiada para el manejo y cultivo del aguacate, actualmente está enfocado más al mercado interno que al externo por falta de conocimiento para llevar a cabo los procesos de exportación, y por falta de identificar un cliente internacional al cual le pueda ofertar el producto, a pesar de que cuenta con el certificado de calidad de su producción.

- **Mayorista acopiador**

Es el comerciante que va directamente al campo para comprarle al productor que no exporta, le vende al mayorista empacador, mayorista intermediario y al comerciante detallista. Por lo general usa su propio transporte, que puede ser un camión o una camioneta.

- **Mayorista Intermediario**

En su mayoría son personas físicas que convienen la compra del producto mediante acuerdos previos con el productor, o bien en el tiempo de cosecha acuerdan comprar la producción.

- **Mayorista Empacador**

Acopian el producto, constituye el actual canal de comercialización hacia el mercado nacional e internacional. En ellas se lleva a cabo un proceso de clasificación y empaque (mayoritariamente manual).

- **Exportador**

Este es el comerciante encargado de suplir la producción local a los diferentes mercados internacionales, cumpliendo con las normas de calidad establecidas por los compradores.

- **Empresas agroindustriales o transformadoras**

Este eslabón de la cadena es el que se encarga del tipo de empaque apropiado para el cuidado del producto, de conformidad para el tratamiento que se le pretenda otorgar.

- **Comerciante Detallista (Importador)**

Constituye el actor que solicita el producto y se convierte en el último punto antes de llegar al consumidor final.

En la cadena de valor de aguacate presentada, es posible evidenciar, que cada una de las actividades que generan valor al producto objeto de estudio, se encuentran en función de cada eslabón, es decir, muestra la generación del costo de producción, distribución y comercialización del aguacate Hass, y al final de esta cadena se define el valor del producto en el lugar de destino.



3.2.4. Análisis FODA

Esta herramienta de análisis, puede ser aplicada a cualquier situación que esté actuando como objeto de estudio, durante un determinado periodo de tiempo. Esta matriz permite conocer de manera puntual los factores más relevantes recopilados luego de realizar el diagnóstico del aguacate Hass en el mercado colombo-ecuatoriano, y por ende cooperar en la toma de decisiones estratégicas para mejorar la situación actual en el futuro.

Cuadro No: 3.16
FODA de la Industria del aguacate

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Distancia Geográfica Cercana (F1) • Existe oferta exportable y capacidad productiva por parte de Arteaga Omar (F2) • Producto con alto contenido proteínico (F3) 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo para el cultivo de aguacate Hass, con el proyecto de FLUTICULTURA, impulsado por MAGAP. (O1) • Existencia de demanda efectiva de aguacate Hass por parte de Frutas del Paraíso LTDA (O2) • Exportar sin la intervención de intermediarios. (O3)
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de conocimiento para proceso de exportación.(D1) • Poco uso de tecnología para el área de producción y unitarización. (D2) • Falta de conocimiento para realizar un contrato de compra venta internacional con las exigencias del importador (D3) 	<ul style="list-style-type: none"> • Presencia y consumo de productos sustitutos.(A1) • Políticas gubernamentales cambiantes (A2) • Diferencial cambiario (A3)

Fuente: Investigación de mercado realizada-2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

3.2.4.1. Estrategia para la comercialización de aguacate Hass

El siguiente cuadro permite evidenciar las posibles estrategias que pueden utilizarse para llevar a cabo el proceso de comercialización y exportación de aguacate Hass desde la provincia de Pichincha, cantón Pedro Moncayo, por parte de Arteaga Omar; hasta la ciudad de Ipiales en Colombia por Frutas del Paraíso Ltda.

Cuadro No: 3.17		
Estrategia para comercialización de aguacate Hass		
	Fortalezas	Debilidades
Oportunidad	Estrategia F2 y O2 Aprovechar la disponibilidad de oferta exportable para satisfacer la demanda requerida por Frutas del Paraíso Ltda	Estrategia D1 y O3 Proporcionar asesoría en comercio exterior para realizar el proceso de exportación sin la intervención de intermediarios.
Amenaza	Estrategia F3 y A1 Informar del alto contenido proteínico del producto para disminuir el consumo de los sustitutos.	Estrategia D3 y A2 Realizar un contrato de compra venta internacional con las exigencias del importador estableciendo condiciones y restricciones para evitar los cambios y disposiciones gubernamentales de ambos países,
Fuente: Investigación de mercado realizada-2014 Elaborado Por: Yesenia Hernández		

3.2.5. Análisis del mercado

3.2.5.1. Análisis de la Oferta

A continuación, con el propósito de cuantificar las cantidades y condiciones en que se pone a disposición el mercado de aguacate Hass, se detallan los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a la población objeto de estudio.

3.2.5.1.1. Precios de la oferta

La Tabla No. 3.1, permite conocer el precio por cada tonelada de aguacate en la provincia de pichincha, es decir a pie de finca; considerando el cantón al que pertenecen los productores.

Además, se ha logrado determinar el precio máximo y mínimo establecido para la comercialización de esta fruta en el mercado nacional.

Tabla No: 3.1 Precio por tonelada				
Cantón	Precio de Aguacate en USD			
	Mediana	Media	Máximo	Mínimo
Pedro Moncayo	630	640	720	600
Rumiñahui	635	637	700	590
Cayambe	670	658	700	590
Mejía	620	625	720	580
Quito	675	675	730	620

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de la provincia de Pichincha-2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

El precio del aguacate al que es comercializado en el país de origen (Ecuador), por parte de los productores de la provincia de pichincha, no es fijo porque depende del tamaño y contextura del producto, sin embargo, el precio promedio por cada tonelada de esta fruta es de USD 620 a nivel local de acuerdo a los datos obtenidos con la encuesta aplicada a los productores de esta fruta. Su importancia radica en que tiene una progresiva y creciente demanda en los mercados extranjeros, esto considerando el análisis de Robert Flick (2013), productor y exportador de la provincia de Pichincha, quien sostiene que “Mientras que el kilo de aguacate a pie de finca en Ecuador bordea de USD 0,60 y USD 0,70, los precios se triplican en Europa, y en Bogotá (Colombia), bordean USD 1,20”, (párr.2).

3.2.5.1.2. Temporada de producción de aguacate

Se detalla la producción existente de aguacate Hass en la provincia de Pichincha, considerando como base los resultados obtenidos con la encuesta aplicada, además, este cuadro refleja los picos altos y bajos de producción analizando la estacionalidad de tiempo durante el año y el cantón en el que se puede encontrar de acuerdo a la cantidad en toneladas requerida por el consumidor o importador.

Tabla No: 3.2 Temporada de Producción de Aguacate (tn)								
Cantón	Trimestres							
	Ene-Feb-Mar		Abr-May-Jun		Jul-Ago-Sep		Oct-Nov-Dic	
	tn	%	tn	%	tn	%	tn	%
Pedro Moncayo	132	20	46	7	194	30	78	12
Rumiñahui	37	6	16	2	29	4	7	1
Cayambe	10	2	0	0	16	2	8	1
Mejía	35	5	8	1	26	4	10	2
Quito	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	214	33	70	11	265	41	103	16

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de la provincia de Pichincha
Elaborado Por: Yesenia Hernández

Como se puede apreciar en la tabla No. 3.2, la producción de aguacate Hass en la provincia de Pichincha tiene picos de cosecha durante el primer y tercer trimestre, es decir, en los meses comprendidos entre enero a marzo con 214 toneladas, y julio a septiembre con 265 toneladas, el sector de mayor concentración de área sembrada con aguacate Hass, está representada por el cantón Pedro Moncayo, seguida del cantón Rumiñahui, convirtiéndose así en los principales proveedores de esta variedad objeto de estudio.

Estos resultados arrojan posiciones favorables para el fortalecimiento de la producción de aguacate Hass en la provincia de Pichincha, puesto que se cuenta con el producto para dar abastecimiento tanto a nivel nacional como internacional.

3.2.5.1.3. Formas de comercialización

Con la finalidad de analizar cada una de las actividades que están encaminadas a facilitar procesos de interrelación entre productores, intermediarios y consumidores en su capacidad de intercambiar el producto que satisfaga la necesidad específica; se ha diseñado el siguiente cuadro, haciendo énfasis al tipo de comercialización (local-nacional-internacional) que realizan los productores de aguacate Hass en la provincia de Pichincha, tomando en cuenta el cantón al que pertenecen, son datos porcentuales que se ven reflejados a continuación:

Tabla No: 3.3						
Formas de Comercialización						
Cantón	Comercialización					
	Local		Nacional		Internacional	
	f	%	f	%	f	%
Pedro Moncayo	10	25%	3	8%	3	8%
Rumiñahui	5	13%	5	13%	0	0%
Cayambe	1	3%	3	8%	0	0%
Mejía	6	15%	0	0%	2	5%
Quito	1	3%	1	3%	0	0%
Total	23	58%	12	30%	5	13%
Fuente: Encuesta aplicada a los productores de la provincia de Pichincha						
Elaborado Por: Yesenia Hernández						

Según los datos recopilados, es posible evidenciar que los productores de la provincia de Pichincha, afirman que actualmente realizan el tipo de comercialización a nivel local, representada por un 58%, a nivel internacional un 30% del total de su producción, y finalmente un 13% es destinado a la exportación directa de aguacate Hass, sin la intervención de intermediarios.

3.2.5.1.4. Tipo de aguacate producido

En la tabla No.3.4, refleja la variedad de aguacate que se está produciendo actualmente en la provincia de Pichincha, considerando los cantones de esta provincia, además cabe señalar que estas variedades están representadas en toneladas, con el objetivo de lograr obtener una mejor apreciación de la producción.

Tabla No: 3.4						
Tipo de Aguacate producido						
Cantón	Variedad de aguacate					
	Hass		Fuerte		Otros	
	tn	%	tn	%	tn	%
Pedro Moncayo	450	69%	964	45%	78	47%
Rumiñahui	89	14%	340	16%	15	9%
Cayambe	34	5%	192	9%	43	26%
Mejía	79	12%	471	22%	31	19%
Quito	0	0%	156	7%	0	0%
Total	652	100%	2123	100%	167	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de la provincia de Pichincha-2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

Analizando los datos expuestos, se puede apreciar que el tipo de aguacate que más se produce en esta provincia es el “Fuerte”, con 2123 toneladas, representado con la mayor parte de producción por el cantón Pedro Moncayo, con 964 toneladas, seguido de la variedad “Hass” con 450 toneladas, esto constituye el 45% y 69% respectivamente de la producción total en la provincia de Pichincha, los productores destinan en un bajo porcentaje su producción a otros tipos de aguacate como el Bacon y Anaheim, que son demandados en el mercado local.

3.2.5.1.5. Producción de aguacate Hass para la exportación

La siguiente tabla representa el criterio de los productores de aguacate, en base a la pregunta formulada en la encuesta, permite conocer si estos estarían dispuestos a sembrar aguacate Hass para destinarlo a la exportación, se consideró dos opciones, una afirmativa y una negativa, en base a este criterio se precedió a determinar la capacidad de producción que estos tendrán para satisfacer parte de la demanda en Colombia.

Tabla No: 3.5				
Producción de Aguacate para mercados Internacionales				
Cantón	Exportación			
	Si		No	
	f	%	f	%
Pedro Moncayo	1	2.5%	15	38%
Rumiñahui	0	0	10	25%
Cayambe	0	0	4	10%
Mejía	0	0	8	20%
Quito	0	0	2	5%
Total	1	2.5%	39	97.5%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de la provincia de Pichincha
Elaborado Por: Yesenia Hernández

De los productores encuestados de la provincia de Pichincha, únicamente uno localizado en el cantón Pedro Moncayo considera el criterio afirmativo, es decir, que si estaría dispuesto a producir aguacate Hass para la exportación, por ende incrementar la salida de productos no tradicionales, además, refleja actitud positiva frente a la iniciativa propuesta por el Iniap, ante todo, considerando que esta fruta es muy apetecida en los mercados internacionales y cada vez su demanda está incrementando de manera considerable.

3.2.5.1.6. Hectáreas sembradas por variedad de aguacate

La tabla No. 3.6, permite determinar cuál es el rendimiento de hectárea por cada tipo de aguacate, representado en toneladas, cabe indicar que los valores corresponden a las toneladas de esta fruta que se obtiene luego de la siembra, considerando los cantones de la provincia de Pichincha en los cuales se da dicho producto.

Tabla No: 3.6						
Hectáreas sembradas por tipo de Aguacate						
Cantón	Hectáreas					
	Hass		Fuerte		Otros	
	ha	%	ha	%	ha	%
Pedro Moncayo	92	69%	203	45%	20	47%
Rumiñahui	18	14%	72	16%	4	9%
Cayambe	7	5%	40	9%	11	26%
Mejía	16	12%	100	22%	8	19%
Quito	0	0%	33	7%	0	0%
Total	133	100%	448	100%	43	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los productores de la provincia de Pichincha
Elaborado Por: Yesenia Hernández

El cantón Pedro Moncayo cuenta actualmente con 92 hectáreas sembradas con la variedad de aguacate Hass, representan el 69% de la producción total,

así también, 203 hectáreas están sembradas con la variedad Fuerte, y 20 hectáreas con otros tipos de aguacate.

3.2.5.2. Análisis de la Demanda

De conformidad con los datos expuestos en el presente trabajo de investigación, Colombia es un país consumidor de aguacate Hass, posee un mercado doméstico dinámico capaz de adquirir la producción nacional como internacional. A pesar de que este país andino sea considerado agrícola, y de que este producto se cultive en pocas cantidades y en diferentes sectores, la oferta no logra cubrir el mercado doméstico, por ello se ven en la necesidad de importar para satisfacer la demanda existente. Es necesario señalar que se ha considerado para esta investigación las principales ciudades de Colombia en las que se localizan los importadores aguacate Hass, siendo estas Bogotá, Cúcuta e Ipiales.

3.2.5.2.1. Gustos y preferencias del importador

El mercado colombiano prefiere el aguacate Hass por su elevado contenido nutricional, este presenta buenas perspectivas de demanda en la tendencia actual hacia el consumo de productos frescos, naturales y saludables. De hecho, los expertos lo recomiendan para ser utilizado como parte de una dieta saludable, debido a que, además de tener un bajo contenido de azúcares, es una fuente importante de proteínas, minerales y grasas no saturadas con efectos benéficos para la salud. El aguacate fresco, es la forma preferida de consumo en Colombia, como acompañante de comidas, prefiriéndose la fruta grande de 400 gr; se estima un consumo de 3,4 kg por persona al año.

Entonces, considerando lo anterior, los importadores del producto exigen que se cumpla con las normas de calidad vigentes para el mercado nacional, siendo estas: producto sano, limpio, con máximo desarrollo, textura firme al tacto, no debe mostrar manchas, maltratos, magulladuras, cicatrices, cortaduras ni huellas de ataques de insectos y enfermedades; la pulpa debe presentar coloración amarilla, poseer mínima cantidad de fibra, tener un grosor de pulpa no inferior a 8 mm, sin manchas negras circulares y la semilla debe estar sujeta a la pulpa.

3.2.5.2.2. Frecuencias de importación

Para determinar la frecuencia de importación de aguacate Hass, se ha creído necesaria la elaboración del siguiente cuadro, que contiene datos referentes

al mes que más se comercializa este producto en el mercado colombiano y la cantidad importada.

Tabla No: 3.7 Frecuencia de Importación													
Ciudad	Importador	Mes (Tn)											
		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Ipiales	Coagromar Sa Ci	10	20	50	80	10	20	60	90	40	0	0	29
	Distrifrut Eu	0	10	70	90	5	50	20	70	20	10	20	72
	Frutas Paraíso Ltda	20	45	125	170	30	80	50	125	50	30	40	65
	Garzón López Diego Andrés	5	10	25	35	0	5	20	50	10	15	5	50
	Importaciones Exportaciones Agropez Ltda C. I.	20	35	65	94	5	20	90	100	30	65	33	30
Bogotá	Moreno Celis José Emiliano	45	150	250	270	70	180	180	250	170	50	47	140
Cúcuta	Pabón Ortiz Luz Yaneth	0	0	10	20	0	0	10	30	10	0	0	24
	Rojas Sanabria Hermenciano	25	30	55	80	20	35	120	74	30	50	20	35
TOTAL		125	300	650	839	140	390	550	789	360	220	165	445

Fuente: Encuesta aplicada a los importadores de Aguacate de Colombia-2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

Los principales meses en los que adquieren aguacate Hass en Colombia, son los meses de marzo y abril del primer semestre, y los meses de julio a septiembre y diciembre, se encuentra alrededor de más de un tercio del total de la adquisición, mientras que el mes en el que menos adquieren es mayor, que tiene un pico más bajo, representado por 140 toneladas.

3.2.5.2.3. Importaciones de Aguacate en Colombia

El siguiente cuadro 3.18, representa la frecuencia de adquisición de aguacate con la que los importadores compran a sus diferentes proveedores a nivel internacional, entre ellos están los países de Venezuela y Ecuador, representados en toneladas y valores porcentuales, para ello se considera la ciudad a la que pertenece cada importador.

Cuadro No: 3.18 Principales importaciones de aguacate Hass			
Ciudad	Importadores	País proveedor	
		Ecuador Tn	Venezuela Tn
Ipiales	Coagromar Sa Ci	409	.
	Distrifrut Eu	437	.
	Frutas Paraíso Ltda	830	.
	Garzón López Diego Andrés	230	.
	Importaciones Exportaciones Agropez Ltda C. I.	587	.
Bogotá	Moreno Celis José Emiliano	1802	.
Cúcuta	Pabón Ortiz Luz Yaneth	.	104
	Rojas Sanabria Hermenciano	.	574

Fuente: Encuesta aplicada a los Importadores de aguacate de Colombia-2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

Es evidente que los principales socios comerciales para la adquisición de aguacate Hass se encuentran localizados en las zonas fronterizas con Colombia, es decir, al sur con Ecuador y al norte con Venezuela, representados con el 75% y 25% respectivamente del total de importaciones en toneladas realizadas por este país.

3.2.5.2.4. Variedad de aguacate adquirida

La tabla No. 3.8, muestra la variedad de aguacate que adquieren los importadores de Colombia, para ello se ha considerado identificar la variedad Hass, Fuerte y Otros, siendo estas las más reconocidas a nivel internacional, y las más apetecidas en los mercados extranjeros, sosteniendo la ciudad en que estos se encuentran localizados.

Tabla No: 3.8 Variedad de aguacate adquirida							
Ciudad	Importador	TON_FUER		TON_HASS		TON_OTROS	
		Suma	%	Suma	%	Suma	%
Ipiales	Coagromar Sa Ci	409.00	8%	.00	0%	.00	0%
	Distrifrut Eu	317.00	6%	120.00	2%	0	0%
	Frutas Paraíso Ltda	612.00	12%	218.00	4%	.00	0%
	Garzón López Diego Andrés	200.00	4%	30.00	1%	.00	0%
	Importaciones Exportaciones Agropez Ltda C. I.	470.00	9%	.00	0%	117.00	2%
Bogotá	Moreno Celis José Emiliano	1622.00	32%	180.00	4%	.00	0%
Cúcuta	Pabón Ortiz Luz Yaneth	64.00	1%	.00	0%	40.00	1%
	Rojas Sanabria Hermenciano	120.00	2%	474.00	9%	.00	0%
Total		3814.00	76.4%	1022.00	20.5%	157.00	3.1%
Fuente: Encuesta aplicada a los Importadores de aguacate de Colombia-2014							
Elaborado Por: Yesenia Hernández							

La variedad de aguacate que adquiere Colombia es “Fuerte”, representado por un poco más de la mitad del total de adquisición, en términos cuantitativos esto constituye el 76.4% al año. La variedad Hass tiene un grado de adquisición menor, esto debido a que esta variedad apenas está en época de darse a conocer en los mercados internacionales.

Es notoria la demanda existente en el mercado colombiano de esta fruta, por tal motivo, al obtener como resultado que más del 75% de los importadores encuestados respondieron la cantidad que estarían dispuestos a adquirir, demanda que requiere ser analizada, de conformidad con el presente estudio de mercado considerando la oferta exportable, por ende, determinar qué cantidad es posible satisfacer en tiempo presente.

3.2.5.2.5. Adquisición de aguacate Hass a nivel nacional e internacional

La presente tabla refleja información sobre la adquisición que tienen los importadores de Colombia, con respecto a si el producto es solo importado o lo adquieren a nivel nacional para ser distribuido a las diferentes cadenas de abastecimiento.

Se ha logrado establecer que la condición internacional se refiere a las importaciones que realiza desde los diferentes países, y la condición nacional se refiere a aquellos que adquieren el aguacate de productores locales o nacionales.

Tabla No: 3.9					
Adquisición de aguacate a nivel nacional e internacional					
Ciudad	Importador	Internacional		Internacional y Nacional	
		f	%	f	%
Ipiales	Coagromar S.A Ci	2	25%	3	38%
	Distrifrut Eu				
	Frutas Paraíso Ltda				
	Garzón López Diego Andrés				
Bogotá	Moreno Celis José Emiliano	1	13%	0	0%
Cúcuta	Pabón Ortiz Luz Yaneth Rojas Sanabria Hermenciano	2	25%	0	0%
Total		5	62.5%	3	37.5%
Fuente: Encuesta aplicada a los Importadores de aguacate de Colombia-2014					
Elaborado Por: Yesenia Hernández					

El 62.5% de los importadores objeto de esta investigación, manifiesta que recurren a las importaciones de esta fruta para cubrir parte de la demanda que estos requieren, mientras que el 37.5% lo adquieren tanto de la compra a importadores como a los productores nacionales colombianos, resultando esto una oportunidad para el Ecuador para incrementar sus exportaciones de este producto con destino al país vecino de Colombia.

3.2.5.3. Precio al que adquieren el aguacate en Colombia

Un índice muy relevante a considerar, es la cantidad monetaria que pagan los importadores de Colombia por tonelada (valor FOB), para ello se ha determinado la media, máximo, y mínimos, permitiendo determinar qué valor están dispuestos a pagar por cada tonelada de aguacate.

Tabla No: 3.10 Precio de adquisición del aguacate (tn)				
Ciudad	Importador	Precio		
		Media (USD)	Máximo (USD)	Mínimo (USD)
Ipiales	Coagromar S.A Ci Distrifrut Eu Frutas Paraíso Ltda	1130	1250	1050
	Garzón López Diego Andrés Importaciones Exportaciones Agropez Ltda C. I.			
Bogotá	Moreno Celis José Emiliano	1100	1100	1100
Cúcuta	Pabón Ortiz Luz Yaneth Rojas Sanabria Hermenciano	1225	1300	1150

Fuente: Encuesta aplicada a los Importadores de aguacate de Colombia -2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

El precio al que los importadores de aguacate adquieren el producto oscila entre los USD 1050 como punto mínimo y USD 1300 como punto máximo, por cada tonelada, esto genera oportunidades para establecer estrategias de precios y poder llegar a concretar una negociación internacional.

3.2.5.4. Disposición para comprar aguacate Hass Ecuatoriano

La siguiente tabla refleja la respuesta emitida por parte de los importadores colombianos acerca de la adquisición de esta fruta, considerando la ciudad a que pertenecen, permitiendo así conocer si estos estarían dispuestos a comprar aguacate Hass ecuatoriano, esto con el objetivo de determinar si existe la oportunidad de exportar a este mercado, se consideró dos opciones, una afirmativa y una negativa.

Tabla No: 3.11 Disposición para comprar aguacate ecuatoriano					
Ciudad	Importador	Si		No	
		Recuento	%	Recuento	%
Ipiales	Coagromar S.A Ci Distrifrut Eu Frutas Paraíso Ltda	4	50%	1	13%
	Garzón López Diego Andrés Importaciones Exportaciones Agropez Ltda C. I.				
Bogotá	Moreno Celis José Emiliano	1	13%	0	0%
Cúcuta	Pabón Ortiz Luz Yaneth Rojas Sanabria Hermenciano	1	13%	1	13%
Total		6	75%	2	25%

Fuente: Encuesta aplicada a los Importadores de aguacate de Colombia -2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

La encuesta aplicada a los importadores de aguacate Hass en Colombia, específicamente de las ciudades de Ipiales, Bogotá y Cúcuta, arrojan resultados positivos frente a la posibilidad de comprar aguacate Hass ecuatoriano, manifiestan que la calidad de esta fruta es garantizada y óptima para llevar a cabo un proceso de importación, además les minimizaría costos y tiempos.

3.2.5.5. Incoterms utilizado para la negociación

En la siguiente tabla es posible evidenciar el incoterms que utilizan los importadores para llevar a cabo la negociación, tomando en cuenta la ciudad a la que pertenecen.

Tabla No: 3.12 Incoterms utilizado											
Ciudad	Importador	Incoterms									
		CIP		DAT		DDP		Ex W		FCA	
		TN	f	TN	f	TN	f	TN	f	TN	f
Ipiales	Coagromar Sa Ci	. 0	. 0	. 0	. 0	409	1	. 0	. 0	. 0	. 0
	Distrifrut Eu	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0	437	1	. 0	. 0
	Frutas Paraíso Ltda	. 0	830	1	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0
	Garzón López Diego Andrés	. 0	. 0	. 0	. 0	230	1	. 0	. 0	. 0	. 0
	Importaciones Exportaciones Agropez Ltda C. I.	587	1	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0
Bogotá	Moreno Celis José Emiliano	. 0	. 0	. 0	. 0	1802	1	. 0	. 0	. 0	. 0
Cúcuta	Pabón Ortiz Luz Yaneth	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0	104	1	. 0
	Rojas Sanabria Hermenciano	574	1	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0	. 0

Fuente: Encuesta aplicada a los Importadores de aguacate de Colombia-2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

3.2.5.6. Preferencia de peso del producto

La tabla siguiente refleja el peso del aguacate Hass que consideran apropiado para llevar a cabo la exportación y satisfacer así las exigencias del consumidor final.

Tabla No: 3.13 Peso del aguacate Hass							
Ciudad	Importador	Gramos					
		250-350		351-450		451-550	
		Tn	f	Tn	f	Tn	f
Ipiales	Coagromar Sa Ci	409	1	. 0	. 0	. 0	. 0
	Distrifrut Eu	. 0	. 0	437	1	. 0	. 0
	Frutas Paraíso Ltda	0	0	830	1	0	0
	Garzón López Diego Andrés	230	1	. 0	. 0	. 0	. 0
	Importaciones Exportaciones Agropez Ltda C. I.	. 0	. 0	. 0	. 0	587	1
Bogotá	Moreno Celis José Emiliano	. 0	. 0	1802	1	. 0	. 0
Cúcuta	Pabón Ortiz Luz Yaneth	104	1	. 0	. 0	. 0	. 0
	Rojas Sanabria Hermenciano	. 0	. 0	. 0	. 0	574	1

Fuente: Encuesta aplicada a los Importadores de aguacate de Colombia-2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

Frutas del Paraíso Ltda, el importador más destacado durante la investigación de mercado realizada, tiene como preferencia adquirir el aguacate Hass con un peso que va de 351 a 450 gramos, puesto que esta variedad en particular ha ganado rápidamente espacio en los mercados internacionales, desplazando a las variedades que la precedieron.

3.2.5.7. Proyecciones del Estudio

Las proyecciones fueron realizadas considerando la oferta de los 40 productores de aguacate de la provincia de Pichincha, y los 8 importadores de Colombia, para conocer la sostenibilidad del proyecto en el tiempo, es decir, si con la oferta existente y proyectada es posible destinar el producto para la exportación en tiempo presente y futuro.

3.2.5.7.1. Proyección de la Oferta

En el siguiente cuadro se ve reflejada la producción de aguacate Hass en toneladas de la provincia de Pichincha que se ha producido durante los últimos años.

Cuadro No: 3.19	
Producción Histórica de aguacate Hass en Pichincha	
Periodo	Producción (tn)
2011	357
2012	592
2013	412
2014	565
Fuente: Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC)	
Elaborado Por: Yesenia Hernández	

Como se puede observar, la producción de aguacate Hass ha venido incrementándose de manera considerable, esto gracias a la intervención del gobierno central a través del Iniap, que durante los últimos años tiene como objetivo principal, fomentar la producción de esta fruta.

Para proyectar la oferta se ha considerado estimar la oferta futura, es decir, la evolución esperada de la provisión del producto por parte de los oferentes actuales o la entrada de nuevos proveedores en el área de influencia; utilizando el método de regresión lineal a partir del principio de mínimos cuadrados, teniendo como base los años 2010 y 2013 (años más representativos de producción porque existe incremento en la misma), para realizar las proyecciones respectivas hasta el año 2019 los mismos que se reflejan en el siguiente cuadro.

Cuadro No: 3.20				
Valores para Cálculo de Mínimos Cuadrados				
Año	X	y	xy	x²
2011	1	357	357	1
2012	2	592	1184	4
2013	3	412	1236	9
2014	4	565	2260	16
total	10	1926	5037	30
Fuente: (ESPAC)-MAGAP – 2014				
Elaborado Por: Yesenia Hernández				

Para la aplicación de mínimos cuadrados se utilizó la ecuación de recta lineal, en donde las variables toman los nombres de la siguiente manera:

$$y = a + bx$$

En dónde;

Variable	Denominación
Y	Proyección
X	Periodo en años
a,b	Constante

Para el cálculo de la proyección de la oferta es necesario utilizar las siguientes formulas.

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{20148 - 19260}{120 - 100}$$

$$b = \frac{888}{20}$$

$$b = 44.4$$

Para encontrar los valores de “x” media (\bar{x}) y “y” media (\bar{y}), se aplica la siguiente fórmula:

$$\bar{y} = \frac{\sum y}{n}; \quad \bar{y} = \frac{1926}{4}; \quad \bar{y} = 481.5$$

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}; \quad \bar{x} = \frac{10}{4}; \quad \bar{x} = 2.5$$

Para determinar la constante “a” se utiliza la siguiente formula:

$$a = \bar{y} - b\bar{x}$$

$$a = 481.5 - (44.4)(2.5)$$

$$a = 370.5$$

Una vez obtenido los cálculos correspondientes (a y b), se procede a reemplazarlos en la ecuación lineal,

$$y = a + bx$$

Entonces, para la proyección del año 5 (2014), se determina de la siguiente manera:

$$y = 370.5 + (44.4)5$$

$$y = 592.5$$

Aplicando la fórmula de mínimos cuadrados, e ingresando los valores de a y b, en la ecuación de recta lineal, se obtuvo los siguientes datos de proyecciones para los siguientes años:

Cuadro No: 3.21 Proyección de la oferta		
Año	Periodo proyectado	Toneladas proyectadas
2015	5	592,5
2016	6	636,9
2017	7	681,3
2018	8	725,7
2019	9	770,1
Fuente: Evaluación de Proyectos-2014 Elaborado Por: Yesenia Hernández		

Es notorio que, la producción de aguacate Hass en la provincia de Pichincha para el año 2019, tendrá una posición de 770.1 toneladas, lo que permitirá tener un crecimiento constante de la producción mejorando las oportunidades para competir en el mercado colombiano, y lograr así satisfacer parte de la demanda existente del producto.

3.2.5.7.2. Proyección de la Demanda

Se ha considerado, al igual que en la proyección de la oferta, la aplicación de la fórmula de mínimos cuadrados, para este caso, se ha tomado como referencia la demanda de aguacate Hass en el mercado colombiano durante los 2 últimos años, puesto que son los más representativos.

Cuadro No: 3.22	
Demanda de aguacate Hass en Colombia	
Periodo	Demanda (tn)
2013	682
2014	824
Fuente: Información de Importaciones y Exportaciones de Colombia	
Elaborado Por: Yesenia Hernández	

Es evidente que la demanda de aguacate Hass en el mercado colombiano ha venido incrementándose de manera considerable, esto gracias a los componentes nutricionales del producto que promueven una vida sana, mantienen saludable el sistema inmunológico, optimizan la visión, protegen a las células de los daños por estrés, previenen las enfermedades cancerígenas y del hígado, mejoran la digestión de alimentos y sobre todo protegen el músculo cardíaco; por estas potenciales propiedades los demandantes colombianos lo prefieren.

Para proyectar la demanda se ha considerado estimar la demanda futura, es decir, la evolución esperada de la compra del producto por parte de los demandantes actuales, utilizando el método de regresión lineal a partir del principio de mínimos cuadrados, teniendo como base los años 2013 y 2014 (años representativos de demanda del producto), para realizar las proyecciones respectivas hasta el año 2019, los mismos que se reflejan en el siguiente cuadro.

Cuadro No: 3.23				
Demanda Histórica de aguacate Hass				
Año	x	y	x²	xy
2013	1	682	1	682
2014	2	824	4	1648
Total		1486	5	2330
Fuente: Información de Importaciones y Exportaciones de Colombia				
Elaborado Por: Yesenia Hernández				

Para la aplicación de mínimos cuadrado se utilizara la ecuación de la recta lineal, en donde las variables toman los nombres de la siguiente manera.

$$y = a + bx$$

En dónde;

Variable	Denominación
Y	Proyección
X	Periodo en años
a,b	Constante

Para el cálculo de la proyección de la Demanda es necesario utilizar las siguientes formulas.

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{4660 - 4458}{10 - 9}$$

$$b = \frac{202}{1}$$

$$b = 202$$

Para encontrar los valores de “x” media (\bar{x}) y “y” media (\bar{y}), se aplica la siguiente fórmula:

$$\bar{y} = \frac{\sum y}{n}; \quad \bar{y} = \frac{1486}{2}; \quad \bar{y} = 743$$

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}; \quad \bar{x} = \frac{3}{2}; \quad \bar{x} = 1.5$$

Para determinar la constante “a” se utiliza la siguiente formula:

$$a = \bar{y} - b\bar{x}$$

$$a = 743 - (202)(1.5)$$

$$a = 440$$

Una vez obtenido los cálculos correspondientes (a y b), se procede a reemplazarlos en la ecuación lineal,

$$y = a + bx$$

Entonces, para la proyección del año 5, se determina de la siguiente manera:

$$y = 440 + (202)3$$

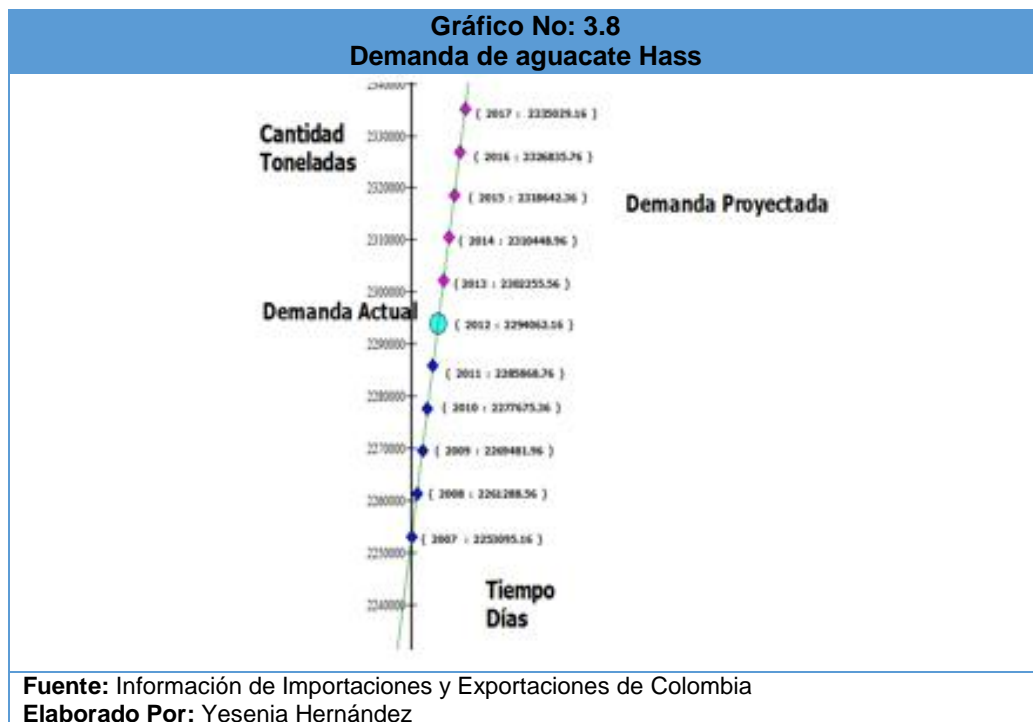
$$y = 1046$$

Para los siguientes años las proyecciones se presentan a continuación:

Cuadro No: 3.24 Proyección de la Demanda		
Año	Periodo proyectado	Toneladas proyectadas
2015	3	1046
2016	4	1248
2017	5	1450
2018	6	1652
2019	7	1854

Fuente: Evaluación de Proyectos-2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

Es evidente que la demanda de aguacate Hass en el mercado colombiano para el año 2019, tendrá una posición de 1854 toneladas, lo que permitirá tener un crecimiento constante de la demanda.



La gráfica permite demostrar que el presente proyecto de tesis es sostenible en el tiempo, es decir, que el incremento de la demanda va creciendo de manera progresiva.

3.1.6.1. Análisis de resultados

Para llevar a cabo el análisis de resultados fue indispensable realizar una ponderación de indicadores logísticos para ser aplicados tanto a los

productores de aguacate Hass de la provincia de Pichincha, como a los importadores de esta fruta en el mercado colombiano.

La interpretación de datos fue posible luego de obtener los resultados del análisis del macro y micro entorno, las utilización de tablas de contingencia aplicados a los resultados de la aplicación de la encuesta, y los cuadros de ponderación presentaron permitieron determinar principalmente el exportador e importador óptimo para llevar a cabo el proceso de exportación de aguacate Hass, siendo estos Arteaga Omar localizado en el cantón Pedro Moncayo y Frutas del Paraíso Ltda localizado en la ciudad de Ipiales respectivamente. Resultados que conllevan a elaboración de un plan logístico de exportación con la intervención de estos dos actores.

3.1.6.2. Verificación de la Idea a Defender

Con la investigación realizada, se logró identificar que tan solo uno de los productores en la provincia de Pichincha, Arteaga Omar, ubicado en el cantón Pedro Moncayo, y tan solo uno de los demandantes en Colombia, representado por Frutas del Paraíso Ltda, localizado en la ciudad de Ipiales, pueden iniciar con el proceso de negociación internacional, se conoce con certeza que el demandante requiere 185.30 toneladas al año, mientras que el oferente tiene la capacidad de exportar 227 toneladas al año, lo que significa que es un valor mayor a la demanda, considerándose en este caso como demanda efectiva las 185.30 toneladas que requiere el importador identificado,

Por ende, esto significa que la idea a defender esta validada, los resultados permiten diseñar un plan logístico de exportación de aguacate Hass, con el respaldo presentado en el estudio financiero de la propuesta (Capítulo V), en el cual se logra obtener una TIR de 30.71% y un VAN de 12.831.75; lo que implica que el proyecto para cubrir el mercado de 185.30 toneladas es rentable en 1.41 y el periodo de recuperación de la inversión es en 1.45 (Trimestres) considerando un punto de equilibrio al momento de haber exportado alrededor de 41 toneladas.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4. 1. Conclusiones

- El análisis PEST, ha permitido obtener información relevante para realizar el diagnóstico de la industria colombo-ecuatoriana del aguacate Hass y por ende identificar las posibles oportunidades y amenazas que se presentan en el medio para el desarrollo del presente proyecto de tesis.
- Al analizar las Fuerzas Competitivas de Porter, se conoce que los productores de la provincia de Pichincha, se presentan como una industria rentable para proceder a la comercialización de aguacate Hass al mercado colombiano.
- Los principales países proveedores actuales de Aguacate Hass para el mercado de Colombia son Ecuador, Venezuela, y Chile, liderando su participación en este mercado.
- El Iniap a través del programa de Fruticultura Nacional, busca mejorar y aprovechar los recursos vegetales generando tecnologías sustentables adecuadas a los sistemas de producción contribuyendo a la seguridad alimentaria y potencialización de la capacidad exportadora.
- El 28% de la producción de aguacate existente en el Ecuador, está concentrada en la provincia de Pichincha, y de conformidad con los resultados de la encuesta aplicada, un productor, Arteaga Omar, decidió destinar parte de su producción para la exportación y con ello obtener los beneficios de ingresar al mercado internacional sin la intervención de intermediarios.
- De conformidad con la ponderación realizada a los importadores de Colombia (Ver Cuadro No. 3.11), se concluyó que Frutas del Paraíso cumple con los indicadores necesarios para satisfacer la demanda requerida; y que por otro lado, Arteaga Omar, productor de la provincia de

Pichincha, cuenta con la cantidad de aguacate Hass que requiere el importador (Ver Cuadro No. 3.15)

- La demanda real de aguacate Hass por parte del importador Frutas del Paraíso Ltda, localizado en la ciudad de Ipiales, es de aproximadamente 185.30 toneladas y su demanda aumenta de conformidad a las exigencias del mercado y la preferencia que existe por consumir productos saludables que ayuden a mejorar la calidad de vida.
- Frutas del Paraíso Ltda, requiere que sus entregas de aguacate Hass sean mensuales y de conformidad con la cantidad que requiere en el tiempo, resultando esto una ventaja para dar inicio a la exportación y adquirir una nueva experiencia en procedimientos aduaneros, reflejando la calidad del producto exportado.
- Es evidente que la demanda de aguacate Hass en el mercado colombiano tendrá un incremento de consumo que llegará a las 1854 toneladas para el año 2019, lo que permitirá tener un crecimiento constante de la actividad productiva en el Ecuador, específicamente en la provincia de pichincha, por ello es necesario que exista disponibilidad del producto, y lograr satisfacer parte de esta demanda en el mercado colombiano.
- Al realizar la evaluación económica financiera se logró obtener una TIR de 30.71% y un VAN de 12.831,75; lo que implica que el proyecto para cubrir el mercado de 185.30 toneladas es rentable en 1.41 y el periodo de recuperación de la inversión es en 1.45 (Trimestres) considerando un punto de equilibrio al momento de haber exportado alrededor de 41 toneladas.

4.2. Recomendaciones

- La variedad de aguacate Hass, tiene acogida en los mercados internacionales, debidos a las características nutritivas que este presenta, tal es la razón por la cual, se recomienda al productor de pichincha, Arteaga Omar que fomente su cultivo para destinarlo a la exportación.
- Este ejercicio comercial de un año con entregas trimestrales debe realizarse de conformidad con las exigencias del importador Frutas del Paraíso Ltda, y cumplir así satisfactoriamente la demanda por este exigida.
- Se recomienda producir aguacate Hass en la provincia de Pichincha, puesto que esta variedad tiene acogida en los mercados internacionales, y existe incentivos para llevar a cabo su cultivo a través del apoyo del Programa de Fruticultura del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (Iniap).
- Aceptar el compromiso de exportación de aguacate Hass por parte de Arteaga Omar, aprovechando así la oportunidad de explorar mercados internacionales con un producto de calidad que influya en la alimentación sana de los consumidores finales, por tratarse de una fruta con alto contenido proteínico.
- Aplicar el sistema de Distribución Física Internacional presentado en la propuesta, y dar inicio al proceso de exportación de aguacate Hass hacia Frutas del Paraíso, por ende obtener los beneficios de negociar con precios internacionales.

CAPÍTULO V

PROPUESTA

Plan logístico de exportación de aguacate Hass desde la provincia de Pichincha, para Frutas del Paraíso Ltda, importador de Ipiales – Colombia.

5.1. ANTECEDENTES

El aguacate es una fruta con alto contenido proteínico, por ello existe el Programa de Fruticultura del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (Iniap), para fomentar su cultivo e incentivar a los productores para la exportación hacia mercados internacionales.

El 28% de la producción de aguacate existente en el Ecuador, está concentrada en la provincia de Pichincha, y de conformidad con los resultados de la encuesta aplicada, un productor, Arteaga Omar, decidió destinar parte de su producción para la exportación y con ello obtener los beneficios de ingresar al mercado internacional sin la intervención de intermediarios. Colombia a pesar de su empeño para lograr desarrollar esta variedad Hass, y facilitar el acceso a nuevos mercados, no ha sido posible cubrir la demanda existente para abastecer el mercado nacional, esto debido a la prevalencia de plagas en cultivos de aguacate o palta Hass existentes en el país vecino. Con estos antecedentes, se procura dar solución a esta problemática a través del presente plan de exportación, con el objetivo de que los costos, distancias geográficas y tiempos puedan reducirse significativamente.

Las perspectivas de producción de aguacate Hass para la exportación por parte del productor de aguacate de la provincia de pichincha, Arteaga Omar, son muy satisfactorias, esto se debe al respaldo que presta el gobierno en turno al sector agropecuario, y sobre todo a los resultados que fueron obtenidos a través de la aplicación de la encuesta como técnica fundamental de recolección de información.

5.2. JUSTIFICACIÓN

Es importante considerar que al llevar a cabo la exportación de aguacate Hass desde la provincia de Pichincha, por parte de Arteaga Omar, se convierte en una oportunidad económica, puesto que los precios internacionales se vuelven más competitivos y atractivos que los del mercado nacional. Además, la presente propuesta a la investigación realizada se justifica porque existe

una demanda efectiva de aguacate Hass por parte del importador Frutas del Paraíso Ltda, localizado en la ciudad de Ipiales, su demanda es de aproximadamente 185.30 toneladas al año, resultando esto satisfactorio para la elaboración del plan logístico.

5.3. OBJETIVOS

5.3.1. Objetivo General

Elaborar un plan logístico de exportación de aguacate Hass desde la provincia de Pichincha, hacia el importador de Colombia, ubicado en la ciudad de Ipiales, Frutas del Paraíso Ltda, considerando la oferta exportable existente.

5.3.2. Objetivos Específicos

- Determinar los requerimientos técnicos apropiados para la comercialización de aguacate Hass, producido por parte de Arteaga Omar, productor de la provincia de Pichincha, que permita atender la demanda efectiva de este producto del importador de la ciudad de Ipiales, Frutas del Paraíso Ltda.
- Establecer un sistema de Distribución Física Internacional (DFI) que facilite el proceso de exportación de aguacate Hass, producido por parte del productor identificado de la provincia de Pichincha y que permita atender la demanda efectiva de este producto para el importador de la ciudad de Ipiales, Frutas del Paraíso Ltda.
- Evaluar económica y financieramente la rentabilidad de exportar aguacate Hass por parte del productor Arteaga Omar de la provincia de Pichincha para el importador de la ciudad de Ipiales, Frutas del Paraíso Ltda.

5.4. ESQUEMA DE LA PROPUESTA PRESENTADA

La estructura operativa presentada a continuación, es un esquema que permite conocer los requerimientos técnicos para la comercialización del producto, el proceso de Distribución Física Internacional que involucra la exportación, el transporte internacional, y la evaluación económica y financiera de la propuesta presentada.

Grafico No: 5.1
Esquema de la Propuesta



Fuente: Investigación de mercado realizada-2014

Elaborado Por: Yesenia Hernández

Es indispensable seguir puntualmente cada una de estas actividades para llevar a cabo la exportación de aguacate Hass, considerando las disposiciones aduaneras establecidas tanto en la aduana ecuatoriana como colombiana.

Existen 2 pasos básicos para registrarse como exportador, en primera instancia se debe obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC) en el SRI, el mismo que detalla la actividad económica que desempeñara, para posteriormente solicitar el Token (firma electrónica), en el Banco Central del Ecuador (BCE), el cual servirá para realizar los trámites pertinentes de una exportación. El certificado Fitosanitario lo emite Agrocalidad en Ecuador, y describe el análisis sanitario realizado para la exportación, los pasos que se necesitan para obtenerlo son los siguientes:

- **Estatus Fitosanitario**

Es el documento que inicia las negociaciones entre las autoridades fitosanitarias del Ecuador y el país al que se requiere ingresar productos de origen vegetal. Consiste en la información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria del producto vegetal en el Ecuador para revisión y aprobación del país de destino.

- **Registro en Agrocalidad**

Se debe solicitar el registro de operador en la página web de Agrocalidad (www.agrocalidad.gob.ec) considerando para este caso la opción de Productor-Exportador. La documentación requerida es: RUC, copia de cédula, croquis de ubicación del exportador y cultivo, adjuntando la factura de pago según la solicitud de registro.

- **Inspección**

Un auditor de Agrocalidad realiza la inspección del lugar detallado en el croquis entregado como documento requerido, y prepara un reporte, el cual debe ser aprobado por la autoridad sanitaria. Una vez aprobado el reporte se emite al usuario un certificado de registro y un código de registro los cuales avalan el registro a nivel internacional como operador en Agrocalidad.

- **Solicitar Certificado Fitosanitario**

Se lo requiere por cada exportación y es necesario solicitarlo dos días antes del despacho del producto. Se solicita una inspección en el punto de control aduanero; para ello se debe presentar el registro como operador, copia del manifiesto de embarque y la factura en donde se detalle información del envío. (PRO ECUADOR, 2014).

Luego de esto, para la exportación del aguacate Hass, se considerará el envío del producto la modalidad de transporte terrestre, manteniendo cordura y responsabilidad durante el trayecto y entrega del mismo en el punto destino acordado por el importador. (Ver ejemplo de documentación para exportación en Anexo No. 6)

5.5. DEFINICIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA

5.5.1. Definición de la oferta real exportable

Mediante la recopilación de la información primaria obtenida, es decir, resultado de la aplicación de la encuesta, el único productor que estaría dispuesto a ingresar a mercados internaciones, en este caso a Colombia, es Arteaga Omar, del cual se tiene la siguiente información sobre la Oferta exportable.

Cuadro No: 5.1							
Oferta Exportable de Aguacate Hass en Pichincha							
Cantón	Nombre	Exportación					
		Si			No		
		Hass	Fuerte	Otros	Hass	Fuerte	Otros
Pedro Moncayo	Acosta Luis				49	0	0
	Andrade Edilma				39	0	0
	Arteaga Omar	227	250	0			
	Benalcazar Alfonso				0	60	0
	Borja Pedro				0	63	0
	Chamorro Raúl				0	0	30
	Corrales Rubén				0	100	8
	Endara Braulino				0	95	0
	Espinoza Jorge				0	55	20
	Grijalva Rosario				30	60	0
	Herrera Hipólito				20	72	0
	Llereda Pablo				50	0	0
	López Paolo				0	60	0
	Mayorga Ramiro				0	30	12
	Rosero Miguel				0	59	8
	Vásquez Jacinto				35	60	0
Total		227	250	0	223	714	78

Fuente: Investigación de Mercado Realizada - 2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

Actualmente la producción de Arteaga es de 227 tn de aguacate Hass, las mismas que son comercializadas a varios proveedores, siendo estos los encargados de distribuir la fruta en el mercado nacional como internacional.

5.5.2. Definición de la demanda real exigible

Una vez que se realizó el análisis Macro y Micro entorno, se tiene claramente identificado al importador colombiano (ver cuadro No. 3.11), puesto que los indicadores logísticos, arrojan que Frutas del Paraíso Ltda es el cliente más apropiado para realizar una negociación con un oferente ecuatoriano de aguacate Hass.

El siguiente cuadro refleja información sobre los importadores de aguacate a nivel nacional de Colombia, de los cuales mediante información primaria se logró conocer el total de toneladas de aguacate que pueden adquirir del mercado ecuatoriano.

Cuadro No : 5.2 Demanda Efectiva de Aguacate Hass identificado							
Importador	Porcentaje de adquisición de aguacate ecuatoriano y variedad						
	%	Si					
		TON_FUER		TON_HASS		TON_OTROS	
		Adquisición Tn	Posible Compra	Adquisición Tn	Posible Compra	Adquisición Tn	Posible Compra
Coagromar Sa Ci	30%	409,00	122,70	,00	,00	,00	,00
Distrifrut Eu	40%	317,00	126,80	120,00	48,00	0	,00
Frutas Paraíso Ltda	85%	612,00	520,20	218,00	185,30	,00	,00
Garzón López Diego Andrés	0%	200,00	,00	30,00	,00	,00	,00
Importaciones Exportaciones Agropez Ltda C. l.	50%	470,00	235,00	,00	,00	117,00	58,50
Moreno Celis José Emiliano	100%	1622,00	1622,00	180,00	180,00	,00	,00
Pabón Ortiz Luz Yaneth	0%	64,00	,00	,00	,00	40,00	,00
Rojas Sanabria Hermenciano	25%	120,00	30,00	474,00	118,50	,00	,00

Fuente: Investigación de Mercado Realizada - 2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

Entonces, Frutas del Paraíso Ltda, actualmente está importando un total de 218 tn, de aguacate Hass, de los cuales según información primaria, estaría dispuesto a adquirir el 85% del mercado ecuatoriano, esto en toneladas representaría 185.30 tn aproximadamente.

5.5.3. Oferta efectiva de exportación

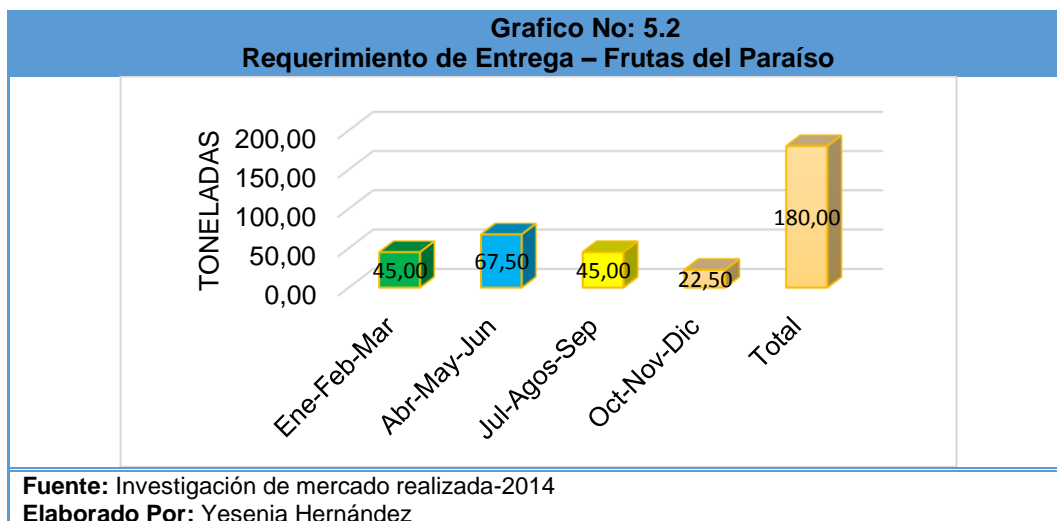
La oferta efectiva de exportación corresponde a las toneladas que efectivamente pueden ser enviadas utilizando la logística apropiada para su entrega, en este caso se considera optimo enviar 180tn, puesto que un vehículo termokin, tomado en cuenta el peso neto de las cajas de 6.25 kg que se pretende enviar; es de 7.5 tn por vehículo.

Cuadro No : 5.3 Oferta efectiva de exportación				
Ene-Feb-Mar	Abr-May-Jun	Jul-Agos-Sep	Oct-Nov-Dic	Total
45 tn	67,50 tn	45,00 tn	22,50 tn	180,00 tn

Fuente: Investigación de Mercado Realizada - 2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

Entonces, la frecuencia de envíos se la realizara de la siguiente manera, puesto que existe picos de producción como de adquisición, cabe indicar que la frecuencia de envío varía de acuerdo a la necesidad del importador

Los envíos serán distribuidos de conformidad a los periodos de tiempo establecidos por el cliente Frutas del Paraíso.



5.6. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Para dar inicio con los requerimientos técnicos que se necesitan para llevar a cabo la exportación, es importante conocer que en el ámbito del comercio internacional, existe una gran tendencia en utilizar el método de intercambio directo, es decir, desde el productor de aguacate Hass hacia el importador del mismo.

5.6.1. Ubicación del exportador

El productor de la provincia de Pichicha, Arteaga Omar, está ubicado en el cantón Pedro Moncayo, cuenta con un área de 90 Hectáreas aproximadamente, sembrada entre las variedades de Hass y Fuerte, la carretera para llegar hasta el productor está en perfectas condiciones, y el espacio es apropiado para llevar a cabo las actividades de acondicionamiento del producto de conformidad con las exigencias del importador.



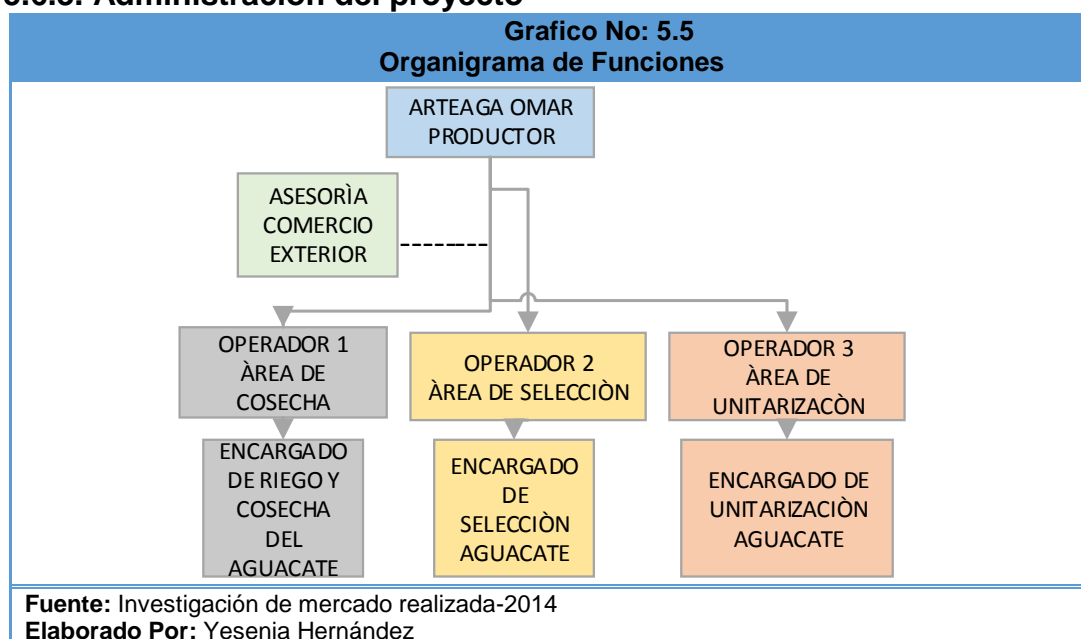
Es importante resaltar que es necesaria la implementación de un lugar físico (bodega), que servirá para la realización de cada una de las actividades del proceso de exportaciones; es decir, que el producto este y adecuado para el traslado del mismo.

5.6.2. Ubicación del Importador

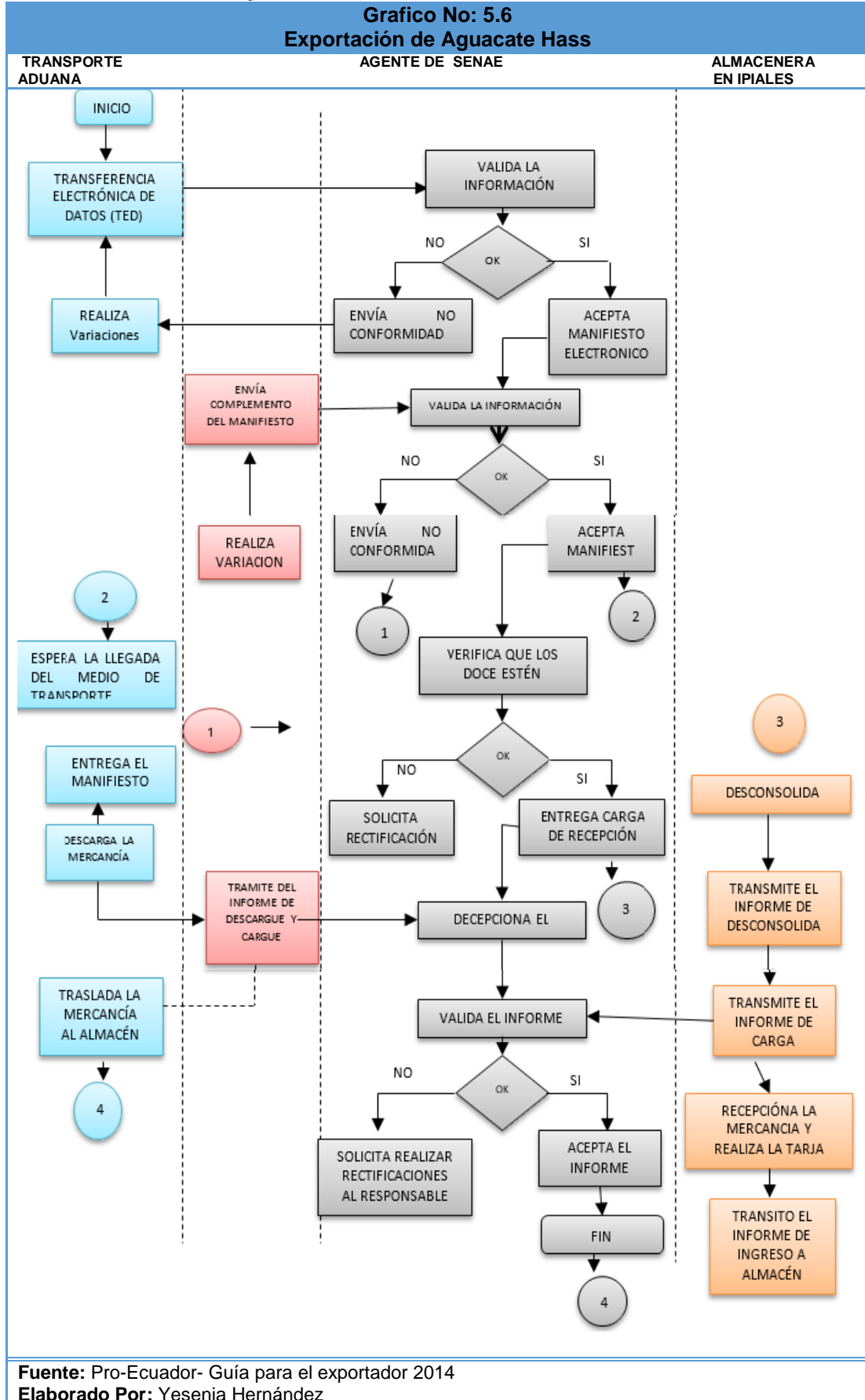
El importador Frutas del Paraíso Ltda, está localizado en la ciudad de Ipiales – Colombia, tiene una ubicación estratégica, su oficina está en la carrera 5 No. 25-33, Barrio San Vicente.



5.6.3. Administración del proyecto



5.6.4. Proceso de exportación



5.6.4.1. Negociación Internacional

Dentro del proceso de globalización y economía de mercado que experimentamos a nivel mundial, hoy en día resulta imprescindible promover y facilitar el comercio internacional. La exportación e importación de productos extranjeros donde el comprador se sitúa en un país y el vendedor en otro, es motivo de gran preocupación e incertidumbre debido al desconocimiento de los contratantes, las diferentes legislaciones mercantiles, los tipos de cambio, y el control de divisas, entre otros factores; que hacen que el riesgo de la negociación sea muy elevado.

Para llevar a cabo este proceso comercial, y garantizar su cumplimiento, es necesaria la utilización de un contrato de compra venta internacional, puesto que este se convierte en un instrumento de compromiso usual en el comercio exterior, por ende se deben cumplir estrictamente los términos y condiciones estipulados en el mismo. El término de negociación acordado entre Arteaga Omar y Frutas del Paraíso Ltda es DAT, es decir que la responsabilidad del exportador termina una vez que la mercadería es recibida por el deposito temporal en el país de destino; el tiempo de duración del contrato es de un año, así lo prefiere Frutas del Paraíso; dadas las circunstancias del entorno actual, resoluciones gubernamentales, diferencial cambiario, entre otros aspectos. (Ver Anexo 7). La moneda para la negociación es el Dólar Americano, y las condiciones de acondicionamiento del producto y precio promedio establecido para el año comercial serán las siguientes:

Cuadro No: 5.4	
Condiciones del Contrato	
Ítem	Total al Año en USD
Precio Ex-Word	137.767,68
Precio internacional (DAT)	156123,74
Precio por tonelada	Ver condiciones de precio en anexo 7
Exigencias de Unitarización del producto	
Peso aproximado del producto	400 - 450 gr cada aguacate
Dimensiones de la caja	0.60x0.40x0.10 mts
Unidades de aguacate por caja	16
Total Toneladas al año	180
Fuente: Investigación de mercado realizada-2014	
Elaborado Por: Yesenia Hernández	

5.7. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN

5.7.1. Políticas de transporte

Es necesaria la contratación de un transportista autorizado para que realice el transporte desde Pedro Moncayo hacia la zona de aforo en la ciudad de

Tulcán, se requiere un termokin 3S3, y de conformidad con la cotización presentada por la empresa de transporte JJHOGO S.A, se conoce que el costo del flete en la ruta mencionada es de 400 USD, y para realizar el cruce de frontera desde la ciudad de Tulcán hacia Ipiales es de 180 USD. (Ver Anexo No. 8)

5.7.2. Políticas de almacenaje

Una vez que el producto llega al país de destino, es necesario que el vehículo ingrese a un recinto aduanero, siendo en este caso el Almacén Temporal “ALPOPULAR”, la misma que proporcionó su cotización (Ver Anexo No. 9); en donde se realizará el respectivo desenganche del termokin, para que pueda cumplirse con las respectivas formalidades aduaneras; es necesario tomar en cuenta que, al tratarse de un producto que es transportado mediante refrigeración no se procede a descargar en espacio de bodega, sino que el proceso de nacionalización e inspección se lleva a cabo dentro de la unidad de carga.

5.7.3. Unitarización

Constituye el primer paso para el proceso de exportación, es decir, el acondicionamiento apropiado de colocar las cajas de aguacate Hass en los pallets, que facilite y garantice el transporte del producto y pueda llegar en óptimas condiciones a su destino; es recomendable realizar la unitarización considerando el volumen tanto de la caja como del pallet; para optimizar el espacio de este último y brindar mayor soporte al producto. A continuación, se indica la presentación del producto con la utilización del envase, empaque y embalaje acondicionado para la exportación. Por ende, con la finalidad de conocer el número de cajas que ingresan en un pallet y con el objetivo de minimizar y optimizar costos se refleja lo siguiente:

Cuadro No: 5.5				
Cubicaje de pallets				
Unitarización	Empaque/ embalaje Cajas	Pallets	Estimación de espacio en unidades	No. Pallets a utilizar al Año
No. Unidades	1	50		576
Largo mts	0.60	1.20	2	
Alto mts	0.10	1.00	10	
Ancho mts	0.40	1.00	2	
Volumen m3	0.024	1.20	50	
Peso por unidad (Kg)	6.25	312.50	50	
Peso total del embarque (tn)	0.00625	0.3125	50	
Fuente:: Investigación de mercado realizada-2014 Elaborado Por: Yesenia Hernández				

Una vez que se conoce las dimensiones tanto de la caja como del pallet, se procede a multiplicar estos valores (largo x ancho x alto), para obtener el volumen (m³), posteriormente estos se dividen para obtener el número de cajas que alcanzan en los pallets, por lo tanto se concluye que un pallet contiene 50 cajas de 6.25 kg.

Ahora bien, es indispensable determinar cuántos pallets ingresan en un termokin, para ello es necesario conocer las dimensiones de la unidad de carga en la que se pretende transportar el producto.


Cuadro No: 5.6				
Cálculo de Cubicaje para el transporte interno				
Calculo de Cubicaje para el vehículo 3S3	Empaque/ embalaje pallets	Vehículo termokin 3S3 o 3S2	Estimación de espacio	No. de vehículos a utilizar
No. Unidades	1	24		24
Largo mts	1.20	12.20	10	
Alto mts	1.00	1.00	1	
Ancho mts	1.00	2.40	2.4	
Volumen total del embarque	1.20	29.28	24	
Peso total del embarque (tn)	0.3125	7.5	24	
Fuente:: Investigación de mercado realizada-2014				
Elaborado Por: Yesenia Hernández				

Los resultados matemáticos del cubicaje expresan que en una unidad de carga se transportarán un máximo de 24 pallets, entonces al contar con un total de 576 pallets, se utilizaran 24 3S3 O 3S2 para cumplir el requerimiento de las 180 tn al año.

5.7.3.1. Envase y Empaque

Un estudio realizado por Berger H (2014), a los distintos tipos de envase y embalaje para el aguacate, demuestra que la mejor opción a utilizar “es la caja de cartón en sus diferentes presentaciones” (pág. 25); esto sumado la experiencia que tiene Frutas del Paraíso Ltda, en recibir el producto en este tipo de embalaje.

Entonces, para este caso el envase para la exportación consiste en empacar 16 aguacates Hass en bandejas de polipropileno, y el empaque comprende una caja de cartón, tal como se detalla a continuación:

Cuadro No: 5.7 Envase y Empaque para Aguacate Hass	
	El envase de alvéolos es de material polipropileno y presenta 16 cavidades.
	El empaque es una caja de cartón de dimensiones 60 x 40 x 10. cm
	El tiempo de maduración del aguacate es de 11 días a comparación de los 7 días del resto de los empaques.
	El porcentaje de pérdida de peso en el aguacate es menor en la caja de cartón que en las cajas de madera o plástico.
	Se mantiene el nivel de firmeza y del aceite propio del aguacate
Fuente: Investigación de mercado realizada Elaborado Por: Yesenia Hernández	

Mediante la utilización del envase de alvéolos y las cajas de cartón se asegura la protección del fruto durante el traslado desde el lugar del productor hasta el punto de destino acordado con el importador.

- **Embalaje (Palletización de la carga)**

Para este proceso es necesaria la utilización de esquineros plásticos y flejes plásticos como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro No: 5.8 Embalaje para Aguacate Hass	
	Las cajas serán ubicadas en tipo L , es decir, 10 camas de 5 cajas. Total número de cajas por pallet: 50
	Las dimensiones del pallet son: Ancho: 1.00 Largo: 1.20 Total número de pallets por vehículo: 24
	Para mejor compresión estática del producto es necesaria la utilización de 5 flejes por pallet y 4 esquineros.
	Además, las cajas están diseñadas de manera que se sujetan una a otra para evitar desplazamiento del producto durante el traslado.
	Fuente: Investigación de mercado realizada Elaborado Por: Yesenia Hernández

La capacidad de apilamiento es de 1.20 m, es decir no se puede encimar un pallet sobre otro debido a las características perecibles del producto, necesitan estar libre de factores que afecten su condición, para ello es necesaria la contratación de termokin para llevar a cabo su transporte.

Por consiguiente, los pallets deben cumplir con la reglamentación para embalajes de madera utilizados en el comercio internacional NIMF-15 (Normas Internacionales para medidas fitosanitarias), misma que procura disminuir el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas asociadas con la movilización en el comercio internacional. Por lo tanto el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), exige el cumplimiento de la Resolución 1079 de 2004, para todas las exportaciones e importaciones que utilicen embalajes de madera.

5.8. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Esta propuesta de acción técnico económica resuelve la necesidad de establecer la rentabilidad del proyecto, utilizando un conjunto de herramientas de evaluación financieras disponibles, las cuales cuantifican los ingresos y egresos incrementales, es decir, se cuenta con los datos ocasionados por el presente plan de exportación.

Además, se utiliza el flujo incremental de efectivo considerando el tiempo de duración del contrato entre Arteaga Omar y Frutas del Paraíso Ltda, resultando esto beneficioso para la inversión incremental a realizarse; le permitirá al productor obtener rápidamente una idea de si vale la pena o no aceptar el proyecto.

5.8.1. Evaluación económica

5.8.1.1. Datos bases de cálculo económico financiero

El presente plan económico financiero, considera como punto de partida los siguientes parámetros, con los que se establecieron los respectivos cálculos.

Cuadro No: 5.9	
Datos base para cálculo económico financiero	
Término de negociación	DAT
Forma de pago	A la vista
Tipo de Cambio	1
% de tasa de seguro	1%
Tasa pasiva de interés anual	5,31%
Tasa activa de interés anual	7.31%
Inflación en origen	3,67%
Inflación en destino	4,40%
Precio de venta doméstico	563.20
Utilidad	25%
Precio de venta internacional (DAT)	867.35
Fuente: Investigación de mercado realizada	
Elaborado Por: Yesenia Hernández	

Como información adicional se establece el término de negociación que se utilizará para llevar a cabo la exportación de aguacate Hass, la forma de pago a utilizar, tipo de cambio, las tasas de interés tanto en el país de origen (Ecuador), como en destino (Colombia), los mismos que pueden influir de manera directa para la ejecución del proyecto y contar con una perspectiva de la situación que pueda presentarse para los próximos años.

Es pertinente mencionar que este plan económico únicamente considera el gasto y el ingreso que ocasionaría al productor de aguacate Hass Arteaga Omar, al momento de decidir exportar a Colombia. No se considera por lo tanto, egresos por nueva maquinaria o nuevo personal, de allí que para este estudio se toma como base temporal un año y doce ejercicios de comercio exterior.

5.8.1.2. Egresos por comercio exterior

5.8.1.2.1. Egresos por distribución física internacional (DFI)

Según Gutiérrez A. (2013) menciona que la DFI “tiene por finalidad descubrir la solución más satisfactoria para llevar la cantidad correcta de producto desde su origen al lugar adecuado, en el tiempo necesario y al mínimo costo posible” (pág. 30), es decir, que es necesario desarrollar un proceso logístico, con el objetivo de situar un producto en mercados internacionales, cumpliendo con los requerimientos y términos negociados entre el exportador y el importador, reduciendo así, los costos, tiempo y el riesgo que se pueda presentar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen, hasta el punto de entrega en destino.

Para este plan la DFI, comprende todas las actividades realizadas para el traslado del aguacate Hass desde Pedro Moncayo, provincia de Pichincha, hasta la ciudad de destino Ipiales, cumpliendo con todas las formalidades legales y aduaneras.

5.8.1.2.2. Información Básica

Es importante determinar los datos básicos del producto a exportar, la posición arancelaria tanto en el país de origen como en el de destino, la unidad comercial de venta y la moneda de transacción; datos que se reflejan en el siguiente cuadro:

Cuadro No: 5.10 Información Básica del Producto	
Nombre técnico o comercial del producto	(Aguacate Hass) Paltas
Posición arancelaria en el país exportador	0804.40.00.00
Posición arancelaria en el país importador	0804.40.00.00
Unidad comercial de venta	Kg (caja de 6.25 kg)
Moneda de transacción	Usd
Valor Ex-Work de la unidad comercial.	0,7654
Fuente: Investigación de mercado realizada Elaborado Por: Yesenia Hernández	

La información básica del producto permite conocer con exactitud la clasificación arancelaria de ambos países, lo que facilita el proceso de exportación.

Es necesario destacar que el precio Ex - Work de la unidad comercial hace referencia a la entrega del producto listo para la exportación, es decir con envase, empaque y embalaje, por un valor de Usd 4.78 por cada caja de 6.25 kilogramos.

Cuadro No: 5.11 Información Básica Del Embarque	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Pedro Moncayo - Pichincha
País de destino	Colombia
Ciudad de punto de destino	Ipiales
Nº de unidades comerciales por embarque (kg)	7500 (1200 cajas de 6.25 c/u)
Valor inicial del embarque (EXW)	5740.32
tipo de embalaje	pallets
tipo de unidad de carga	Vehículo termokin de 30 Tn
Nº total de embalajes (pallets)	24
Nº total de unidades de carga	24
Fuente: Investigación de mercado realizada Elaborado Por: Yesenia Hernández	

Como información básica del embarque se presenta el lugar de embarque del producto, siendo este Pedro Moncayo-Quito, lugar en donde se encuentra ubicado el productor-exportador, Arteaga Omar, además se conoce que el número de unidades por embarque es de 1200 cajas unitarizadas en 24 pallets; todo esto con el propósito de optimizar recursos.

5.8.1.2.3. Costos directos país de exportación

El pensar en utilizar un envase y embalaje adecuado para llevar a cabo la exportación de aguacate Hass, implica una mejora de la apariencia y conservación de la calidad, por esta razón se consideran como costos directos de exportación Ex - Word los siguientes:

Cuadro No: 5.12			
Costos de Exportación Ex-Word			
Descripción	Costo Unit. USD	Cant.	Costo total USD*
Aguacate	0,56	7500	4224,00
Cajas	0,12	1200	144,00
Cubetas	0,08	1200	96,00
Esquineros	0,40	96	38,40
Pallets	1,10	24	26,40
Flejes	0,04	120	4,80
Servicios	250,00	1	250,00
Utilidad	0,13	7500	956,72
* Valor Promedio por embarque (Un Vehículo)Total			5740,32
Fuente: Investigación de mercado realizada			
Elaborado Por: Yesenia Hernández			

Los valores presentados representan el costo unitario y la cantidad de producto que se requiere para cada embarque, se estima el valor promedio por embarque dado que las entregas trimestrales no son uniformes, es decir cambian de conformidad con los requerimientos del importador.

Es indispensable tomar en cuenta el tiempo que se genera en llevar a cabo el proceso de unitarización del producto, es decir, que para este caso se requiere de 2 personas que se encargue de colocar el aguacate existente en las cubetas y cajas en un tiempo de aproximadamente 6 horas, 2 personas que coloquen las cajas en los pallets y aseguren el producto con esquineros y flejes para evitar desplazamiento en un tiempo no menor a 4 horas, y 1 persona encargada de proporcionar asesoría para llevar a cabo el proceso de exportación cumpliendo con las formalidades aduaneras pertinentes.

Cuadro No: 5.13		
Tiempos de Exportación Ex - Word		
Descripción	RR.HH.	Tiempo en Día**
Aguacate	0	0,00
Cajas	2	0,75
Cubetas		
Esquineros	2	0,50
Pallets		
Flejes		
Servicios	1	0,40
Utilidad	1	0,13
Total		1,78
**Corresponde a días laborables (8 horas por día)		
Fuente: Investigación de mercado realizada		
Elaborado Por: Yesenia Hernández		

5.8.1.2.3.1. Manipulación

La manipulación en las instalaciones del exportador, constituye el costo de carga de los pallets que contienen 50 cajas de aguacate Hass al termokin con ayuda de montacargas.

Cuadro No: 5.14			
Costos de Exportación FCA/FOB			
Descripción	Costo Unit. USD	Cant.	Costo total USD*
Montacargas	25,00	1	25,00
Unidad de 30 tn	400,00	1	400,00
Agencia (tramite)	37,50	1	37,50
Certificados de O.	50,00	1	50,00
Certificados F.	7,50	1	7,50
		Total	520,00
Fuente: Investigación de mercado realizada			
Elaborado Por: Yesenia Hernández			

Además, dentro del costo de exportación FCA / FOB, es necesario considerar el costo por concepto de trámite y documentos que permiten llevar a cabo el cruce de frontera sin interrupción alguna. Para esta etapa, es necesario contar con un Agente de aduana, puesto que cuya licencia le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena el despacho de las mercancías, entonces, en este caso será contratado para llevar a cabo la exportación del producto, elaboración de los documentos de transporte, Carta Porte (CPI); Manifiesto de carga (MIC), Declaración Aduanera de Exportación (DAE), y envío electrónico a través del sistema informático aduanero ECUAPASS ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

Cuadro No: 5.15		
Tiempos De Exportación FCA/FOB		
Descripción	RR.HH.	Tiempo en día**
Montacargas	1	0,25
Unidad de 30 tn	1	0,63
Agente de aduana (tramite)	1	1,00
Certificados de O.	1	0,25
Certificados F.	1	0,19
	Total	2,31
Fuente: Investigación de mercado realizada		
Elaborado Por: Yesenia Hernández		

Ahora bien, como se puede observar, el tiempo que se requiere para subir el producto el medio de transporte, realizar el transporte hasta zona de aforo primaria en la ciudad de Tulcán y obtener los certificados pertinentes para la exportación de aguacate Hass es de aproximadamente 18 horas laborables.

5.8.1.2.3.2. Transporte internacional

Se realizará desde el puerto seco de la ciudad de Tulcán hacia la ciudad de Ipiiales, es decir, para este caso el flete internacional constituye el cruce de frontera por el puente internacional de Rumichaca, considerando un costo de 180 USD, según la cotización de la empresa de transporte JJHGO S.A.

Cuadro No: 5.16			
Transporte Internacional			
Descripción	Costo por vehículo USD	Cant. Embarque	Costo total operación USD
Flete Internacional termokin 3S3 desde Tulcán-Ipiiales	180	1	180
TOTAL			180
Fuente: Investigación de mercado realizada Elaborado Por: Yesenia Hernández			

El transporte internacional se llevará a cabo en un tiempo mínimo, dado que la distancia de recorrido es únicamente realiza el cruce de Frontera en ingresar al depósito temporal en destino para cumplir las formalidades aduaneras.

Cuadro No : 5.17		
Tiempos De Exportación CFR/CPT		
Descripción	RR.HH.	Tiempo en días**
Transporte Internacional	1	0,50
Total		0,50
Fuente: Investigación de mercado realizada Elaborado Por: Yesenia Hernández		

5.8.1.2.3.3. Seguro Internacional

Es necesaria la contratación de la prima del seguro correspondiente al 1%, para la protección de la carga de cualquier eventualidad que pueda presentarse, este seguro estará a cargo del exportador Arteaga Omar, a través de la Compañía de Seguros y Reaseguros AIG Metropolitana S.A.

Cuadro No:5.18			
Seguro Internacional			
Descripción	Costo por vehículo USD	Cant. Prima	Costo total operación USD
Cobertura de Riesgo	52.94	1	52.94
TOTAL			52.94
Fuente: Investigación de mercado realizada Elaborado Por: Yesenia Hernández			

La póliza contratada tiene como cobertura asumir daños de rotura de empaques o embalajes, robo, faltantes de entrega del producto, e inicia desde el momento en que el transportista autorizado recibe los pallets que contienen

50 cajas de aguacate Hass cada uno; y termina con la entrega de los mismos al importador Frutas de Paraíso Ltda. Esto lo realiza una persona en un tiempo de aproximadamente 1 hora.

Cuadro No : 5.19		
Tiempos De Exportación CIF / CIP		
Descripción	RR.HH.	Tiempo en día**
Seguro Internacional	1	0,13
	Total	0,13
Fuente: Investigación de mercado realizada		
Elaborado Por: Yesenia Hernández		

5.8.1.2.3.4. Manipuleo de Desembarque

Una vez que el producto llega al país de destino, se debe ingresar al Almacén Temporal “ALPOPULAR” para realizar el respectivo desenganche del termokin, es necesario tomar en cuenta que, al tratarse de un producto que es transportado mediante refrigeración no se procede a descargar en espacio de bodega, sino que el proceso de nacionalización e inspección se lleva a cabo dentro de la unidad de carga.

Cuadro No: 5.20			
Manipuleo desembarque			
Descripción	Costo por vehículo USD	Cant.	Costo total operación USD
Descargue (Desenganche de Termokin)	10.00	1	10.00
	TOTAL		10.00
Fuente: Investigación de mercado realizada			
Elaborado Por: Yesenia Hernández			

El tiempo que se demora en realizar el proceso de desenganche del termokin es de aproximadamente 1 h, esto dado que se debe considerar el espacio físico apropiado dentro del depósito para evitar la contaminación del producto.

Cuadro No: 5.21		
Tiempos de Exportación DAT		
Descripción	RR.HH.	Tiempo en día**
Descargue (Desenganche de Termokin)	1	0,13
	Total	0,13
Fuente: Investigación de mercado realizada		
Elaborado Por: Yesenia Hernández		

5.8.1.3. Gastos administrativos

Al considerar que se trata de una inversión incremental a la existente, cabe señalar que por concepto de gastos administrativos únicamente se debe

tomar en cuenta el valor por concepto de honorarios profesionales por asesoría de comercio de exterior.

5.8.1.4. Análisis de costos directos

A continuación, se realiza un resumen del costo total promedio de la distribución física internacional en el país de exportación (Ecuador), obteniendo un valor FOB de 6260.32 USD.

Cuadro No: 5.22		
Análisis de costos y tiempos en país de Exportación		
DESCRIPCIÓN	COSTO*	TIEMPO DÍAS**
Empaque	96,00	0,38
Embalaje	144,00	0,38
Unitarización	69,60	0,50
Servicios Profesionales	250,00	0,40
Documentación	57,50	0,44
Transporte interno	400,00	0,25
Manipuleo Embarque	25,00	0,25
Agentes	37,50	1,00
COSTOS INDIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
capital e inventario país de origen	1,79	3,59
TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	1081,39	3,59
VALOR Ex WORK	5740,32	1,25
VALOR FCA	6260,32	1,94
VALOR FOB	6260,32	1,94
Fuente: Investigación de mercado realizada		
Elaborado Por: Yesenia Hernández		

Los costos directos e indirectos obtenidos durante el tránsito internacional hasta llegar al valor de Incoterms DAT es de aproximadamente 6505.16 USD, es decir, este es el valor objeto de negociación por cada embarque.

Cuadro No: 5.23		
Análisis de costos y tiempos en el tránsito Internacional		
COSTOS DIRECTOS	COSTO	TIEMPO EN DÍAS
FLETE INTERNACIONAL	180,00	0,50
VALOR CFR	6440,32	2,44
SEGURO INTERNACIONAL	54,84	0,13
VALOR CIF	6495,16	2,56
MANIPULEO DESEMBARQUE	10,00	0,04
COSTOS INDIRECTOS		
CAPITAL E INVENTARIO	0,6	0,7
COSTO DE LA DFI EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL	6495,8	3,2
VALOR DAT	6505,16	3,2
Fuente: Investigación de mercado realizada		
Elaborado Por: Yesenia Hernández		

5.8.1.5. Ingresos por exportación de aguacate Hass

En correspondencia con el estudio de mercado realizado y el entorno estratégico del proyecto se prevé que el ingreso incremental que percibirá

Arteaga Omar corresponde a la exportación de aguacate Hass, y un aporte temporal por el valor de USD 10.000; para poder realizar las operaciones de comercio exterior durante el segundo trimestre, puesto que en este las ventas se incrementan. Esto se proyecta de acuerdo a la preventa realizada, es decir, mantener una negociación durante un año en periodos trimestrales de exportación.

Cuadro No: 5.24				
Ingresos por exportación				
Ingresos /Trimestre	Ene-Feb-Mar	Abr-May-Jun	Jul-Agos-Sep	Oct-Nov-Dic
Exportación	40.466,02	59.466,17	40.466,02	21.465,86
Aporte Temporal	10.000,00	-	-	-
Total Ingresos	50.466,02	59.466,17	40.466,02	21.465,86
Fuente: Investigación de mercado realizada				
Elaborado Por: Yesenia Hernández				

Los ingresos corresponden a las ventas por concepto de exportación, como es evidente, estos no son constantes debido a que Frutas del Paraíso requiere sus entregas de conformidad con la demanda a este exigida; de tal manera que el trimestre que mayor ingresos registra es el de Abril a Junio, y el que menos registra esta en los últimos meses del año registrando una importación baja.

5.8.2. Evaluación financiera

5.8.2.1. Flujo de caja incremental

El flujo de efectivo incremental es una técnica de medición de retorno de la inversión que da al administrador una idea de los beneficios de hacer una inversión o un cambio en las políticas de administración.

Cuadro No: 5.25					
Flujo Incremental					
PERIODO	0	1	2	3	4
INGRESOS					
Venta de aguacate		40,466.02	59,466.17	40,466.02	21,465.86
Aporte temporal		10,000.00			
Total ingresos		50,466.02	59,466.17	40,466.02	21,465.86
EGRESOS					
Empaque y embalaje	28,701.60	42,302.40	28,701.60	15,100.80	
Trasporte Interno		3,120.00	4,395.00	3,120.00	1,845.00
Seguro		329.02	483.17	329.02	174.86
Trasporte Internacional		1,080.00	1,620.00	1,080.00	540.00
Manipuleo		60.00	90.00	60.00	30.00
Pago Préstamo				5,000.00	5,000.00
Total egresos	28,701.60	46,891.42	35,289.77	24,689.82	7,589.86
Flujo de efectivo neto	-28,701.60	3,574.60	24,176.40	15,776.20	13,876.00
Flujo acumulado		-25,127.00	-950.60	14,825.60	28,701.60
Fuente: Investigación de mercado realizada					
Elaborado Por: Yesenia Hernández					

La explicación a los resultados negativos es evidentemente porque para llevar a cabo la exportación de aguacate Hass, Arteaga Omar, necesita invertir en el proceso logístico de Unitarización del producto y para ello debe iniciar con un valor de 28701.60 USD, y durante el primer trimestre las ventas son representativas y empieza a recuperar su inversión inicial, dado que para este trimestre la entrega a Frutas del paraíso es de 45 tn.

Obsérvese que los flujos para los siguientes trimestres son positivos y por ende favorable para el exportador, logrando así que el periodo anterior permita realizar el ejercicio del siguiente.

5.8.2.2. Tasa de descuento (TMAR)

Como se conoce, el proyecto será financiado a través del aporte de capital de Arteaga Omar, por ello se utiliza la tasa activa y pasiva designada por el Banco Central del Ecuador, como un costo de oportunidad de la inversión. La tasa activa actual (Ac) es de 7.31% y la pasiva (Ps) de 5.31% anual. Con estos datos se calcula la TMAR a través de la fórmula que permite relacionar las tasas referenciales.

$$\text{TMAR} = (1 + \text{Ac})(1 + \text{Ps}) - 1$$

$$\text{TMAR} = (1 + 0.0731)(1 + 0.0531) - 1$$

$$\text{TMAR} = 13,01\%$$

Es pertinente mencionar que la unidad sobre la que se está proyectando este plan financiero es para el año comercial acordado, la TMAR con la que se establece los cálculos siguientes es de 13,01% anual.

5.8.2.3. Valor actual neto (VAN)

El valor monetario que resulte de restar la suma de flujos descontados a la inversión, definirá el VAN. En el siguiente cuadro se observa los valores para cada periodo trimestral, utilizando la fórmula matemática:

$$\text{VAN} = -I + \frac{Ff1}{(1+r)^1} + \frac{Ff2}{(1+r)^2} + \frac{Ff3}{(1+r)^3} + \frac{Ff4}{(1+r)^4}$$

Tabla No: 5.1			
Valor Actual Neto Sin Financiamiento			
Trimestres Al Año	FLUJO DE CAJA NETO	TASA DE DESCUENTO	VALOR PRESENTE DE FLUJO DE CAJA
		13,01%	
0,00	-28,701.60	1.00	-28,701.60
1,00	3,574.60	0.88	3,163.13
2,00	24,176.40	0.78	18,930.93
3,00	15,776.20	0.69	10,931.33
4,00	13,876.00	0.61	8,507.95
VALOR ACTUAL NETO			12.831,75
Fuente: Investigación de mercado realizada			
Elaborado Por: Yesenia Hernández			

El valor presente de la inversión se define en los 12.831,75 dólares a partir de una tasa de descuento mensual de 13.01% se observa entonces, que al obtener un resultado positivo significa que es conveniente invertir puesto que este proyecto se sostiene durante los proceso de exportación.

5.8.2.4. Tasa interna de retorno (TIR)

Considerando los cuatro periodos establecidos para la exportación, la tasa interna de retorno permite descontar los flujos netos de operación del proyecto e igualar a la inversión inicial (28.701,60 USD). Matemáticamente se refleja con la siguiente expresión:

$$TIR(0) = -I + \frac{Ff1}{(1+r)^1} + \frac{Ff2}{(1+r)^2} + \frac{Ff3}{(1+r)^3} + \frac{Ff4}{(1+r)^4}$$

Esto significa, que se busca una tasa que iguale la inversión inicial a los netos de la operación del proyecto, es decir, una tasa que iguale el valor del VAN a cero.

Tabla No: 5.2			
Tasa Interna De Retorno Sin Financiamiento			
Meses	FLUJO DE CAJA NETO	TASA DE DESCUENTO	VALOR PRESENTE DE FLUJO DE CAJA
		0,3071	
0,00	-28,701.60	1.00	-28,701.60
1,00	3,574.60	0.77	2,734.69
2,00	24,176.40	0.59	14,149.85
3,00	15,776.20	0.45	7,063.87
4,00	13,876.00	0.34	4,753.19
VALOR ACTUAL NETO			0,00
TASA INTERNO DE RETORNO			30,71%
Fuente: Investigación de mercado realizada			
Elaborado Por: Yesenia Hernández			

Luego de los cálculos pertinentes, se obtuvo como resultado una TIR de 30.71%; Si se compara esta tasa con la mínima de rendimiento 13.01%, se

puede identificar que esta es mayor, por lo que se acepta el proyecto, tomando en cuenta los valores incrementales; lo que implica que el plan de exportación aporta al desarrollo comercial de Arteaga Omar.

5.8.2.5. Relación Beneficio costo

Se aplica considerando los ingresos netos, es decir, los ingresos que efectivamente se recibirán durante el año negociado, y los egresos presentes netos de aquellas partidas que efectivamente generan salidas de efectivo, es decir el flujo neto de efectivo permite realizar el cálculo de la siguiente manera:

$$R\ B/C = \frac{\sum_{n=1}^t \frac{I_t}{(1+i)^n}}{\sum_{n=0}^t \frac{E_t}{(1+i)^n}}$$

Tabla No: 5.3 Relación Beneficio Costo					
Detalle	1	2	3	4	
Total ingresos	50,466	59,466	40,466	21,466	171,864
Ingresos en valor presente	38608.17	34804.09	18118.86	7353.07	98,884
Total egresos	46,891.42	35,289.77	24,689.82	7,589.86	114,461
Egresos en valor presente	35873.48	20654.24	11054.99	2599.89	70,183
Fuente: Investigación de mercado realizada					
Elaborado Por: Yesenia Hernández					

$$R\ B/C = \frac{98.884}{70.183}$$

$$R\ \frac{B}{C} = 1.41$$

La relación beneficio costo, del proyecto es de 1.38, lo que significa que por cada dólar ingresado al proyecto, existen 0.38 dólares más en el beneficio económico.

5.8.2.6. Recuperación del capital

El capital invertido será recuperado de conformidad con los resultados obtenidos, luego de transcurrido el primer trimestre, en el que se desarrollaran

las operaciones de comercio exterior, es decir la exportación de aguacate Hass desde el cantón Pedro Moncayo, hasta la ciudad de Ipiales.

Tabla No: 5.4			
Periodo de Recuperación del Capital Sin Financiamiento			
AÑOS	FLUJO DE CAJA NETO	TASA DE DESCUENTO	VALOR PRESENTE DE FLUJO DE CAJA
		13,01%	
1,00	3,574.60	0.88	3163.13
2,00	24,176.40	0.78	18930.93
3,00	15,776.20	0.69	10931.33
4,00	13,876.00	0.61	8507.95
			41,533.35
			1.45

Fuente: Investigación de mercado realizada
Elaborado Por: Yesenia Hernández

5.8.2.7. Punto de Equilibrio

Para el cálculo de ventas que se debe alcanzar para cubrir los gastos de exportación de aguacate Hass y costos de la inversión, y, en consecuencia no obtener ni ganancia ni perdida es necesaria la utilización de la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Precio unitario} - \text{costo variable unitario}}$$

Entonces, se considera los egresos por concepto de incremento en comercio exterior, de tal manera que se suman los egresos de agente de aduana en origen, egresos por concepto de certificados de origen y fitosanitario y la manipulación en destino, generándose un valor de 8520,00 dólares; tomando en cuenta el precio unitario de exportación por tonelada de 867.35 dólares y un costo variable unitario de 693.79 dólares.

$$PE = \frac{8.520,00}{899.24 - 693.79}$$

$$PE = 41.47 \text{ Tn}$$

$$PE = 37.291,03 \text{ dólares}$$

BIBLIOGRAFÍA

- Agudelo, C.A. (2008). Manual para el aprovechamiento del aguacate, Universidad La Gran Colombia, Facultad de ingeniería Agronómica, Seccional Armenia. 14 p.
- Asamblea Constituyente (2008). Constitución de la República del Ecuador 2008. Quito: Aristos
- Avilán, L.; Leal, F.; Bautista, D. (2009). Lauraceae. Manual de Fruticultura, Principios y Manejo de la Producción. 2ª Ed Chacaito (Venezuela), Ed América, (1):666-776.
- Ballow, R (2009); Logística Administración de la Cadena de Suministros, Quinta Edición, E.Q. Duarte, Trade, México, Pearson Educación.
- Black J. (2012). Oferta y demanda en el Mercado, 1era Edición, Universidad de Cádiz.
- Bergh, B.O. (2008). Persea americana. Handbook of flowering. Halevy, H (ed.). Vol. 3. CrC Press, inc., Boca raton, Floriuda, uSA. p. 253-267.
- Bernal, J.A. (2010). Informe Anual de Frutales en Programa nacional de Frutales. Instituto Colombiano Agropecuario "iCA", rionegro, noviembre, 2010, 94 p.
- Bernal, J.A.; Moncada, J. (2011). Informe Anual de Frutales. Programa nacional de Frutales. Instituto Colombiano Agropecuario "ICA", rio negro, enero de 2011. 57 p.
- Bernier, G.; Havelange, A.; Houssa, C.; Petitjean, A.; Lejeune, P. (2013). Physiological signals that induce flowering. Plant Cell. 5:(1):147-1.155.
- Block, S, Hirt, G., (2008) Fundamentos de administración financiera, 19ª edición. México. McGrawHill
- Calderón, E. (2008). Fruticultura General; el esfuerzo del hombre. 3ª. Edición. Editorial Limusa S.A. México. 763 p.
- Cardona, C., (2010), Fundamentos de Administración, 3ª edición. Bogotá. ECO ediciones.
- Carvajal, J.G. (2009). Manual práctico para el cultivo del aguacate. Servicio nacional de Aprendizaje, SEA. Subdirección sector primario extractivo y desarrollo social. Centro Multisectorial de Oriente. rionegro, Antioquia, Colombia. p.22-24.
- Chandler, W.H. (2010). Evergreen Orchards. Lea & Febiger, Philadelphia. 2a Edición. p. 205-228.
- Chiavenato, I. Sapiro, A., (2010), Planeación Estratégica fundamentos y aplicaciones, 2ª edición. México. McGrawHill
- Christopher M, (2012). Logística Aspectos estratégicos, México, Editorial Limusa
- Chuga Marisol (2014), Comercialización de aguacate considerando la Ventaja Absoluta, 1era Edición, Universidad Católica.
- CONAFRUT. (2011). Inventario Frutícola. Comisión Nacional de Fruticultura. Subdirección de Planeación y Evaluación. México.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, (2010), Libro V, La competitividad sistémica y de la facilitación aduanera. Registro Oficial No. 351.

Daniel Teliz (2007), El aguacate y su manejo integrado, 2ª edición. Editorial Mundi-Prensa. México

Enrique, F. (2009). Organización de Empresas, España. McGraw Hill.}

FAO. (2013). Valor nutritivo y usos en la alimentación humana. Colombia. FAO. p. 19.

Fernández, R. (2008). Segmentación de Mercados, México. McGraw Hill. 3ª Edición

Fred, R. D. (2008), Conceptos de Administración Estratégica, (F. Carrasco, Trade,), México, Pearson Educación.

Flórez, J. (2010). Proyectos de Inversión para las pyme. Creación de empresas,

Colombia. ECOE EDICIONES

Gallardo T (2013), Fenómeno de la Globalización, México. McGraw Hill. 3ª Edición

González, S. (2009). Temas de organización Económica Internacional, España. McGraw Hill. 1ª Edición.

Jhon, B. (2010), Promoción, Conceptos y Estrategias. (P. M, Guerrero, Trad.)ME

Kays A y Jones S, (2013), Demanda de productos orgánicos, ACONEX, Vol. 18(96). 15-23

Leiva O. (2014), Diccionario de Economía, 3era Edición, Editorial Andrade

Lindegard, E. (2010), Enciclopedia del empresario, España, Grupo Océano,

Malhotra, N. (2008). Investigación de Mercados, México. Pearson Educación. Quinta Edición.

McDaniel Gates, C. (2014). Investigación de mercados, México. THOMSON

Michael, R. Salomón (2013). Comportamiento del Consumidor, México. 3ª Edición. Prentice Hall Hispanoamericana S.A

Morales R (2012), Globalización, España. 4ta Edición, McGraw Hill.

Navas, C (2009). Procesos logísticos, España, tercera Edición. ESIC Editorial

Parkin M (2012). Fuerzas que intervienen en el mercado, 3era Edición, ESIC Editorial

Prieto, J. (2013). Investigación de Mercados, Colombia. Linotipia Bolívar. 1ª Edición

Rick K. (2012), Economía Internacional e Integración Económica, 1era Edición, Cengage

Roberts, P. (2013). Investigación de Mercados, México. Edamsa Impresiones. Sexta Edición.

Salkind, R (2010). Métodos de la investigación. México: PRENTICE HALL.

Silva T. (2009), Estudio de factibilidad, producción y comercialización del aguacate y sus derivados, Ecuador, el CID Editor.

Tamayo, C. (2008). Investigación y Planificación de mercados. CODEU

Tugores, J. (2008). Economía Internacional e Integración Económica, España. McGraw Hill. 1ª Edición.

Vega, Leonel (2011). Políticas Públicas hacia el Desarrollo Sostenible y Política Ambiental hacia la Sostenibilidad del Desarrollo., Bogotá, D.C.

Vera, M. (2010). Prefactibilidad para la Exportación de Aguacate Hass, Ecuador. Editorial Norma.

LINKOGRAFÍA

El Productor, (2012) Oportunidad para exportar en: <http://www.elaguacate.org/28/08/12>

Banco Central del Ecuador, (2012) en: <http://www.bancocentraldeecuador.com.ec>, 28/08/12

CAN, (01 de 01 de 2014), Sistema Andino de Integración, Recuperado de <http://www.comunidadandina.org/>

Instituto de Investigaciones Agropecuarias del Ecuador, (2012) Con nueva Tecnología Ecuador espera incrementar exportación de aguacate Hass en: <http://www.iniap.gob.ec>, 20/10/12

Investigación la Selva, (2012) Tecnología y cultivo del aguacate en: <http://www.inse.co>, 22/10/12

Iniap, (2012) Tecnología y cultivo del aguacate en: <http://www.inse.co>

Empaques para productos perecibles como las frutas (2014), Empaques en: <http://packagingci.wikispaces.com/Aguacate>, 21/03/14

El Productor (2013), Aguacate Hass en Ecuador en: <http://elproductor.com/2013/01/22/ecuador-el-aguacate-hass-con-un-gran-potencial-de-exportacion/>, 15/12/13

El Comercio (2014), Iniciativa del Iniap fomenta la producción de aguacate Hass para la exportación en: <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/negocios/aguacate-diferentes-formas-y-sabores>. 18/04/14

Portal frutícola (2014), Buenas prácticas agrícolas en: <http://www.portalfruticola.com/28/04/14>

Carrizosa, Julio. (2013). Algunas Lecciones de la Experiencia Institucional Ambiental Colombiana, en: www.foronacionalambiental.org.co/libreria/pdf/Carrizosa-Institucionalidad.pdf 15/03/2013

Código de Recursos naturales. República de Colombia decreto 2811 del 18 de diciembre de 2014, en: www.foronacionalambiental.org.co/libreria/pdf/28/04/2013

Cultivo de aguacate Hass (2013), Morfología y Taxonomía, en: <http://es.slideshare.net/daviflog/cultivo-de-aguacate-hass>, 24/05/2014

Foro Nacional Ambiental. (2008). Quince Años del Sistema Nacional Ambiental (SINA), Evaluación y Perspectivas. Síntesis de Conclusiones y Recomendaciones, en: <http://www.foronacionalambiental.org.co/libreria/php/frame>, 16/03/2013

Industria del Aguacate (2013). Estudio de Mercado en: <http://www.oas.org/dsd/publications/Unit/oea60s/ch21.htm>, 14/10/2013

La Industria del Aguacate en Colombia (2013), Estacionalidad de Producción, en: <http://worldavocadocongress.com/userfiles/file/Jose%20Camero%201540-1600.pdf>, 26/05/2014

MAGAP (2013), Iniap evalúa cultivo de aguacate en: <http://www.agricultura.gob.ec/iniap-evalua-cultivo-de-aguacate/>, 05/06/2014

Mance, Henry. (2009). El Ascenso y Declive del Ministerio del Medio Ambiente 1993-2006. Foro Nacional Ambiental. Documento de Políticas Públicas en: <http://www.foronacionalambiental.org.co/libreria/php/frame>, 25/03/2014.

Repositorio Digital UTN (2013), La Exportación de Aguacate Hass, en: <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/1804>, 26/04/2014

Repositorio Digital UPEC (2013), La Comercialización y Exportación de Aguacate, en: <http://hdl.handle.net/123456789/76>

Revista Lideres del Ecuador, (2014), recuperado en: www.revistalideres.ec

Rodríguez, Manuel.(2009) Hacia la Insostenibilidad Ambiental. Un Balance de la Política Ambiental 2012-2014. Uniandes, en: www.foronacionalambiental.org.co/libreria/pdf/ACTUALIDAD18.pdf. 25/03/2014

Rudas, Guillermo.(2009).Indicadores Fiscales y Económicos de la Política Ambiental En Colombia. Foro Nacional Ambiental. Documento de Políticas Públicas, en: http://www.inse.co.php?h_id=211&patron=01.1001, 14/03/2014

Tecnología para el cultivo del Aguacate (2013), Nutrición y Fertilización, en: <http://www.corpoica.org.co/sitioweb/webbac/documentos/tecnologacultivoaguacate.pdf>, 30/03/2014

Tobasura, Isaías. (2010). La Política Ambiental en los Planes de Desarrollo en Colombia. Una Visión Crítica. Revista Luna Azul N° 22 Universidad de Caldas, en: http://lunazul.ucaldas.edu.co/downloads/dbdceba9Revista22_2.pdf, 23/05/2014

ANEXOS

ANEXO No. 1				
Cantón	Productor	Hass	Fuerte	Otros
Pedro Moncayo	Acosta Luis	49	0	0
	Andrade Edilma	39	0	0
	Arteaga Bernardo	227	272	0
	Benalcazar Alfonso	0	60	0
	Borja Pedro	0	72	0
	Chamorro Raúl	0	0	30
	Corrales Rubén	0	125	8
	Endara Braulino	0	110	0
	Espinoza Jorge	0	55	20
	Grijalva Rosario	30	60	0
	Herrera Hipólito	20	72	0
	Llereda Pablo	50	0	0
	López Paolo	0	60	0
	Mayorga Ramiro	0	50	12
	Rosero Miguel	0	120	8
	Vásquez Jacinto	35	60	0
Rumiñahui	Aguirre Fanny	0	0	15
	Aguirre Jaime	10	62	0
	Arboleda Julio	0	24	0
	Bastidas German	44	2	0
	Borja Segundo	10	0	0
	Chamorro Washinton	0	120	0
	Cotacachi Isolina	0	50	0
	Cumbajin Rebeca	25	0	0
	Enríquez Carlos	0	30	0
	Enríquez Greace	0	30	0
Mejía	Aguirre Gonzalo	74	48	0
	Blanco Alejandro	0	0	11
	Cárdenas Juan	0	10	20
	Enríquez Beatriz	0	60	0
	Gallegos segundo	5	40	0
	Guerrero Jackeline	0	85	0
	Herrera Hugo	0	48	0
	Padilla José	0	60	0
Cayambe	Armas Arnulfo	34	0	0
	Beltran Alejandro	0	72	0
	Chiquito Néstor	0	72	28
	Llerena Ángel	0	48	15
Quito	Bolaños Isabel	0	96	0
	López Amilcar	0	60	0
TOTAL		652	2133	167

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

ENCUESTA



Saludo, solicito de manera comedida, me ayude a desarrollar el siguiente cuestionario, ya que la información que me proporciona será utilizada para conocer la oferta de aguacate Hass en la provincia de Pichincha, el mismo tiene fines académicos.

OBJETIVO: Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda de aguacate y la oferta exportable de la Provincia de Pichincha.

DATOS GENERALES

Bloque Informativo

Razón social:

Provincia:

Cantón:

Dirección:

Número de teléfono:

Nombre de la persona que lleno el formulario:

COMERCIALIZACIÓN

Bloque I

- Usted comercializa aguacate a nivel:
Nacional Internacional Ambas
- ¿Qué tipo de aguacate produce?
Hass Fuerte Otros
- ¿Estaría dispuesto a producir únicamente aguacate Hass para la exportación?
Sí No
- ¿Qué porcentaje vendería del total de su producción?
Porcentaje %
- ¿Estaría dispuesto a formar parte de una asociación de productores de aguacate para comercializarlo en mercados internacionales?
Sí No

CANTIDAD

Bloque II

- ¿Qué cantidad de hectáreas están destinadas para la producción de aguacate?
Hass Fuerte Otros
- ¿De esta cantidad de hectáreas sembradas, cuantas están destinadas para sembrar la variedad:
Hass Fuerte Otros
- ¿Cuál es el mes que más produce aguacate (tn)?
Mes Hass Toneladas
Mes Fuerte Toneladas
Mes Otros Toneladas
- ¿Cuál es el mes que menos produce aguacate (tn)?
Mes Hass Toneladas
Mes Fuerte Toneladas
Mes Otros Toneladas
- ¿Cuál es la cantidad producida en toneladas de acuerdo a la variedad de aguacate?
Mes Hass Toneladas
Mes Fuerte Toneladas
Mes Otros Toneladas

PRECIO

Bloque II

- ¿Cuál es el precio por cada tonelada de aguacate Hass comercializado a nivel nacional?
Precio \$
- ¿Cuál es el precio por cada tonelada de aguacate Hass comercializado para la exportación?
Precio \$

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

ENCUESTA



Saludo, solicito de manera comedida, me ayude a desarrollar el siguiente cuestionario, ya que la información que me proporciona será utilizada para conocer la demanda de aguacate Hass en el mercado Colombiano, el mismo tiene fines académicos.

OBJETIVO: Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda de aguacate y la oferta exportable de la Provincia de Pichincha.

DATOS GENERALES

Bloque Informativo

Razón social:

Ciudad/Departamento:

Dirección:

Número de teléfono:

Fecha:

Nombre de la persona que lleno el formulario:

DEMANDA

Bloque I

- ¿Qué tipo de aguacate adquiere?
Fuerte Hass
- ¿Qué cantidad en toneladas adquiere al año?
Cantidad
- ¿Cuál es el mes que más compra aguacate?
Mes Toneladas
- ¿Cuál es el mes que menos compra aguacate?
Mes Toneladas
- ¿Cuál es el precio que paga por tonelada de aguacate?
Precio \$
- ¿Estaría dispuesto a comprar aguacate ecuatoriano?
Si No
- ¿Qué porcentaje compraría del total de su adquisición?
Porcentaje %

COMERCIO EXTERIOR

Bloque II

- ¿Usted adquiere aguacate?
Nacional Importado Ambas
- De ser importado ¿de qué país lo importa?
Venezuela Chile Ecuador Otros
- ¿Cuál es el modo de transporte que emplea para su importación de aguacate?
Terrestre Marítimo Aéreo
- ¿Cuál es el término de comercio internacional (INCOTERMS) que utiliza en sus importaciones?
EXWORK FCA FAS FOB CIF Otros ¿Cuál?
- ¿Qué tiempo le lleva realizar esta importación?
1 semana 2 semanas 3 semanas más de 3 semanas
- ¿Cuál es el costo total que le genera la nacionalización del aguacate?
Costo \$

ANEXO No. 4												
Indicadores	Chamorro Raúl		Corrales Rubén		Endara Braulino		Rosero Miguel		Vásquez Jacinto		Endara Braulino	
Distancias geográficas	4	0.76	4	0.8	4	0.8	4	0.76	4	0.76	4	0.8
Condiciones de entrega	2	0.38	2	0.4	3	0.6	1	0.19	3	0.57	3	0.57
Formas de Cobro	1	0.14	1	0.1	1	0.1	1	0.14	3	0.42	1	0.1
Precios	3	0.42	3	0.4	1	0.1	2	0.28	2	0.28	1	0.14
Frecuencia de producción	1	0.19	1	0.2	1	0.2	1	0.19	2	0.38	1	0.19
Empaque y embalaje	3	0.42	1	0.1	1	0.1	1	0.14	3	0.42	1	0.14
	14	2.31	12	2.0	11	1.9	10	1.70	17	2.83	11	1.94

	Espinoza Jorge		Grijalva Rosario		Herrera Hipólito		Llereda Pablo		López Paolo	
Distancias geográficas	4	0.8	4	0.8	4	0.8	4	0.8	4	0.7619
Condiciones de entrega	1	0.2	2	0.4	2	0.4	3	0.6	3	0.57
Formas de Cobro	2	0.3	1	0.1	3	0.4	3	0.4	2	0.28
Precios	1	0.1	2	0.3	1	0.1	2	0.3	1	0.14
Frecuencia de producción	1	0.2	1	0.2	3	0.6	3	0.6	2	0.38
Empaque y embalaje	1	0.1	3	0.4	2	0.3	1	0.1	3	0.42
	10	1.7	13	2.2	15	2.6	16	2.7	15	2.5519

Fuente: Investigación de mercado realizada
Elaborado Por: Yesenia Hernández

ANEXO No. 5												
Incoterms 2010												
Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador	
EXW	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
Polivalente	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
FCA	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
Polivalente	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
FAS	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■	
Marítimo	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■	
FOB	●	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	
Marítimo	●	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	
CPT	●	●	●	●	●	■	■	■	■	■	■	
Polivalente	●	●	●	●	●	■	■	■	■	■	■	
CIP	●	●	●	●	●	●	■	■	■	■	■	
Polivalente	●	●	●	●	●	●	■	■	■	■	■	
CFR	●	●	●	●	●	●	■	■	■	■	■	
Marítimo	●	●	●	●	●	●	■	■	■	■	■	
CIF	●	●	●	●	●	●	●	■	■	■	■	
Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	■	■	■	■	
DAT	●	●	●	●	●	●	●	●	■	■	■	
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	■	■	■	
DAP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	■	■	
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	■	■	
DDP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	■	
Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	■	






© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

● Vendedor ■ Comprador ● Vendedor / Comprador

Fuente: Proecuador 2014
Elaborado Por: Yesenia Hernández

ANEXO No. 6

RUC DEL EXPORTADOR

	REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES		 ...le hace bien al país!
NUMERO RUC:	1792345678001		
APELLIDOS Y NOMBRES:	ARTEAGA ROSERO OMAR BERNARDO		
NOMBRE COMERCIAL:			
CLASE CONTRIBUYENTE:	OTROS	OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:	NO
CALIFICACIÓN ARTESANAL:		NUMERO:	
FEC. NACIMIENTO:	09/02/1963	FEC. ACTUALIZACION:	16/10/2012
FEC. INICIO ACTIVIDADES:	01/07/2000	FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:	
FEC. INSCRIPCIÓN:	26/07/2000	FEC. REINICIO ACTIVIDADES:	
ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:	PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRICOLAS		
DOMICILIO TRIBUTARIO:	Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: SANTA PRISCA Barrio: LAS CASAS Calle: SELVA ALEGRE Número: OE5-300 Intersección: LA ISLA Referencia ubicación: A DOS CUADRAS DEL COLEGIO GRAN COLOMBIA Telefono Trabajo: 022546410 Celular: 0997750692 Email: oguerron2@hotmail.com		
DOMICILIO ESPECIAL:			
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:	<ul style="list-style-type: none">* ANEXO RELACION DEPENDENCIA* ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA		
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 002	ABIERTOS:	1
JURISDICCION:	\ REGIONAL NORTE\ CARCHI	CERRADOS:	1
			
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE	SERVICIO DE RENTAS INTERNAS		
Usuario: VFRT086509	Lugar de emisión: TULCAN/AV. CORAL Y	Fecha y hora: 16/10/2012 12:32:35	
Página 1 de 2			
			



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 1792345678001
APELLIDOS Y NOMBRES: ARTEAGA ROSERO OMAR BERNARDO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001 ESTADO ABIERTO MATRIZ FEC. INICIO ACT. 01/07/2000

NOMBRE COMERCIAL:

FEC. CIERRE:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

FEC. REINICIO:

TRANSPORTE REGULAR DE CARGA POR CARRETERA
VENTA AL POR MAYOR DE GRANOS

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: SANTA PRISCA Barrio: LAS CASAS Calle: SELVA ALEGRE Número: OE5-300 Intersección: LA ISLA Referencia ubicación: A DOS CUADRAS DEL COLEGIO GRAN COLOMBIA Telefono Trabajo: 022546410 Celular: 0997750692 Email: oguerron2@hotmail.com

DOMICILIO ESPECIAL:

No. ESTABLECIMIENTO: 002 ESTADO CERRADO ADMINISTRACION FEC. INICIO ACT. 15/08/2007

NOMBRE COMERCIAL:

FEC. CIERRE: 16/07/2010

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES DE LA ADMINISTRACION PUBLICA

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: SANTA PRISCA Barrio: LAS CASAS Calle: SELVA ALEGRE Número: OE5-300 Intersección: LA ISLA Referencia ubicación: A DOS CUADRAS DEL COLEGIO GRAN COLOMBIA Telefono Trabajo: 022546410 Celular: 0997750692 Email: oguerron2@hotmail.com

DOMICILIO ESPECIAL:

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: VFR1080809

Lugar de emisión: TULCAN/AV. CORAL Y

Fecha y hora: 16/10/2012 12:32:35

GUÍA DE REMISIÓN EMITIDA POR EL TRANSPORTISTA AUTORIZADO



TRANSPORTADORA DE CARGA PESADA JHOGO S.A.

Dirección: Olmedo N° 501 y Ayacucho
 Cel.: 0997750692 / Tulcán - Ecuador
 OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD

RUC: 1792104300001

GUÍA DE REMISIÓN

Serie 001-001-00 N° 0000501

AUTORIZACIÓN SRI: 1116107733

Fecha de Iniciación del Traslado: 15/04/2015 Punto de Partida: QUITO
 Fecha de Terminación del Traslado: 19/04/2015 Punto de Llegada: IPIALES

MOTIVO DE TRASLADO:

- | | | |
|---|--|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Venta | <input type="checkbox"/> Traslado entre Establecimientos de una misma Empresa | <input type="checkbox"/> Devolución |
| <input type="checkbox"/> Compra | <input type="checkbox"/> Traslado por Emisor Itinerante de Comprobantes de Venta | <input type="checkbox"/> Importación |
| <input type="checkbox"/> Transformación | | <input type="checkbox"/> Exportación |
| <input type="checkbox"/> Consignación | | <input type="checkbox"/> Otros |

REMITENTE: ARTEAGA ROSERO OMAR BERNARDO RUC/Ci: 1792345678001

Dirección: SELVA ALEGRE OES-300 Y LA ISLA Telfs.: 837000520-5

DESTINATARIO: FRUTAS DEL PARAISO LTDA RUC/Ci: 837000520-5

Dirección: CRA 5 NO. 25-33 BRR SAN VICENTE Telfs.: 837000520-5

IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA ENCARGADA DEL TRANSPORTE

Nombre: RENE BUSTOS Ci: 040103301-4

Vehículo: KENWORTH Color: ROJO Placas: AAX0948

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN
24	PALLETS	AGUACATE MASS FRESCO CADA PALLET TIENE 50 CAJAS TOTAL CAJAS: 1200 CPI 0000803

GRÁFICAS «Guerrón» / Guerrón Morillo Marco Antonio RUC: 0400354866001 Autorización 1036 - Fecha/Aut. 19/DICIEMBRE/2014 del 000501 al 000600 - CADUCA: 19/DICIEMBRE/2015

CONTRATO DE TRANSPORTE

- Al Firmar este documento Ud.(s) acepta incondicionalmente las cláusulas y condiciones mediante las cuales TRANSPORTADORA DE CARGA PESADA JHOGO S.A. transporta su (s) mercadería (s) en las diferentes rutas.
- TRANSPORTADORA DE CARGA PESADA JHOGO S.A. no se responsabiliza por faltantes en bultos, cartones y carga en general que no ha sido verificada en el momento de su despacho y mas aún si se desconoce el contenido de los mismos.
- TRANSPORTADORA DE CARGA PESADA JHOGO S.A. no se responsabiliza por sunchos rotos ni bultos abiertos en recintos policiales o aduaneros.
- TRANSPORTADORA DE CARGA PESADA JHOGO S.A. no se responsabiliza por asaltos, robos, secuestros, fenómenos naturales y toda clase de accidentes de tránsito, en donde se pierda la mercadería, a menos que el remitente solicite el contrato de seguro de su mercadería previo el embarque.
- TRANSPORTADORA DE CARGA PESADA JHOGO S.A. cancelará la suma de 5,00 (U.S.D.) en el caso de mercancías que no estén declaradas su valor.

OBSERVACIONES:




CONDUCTOR

REMITENTE

RECIBÍ CONFORME

DOCUMENTOS DE TRANSPORTE: CPI, MIC

 COMUNIDAD ANDINA		CARTA PORTE INTERNACIONAL POR CARRETERA (CPI)																					
 TRANSPORTADORA DE CARGA PESADA JHOGO S.A. Dirección: Calle Colón 48069 y Rocafuerte Telfs.: 2 962 927 / 094 575 298 / 097 750 692 Tulcán - Ecuador		0000808	V2																				
1. Denominación o razón social y dirección del Transportista autorizado.		5. Notificar a: AGENCIA DE ADUANAS MERCANDINO LTDA NIVEL 2 CARRERA 7 MA N° 14-67 OFC202 IPIALES-COLOMBIA NIT83700015-7																					
2. Nombre y Dirección del Remitente: ARTAGA ROSERO OMAR BERNARDO SELVA ALEGRE OES-300 Y LA ISLA QUITO-ECUADOR RUC 1792345678001		6. Lugar, País y fecha en que el transportista recibe las mercancías: QUITO-ECUADOR ABRIL 15 DEL 2015																					
3. Nombre y Dirección del Destinatario: FRUTAS DEL PARAISO LTDA CRA 5 NO.25-33 BRR SAN VICENTE IPIALES-COLOMBIA NIT.837000520-5		7. Lugar, País y fecha de embarque de las mercancías: QUITO-ECUADOR ABRIL 15 DEL 2015																					
4. Nombre y Dirección del Consignatario: FRUTAS DEL PARAISO LTDA CRA 5 NO.25-33 BRR SAN VICENTE IPIALES-COLOMBIA NIT.837000520-5		8. Lugar, País y fecha convenida para la entrega de las mercancías: IPIALES-COLOMBIA																					
10. Cantidad y clase de los bultos: 24		12. Descripción corriente de la naturaleza de las mercancías (indicar si son peligrosas): AGUACATE HASS FRESCO																					
11. Marcas y números de los bultos: S/M		13. PESO EN KILOGRAMOS: <table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th>NETO</th> <th>BRUTO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">7,500.00</td> <td style="text-align: center;">8,674.50</td> </tr> </tbody> </table>		NETO	BRUTO	7,500.00	8,674.50																
NETO	BRUTO																						
7,500.00	8,674.50																						
14. Volumen en metros cúbicos: 14. Volumen en metros cúbicos		15. Otras Unidades de medida: 15. Otras Unidades de medida																					
16. Precio de las mercancías (INCOTERMS 2000) y tipo de moneda: DAT IPIALES - COLOMBIA USD 6505.16		17. GASTOS A PAGAR: <table border="1" style="width: 100%;"> <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 de Flete</td> <td style="text-align: center;">580.00</td> <td style="text-align: center;">USD</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Otros gastos suplementarios</td> <td style="text-align: center;">54.84</td> <td style="text-align: center;">USD</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td style="text-align: center;">634.84</td> <td style="text-align: center;">USD</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Concepto	Monto a cargo Remitente	Tipo de Moneda	Monto a cargo Destinatario	Tipo de Moneda	Valor de Flete	580.00	USD			Otros gastos suplementarios	54.84	USD			TOTAL	634.84	USD		
Concepto	Monto a cargo Remitente	Tipo de Moneda	Monto a cargo Destinatario	Tipo de Moneda																			
Valor de Flete	580.00	USD																					
Otros gastos suplementarios	54.84	USD																					
TOTAL	634.84	USD																					
18. Documentos recibidos del remitente: FACTURA No. 001-001-000000150		21. Instrucciones al Transportista: INGRESAR A BODEGAS ALPOPULAR MERCANCIA PARA SER ENTREGADA DESPUES DE SER OBTENIDO EL LEVANTE ADUANERO IPIALES-COLOMBIA																					
19. Lugar, País y fecha de emisión: TULCAN - ECUADOR, 15 DE ABRIL DEL 2015		22. Observaciones del transportista: FLETE INTERNO ECUADOR USD 400.00 FLETE INTERNACIONAL USD 180.00																					
20. Nombre y firma del remitente o su representante agente:  OMAR BERNARDO ROSERO ARTAGA RUC: 1792104300001 Telf.: 2962927		23. Nombre, firma y sello del transportista autorizado o su representante o agente:  TRANSPORTADORA DE CARGA PESADA JHOGO S.A. RUC: 1792104300001 Telf.: 2962927																					

 COMUNIDAD ANDINA	MANIFIESTO DE CARGA INTERNACIONAL (MCI)		
	<table border="1"> <tr> <td>0001458</td> <td>V2</td> </tr> </table>	0001458	V2
0001458	V2		

IDENTIFICACION DEL TRANSPORTE AUTORIZADO

1. Denominación o razón social y dirección del Transportista autorizado  TRANSPORTADORA DE CARGA PESADA JHOGO S.A. Dirección: Calle Colón 48069 y Rocafuerte Telfs.: 2 962 927 / 094 575 298 / 097 750 692 Tulcán - Ecuador	Importaciones - Exportaciones - Despachos de Aduana Transporte Nacional e Internacional - Representaciones
	2. Certificado de idoneidad No. C.I. - EC - 0006 - 09
3. Permiso de prestación de servicios No. P.P.S. - CO - 0203 - 09 P.P.S. - PE - 0001 - 09	

IDENTIFICACION DEL VEHICULO HABILITADO (CAMION O TRACTO CAMION)

4. Marca KENWORTH	5. Año de fabricación 2010	6. Placa y país AA0948 ECUADOR	7. Número de serie del chasis 270048
-----------------------------	--------------------------------------	--	--

8. Certificados de habilitación No. CH-EC-4393-14	CR-EC-1706-13
---	----------------------

IDENTIFICACION DE LA UNIDAD DE CARGA (REMOLQUE O SEMI REMOLQUE)

9. Marca TALLERES INDUSTRIALES DIAZ	10. Año de fabricación 2013	11. Placa y país CR0248 ECUADOR	12. Otro
---	---------------------------------------	---	----------

IDENTIFICACION DE LA TRIPULACION

13. CONDUCTOR PRINCIPAL: Nombres y Apellidos RENE BUSTOS		18. CONDUCTOR AUXILIAR: Nombres y Apellidos XXXXXXXXXX XXXXXXXX	
14. Documento de Identidad No. 040103301-4	15. Nacionalidad ECUADOR	19. Documento de Identidad No. XXXXXXXXXX	20. Nacionalidad XXXXXXXXXX
16. Licencia de Conducir No. 040103301-4	17. Libreta de Tripulante Terrestre No.	21. Licencia de Conducir No. XXXXXXXXXX	22. Libreta de Tripulante Terrestre No. XXXXXXXXXX

DATOS SOBRE LA CARGA

23. Lugar y país de carga QUITO - ECUADOR	24. Lugar y país de descarga IPIALES-COLOMBIA
---	---


25. NATURALEZA DE LA CARGA
A. Peligrosa B. Sustancias Químicas o Precursores C. Perecible D. Otras (especificar)

26. Número de identificación de los contenedores y su capacidad (indicar si son de 20 o 40 pies u otra)	27. Número (s) de los precintos aduaneros
---	---

28. No. CPIC	Remesa	29. Descripción de las mercancías	30. Cantidad de los bultos	31. Clase y marca de los bultos	32. Peso en Kilogramos		33. Volumen en m ³ u otra unidad de medida	
					NETO	BRUTO		
0000808		AGUACATE HASS FRESCO EN 24 PALLETS CADA PALLETS CONTIENE 50 CAJAS TOTAL CAJAS: 1200 FACTURA: 001-001-000000150 EXP. ARTEAGA ROSERO OMAR BERNARDO IMP. FRUTAS DEL PARAISO LTDA BODEGA. ALPOPULAR NO. MRN : CEC201530330038	24 PALLETS		7,500.00	8,674.50		
34. Precio de las mercancías (ICOTERMS 2000) y tipo de moneda DAT IPIALES- COLOMBIA USD6505.16					TOTAL	7,500.00	8,674.50	

35. Observaciones de la Aduana de Partida	37. Aduana (s) de Cruce de Frontera TULCAN-ECUADOR	38. Aduana de Destino IPIALES-COLOMBIA
---	--	--

36. Firma y sello de la autoridad que interviene en la Aduana de Partida


COMPANIA TRANSPORTADORA DE CARGA JHOGO S.A.
RUC.: 1792104300001
Telf.: 2962927

39. Nombre, firma y sello del transportista autorizado o su representante	40. Fecha de emisión ABRIL 15 DEL 2015
---	--

DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN: DAE



Consulta de detalle de la declaración de exportacion

Número de DAE	073-2015-40-00267555
---------------	----------------------

Información de general

Aduana	TULCÁN	Código de régimen	EXPORTACION DEFINITIVA
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Número de despacho	01903692

Información de Exportador

Nombre	ARTEAGA OMAR BERNARDO	Teléfono	02985256
Ciudad	QUITO	Ruc	1792345678001
Dirección	SELA ALEGRE OE2 300 Y LA ISLA		
Ciudad	PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRICOLAS		

Información del declarante

Apellidos / nombres	TORRES Y TORRES AGENTES DE ADUANA TTADA C.A	Código de Moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE
Dirección	Av. MANIBI y Av. BRAZIL		
Forma de pago	A LA VISTA		

Información de carga

País de procedencia	ECUADOR	País de destino final	COLOMBIA
Nombre del Consignatario	FRUTAS DEL PARAISO Ltda.	Fecha de la carta porte	15/04/2015
Dirección	CARRERA 5 NO 25 33 BARRIO SAN VICENTE	Ciudad	Ipiales
Medio de transporte	CARRETERA	Tipo de carga	CARGA SUELTA





Totales

Moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total Moneda transacción	6505.16	Cantidad de ítem	24
Peso Neto total	7500	Peso Total	8674.50
Cantidad de unidades físicas	24 PALLETS	Cantidad de unidades comerciales	1200 CAJAS
Fecha de primer ingreso	15/04/2015	Fecha primer embarque	15/04/2015

Firma del Contribuyente

Firma de Declarante

CERTIFICADO FITOSANITARIO

 Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca				 AGROCALIDAD AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO	
REPÚBLICA DEL ECUADOR MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD DOCUMENTO DE DESTINACIÓN ADUANERA					
VÁLIDO PARA CADA EXPORTACIÓN				No. <u>376</u>	
Exportación: <input checked="" type="checkbox"/>		Tránsito internacional: <input type="checkbox"/>			
AVISO DE LLEGADA 2015 04 15 19:02		INSPECCIÓN DE AGROCALIDAD 2015 04 15 19:15		PFI No. Fecha: PZI No.	
Puesto de Ingreso: QUITO		Importador/Razón Social: FRUTAS DEL PARAÍSO LTDA		CFE No. 619293 CZE No. País de origen: ECUADOR	
Número y Descripción de los bultos: 1200 CAJAS DE 16 UNIDADES AGUACATE HASS EN 24 PALLETS			Cantidad y nombre del producto: PESO NETO: 7500 KG 7.5 TN		
Nombre Científico del producto: PALTAS					
Sitio de inspección: CANTÓN PEDRO MONCAYO- QUITO		Observaciones en la verificación documental: PLACA DEL VEHÍCULO: AAX0948/CR0248			
Efectuada la verificación documental debe procederse a:					
Inspección física <input type="checkbox"/>		Rechazo del envío <input type="checkbox"/>			
Efectuada la inspección/verificación del envío, sus embalajes y medios de acomodamiento y transporte y de conformidad con las normas vigentes, el Inspector Fitosanitario dictamina lo siguiente:					
Ingreso:					
Definitivo <input checked="" type="checkbox"/>		Cuarentena posentrada <input type="checkbox"/>			
Retención para:					
Fumigación <input type="checkbox"/>		Desinfección <input type="checkbox"/>		Código de muestra para An. Laboratorio	
Rechazo:					
Reembarque <input type="checkbox"/>		Destrucción <input type="checkbox"/>			
Observaciones de la inspección física:					
1 VEHÍCULO EN TRANSITO INTERNACIONAL CON DESTINO A IPIALES COLOMBIA Y STICKER ENVIO EN TRANSITO 0001564 PLACA VEHÍCULO: AAX0948/CR0248					
USO OFICIAL:					
 Ing. Agr. MANGEL BRITO. Nombre y Firma del Inspector de AGROCALIDAD					



ANEXO No. 7

EJEMPLO DE CONTRATO PARA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

El presente contrato se celebra por una parte la **ARTEAGA ROSERO BERNARDO OMAR** productor de aguacate del cantón Pedro Moncayo, identificado con el número de RUC: 1792345678001, y por la otra, la empresa **FRUTAS DEL PARAÍSO LTDA** representada por Vela Soasti María Gabriela, identificada con el número de NIT: 837000520-5; a quienes en lo sucesivo se les denominará "El vendedor" y "El comprador" respectivamente de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES

DECLARA "EL VENDEDOR"

- I. Que es una persona natural que cumple legalmente con los registros de exportador de conformidad con las leyes establecidas en la República del Ecuador.
- II. Que como actividad económica principal se encuentra, la producción y venta de productos agrícolas, y actividad secundaria la exportación de productos agrícolas.
- III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.
- IV. Que tiene su domicilio en la ciudad de Quito en la dirección Selva Alegre OE5-300 y la Isla, mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

DECLARA "EL COMPRADOR"

- I. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de la República de Colombia, y que se dedica a la importación de productos agrícolas, específicamente el aguacate como fruta fresca.
- II. Que conoce las características y especificaciones del producto objeto del presente contrato.
- III. Que la señora Vela Soasti María Gabriela, es su legítima representante y está facultada para suscribir este contrato.
- IV. Que tiene su domicilio en la ciudad de Ipiales, en la carrera 5 NO. 25.-33, Barrio San Vicente, mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar

AMBAS PARTES DECLARAN:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y así al tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.- Por medio de este instrumento "El vendedor" se obliga a vender y "El comprador" a adquirir 180 toneladas de aguacate Hass.

SEGUNDA.- PRECIO. El precio por tonelada del producto objeto de éste contrato que "El comprador" se compromete a pagar será la cantidad de 867.65 dólares americanos, es decir, el precio se mantiene durante el periodo de negociación.

Ambas partes se comprometen a no renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de las partes; tal es la razón por la cual se considera el precio promedio anual del producto objeto de esta negociación.

TERCERA. FORMA DE PAGO.- "El comprador" se obliga a pagar a "el vendedor" el precio pactado en la cláusula anterior, mediante Giro Directo, contra entrega de los siguientes documentos Factura Comercial, Certificado de Origen, Lista de empaque. De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, "El comprador", se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se realicen los trámites necesarios para su cancelación en las condiciones señaladas.

CUARTA. ENVASE Y EMBALAJE DEL PRODUCTO. "El vendedor" se obliga a entregar el producto objeto de este contrato, en las condiciones exigidas por el comprador, es decir, 180 toneladas de aguacate Hass, distribuidas en cajas de cartón de dimensiones 60x40x10, con capacidad de 16 unidades cada una, y unitarizadas en pallets.

QUINTA. FECHA DE ENTREGA. "El vendedor se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los 15 días, contados a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido y convenido el sistema de pago previsto en la cláusula tercera.

SEXTA. VIGENCIA DEL CONTRATO. Ambas partes convienen que una vez "El vendedor" haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y "El comprador " haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, se da por terminado al cumplirse un año luego de la firma del presente contrato.

SÉPTIMA. RESCISIÓN POR INCUMPLIMIENTO. Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los 30 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

OCTAVA. INSOLVENCIA. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

NOVENA. SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES. La rescisión o terminación de este contrato no afecta de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deben diferirse a fecha posterior, en consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DECIMA. CESIÓN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de este contrato, salvo acuerdo establecido por escrito previamente.

DÉCIMA-PRIMERA. LÍMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en el presente contrato, los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DÉCIMA -SEGUNDA, LEGISLACIÓN APLICABLE. En todo lo convenido y en lo que se encuentre expresamente previsto, éste contrato se regirá por las leyes vigentes en la República de Ecuador, particularmente lo dispuesto en la "Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías" y, en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidas por éstas.

DECIMA-TERCERA. ARBITRAJE. Para la interpretación ejecución y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje para el comercio exterior existente en el país exportador.

Se firma este contrato en la ciudad de Quito - Ecuador a los 15 días del mes de Abril del 2015.

"EL VENDEDOR"

EL COMPRADOR"

ANEXO No. 8

COTIZACIÓN DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE



COMPAÑÍA TRANSPORTADORA DE CARGA
JHOGO S.A.

Tulcán, 27 de Marzo del 2015.

Señor
Arteaga Omar
Quito,

Estimado Señor.

La Compañía TRANSPORTADORA DE CARGA PESADA JJHOGO S.A. con RUC 1792104300001, de nacionalidad ecuatoriana, y especialista en el manejo logístico internacional de mercaderías, se responsabiliza ante usted, a transportar aproximadamente 180TM de AGUACATE HASS FRESCO desde Quito-Ecuador hasta Ipiales-Colombia, bajo los siguientes parámetros de responsabilidad y costos:

- 1.- Transporte de la mercadería en las rutas indicadas.
- 2.- El precio acordado entre las dos partes por concepto de flete nacional por cada unidad vehicular es de \$ 400,00 USD, y el flete internacional \$ 180,00 USD
- 3.- El tema de pesas y medidas en controles ambulatorios o fijos en el trayecto del transporte, es de plena responsabilidad de la transportadora.
- 4.- En caso de siniestro en el trayecto de la entrega del producto el transportista será responsable de asumir el gasto deducible cobrado por el seguro hacia Arteaga Omar, dueño de la carga.

Seguros de contar con su amable aceptación al presente, me suscribo ante usted,

Atentamente,

Ing. Jeisson Guerrón

GERENTE





COMPAÑÍA TRANSPORTADORA DE CARGA
JHOGO S.A.

Tulcán, 27 de Marzo del 2015.

Señor
Arteaga Omar
Quito.-

Cordial Saludo:

La Compañía Transportadora de Carga Pesada "JJHOGO" S.A, siempre dispuestos a prestar nuestros servicios con modernas unidades y con el servicio personalizado, responsable y eficiente que nos caracteriza, nos permitimos presentar la siguiente cotización:

ASUNTO: **TRANSPORTE NACIONAL**

SERVICIO SOLICITADO: Tarifa para el Transporte de Aguacate Hass

<i>ORIGEN</i>	<i>DESTINO</i>	<i>VALOR POR FLETE (USD)</i>
PEDRO MONCAYO - QUITO	TULCÁN	400.00
TULCÁN	IPIALES	180.00

La tarifa antes citada incluye

- Transporte
- Cargue en punto de origen
- Descargue en punto de llegada

Responsabilidad de la Transportadora de Carga Pesada "JJHOGO S:A"

- Nuestro parque automotor es moderno y equipado.
- Las unidades de transporte cuentan de un dispositivo de rastreo satelital (GPS)
- Información permanente de la carga
- Cargue en origen, descargue en destino.

Excepciones de Responsabilidad de la Transportadora de Carga Pesada "JJHOGO S:A"

- Pago de aranceles, impuestos, póliza de seguro certificado de inspección, etc.
- Almacenajes
- Garantías

Forma de pago

- Si liquidara el 50% de anticipo y el 50% restante al momento concluir el transporte de toda la mercadería ,
- En el caso de que el cliente tenga una forma distinta de liquidación aceptamos los términos que señale.



COMPAÑÍA TRANSPORTADORA DE CARGA
JHOGO S.A.

IMPORTANTE

- Esta cotización está sujeta a lo que determina la ley de caminos en lo que respecta a pesas y dimensiones.
- Solicitamos comedidamente la respectiva aceptación vía e-mail al correo transportadorajhogo@hotmail.com.

CONTACTOS.-

Ing. Jeisson Guerrón cel. 0969257845, Telf.062962927

En nuestra área Logística

- Pondremos a disposición nuestras oficinas operativas en la ciudades de Tulcán, Quito, Guayaquil, Huaquillas, con todo el recurso humano necesario para cumplir con lo requerido por Usted.
- Permanente comunicación con celulares y satelital.

Sin otro particular por el momento, suscribo reiterando nuestro compromiso de servicios.

Atentamente,
TRANSPORTADORA JJHOGO S.A


ING. JEISSON GUERRÓN
GERENTE



ANEXO No. 9

COTIZACIÓN DE BODEGA "ALPOPULAR"



Tulcán, 27 de Marzo del 2015.

Señor
Arteaga Omar
Quito.-

Cordial Saludo:

Nos complace su gentil interés por nuestros servicios de logística Integral Internacional, el Almacén Temporal "ALPOPULAR" siempre dispuesto a prestar su servicio con modernas instalaciones y con el servicio personalizado, a continuación nuestra oferta por los servicios requeridos:

ASUNTO: **ALMACENAJE**

DESCRIPCIÓN	TARIFA INDIVIDUAL (PESOS)	TARIFA INDIVIDUAL (USD)
ALMACENAJE IPILAES (1-7 DIAS) MAYOR A 25.000 USD	0.13% VALOR CIF+IVA	-
ALMACENAJE IPILAES (A PARTIR DEL 8VO DIA)	16% DE LA BASE (CIF)	-
MANIPULEO POR DESENGANCHE TERMOKIN	20.000	10.00
MANIPULEO POR DESCARGUE (TRAILER 30TN)	130.000	75.00

Responsabilidades de "ALPOPULAR"

- Información diaria de trámites aduaneros a nuestro cargo
- Garantía de estadía en un Almacén Acreditado en Frontera
- Seguridad 24/7

Forma de Pago

- Al contado o máximo crédito 15 días

Validez de la Oferta

- Hasta el 27 de Junio del 2016

Términos y Regulaciones

- En caso de reclamo por faltantes o daños en la mercadería a nuestro cargo y que haya sido causado por responsabilidad directa y comprobada de "ALPOPULAR", el cliente lo debe detallar en la respectiva guía de remisión y formalizar el reclamo máximo en el plazo de 48 horas siguientes a la entrega.
- En caso de que las mercaderías del cliente sean consideradas de riesgo, peligrosas o vulnerables a deterioro por almacenamiento, el cliente deberá informar anticipadamente y por escrito a "ALPOPULAR", además de tomar las medidas de seguridad suficientes a fin de minimizar y prevenir percances durante el almacenamiento.
- La orden de servicio por vía electrónica, se considera como aceptación total a las tarifas, responsabilidades, forma de pago, vigencia, términos y regulaciones detallados en la presente cotización y la convierte en un contrato tácito de carácter ejecutivo,

Agradecemos su confianza en nuestra organización.

Cordialmente,
Almacén Temporal "ALPOPULAR"

ANEXO No. 10

DATOS REFERENCIALES PARA EL CÁLCULO FINANCIERO

Descripción	Requerimiento	Unidad	Trimestre				Total Anual
			Ene-Feb-Mar	Abr-May-Jun	Jul-Agos-Sep	Oct-Nov-Dic	
ExWord	Aguacate	Tonelada	25344	38016	25344	12672	101376
	Pallet	pallet	158,4	237,6	158,4	79,2	633,6
	Servicios	Serv. Prof	1500	1500	1500	1500	6000
	sunchos	metros	28,8	43,2	28,8	14,4	115,2
	Cubetas	cubeta	576	864	576	288	2304
	Esquineros	Esquineros	230,4	345,6	230,4	115,2	921,6
	Cajas	cja	864	1296	864	432	3456
Total Ex-Word			28701,6	42302,4	28701,6	15100,8	114806,4
FCA / FOB	M. en Origen	Montacargas	150	225	150	75	600
	Flete Interno	Unidad de 30 tn	2400	3600	2400	1200	9600
	Agentes	Agencia (tramite)	225	225	225	225	900
	C.O.	Certificados de O.	300	300	300	300	1200
	Certificados F	Certificados F.	45	45	45	45	180
Total FCA			31821,6	46697,4	31821,6	16945,8	127286,4
CFR /CPT	Trans Inter	Cruce de Frontera	1080	1620	1080	540	4320
Total CFR / CPT			32901,6	48317,4	32901,6	17485,8	131606,4
CIF / CIP	Seg Inter	Póliza 1%	329,016	483,174	329,016	174,858	1316,064
Total CIF / CIP			33230,616	48800,574	33230,616	17660,658	132922,464
DAT	M. en Frontera	Desenganche en Alpopular	60	90	60	30	240
Total DAT			33290,616	48890,574	33290,616	17690,658	133162,464

Ítem	I trimestre	II trimestre	III Trimestre	VI Trimestre
Valor de materia Prima (USD)	28701,6	42302,4	28701,6	15100,8
Utilidad (USD)	7.175,40	10.575,60	7.175,40	3.775,20
Precio Ex-Word	35.877,00	52.878,00	35.877,00	18.876,00
Precio internacional (DAT)	40.466,02	59.466,17	40.466,02	21.465,86
Precio tonelada	899,24	880,98	899,24	954,04

ANEXO No. 11

DEMANDA DE AGUACATE HASS POR PARTE DE FRUTAS DEL PARAÍSO

Mes	Demanda (Tn)	%
ene	7,5	4,17%
feb	15	8,33%
mar.	22,5	12,50%
abr.	30	16,67%
may.	15	8,33%
jun.	22,5	12,50%
jul.	7,5	4,17%
ago.	30	16,67%
sep.	7,5	4,17%
oct.	7,5	4,17%
nov.	7,5	4,17%
dic.	7,5	4,17%
Total	180	100,00%

OFERTA DE AGUACATE HASS POR PARTE DEL PRODUCTOR ARTEAGA OMAR

Mes	Oferta (Tn)	%
ene	7,5	4%
feb	15	8%
mar.	22,5	13%
abr.	30	17%
may.	15	8%
jun.	22,5	13%
jul.	7,5	4%
ago.	30	17%
sep.	7,5	4%
oct.	7,5	4%
nov.	7,5	4%
dic.	7,5	4%
Total	180	100%

La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia

ARTÍCULO CIENTÍFICO

YESENIA GABRIELA HERNÁNDEZ NARVÀEZ



Egresada de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi; Escuela de Comercio Exterior Y Negociación Comercial Internacional, mis prácticas pre-profesionales fueron realizadas en la Empresa de Transporte “TRANSCOMERINTER CIA LTDA”, realice un proyecto de investigación grupal orientada fundamentalmente a la identificación de la población entre 6 a 18 años que están inmersos en el sistema educativo ecuatoriano de los Niños y Niñas Adolescentes (NNA), y la Población con necesidad de protección internacional (PNPI en

Coordinación con el Consejo Noruego para refugiados (NRC). Actualmente trabajo como Auxiliar Operativo de Comercio Exterior en la “Empresa de Transporte de Carga Pesada JJHOGO S.A”, en donde aplicó diariamente mis conocimientos adquiridos en la Universidad. Mis estudios primarios fueron realizados en la Escuela “Cristo Rey”, y estudios secundarios en el “Instituto Tecnológico Tulcán”. Durante el transcurso de mi vida universitaria tuve la oportunidad de asistir a Giras Técnicas –Académicas internacionales a Zona Libre de Colón en Panamá, Zona Franca del Pacífico en Colombia; de las cuales he adquirido conocimientos y experiencia para aplicarla en el ámbito laboral.

” La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia”

Universidad Politécnica Estatal del Carchi – Ecuador
Av. Universitaria y Antisana
Tulcán – Ecuador

Correo electrónico: y.hernandez1502@gmail.com

Resumen

El Ecuador, al ser caracterizado como un país eminentemente agrícola, se convierte en el principal protagonista para profundizar y desarrollar una serie de análisis que conlleven a establecer los parámetros productivos del suelo y de su entorno. Tal es la razón, por la cual el presente tema de investigación se enfocó en conocer acerca de la nueva variedad de aguacate producida específicamente en estas tierras, “la variedad de aguacate Hass”. Este proyecto de tesis generó resultados acerca de la oferta existente de esta fruta por parte de los productores de la provincia de Pichincha, y la demanda en el mercado colombiano.

El Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (Iniap), ha realizado estudios encaminados al comportamiento climático que requieren los productos para que estos puedan ser satisfactoriamente desarrollados, y han logrado determinar que la variedad de estacionalidad existente en nuestro país, esta acertadamente distribuida de manera tal, que permite producir este tipo de aguacate en cualquier época del año, marcando así la diferencia con otros países como por ejemplo Colombia, en el que se puede realizar el cultivo de este producto en temporadas ya determinadas, conllevándoles así recurrir obligatoriamente a las importaciones para satisfacer la demanda nacional. Entonces, considerando que el 28% de la producción de aguacate

La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia, Yesenia Hernández (UPEC - Ecuador)

La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia

existente en el Ecuador, está concentrada en la provincia de Pichincha, y de conformidad con los resultados de la encuesta aplicada, un productor, Arteaga Omar, decidió destinar parte de su producción para la exportación (dispone actualmente de 227 tn de aguacate Hass); y con ello obtener los beneficios de ingresar al mercado internacional sin la intervención de intermediarios; y considerando que existe una demanda efectiva de aguacate Hass por parte del importador Frutas del Paraíso Ltda, localizado en la ciudad de Ipiales, de aproximadamente 185.30 toneladas al año, se decide presentar un plan logístico de exportación.

Palabras claves: Producción, desarrollo, oferta, demanda, exportación.

Abstract

The Ecuador, being characterized as a predominantly agricultural country, becomes the main character to deepen and develop a series of analyzes that lead to establish productive soil parameters and their environment. This is the reason why this research topic focused on knowing about the new avocado variety specifically produced in these lands, "Hass avocado variety." This thesis project generated results about the existing supply of this fruit by producers in the province of Pichincha, and demand in the Colombian market. The National Institute of Agricultural Research (Iniap), has conducted studies aimed at climate behavior requiring products so that they can be successfully developed and have been able to determine that the variety of existing seasonality in our country, this aptly distributed manner, that can produce this type of avocado in any season, marking the difference with other countries such as Colombia, which can make the cultivation of this product in certain seasons as well necessarily rely on imports to meet domestic demand. Then, considering that 28% of existing avocado production in Ecuador is concentrated in the province of Pichincha, and in accordance with the results of the conducted survey, a producer Omar Arteaga decided to allocate part of their production for export (currently has 227 tn Hass avocado); and thereby reap the benefits of entering the international market without the intervention of intermediaries; and considering that there is an effective demand for Hass avocados from the importer Fruits of Paradise Ltda, located in the city of Ipiales, approximately 185.30 tons per year, it was decided to present a logistical export plan.

Keywords: Production, development, supply, demand, export.

1. Introducción

El presente proyecto de investigación fue estructurado en cinco capítulos, a través de los cuales se muestra el desarrollo de este trabajo, es posible conocer claramente la producción de aguacate Hass existente en la provincia de Pichincha, y la demanda efectiva de este producto existente en Colombia, además, se presentó una serie de anexos que dan fe de aspectos relevantes de la investigación.

La base teórica científica para el desarrollo del presente tema de investigación, fue obtenida mediante la investigación documental de libros, legislaciones vigentes de los países objeto de estudio (Ecuador-Colombia), páginas web, entre otros instrumentos relacionados al tema, considerando y respetando la correspondiente autoría con la utilización de las normas internacionales de citación. La operacionalización de las variables, fue la herramienta que permitió la estructuración de la respectiva encuesta

La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia, Yesenia Hernández (UPEC - Ecuador)

La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia

dirigida tanto a los productores de aguacate Hass en la provincia de pichincha, como a los importadores de dicho producto en Colombia, y por ende recolectar, procesar y analizar la información recopilada.

Se realizó un diagnóstico del mercado colombo ecuatoriano de aguacate Hass, partiendo del análisis del macro entorno, en el que intervienen factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos, y análisis del micro entorno, a través de la herramienta de diagnóstico de las Fuerzas Competitivas de PORTER, y la Cadena de Valor, información relevante que contribuye al estudio de mercado realizado, en el cual se analizó a la población, al consumidor, gustos y preferencias, estructura de precios, competencia, demanda, oferta, canal de distribución, que permitió realizar una completa descripción del potencial que tiene el producto objeto de estudio para llegar al mercado Colombiano.

Finalmente, este trabajo de investigación presenta las conclusiones y recomendaciones más relevantes realizadas en base a los datos obtenidos en el estudio de mercado y que son considerados al momento de la implementación del proyecto, a través de la propuesta estructurada encaminada al desarrollo de un plan logístico de exportación para su respectiva aplicación.

2. Materiales y Métodos

2.1 Modalidad de la investigación

Para obtener información que arroje los resultados sobre la oferta y demanda efectiva del aguacate Hass en la industria de Ecuador y Colombia, fue necesario recurrir a la modalidad cuantitativa, esta herramienta metodológica permitió determinar los resultados esperados sobre las variables objeto del presente estudio.

2.2 Tipos de investigación

Esta investigación, de acuerdo a los objetivos que persigue, fue una investigación de tipo exploratoria y descriptiva.

2.2.1. Exploratoria

Este proyecto se fundamentó en la recopilación de información secundaria, una de las opciones, fue aplicar encuestas digitales a los demandantes (importadores) de aguacate Hass en Colombia, considerando la investigación exploratoria de fuentes secundarias, por otro lado, se aplicó una encuesta a los productores (exportadores) de aguacate Hass en la provincia de Pichincha. Además, es necesario destacar que para el desarrollo del objetivo uno del presente proyecto de tesis, se utilizó la investigación bibliográfica, puesto que se efectuaron consultas, recopilación e investigación de libros, revistas, folletos, artículos de prensa, revistas indexadas, que contengan información relacionada con el tema de oferta y demanda del mercado de aguacate Hass, y sobre todo como calcular o llegar a obtener la demanda efectiva del producto objeto de este estudio.

La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia

2.2.2. Descriptiva

Se aplicó la investigación descriptiva, resultando eficaz por su enunciación clara del problema: ¿Existe la oferta que permita cubrir la demanda efectiva de aguacate Hass en el mercado Colombiano?, es decir, se puntualiza cuantitativamente la demanda por temporada, se describe la estructura operativa de comercialización internacional, precios y su influencia, entre otros.

2.2.3. Población y muestra

El presente proyecto de tesis, dado que las dos poblaciones de estudio, tanto de oferta como demanda, no superan las 50 unidades de estudio, no fue necesario aplicar la fórmula estadística para el cálculo de la muestra, por esta razón se recopilaron datos del total de la información existente. En la provincia de Pichincha existen 40 productores que se dedican al cultivo de aguacate Hass (Ver Anexo 1), y se ha logrado identificar 8 importadores de esta fruta en el mercado colombiano (Ver Cuadro 4.11).

3. Resultados y discusión

El macro ambiente considerando los factores político, económico, social y tecnológico de Ecuador, da lugar a la implementación de acciones que permiten promover la producción de aguacate Hass, con la finalidad de cubrir la demanda nacional y tener la oportunidad de exportar, además fue necesario analizar el microentorno en el que se desarrolla la industria de esta fruta, cabe mencionar que se utilizó una ponderación considerando los principales indicadores logísticos que aportaron a determinar el exportador e importador óptimo para llevar a cabo el proceso de exportación. El importador seleccionado de conformidad con los resultados de la ponderación, está ubicado en la ciudad de Ipiales, Frutas del Paraíso Ltda, y su demanda de 185.30 toneladas puede ser cubierta con la oferta existente por parte del productor Arteaga Omar.

Por otro lado, en Colombia, según la Corporación de Colombia Internacional, la cantidad de producción de aguacate Hass se ha destinado únicamente para cubrir parte de la demanda existente en el mercado doméstico, sobre todo a los dos mercados más importantes del aguacate en Colombia que son Bogotá y Medellín, esto ha generado el incremento en costos logísticos, y tiempos hasta que el producto sea distribuido a las demás ciudades, dando lugar así a la generación de sobre costos, constituyéndose esto en una oportunidad para los exportadores de esta fruta, en cuanto a competitividad de tiempos y costos. Es necesario destacar que la oferta de la provincia de Pichincha, ha venido incrementándose de manera considerable, actualmente existen más hectáreas cultivadas de aguacate Hass, como consecuencia del proyecto de Fluticultura impulsado por el Iniap, en el que incentiva la producción del aguacate Hass en el Ecuador.

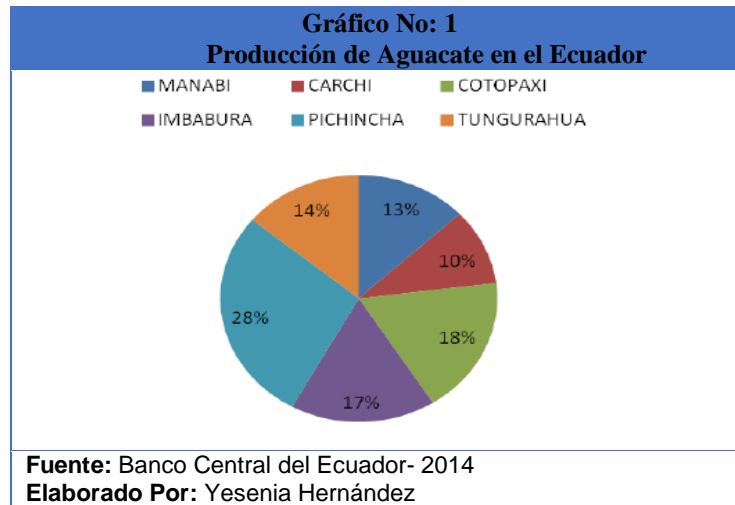
4. Figuras

Se presentan los datos resultados de una minuciosa investigación del entorno en el que se desarrollan las dos variables del presente proyecto de tesis, como primer escenario tenemos el análisis del entorno Colombo – Ecuatoriano.

La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia, Yesenia Hernández (UPEC - Ecuador)

La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia

A continuación, se pone en consideración un gráfico, en donde se destacan las principales provincias del Ecuador, en las cuales se cosecha el aguacate y representan un porcentaje representativo frente a la cantidad producida para destinarla al consumo del mercado nacional o internacional.



El 28% de la producción de aguacate existente en el Ecuador, está concentrada, en su mayoría en la provincia de Pichincha, seguida del 18% en Cotopaxi, 17% en Imbabura, 14% en Tungurahua, 13% en Manabí, y 10% en Carchi, validando así la existencia del producto en el territorio ecuatoriano.

4.1. Estructura Operativa para la comercialización de aguacate Hass

La estructura operativa presentada a continuación, es un esquema que permite conocer los requerimientos técnicos para la comercialización del producto, el proceso de Distribución Física Internacional que involucra la exportación, el transporte internacional, y la evaluación económica y financiera de la propuesta presentada.




La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia, Yesenia Hernández (UPEC - Ecuador)

La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia

4.2. Producto

Se ha elaborado una ficha técnica arancelaria que permite conocer en síntesis esta variedad de aguacate y con esta información, se puede conocer, que para la conservación y transporte del aguacate es importante alargar el proceso de maduración del aguacate una vez que éste haya sido cosechado. Para que los frutos lleguen en excelentes condiciones a los diferentes mercados del mundo, es necesario conservarlos refrigerados a una temperatura que no debe ser inferior a los 4°C ni superiores a los 10°C.


Cuadro No: 1																															
Clasificación arancelaria del Aguacate Hass																															
	<table border="1"> <tr> <td>Código de Producto (TIAN)</td> <td>0001</td> </tr> <tr> <td>Antidumping</td> <td>0 %</td> </tr> <tr> <td>Advalorem</td> <td>25 %</td> </tr> <tr> <td>FDI</td> <td>0.5 %</td> </tr> <tr> <td>ICE</td> <td>0 %</td> </tr> <tr> <td>IVA</td> <td>12 %</td> </tr> <tr> <td>Salvaguardia por Porcentaje</td> <td>0 %</td> </tr> <tr> <td>Salvaguardia por Valor</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Aplicación Salvaguardia por Valor</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Techo Consolidado</td> <td>0 %</td> </tr> <tr> <td>Incremento ICE</td> <td>0 %</td> </tr> <tr> <td>Afecto a Derecho Especifico</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Unidad de Medida</td> <td>Kilogramo Bruto (KG)</td> </tr> <tr> <td>Observaciones</td> <td>Solo Aguacates (paltas), secos industrialmente</td> </tr> <tr> <td>Es Producto Perecible</td> <td>SI</td> </tr> </table>	Código de Producto (TIAN)	0001	Antidumping	0 %	Advalorem	25 %	FDI	0.5 %	ICE	0 %	IVA	12 %	Salvaguardia por Porcentaje	0 %	Salvaguardia por Valor		Aplicación Salvaguardia por Valor		Techo Consolidado	0 %	Incremento ICE	0 %	Afecto a Derecho Especifico		Unidad de Medida	Kilogramo Bruto (KG)	Observaciones	Solo Aguacates (paltas), secos industrialmente	Es Producto Perecible	SI
Código de Producto (TIAN)	0001																														
Antidumping	0 %																														
Advalorem	25 %																														
FDI	0.5 %																														
ICE	0 %																														
IVA	12 %																														
Salvaguardia por Porcentaje	0 %																														
Salvaguardia por Valor																															
Aplicación Salvaguardia por Valor																															
Techo Consolidado	0 %																														
Incremento ICE	0 %																														
Afecto a Derecho Especifico																															
Unidad de Medida	Kilogramo Bruto (KG)																														
Observaciones	Solo Aguacates (paltas), secos industrialmente																														
Es Producto Perecible	SI																														
P.A: 0804.40.00.00	R.G.I: 1																														
SECCIÓN II: Productos del reino vegetal																															
CAPÍTULO 8: FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CITRICOS), MELONES O SANDIAS																															
Partida 08.04: DATILES, HIGOS, PIÑAS (ANANAS), AGUACATES (PALTAS), GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS.																															
<u>Nota de este Capítulo:</u>																															
Este Capítulo comprende las frutas y demás frutos (incluidos los de cáscara) y las cáscaras (cortezas) de agrios (cítricos) o de melones y sandías, generalmente destinados al consumo humano tal como se presentan o después de una preparación. Pueden ser frescos (incluso refrigerados), congelados (aunque se hayan cocido previamente en agua o vapor, o adicionado de edulcorantes), secos (incluidos los deshidratados, evaporados o liofilizados); también se pueden presentar conservados provisionalmente.																															
Subpartida S.A 0804.40.00 Aguacate																															
Fuente: PUDELECO/SENAE																															
Elaborado Por: Yesenia Hernández																															

4.3. Envase y Empaque

Un estudio realizado por Berger H (2014), a los distintos tipos de envase y embalaje para el aguacate, demuestra que la mejor opción a utilizar “es la caja de cartón en sus diferentes presentaciones” (pág. 25); esto sumado la experiencia que tiene Frutas del Paraíso Ltda, en recibir el producto en este tipo de embalaje.

Entonces, para este caso el envase para la exportación consiste en empacar 16 aguacates Hass en bandejas de polipropileno, y el empaque comprende una caja de cartón, tal como se detalla a continuación:


La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia

Cuadro No: 2 Envase y Embalaje para Aguacate Hass	
	El envase de alvéolos es de material polipropileno y presenta 16 cavidades.
	El empaque es una caja de cartón de dimensiones 60 x 40 x 10. cm
	El tiempo de maduración del aguacate es de 11 días a comparación de los 7 días del resto de los empaques.
	El porcentaje de pérdida de peso en el aguacate es menor en la caja de cartón que en las cajas de madera o plástico.
Se mantiene el nivel de firmeza y del aceite propio del aguacate	
Fuente: Investigación de mercado realizada Elaborado Por: Yesenia Hernández	

Mediante la utilización del envase de alvéolos y las cajas de cartón se asegura la protección del fruto durante el traslado desde el lugar del productor hasta el punto final con el importador.

4.4. Embalaje (Palletización de la carga)

Para este proceso es necesaria la utilización de esquineros plásticos y flejes plásticos como se muestra en el siguiente cuadro considerando que la capacidad de apilamiento es de 1.20 m, es decir no se puede encimar un pallet sobre otro debido a las características percibles del producto, necesitan estar libre de factores que afecten su condición, para ello es necesaria la contratación de termokin para llevar a cabo su transporte.

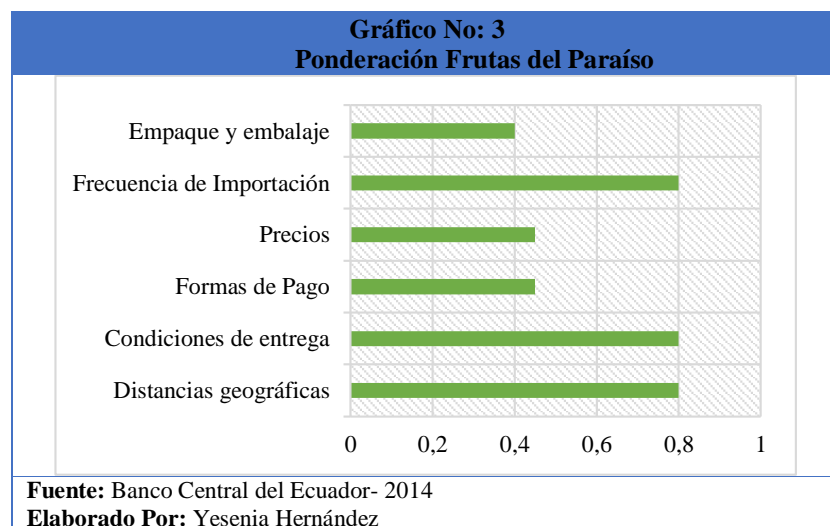
Cuadro No: 3 Esquema de la Propuesta	
	Las cajas serán ubicadas en tipo L , es decir, 10 camas de 5 cajas. Total número de cajas por pallet: 50
	Las dimensiones del pallet son: Ancho: 1.00 Largo: 1.20 Total número de pallets por vehículo: 24
	Para mejor compresión estática del producto es necesaria la utilización de 5 flejes por pallet y 4 esquineros. Además, las cajas están diseñadas de manera que se sujetan una a otra para evitar desplazamiento del producto durante el traslado.
Fuente: Investigación de mercado realizada Elaborado Por: Yesenia Hernández	

La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia

Por consiguiente, los pallets deben cumplir con la reglamentación para embalajes de madera utilizados en el comercio internacional NIMF-15 (Normas Internacionales para medidas fitosanitarias), misma que procura disminuir el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas asociadas con la movilización en el comercio internacional. Por lo tanto el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), exige el cumplimiento de la Resolución 1079 de 2004, para todas las exportaciones e importaciones que utilicen embalajes de madera

4.5. Perfil del importador

Fue pertinente evaluar las distancias geográficas y tiempos de recorrido que existen desde la provincia de Pichincha hasta el destino del producto. Los indicadores expuestos representan la competitividad en el mercado del aguacate Hass, con la respectiva asignación categórica de 1, 2,3,y 4, para la cuantificación de malo, medio, medianamente alto, y alto respectivamente.

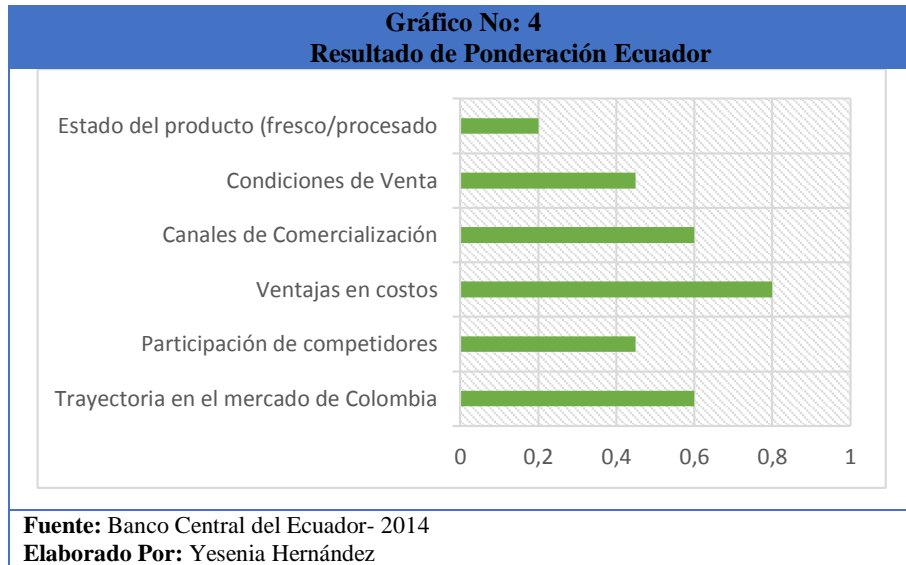


El resultado de la ponderación expuesta de conformidad con las características de los indicadores, se concluyó que el importador apropiado para llevar a cabo la importación de aguacate Hass, es Frutas del Paraíso Ltda, la distancia geográfica es satisfactoria, la distancia de recorrido es de aproximadamente 250 km desde la provincia de Pichincha hasta la ciudad de Ipiales, las condiciones de entrega definen claramente las responsabilidades tanto para el exportador como para el importador, existe facilidades en las condiciones de pago, los precios a los que están dispuestos a pagar el producto resulta competitivo en el mercado, mantiene una frecuencia de importación constante y las exigencias de empaque y embalaje pueden ser adecuadas de conformidad con sus preferencias y que faciliten el transporte y conservación de la fruta.

4.6. Competencia

Los principales países competidores de aguacate Hass, según datos presentados por el DANE, son México, Chile, Ecuador y Venezuela; con variedades específicas como el Hass y Fuerte, ya que estos al contar con climas adecuados para la producción, como sub tropical y tropical, pueden proveer a Colombia de esta fruta exótica todo el año.

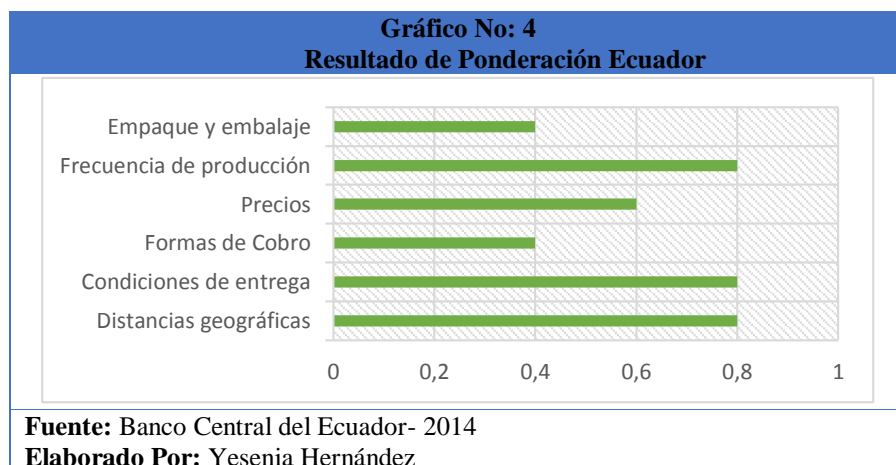
La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia



Obsérvese que, el resultado de la ponderación expuesta, se concluyó que el perfil que debe presentar el país proveedor de aguacate Hass para llevar a cabo la exportación, es el que presenta la puntuación más alta, siendo en este caso el Ecuador, con 3.10/4, lo que significa que este cumple con el tiempo de trayectoria en el mercado colombiano, existen ventajas en el tema de costos, facilidad para realizar la actividad comercial estableciendo las condiciones de venta y entrega del producto atendiendo las sugerencias del mercado existente.

4.7. Perfil del Exportador

Los indicadores expuestos representan el perfil que debe tener el proveedor para el mercado internacional del aguacate Hass, con la respectiva asignación categórica de 1, 2,3,y 4, para la cuantificación de malo, medio, medianamente alto, y alto respectivamente.



La ponderación numérica asignada refleja el valor promedio más alto de 3.7, para Arteaga Omar, lo que significa que existen muchas posibilidades de que este pueda acceder al mercado colombiano, de conformidad con el análisis de las condiciones necesarias y pertinentes para que el producto sea aceptado sin restricción alguna.

La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia, Yesenia Hernández (UPEC - Ecuador)

La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia

Este productor identificado, localizado en el cantón Pedro Moncayo, se encuentra a una distancia geográfica estratégica, se sujeta a las condiciones de entrega del producto tal como lo exija el cliente, tiene formas de cobro apropiadas que le facilitan la recaudación del dinero, los precios a los que está dispuesto a vender son muy competitivos en el mercado colombiano, mantiene una frecuencia de producción, permitiéndole tener aguacate Hass durante todo el año, y en cuanto al tema de empaque y embalaje tiene la capacidad para entregarlo de conformidad a los gustos y preferencias del interesado.

4.8. Resultados económico - financieros

El valor presente de la inversión se logró definir en los 12.831,75 dólares a partir de una tasa de descuento mensual de 13.01% se observó entonces, que al obtener un resultado positivo fue posible decidir invertir puesto que este proyecto se sostiene durante los proceso de exportación.

Cuadro No: 4	
Resultados Económico-Financieros	
VAN	12.831,75
TIR	30,71%
PR	1.45
R B/C	1.41
Punto de Equilibrio	37.291,03 dólares (49.09 Tn)
Fuente: Investigación de mercado realizada-2014	
Elaborado Por: Yesenia Hernández	

Considerando los cuatro periodos establecidos para la exportación, la tasa interna de retorno permitió descontar los flujos netos de operación del proyecto e igualar a la inversión inicial (28.701,60 USD). Luego de los cálculos pertinentes, se obtuvo como resultado una TIR de 30.71%; al comparar esta tasa con la mínima de rendimiento 13.01%, se identificó que esta es mayor, por tal razón se acepta el proyecto, tomando en cuenta los valores incrementales; es decir, que el plan de exportación aporta al desarrollo comercial de Arteaga Omar.

Para la relación Beneficio Costo se consideró los ingresos netos, es decir, los ingresos que efectivamente se recibirán durante el año negociado, y los egresos presentes netos de aquellas partidas que efectivamente generan salidas de efectivo, es decir, la relación beneficio costo, del proyecto es de 1.41, lo que significa que por cada dólar ingresado al proyecto, existen 0.41 dólares más en el beneficio económico.

Finalmente para determinar el punto de equilibrio se consideró los egresos por concepto de incremento en comercio exterior, de tal manera que se sumaron los egresos de agente de aduana en origen, egresos por concepto de certificados de origen y fitosanitario y la manipulación en destino, generándose un valor de 8520,00 dólares; tomando en cuenta el precio unitario de exportación por tonelada de 867.35 dólares y un costo variable unitario de 693.79 dólares.

La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia

5. Conclusiones

- La demanda real de aguacate Hass por parte del importador Frutas del Paraíso Ltda, localizado en la ciudad de Ipiales, es de aproximadamente 185.30 toneladas y su demanda aumenta de conformidad a las exigencias del mercado y la preferencia que existe por consumir productos saludables que ayuden a mejorar la calidad de vida.
- Frutas del Paraíso Ltda, requiere que sus entregas de aguacate Hass sean mensuales y de conformidad con la cantidad que requiere en el tiempo, resultando esto una ventaja para dar inicio a la exportación y adquirir una nueva experiencia en procedimientos aduaneros, reflejando la calidad del producto exportado.
- Es evidente que la demanda de aguacate Hass en el mercado colombiano tendrá un incremento de consumo que llegará a las 1854 toneladas para el año 2019, lo que permitirá tener un crecimiento constante de la actividad productiva en el Ecuador, específicamente en la provincia de pichincha, por ello es necesario que exista disponibilidad del producto, y lograr satisfacer parte de esta demanda en el mercado colombiano.

6. Recomendaciones

La variedad de aguacate Hass, tiene acogida en los mercados internacionales, debidos a las características nutritivas que este presenta, tal es la razón por la cual, se recomienda al productor de pichincha, Arteaga Omar que fomente su cultivo para destinarlo a la exportación.

- Este ejercicio comercial de un año con entregas trimestrales debe realizarse de conformidad con las exigencias del importador Frutas del Paraíso Ltda, y cumplir así satisfactoriamente la demanda por este exigida.
- Se recomienda producir aguacate Hass en la provincia de Pichincha, puesto que esta variedad tiene acogida en los mercados internacionales, y existe incentivos para llevar a cabo su cultivo a través del apoyo del Programa de Fruticultura del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (Iniap).
- Aceptar el compromiso de exportación de aguacate Hass por parte de Arteaga Omar, aprovechando así la oportunidad de explorar mercados internacionales con un producto de calidad que influya en la alimentación sana de los consumidores finales, por tratarse de una fruta con alto contenido proteínico.

7. Referencias Bibliográficas

Agudelo, C.A. (2008). Manual para el aprovechamiento del aguacate, Universidad La Gran Colombia, Facultad de ingeniería Agronómica, Seccional Armenia. 14 p.

Anaya, J. (2007). Innovación y mejora de procesos logísticos del transporte. Análisis, diagnóstico e implementación de sistemas logísticos. Madrid: ESIC

La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia

Bergh, B.O. (2008). *Persea americana*. Handbook of flowering. Halevy, H (ed.). Vol. 3. CrC Press, inc.,

Bernal, J.A. (2010). Informe Anual de Frutales en Programa nacional de Frutales. Instituto Colombiano Agropecuario “iCA”, rionegro, noviembre, 2010, 94 p.

Bernal, J.A.; Moncada, J. (2011). Informe Anual de Frutales. Programa nacional de Frutales. Instituto Colombiano Agropecuario “ICA”, rio negro, enero de 2011. 57 p.

Bernier, G.; Havelange, A.; Houssa, C.; Petitjean, A.; Lejeune, P. (2013). Physiological signals that induce flowering. *Plant Cell*. 5:(1):147-1.155.

FAO. (2013). Valor nutritivo y usos en la alimentación humana. Colombia. FAO. p. 19.

Fernández, R. (2008). Segmentación de Mercados, México. McGraw Hill. 3ª Edición

Flórez, J. (2010). Proyectos de Inversión para las pyme. Creación de empresas,

MAG. 2010. Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador. Quito, Ecuador.

Ramírez A. (2009). Manual de gestión logística y del transporte y distribución de mercancías, Barranquilla: Uninorte.

Roger, C. (2007). Investigación de Mercados, México. Edamsa Impresiones. Sexta Edición.

SICA. 2010. Resultados del Censo Agropecuario. CD. MAG-SICA. Quito, Ecuador.

Tamayo, C. (2008). Investigación y Planificación de mercados. CODEU

Linkografía

Banco Central del Ecuador,(2012) en: <http://www.bancocentraldeecuador.com.ec>, 28/08/12

Instituto de Investigaciones Agropecuarias del Ecuador, (2012) Con nueva Tecnología Ecuador espera incrementar exportación de aguacate Hass en: <http://www.iniap.gob.ec>, 20/10/12

Iniap, (2012) Tecnología y cultivo del aguacate en: <http://www.inse.co>

El Productor (2013), Aguacate Hass en Ecuador en: <http://elproductor.com/2013/01/22/ecuador-el-aguacate-hass-con-un-gran-potencial-de-exportacion/>, 15/12/13

Portal frutícola (2014), Buenas prácticas agrícolas en: <http://www.portalfruticola.com/28/04/14>

Cultivo de aguacate Hass (2013), Morfología y Taxonomía, en: <http://es.slideshare.net/daviflog/cultivo-de-aguacate-hass>, 24/05/2014

La Industria del Aguacate en Colombia (2013), Estacionalidad de Producción, en: <http://worldavocadocongress.com/userfiles/file/Jose%20Camero%201540-1600.pdf>, 26/05/2014

MAGAP (2013), Iniap evalúa cultivo de aguacate en: <http://www.agricultura.gob.ec/iniap-evalua-cultivo-de-aguacate/>, 05/06/2014

Tecnología para el cultivo del Aguacate (2013), Nutrición y Fertilización, en: <http://www.corpoica.org.co/sitioweb/webbac/documentos/tecnologacultivoaguacate.pdf>, 30/03/2014

Tobasura, Isaías. (2010). La Política Ambiental en los Planes de Desarrollo en Colombia. Una Visión Crítica. Revista Luna Azul N° 22 Universidad de Caldas, en: http://lunazul.ucaldas.edu.co/downloads/dbdceba9Revista22_2.pdf, 23/05/2014

La oferta de aguacate Hass desde Pichincha-Ecuador para satisfacer parte de la demanda efectiva en Colombia, Yesenia Hernández (UPEC - Ecuador)



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Ley No. 2006-36 · Publicada en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 244 del 5 de abril del 2006

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE PROYECTO DE GRADO

No. 011-AS-CEYNI/2013

A los veinte y cuatro días del mes de enero de 2013, siendo las 11h00, se instala el Tribunal de Sustentación del Proyecto de Grado conformado por: Ing. Iván Realpe, PRESIDENTE; Magister Georgina Arcos, SECRETARIO; y Msc. Freddy Quinde ASESOR DEL PROYECTO “Oferta de aguacate Hass desde Pichincha – Ecuador para satisfacer parte de la demanda en Colombia” en base a lo establecido en el Reglamento de Tesis de Grado y el Instructivo de sustentación de Proyecto de Grado, para receptor la sustentación de la estudiante HERNANDEZ NARVAEZ YESENIA GABRIELA del IX nivel “A” Vespertino de la carrera Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

Una vez constatado y en cumplimiento de los requisitos administrativos y académicos, la estudiante HERNANDEZ NARVAEZ YESENIA GABRIELA realiza la sustentación con el promedio de las siguientes calificaciones:

1. Exposición del Proyecto de Grado3.6 (TRES PUNTO SEIS).....
2. Precisión y Coherencia de Respuestas... 3.8 (TRES PUNTO OCHO).....
3. Calidad de la Presentación del Trabajo ...0,7 (SERO PUNTO SIETE).....

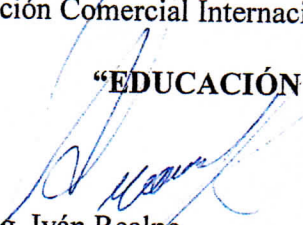
Obteniendo como nota final 8,1 (OCHO PUNTO UNO) en la sustentación del Proyecto de Grado.

El tribunal considera pertinente que el estudiante cumpla las siguientes recomendaciones:

- Fundamentar con énfasis teóricamente cálculos de demanda y población
- Revisa la citación y referenciación APA
- Revisar objetivo general en función del problema
- Delimitar el problema en base al sector de estudio

Dado en la ciudad de Tulcán a los veinte y cuatro días del mes de enero de dos mil trece, firman los integrantes del Tribunal de Sustentación de Proyecto de Grado de la Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

“EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO Y LA INTEGRACIÓN”


Ing. Iván Realpe
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL


Ing. Georgina Arcos
SECRETARIO


Msc. Freddy Quinde
ASESOR DE TESIS