



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y**  
**ECONÓMICAS**  
**CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE AGUACATES, CANTÓN SAN MIGUEL DE URCUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA, ECUADOR.**

**TRABAJO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**AUTORES:**

Flores Tupiza Wilmer Fabricio

Pujota Recalde José Fernando

**DIRECTORA:**

Ing. Rocío Guadalupe León Carlosama, Mgtr.

**BARRA, 2021**

## APROBACIÓN DE TRABAJO DE GRADO

En calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por los estudiantes **Wilmer Fabricio Flores Tupiza** y **José Fernando Pujota Recalde**, egresados de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica del Norte, previo la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA, cuyo tema es **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE AGUACATES, CANTÓN SAN MIGUEL DE URCUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA, ECUADOR"** considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se asigne.

Ibarra, 12 de febrero del 2021



---

Ing. Rocío Guadalupe León Carlosama, Mgtr.

**DIRECTORA DE TRABAJO DE GRADO**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN  
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	1004115935		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	Flores Tupiza Wilmer Fabricio		
<b>DIRECCIÓN:</b>	Parroquia Eugenio Espejo- Comunidad de Calpaqui- Frente al estadio		
<b>EMAIL:</b>	<a href="mailto:floresfab1997@gmail.com">floresfab1997@gmail.com</a>		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	062635438	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0939304978

DATOS DE LA OBRA	
<b>TÍTULO:</b>	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE AGUACATES, CANTÓN SAN MIGUEL DE URCUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA, ECUADOR.
<b>AUTORES:</b>	Flores Tupiza Wilmer Fabricio Pujota Recalde José Fernando
<b>FECHA:</b>	12 de febrero del 2021
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
<b>PROGRAMA:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b>
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	Ing. Rocío Guadalupe León Carlosama, Mgtr

## 2. CONSTANCIAS

Los autores manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que son los titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 5 días del mes de julio de 2021

### EL AUTOR:



Flores Tupiza Wilmer Fabricio

C.C. 1004115935



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN  
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	0401738984		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Pujota Recalde José Fernando		
DIRECCIÓN:	Otavalo		
EMAIL:	<a href="mailto:pujotafernando@hotmail.com">pujotafernando@hotmail.com</a>		
TELÉFONO FIJO:	062928258	TELÉFONO MÓVIL:	0959218612

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE AGUACATES, CANTÓN SAN MIGUEL DE URCUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA, ECUADOR.
AUTORES:	Flores Tupiza Wilmer Fabricio Pujota Recalde José Fernando
FECHA:	12 de febrero del 2021
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ASESOR /DIRECTOR:	Ing. Rocío Guadalupe León Carlosama, Mgtr



## 2. CONSTANCIAS

Los autores manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que son los titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 5 días del mes de julio de 2021

### EL AUTOR:

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Fernando Pujota Recalde", is written over a horizontal dotted line. The signature is stylized and somewhat cursive.

Pujota Recalde José Fernando

C.C. 0401738984

## DEDICATORIA

A Dios, por protegerme durante todo mi camino, por permitirme vivir día tras día lleno de alegría y amor, además de darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades durante toda mi vida

A mis padres Norma y Edison, personas luchadoras dignas de respeto, que con su gran esfuerzo y apoyo me han impulsado a conseguir mis metas, gracias a sus consejos han hecho de mí una persona responsable y lleno de valores capaz de superarme en mi vida profesional

A mi hermano menor Derlys, que día tras día me brinda su apoyo emocional parte muy importante para mí desempeño y la realización del presente trabajo

A mi tío Alexis, por sus consejos, por su motivación, por los momentos llenos de locuras y diversión que fueron la manera más eficaz para superar dificultades

A todos toda mi familia abuelitos, tíos, tías, primos y primas, por su apoyo incondicional y su gran cariño mil gracias

A mi novia Evelyn, por haberme apoyado incondicionalmente, por sus consejos, por la motivación constante en los momentos más difíciles, pero más que nada por su amor

A todos y cada uno de mis compañeros con quienes compartí mi tiempo en la universidad, aquellos que a cada momento me brindaron su apoyo he hicieron de mí una persona alegre, positiva y entusiasta, especialmente a Fernando Pujota, Jaime Manrique, Jonathan Juma, Jonathan Rivera, Patricio Andino, Edison Villalba, Melany Grijlava, Samantha Chimarro, Kleber Pule, Klever Cuasapaz, Lenin Burbano, con quienes compartí mis mejores momentos. Y con quienes hicieron de mi tiempo libre una locura, mil gracias por la alegría imparables y por su interés que mostraban en mi superación.

## **AGRADECIMIENTO**

Un inmenso agradecimiento a Dios ya que me ha ayudado a mantenerme firme en mis estudios, a pesar de todas las adversidades y dificultades que existieron a lo largo de mi carrera estudiantil

A la Universidad Técnica del Norte en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, a todos los profesores que de una u otra manera ayudaron a enriquecerme con sus conocimientos.

A la Ing. Roció León que aparte de ser mi directora del presente trabajo, ha sido un apoyo incondicional con sus consejos ha fortalecido el desarrollo del trabajo investigativo. Muchas Gracias

Por mi parte agradezco infinitamente a: A aquel padre y aquella madre que, con su tiempo, paciencia, esfuerzo diario y constante, gracias por todo lo que han hecho por mí, hasta llegar al punto de mi desarrollo y superación.



## **DEDICATORIA**

El presente trabajo está dedicado a Dios que ha llenado mi vida de amor de familia de un hogar y me ha dado la oportunidad de tener unos buenos padres y que yo pueda llegar hacer una buena persona de bien.

A mi madre Angelica quien ha sido la persona que me ha enseñado que en la vida todo se puede a pesar de cada caída siempre hay que levantarse con más ganas y luchar por todos mis sueños, también por inculcarme valores como el amor, respecto, solidaridad humildad que han hecho de mi un hombre de bien para la sociedad y por sobre todo ella que ha estado siempre con su amor incondicional en el día a día, para que sea una persona de justa.

A mi hermano Javier quien ha sido el fundamento de apoyo para seguir a delante, crecer como ser humano y fundamentado en mí de ser un profesional de bien.

A mi novia Angelica I. de quien me ha aprendido que por más grandes que sean los obstáculos de la vida así sean grandes o pequeños, los debo enfrentar con valentía y con constancia para lograr todas mis metas. Que la vida es grande y bella y solo está en nosotros crecer siendo mejores personas, dando siempre lo mejor de cada uno.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a mi querida Universidad Técnica del Norte, en especial a los docentes que me inculcaron todos mis conocimientos para mi desarrollo personal como profesional al impartirme sus conocimientos acerca de la carrera de contabilidad y auditoría en el transcurso de los cinco años que estuve dentro de la institución.

A mi directora de tesis Ing. Roció León quien me guio en el transcurso de toda la etapa de la elaboración del presente proyecto, ya que con su apoyo y dedicación en la enseñanza de las bases fundamentales fue posible el desarrollo de este trabajo.

Por mi parte agradezco a todas las personas que hicieron de mí una persona de bien que constancia y esfuerzo me fundamentaron en mis valores para lograr ser un profesional humilde y trabajador.

## Índice

<b>CAPÍTULO I</b> .....	1
<b>FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA</b> .....	1
<b>1.1 Introducción del capítulo</b> .....	1
<b>1.2 Objetivo</b> .....	1
<b>1.3 Contenido</b> .....	1
<b>1.3.1 Empresa agrícola</b> .....	1
<b>1.3.2 Cómo están constituidas las empresas</b> .....	2
<b>1.3.3 Historia del Aguacate</b> .....	2
<b>1.3.4 Variedad de aguacate</b> .....	3
<b>1.3.5 Selección del aguacate para el proyecto</b> .....	3
<b>1.3.6 Propiedades nutritivas del aguacate hass</b> .....	4
<b>1.3.7 Producción de aguacate hass</b> .....	4
<b>1.3.8 Comercialización del aguacate hass</b> .....	5
<b>1.3.9 Fundamentación legal</b> .....	6
<b>1.3.10 Estudio de factibilidad</b> .....	7
<b>1.3.11 Estudio de mercado</b> .....	7
<b>1.3.12 Estudio técnico</b> .....	12
<b>1.3.13 Estudio Económico y financiero</b> .....	17
<b>1.3.14 Estudio Administrativo</b> .....	26
<b>CAPÍTULO II</b> .....	31
<b>PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS</b> .....	31
<b>2.1 Introducción</b> .....	31
<b>2.2 Objetivo</b> .....	31
<b>2.3 Tipo de investigación</b> .....	31
<b>2.4 Enfoque de la investigación</b> .....	32
<b>2.4.1 Cuantitativa</b> .....	32
<b>2.4.2 Proceso deductivo</b> .....	32
<b>2.4.3 Cualitativa</b> .....	33
<b>2.4.4. Proceso inductivo</b> .....	34
<b>2.5 Métodos</b> .....	34
<b>2.5.1 Descriptiva</b> .....	34
<b>2.5.2 Exploratoria</b> .....	34
<b>2.5.3 Aplicación de la metodología de investigación</b> .....	35
<b>2.6 Tipo de muestreo</b> .....	36
<b>2.6.1 Población</b> .....	36

2.6.2 Muestra .....	36
2.6.3 Muestreo .....	36
2.7 Técnicas e instrumentos .....	37
2.7.1 Observación.....	37
2.7.2 Encuesta.....	37
2.7.3 Entrevista .....	38
2.8 Identificación de variables de diagnóstico.....	38
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>41</b>
<b>Diagnóstico.....</b>	<b>41</b>
3.1 Introducción.....	41
3.2 Objetivo .....	41
3.3 Desarrollo de Variables .....	41
3.3.1 Geográfica .....	41
3.3.2 Político legal.....	44
3.3.3 Socio cultural.....	47
3.3.4 Económico .....	48
3.3.5 Tecnológico .....	53
3.3.6 Medioambiente.....	54
3.4 Análisis de la Información .....	55
Matriz AOR .....	55
3.5 Conclusión diagnóstica .....	56
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>58</b>
<b>PROPUESTA.....</b>	<b>58</b>
4.1 Introducción.....	58
4.2 Objetivo .....	59
4.3 Estudio de mercado .....	59
4.3.1 Producto a ofertar .....	59
4.3.2 Segmentación de mercado .....	60
4.3.2.1 Variables de segmentación.....	60
4.3.2.2 Segmentación geográfica.....	60
4.3.2.3 Segmentación demográfica.....	60
4.3.3 Mercado meta .....	61
4.3.4 Cálculo de la muestra.....	61
4.3.4.1 Aplicación del instrumento, tabulación, análisis e interpretación de resultados .....	64
Conclusión general de los resultados obtenidos de los instrumentos .....	77

4.3.5 Identificación del mercado.....	78
4.3.6 Determinación de la demanda potencial: para el caso de producción determinar el consumo per cápita.....	91
4.3.6.1 Análisis de la demanda.....	91
4.3.7 Identificación de la oferta.....	99
4.3.8 Análisis de precios.....	100
4.3.9 Estrategias de comercialización.....	101
4.3.10 Conclusiones del estudio de mercado.....	101
4.4 Estudio Técnico.....	102
4.4.1 Introducción.....	102
4.4.2 Objetivo del estudio técnico.....	102
4.4.3 Localización del Proyecto.....	103
4.4.4 Ubicación del mercado.....	104
4.4.5 Micro localización.....	110
4.4.6 Tamaño del proyecto.....	113
4.4.7 Ingeniería del proyecto.....	119
4.4.8 Inversión del proyecto.....	123
4.4.8.1 Primer año.....	123
4.4.8.1.1 Gastos administrativos.....	123
4.4.8.1.1.2 Inversiones diferidas.....	127
4.4.8.1.1.3 Inversión tangible.....	129
4.4.8.2 Tercer año.....	131
4.4.8.2.1 Gastos de producción.....	131
4.4.8.2.2 Inversiones fijas.....	135
4.4.8.2.3 Capital de trabajo.....	136
4.4.8.2.5 Aporte socios.....	137
4.4.8.2.6 Financiamiento.....	138
Total, de Inversión.....	140
4.5 Estudio Financiero.....	141
4.5.1 Introducción.....	141
4.5.2 Objetivo.....	141
4.5.3 Presupuesto de la inversión.....	141
4.5.4. Ingresos.....	142
4.5.5 Costos y gastos proyectados.....	143
4.5.6 Depreciaciones.....	143
4.5.7 Amortizaciones.....	144

4.5.8 Capital de trabajo.....	144
4.5.9. Recursos financieros .....	144
4.5.10 Préstamo .....	145
4.5.11 Estados Financieros Presupuestados .....	145
4.5.13 Punto de Equilibrio (PE) .....	148
4.5.14 Conclusiones de la evaluación financiera .....	149
4.6 Estudio Organizacional.....	150
4.6.1 Introducción.....	150
4.6.3 Objetivo.....	150
4.6.4 La Empresa.....	151
4.6.5 Constitución Jurídica .....	184
4.6.6 Conclusión.....	187
5. VALIDACIÓN .....	188
5.1 Introducción.....	188
5.2 Descripción del estudio .....	188
5.2.1 Objetivo.....	188
5.2.2 Equipo de Trabajo .....	188
5.3 Metodología de verificación .....	189
5.3.1 Factores a validar .....	189
5.3.2 Método de calificación .....	191
5.3.3 Rango de interpretación .....	191
Matriz de validación 1.....	193
Matriz de validación 2.....	195
Resultados.....	197
5.4.1 Calificación e interpretación.....	198
CONCLUSIONES.....	199
RECOMENDACIONES .....	199
BIBLIOGRAFÍA.....	200
ANEXOS.....	208



## Índice de tablas

Tabla 1 Variables diagnosticas.....	39
Tabla 2 Condiciones climáticas .....	43
Tabla 3 Actividades económicas.....	48
Tabla 4 Matriz AOOR.....	55
Tabla 5 Segmentación geográfica .....	60
Tabla 6 Segmentación demográfica .....	60
Tabla 7 Toneladas de exportaciones aguacate del Ecuador .....	63
Tabla 8 Toneladas de exportación de AGUACATES DE Ecuador.....	64
Tabla 9 Identificación del mercado .....	78
Tabla 10 Exportaciones de aguacate .....	92
Tabla 11 Importaciones de aguacate .....	94
Tabla 12 Exportaciones e importaciones de aguacate hass por España.....	96
Tabla 13 Pronostico de consumo aparente .....	96
Tabla 14 Proyección de consumo potencial de aguacate hass por España.....	97
Tabla 15 Demanda potencial insatisfecha .....	98
Tabla 16 Oferta toneladas.....	99
Tabla 17 Estrategias de comercialización.....	101
Tabla 18 Riesgos desastres e impactos ambientales .....	108
Tabla 19 Servicios básicos .....	112
Tabla 20 Oferta del proyecto .....	113
Tabla 21 Demanda insatisfecha y producción.....	118
Tabla 22 Gastos de constitución e instalación .....	123
Tabla 23 Gasto arriendo.....	123
Tabla 24 Gastos sueldos.....	124
Tabla 25 Servicio básicos .....	125
Tabla 26 Muebles y enseres administrativos.....	125
Tabla 27 Equipo de computación administración .....	126
Tabla 28 Materiales e insumos del local .....	126
Tabla 29 Gastos pre operativas .....	127
Tabla 30 Mano de obra.....	128

Tabla 31 Costos indirectos de fabricación .....	128
Tabla 32 Materiales de aseo y limpieza .....	128
Tabla 33 Maquinaria y equipo .....	129
Tabla 34 Capital de trabajo para los dos primeros años.....	130
Tabla 35 Muebles y enseres de post cosecha .....	131
Tabla 36 Costos de producción.....	131
Tabla 37 Materia prima directa .....	132
Tabla 38 Gastos publicidad.....	132
Tabla 39 Gastos de ventas y exportación.....	133
Tabla 40 Muebles y enseres de ventas y exportación .....	134
Tabla 41 Vehículo.....	134
Tabla 42 Equipo de computación ventas y exportación.....	134
Tabla 43 Inversiones fijas.....	135
Tabla 44 Capital de trabajo .....	136
Tabla 45 Detalle de la inversión total.....	137
Tabla 46 Aporte socios .....	138
Tabla 47 Financiamiento .....	138
Tabla 48 Total de inversión.....	140
Tabla 49 Equipo de trabajo .....	189
Tabla 50 Factores a validar.....	190
Tabla 51 Porcentajes de validación .....	192

### **Índice de gráficos**

Figura 1 Yachay.....	42
Figura 2 Disponibilidad de riego .....	43
Figura 3 Tasa de inflación .....	49
Figura 4 Tasa de desempleo .....	50
Figura 5 Exportaciones de Ecuador.....	51
Figura 6 Evolución de exportaciones.....	62
Figura 7 Países para exportar aguacate ecuatoriano .....	63

Figura 8 Mapa de España .....	92
Figura 9 Macro localización del proyecto .....	103
Figura 10 Macro localización .....	104
Figura 11 Micro localización del proyecto .....	110
Figura 12 Micro localización .....	110
Figura 13 Presupuesto de la inversión .....	142
Figura 14 Proyección de ingresos.....	142
Figura 15 Costos y gastos proyectados .....	143
Figura 16 Depreciaciones .....	143
Figura 17 Amortizaciones.....	144
Figura 18 Capital de trabajo.....	144
Figura 19 Recursos financieros.....	145
Figura 20 Préstamo.....	145
Figura 21 Estado de resultados proyectado .....	146
Figura 22 Estado de fuentes y usos proyectados.....	146
Figura 23 Balance general proyectado .....	147
Figura 24 Estado de flujo de efectivo proyectado.....	147
Figura 25 Evaluación financiera .....	148
Figura 26 Punto de equilibrio .....	148
Figura 27 Punto de equilibrio .....	148
Figura 28 Grafico punto de equilibrio.....	149
Figura 29 Logotipo .....	151
Figura 30 Organigrama.....	156
Figura 31 Mapa de procesos .....	165

## RESUMEN

La presente tesis consiste en implementar una empresa de producción y comercialización de aguacate ubicada en el Cantón San Miguel de Urcuquí, provincia de Imbabura, en Siembra EP (zona 4). Se pretende cultivar el aguacate de la variedad hass debido principalmente a que esta variedad es más resistente que otros para la exportación hacia el mercado español.

El aguacate hass tiene un óptimo potencial en el mercado internacional gracias a sus cualidades nutritivas como son vitamina E, vitamina C, provitamina A, y una variedad de minerales, todos estos componentes ayudan al cuerpo humano en su sistema inmunológico dándonos estímulos físicos y mentales, lo que genera una gran rentabilidad económica a las empresas o productores que se dedican a este tipo de producción. La conformación del proyecto abarca toda la cadena de suministro desde la plantación y cosecha del fruto hasta su comercialización al mercado objetivo.

En el diagnóstico situacional se describe que el proyecto tiene una gran rentabilidad de inversión atractiva, ya que tiene aceptación en el mercado internacional y es de ahí su comercialización de la fruta. Después se realiza la fundamentación teórica donde se describe los antecedentes investigativos acerca de la producción y exportación de la fruta, se estudia la parte legal, basándose en la constitución del Ecuador, leyes afines y demás reglamentos que apoyan a este tipo de estudios en el cultivo de aguacate.

Se establecen los tipos de investigación utilizadas para la búsqueda de información necesaria para el proyecto, se realiza el cálculo poblacional en el mercado español, además se realizó el cálculo del muestreo con encuestas a empresas dedicadas al mismo giro de negocio, obteniendo los resultados requeridos para estructurar el proyecto. Con el análisis de los datos, se establece conclusiones y recomendaciones del estudio de mercado, que permite analizar la oferta y demanda actual del producto.

Se analiza la macro y micro localización, diseño del producto y demás componentes que estructuran la propuesta, se implementará publicidad para dar

a conocer el producto y su calidad. Luego de haber obtenido datos significativos en la investigación se procede a la realización del estudio financiero que ayuda a la toma de decisiones del proyecto, tomando como referencia los indicadores financieros como: VAN, TIR, PRI, C/B y demás cálculos realizados en el análisis de sensibilidad que ayudan a la toma de decisión en la viabilidad del proyecto.

## **ABSTRACT**

The present thesis consist in to implement a company of production and commercialitation of avocado, located in the San Miguel de Urcoqui city, Imbabura province, in SIEMBRA EP (zone 4). The intention is to cultivate the hass avocado becuase this variety is more resistant than others for export to the Spanish market.

The hass avocado has an optimum potential in the international market, this thanks to it´s nutritional qualities as are: vitamin E, vitamin C, provitamin A, and a variety of minerals, all these components help the human body in in it´s immune system, giving us physical anda mental stimuli, this generates a big economin profitability fr companies or producers who are dedícate to this type of produccion. The conformation of this project encompasses all the chain of supplies from the sowing and haversing of the fruit to the commercialitation to the target market.

In the situational diagnostic is describing that the project has a great profitability of attractive investement because has acceptance in the international market and is where the fruit is commercialized. Then the theoretical support in where the background of the investigation is described about of the production and exportation of the frui, the legal part is studied base don the constitution of Ecuador, related laws and other regulations that support to this of studies in crops of avocado.

The types of research are established for the search of the needed information for the project, then the population calculation was permormed in the spaninsh market, in addition the was perfomed the sample calculation with surveys to companies that are dedícate to the same type of busines, obtaining the results for the project structure. With the análisis of the data the conclusions and recommendation of the market study are established, this allows to analyze the offer and current demando of the producto.

Is analyzed the macro and micro location, desing of the product and other components that structure the proposal, advertising will be implement to publicize the producto and it´s quality. After having obtained significant data in the investigation, the financial study is carried out, this helps to take decisions of the project, taking as reference the financial indicators as: VAN, TIR, PRI, C/B and



other calculations performed in the sensitivity análisis that helps to take decisions on the viability of the Project.

## **INTRODUCCIÓN**

Ecuador por su posición geográfica exactamente en la línea ecuatorial goza de una variedad de climas lo que le permite cultivar varios tipos de productos, siendo uno de los más destacados el aguacate uno de los cultivos tradicionales dados en la costa, sierra y oriente

Las zonas con mayor producción de aguacate (guatemalteca, hass, bacon, fuerte, tonnage y choquette) en el Ecuador se encuentran en la Región Sierra con un alrededor de 5.579 hectáreas de aguacate plantadas, de las cuales se cosechan alrededor de 3.615 hectáreas por lo tanto en un total de producción de aguacate hay 16.188 toneladas métricas y de los cuales un 70% de la producción se destina al consumo interno y solo el 30% está destinada a la venta internacional.

El Estado ecuatoriano promueve proyectos agroindustriales y diferentes tipos de cultivos, con el objetivo de promover el encadenamiento productivo, potenciar la comercialización de productos de calidad, para el mercado nacional e internacional y obtener recursos económicos, haciendo uso de los recursos naturales que actualmente poseen para la producción de la fruta.

Para la implementación de la producción del aguacate Hass se requieren las siguientes actividades como: preparar los terrenos previos al establecimiento del cultivo, variedades de la fruta, requerimientos agroecológicos del cultivo de aguacate Hass, el vinero (infraestructura y equipos), marco de siembra para el cultivo, manejo agronómico, manejo integrado de plagas y enfermedades (MIP), manejo de fertilización y rendimientos de producción, considerando un sistema de riego tecnificado. Además, la producción y la comercialización de la fruta, será generada por empleados de las comunidades aledañas al proyecto permitiendo generar plazas de empleo en la zona norte del país.

Con el desarrollo de los distintos tipos de investigación se pretende elaborar Estudio de factibilidad para la producción y exportación de aguacates en el cantón San Miguel de Urucuquí, Imbabura, Ecuador.

## **OBJETIVO**

## **General**

Elaborar un estudio de factibilidad para la producción y exportación de aguacates, Cantón San Miguel de Urcuquí, provincia de Imbabura, Ecuador.

## **Específicos**

- Establecer un marco teórico, conceptual y legal para determinar las bases teóricas y científicas de investigación que sustenten la factibilidad del proyecto.
- Determinar de forma específica el marco metodológico de los mecanismos a utilizar para el análisis de la problemática de la investigación.
- Realizar un diagnóstico de la situación actual acerca de las producciones y exportaciones de aguacates en el Ecuador
- Elaborar una propuesta que facilite la exportación de aguacate Hass, enfocada en un estudio de mercado, estudio técnico, financiero y organizacional para determinar la factibilidad del proyecto.
- Validar el Proyecto de Factibilidad de la producción y exportación de aguacates en el cantón San Miguel de Urcuquí, provincia de Imbabura, Ecuador.

# **CAPÍTULO I**

## **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

### **1.1 Introducción del capítulo**

La fundamentación teórica es de suma importancia para el proyecto debido a que es aquella que sustenta la investigación, ya que permite recopilar información de estudios realizados anteriormente sobre el tema en cuestión, así como también permite formular las conclusiones de este basándose en datos verídicos.

### **1.2 Objetivo**

Determinar los fundamentos teóricos en base al estudio de factibilidad para la producción y exportación de aguacates en el cantón San Miguel de Urcuquí, Imbabura, Ecuador.

### **1.3 Contenido**

#### **1.3.1 Empresa agrícola**

El propósito del capítulo es describir todos los temas que se presentan dentro del proyecto de factibilidad, para la producción y exportación del aguacate. Contendrá temas de investigación relacionados con: el estudio de mercado, estudio financiero, técnico, administrativo y la validación del trabajo que permitirán sustentar todos los aspectos relacionados para respaldar la efectividad del proyecto.

Las entidades agropecuarias ocupan un papel crucial en la economía del país, porque representan la entidad económica que abastecen de recursos naturales que conforman la alimentación de la población. Las empresas agrícolas comprenden las actividades de siembra, cultivo, cosecha y primera

enajenación de los productos obtenidos, que no hayan sido objeto de transformación industrial. (Pérez, 2017)

Este tipo de empresas es del sector primario porque generan utilidad al situar sus recursos de la naturaleza en disposición de ser utilizados. Se incluyen este grupo las empresas agrícolas, pesqueras, ganaderas y de silvicultura. Es decir, explotaciones de recursos naturales, excluida de la minería. El estudio de factibilidad está enfocado a este tipo de empresa.

### **1.3.2 Cómo están constituidas las empresas**

Según información dada por el Ingeniero Juan Orbe especifica que las constituciones de la mayoría de las empresas de este tipo están constituidas por asociaciones familiares o por accionistas los cuales aportan su capital para para la creación de empresas productoras y exportadoras de aguacate. El objetivo de esto es satisfacer la demanda insatisfecha existente en los mercados internacionales.

Un claro ejemplo es Corpoaguacate la cual es una asociación de productores de aguacate hass que integra el sector agro del estado ecuatoriano, este ente generara investigación, difusión de mejores prácticas, promueve el consumo, la comercialización de la fruta y representa al gremio antes instituciones públicas y privadas.(Corpoaguacate, 2016)

### **1.3.3 Historia del Aguacate**

El aguacate o palta, su origen procede del sur de México y norte de Guatemala, entre los años de 5.000 a 7.000 a.C, se encontraron semillas antiguas mucho después a la llegada de los españoles. (Barrientos-Priego, 2014)

### **1.3.4 Variedad de aguacate**

#### **1.3.4.1 Hass**

Este tipo de aguacate es el más comercializado y demandado a nivel mundial, cuando madura, su piel toma un tono oscuro, es de forma ovalada, de semillas pequeñas, tiene un tamaño intermedio. Según la INIAP este tipo de fruta tiene como ventaja en su composición de aceite la cual es su cuarta parte, además de tener una corteza gruesa y rugosa resistente a un largo tiempo de almacenamiento al momento de ser exportado. (INIAP, 2020)

#### **1.3.4.2 Fuerte**

Su característica principal es su forma de pera y semillas de tamaño medio, su tamaño es mayor que el de otros tipos, la piel del aguacate es suave y verde, contiene aceite en un menor porcentaje que el aguacate hass, su corteza es más débil, la cual no resistente los golpes. (Copyright, Agromática, 2020)

### **1.3.5 Selección del aguacate para el proyecto**

Para la elaboración del proyecto de factibilidad, la selección más factible para su producción y exportación es el aguacate del tipo hass por ser un fruto exótico carnoso que se obtiene del árbol tropical del mismo nombre. En algunos otros países se conoce como Palta. Presenta unas dimensiones de 5 a 6 cm de longitud. El peso normal oscila entre 200 a 400 g. La corteza es gruesa y dura de color verde cuya tonalidad depende de la variedad. La pulpa es aceitosa de color crema, con un sabor similar a la nuez. Posee una única semilla redondeada de color pardo claro y 2 a 4 cm, es una fruta muy rica en minerales. (Interempresas Media, S.L., 2020)



### **1.3.6 Propiedades nutritivas del aguacate hass**

Entre las principales propiedades nutritivas tenemos la grasa saludable, , que constituyen el 23% de su peso del tipo más sano, como las del aceite de oliva, rico en vitamina E, que protege la membrana de las células y su núcleo, que puede prevenir el desarrollo de enfermedades degenerativas como el cáncer, además contiene minerales y vitaminas que aportan el 22% de las necesidades diarias de vitamina C, un poco de provitamina A y una variedad de minerales (potasio, calcio, magnesio, fósforo, hierro, cobre y cinc). (Cuerpomente, 2019)

Como dato curioso el nombre del aguacate en otros países cambia, en Perú y Argentina a la fruta se le llama Palta; en Colombia y México se le conoce como Aguacate; en Cuba le dicen Pagua y en Venezuela, Cura. Donde tiene diferentes usos, el principal es el consumo del aguacate, se lo hace en ensaladas o para acompañar en comidas, es muy apetecido dentro de la gastronomía internacional, además que algunas empresas lo utilizan como materia prima para la elaboración de sus productos como la cosmética, para elaborar aceites, shampoo, lociones, entre otros productos, gracias a contener aceites, vitaminas y minerales.

### **1.3.7 Producción de aguacate hass**

La cosecha se da a partir del segundo o tercer año de sembrado y es en los primeros cinco años cuando los productores comienzan a percibir los ingresos. Las plantaciones duran hasta 25 años. El árbol en condiciones naturales puede sobrepasar los 10 metros de altura, con una copa amplia, cuyo diámetro puede superar 25 metros en un árbol adulto. (Joege A. Bernal; D, Cipriano A. Díaz; V., Alvaro Tamayo; G., Oscar de J. Córdoba; Z., Martha E. Londoño; M, Pablo J. Tamayo; Londoño, y Mauricio, 2008); (Líderes, 2018)

La raíz es pivotante, muy ramificada, de distribución radial; aunque la raíz principal puede superar 1,0 m de profundidad, las raíces secundarias y terciarias se distribuyen superficialmente, en los primeros 60 cm. La panta de aguacate hass tiene las hojas es verde rojizo cuando están jóvenes; cuando éstas maduran es verde, poco brillante; el envés es verde opaco y, las flores están agrupadas en inflorescencias de tallo largo, contienen hasta 450 flores, que pueden madurar en el transcurso de seis meses, de acuerdo con la temperatura y la variedad. Solo entre el 0.01% y el 1% se transforma en fruto.

En general las distancias de siembra varían entre 7 metros x 9m. a 10 m x 12m. hay algunos métodos de siembra que son frecuentados como es la distancia de 8 x 8 metros con 156 injertos de aguacates en una hectárea, 9x9 con 123 plantas por hectárea o 10 x 10 con 100 plantas por hectárea. (Pyme, Negocios, 2019)

Según el Diario el Norte (2017) desde el tiempo de cosecha hasta su maduración puede tardar entre 15 y 21 días, eso permite poder exportar esta fruta al mercado internacional. En la actualidad, Ecuador produce 20.995 toneladas de la fruta, que se cultiva en 4.653 hectáreas. Sin embargo, las excepcionales oportunidades de comercialización y de acceso a diferentes mercados mundiales hacen pensar en un incremento de ambas cifras.

### **1.3.8 Comercialización del aguacate hass**

El aguacate de Ecuador tiene acceso sanitario en aproximadamente 34 destinos, es un producto de gran demanda, los productores deben obtener certificados como Global Gap, Good Agricultural Practices (GAP) o certificación ecológica para ingresar a más mercados.

Los proyectos serán promovidos a través de BanEcuador y el Fondo Nacional de Garantía con la expansión de líneas de crédito según el ministerio de Agricultura.

El MAGAP establece que 10.000 hectáreas podrían generar al menos USD \$350 millones anuales. (PortalFruticola.com, 2020)

Andrés Villamil, administrador de una finca productora de aguacate ubicada en la provincia de Santa Elena, determina la importancia de este producto es que puede consumirse fresco o industrializado, incluso se lo puede usar en cosmética y medicina, y esto aumenta su potencial en la exportación. La demanda mundial de la fruta aumenta constantemente a nivel mundial. En 2018, se importaron más de 2 millones de toneladas de aguacates valorados en unos 6.000 millones de dólares. Francia, Holanda y Estados Unidos que da lugar a más de mitad de las ventas a nivel mundial. (Vistazo, 2020)

Para la comercialización del aguacate hass su precio en el mercado local varía entre 1.06 y 1.90 USD/kg, observándose inestabilidad; sin embargo, en el mercado europeo alcanza un valor de 3.60 USD/kg constituyéndose una alternativa factible para su comercialización. En el mercado local no existe una demanda insatisfecha del aguacate tipo hass debido a que se comercializa casi en su totalidad del tipo tradicional en el país; mientras que existe una demanda insatisfecha a nivel internacional que constituye una oportunidad de mercado, por cuanto el producto es atractivo en los países como Alemania, España, Francia, Holanda y Colombia. (Viera & Viera, 2017)

### **1.3.9 Fundamentación legal**

#### **1.3.9.1 Leyes y Normas**

Para que la agricultura sea pertinente y legal se debe regir por normas establecidas por el estado ecuatoriano, tales como:

Ley de Desarrollo Agrario expuesto por el Ministerio de Agricultura y Ganadería el cual tiene como propósito de salvaguardara todo ser vivo en Estado ecuatoriano, y de esta forma asegurar que estas no constituyan obstáculos injustificados al comercio. Ecuador debe tener una eficaz aplicación del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC. (Ministro de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2020)

Cumplimiento de los principales tratados que Ecuador ha firmados como son:

- Sistema General de Preferencias (Sgp)
- Preferencias Arancelarias Andinas
- MFN duties o Derechos de Nación más favorecida
- Preferential tariff for countries beneficiary of the incentive arrangement for sustainable development.

### **1.3.10 Estudio de factibilidad**

Estudio de factibilidad es “un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto y corresponde a la última fase de la etapa preoperativa o de formulación dentro del ciclo del proyecto. Se formula con base en información que tiene la menor incertidumbre posible para medir las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión, apoyándose en él se tomará la decisión de proceder o no con su implementación”. (Miranda, 2005)

En cuanto al estudio de factibilidad nos permite realizar una evaluación del proyecto para determinar las posibilidades de realizar el proyecto al momento de invertir en una organización o producto y que se desarrolló de manera exitosa que contribuya a la sociedad.

### **1.3.11 Estudio de mercado**

Según Nuño (2017) “El estudio de mercado consiste en analizar y estudiar la viabilidad de un proyecto en el mercado, es uno del estudio más importantes y complejos que debe realizarse para la evaluación de proyectos, en donde se analiza el mercado o entorno del proyecto, la demanda, la oferta, y la mezcla de mercadotecnia o estrategia comercial, dentro de la cual se estudian el producto, el precio, los canales de distribución y la promoción”.

El estudio de mercado según Saeta (2001) es un instrumento que ayuda a conseguir información, y así obtener resultados los cuales serán examinados minuciosamente y procesados con instrumentos estadísticos, para obtener datos que nos ayudaran a la toma de decisiones en la aceptación o rechazo del proyecto, además de las complicaciones que tendrá el bien o servicio dentro del mercado”.

El estudio de mercado nos permite analizar en si el entorno al cual debemos enfocarnos para determinar la oferta y la demanda de forma que obtengamos resultados para la aceptación del producto al mercado internacional ofrecer al cliente.

#### **1.3.11.1 Mercado**

Según Rico (2017). “El mercado es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado (Target (demanda) y proveedores, competencia (oferta) ante un producto o servicio. Se analiza la oferta y la demanda, así como los precios y los canales de distribución”.

“El mercado como el conjunto de compradores y vendedores que negocian con un producto concreto o una clase de productos, (el mercado inmobiliario, el mercado energético, el mercado de trabajo”. (Fundamentos del Marketing, 2011)

El mercado punto de acceso donde se desarrolla la oferta y la demanda de un producto de acuerdo con un precio determinado, donde se analiza el costo de los productos de la competencia y los canales de distribución.

#### **1.3.11.2 Demanda**

Según Andrade (2006) define de demanda como la cantidad del bien o servicio que él consumidor está interesado en adquirir a un precio establecido y

en un lugar específico, que pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades.

La demanda “es el volumen total de producto que sería adquirido por un mercado en un espacio y periodo de tiempo fijado, para unas condiciones de entorno y esfuerzo comercial determinado”. (Tirado, Fundamentos de Marketing, 2013)

La demanda es la cantidad de servicios o productos que se ofertan al demandante para poder satisfacer una necesidad de acuerdo con un precio que es fijado en el entorno económico donde se desarrolle la transición o la adquisición del bien con el único propósito de cumplir una necesidad.

### **1.2.11.3 Oferta**

Según Cultura S.A. (2006) hace referencia a la oferta como, la cantidad de productos o servicios que los productores están dispuestos a ofertar en el mercado a un precio establecido por el ofertante. También se designa con este término a la propuesta de venta de bienes o servicios que, de forma verbal o por escrito, indica de forma detallada las condiciones de la venta.

Karla Almonte define la oferta como un grupo de factores que determinan el bien o servicio a ofrecer por una empresa, como son la tecnología aplicada, los precios de la tierra, trabajo y capital y además determinar el valor del producto o servicio que se desea colocar en el mercado. (Almonte, 2011)

En cuanto a la oferta son los productos para ofrecer dentro de un mercado, conteniendo un precio específico con características que el consumidor demanda al momento de comprar, satisfaciendo necesidades que se dan en el entorno.

### **1.3.11.4 Marketing**

“El marketing abarca el estudio y análisis tanto del mercado como de los consumidores. Asimismo, también evalúa cuáles son las gestiones comerciales

más recomendadas para ofrecer un producto o servicio, captar la atención del consumidor y alcanzar su fidelización con la marca o empresa”. (Coelho, 2020)

En cuanto al marketing es la publicidad que se le da a un producto para poder acaparar clientes de tal forma que se graben la marca de la empresa que ofrece el servicio y de igual forma analizar la atención del consumidor.

El consumo diario del aguacate cada vez es más frecuente en las familias tanto por su cremosidad, sabor y beneficios para la salud en los países como Estados Unidos, Europa y China, estos son nuestros posibles clientes, ya que su demanda de este producto es muy alta siendo como necesario el consumo de esta fruta a diario en comidas y utilizado como otro insumo para beneficios específicos.

Durante los últimos años se ha promocionado en todo el mundo una alimentación saludable, es por ello el incremento en el consumo de los aguacates de todas sus variedades, tanto en los restaurantes ordinarios y de comida rápida los utilizan en las ensaladas, comidas tradicionales y otros platos exóticos, con esto podemos comprobar que la demanda de aguacate continuará en crecimiento. Según estudios establecen que el rendimiento del mercado aumentara con un crecimiento anual del 3%. (Mercado mundial del aguacate, 2018)

Entre los principales productores internacionales tenemos: México, Chile, República Dominicana, Indonesia, Perú, Colombia, Brasil y Estados Unidos de América. En conjunto estos países aportan más del 60 % de la producción mundial. Con una tercera parte de la producción del mundo, México destaca como el principal país productor, consumidor y exportador de aguacate. (Intagri. S.C., 2018)

Como competidores principales dentro del país tenemos a la organización, integrada por unas 25 fincas de todo el país, mantiene el interés en incentivar el cultivo de aguacate hass, la mayoría de los productores se encuentran en las provincias de la sierra. (Revista Lideres, 2017)

### 1.3.11.5 Segmentación de mercados

La segmentación de mercado ayuda a dividir el mercado en grupos y establecer las características que tienen en común los consumidores además de conocerlos mejor, nos proporciona información idónea sobre nuestro posible cliente en la compra de aguacate hass.

Gracias a la segmentación de mercados nos permite conocer cuáles son sus gustos, sus intereses, sus necesidades, sus hábitos o sus deseos y nos incrementa la posibilidad de satisfacer las necesidades de cada mercado.

Las variables que nos ayudan en la segmentación son:

**Geográficas:** El mercado a enfocarse de acuerdo con la demanda y oferta que tiene el aguacate hass al ser un producto de alta demanda en los mercados internacionales los países son: Colombia, y la Unión europea.

**Demográficas:** Esta fruta es demandada por la clase media y alta ya que es utilizada como fruta diaria en comidas rápidas y en almuerzos familiares. Así de igual forma en los restaurantes en las comidas diarias como postres y en platos típicos.

**Psicográficas:** El aguacate hass se ha convertido en una fruta que se presenta en todas las comidas ya que es muy apetecible y rica en proteínas para el organismo del ser humano y no existe distinción de clase y puede llegar a todas las familias en sí a todo el mundo.

**De conducta:** El aguacate hass se ha vuelto una fruta tradicional al ser rica y que puede ser acompañada en cada plato de familias, por ser tan nutritiva ya que contiene grasas buenas que ayudan al desarrollo del cuerpo humano y que hoy se ha convertido un hábito tradicional su consumo a diario.



### **1.3.11.6 Análisis de la industria.**

Este desarrollo trata de relacionar a toda la organización con su campo de acción, es decir, relacionarla con la industria o con las industrias que compiten dentro del mercado, con el fin de comprender la competencia y así identificar las características estructurales que van a permitir determinar la formulación de estrategias en la búsqueda de ventajas competitivas. (Porter, 1986).

El análisis de la industria examina las fuerzas internas en la industria, tales como la tecnología de fabricación, los materiales de aprovisionamiento y la capacidad para satisfacer las demandas de la distribución al por mayor y al detalle. La diferenciación de los productos entre las empresas revela la profundidad y la amplitud de la industria en su conjunto, mientras que una diferenciación de productos mínima indica que es una industria en riesgo de consumirse en guerras de precios para atraer clientes. (Duff, 2020)

En cuanto al análisis de la industria identifica las características de la competencia y la interrelación del consumidor por medio del cual al realizar una investigación se determina las ventajas para sobresalir en el mercado en el que desarrolla la empresa.

### **1.3.12 Estudio técnico**

Según la facultad de economía de la UNAM (Universidad Nacional Autónoma de México) lo define como estudio que contempla los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos para el proyecto. Su importancia radica en dar una apreciación o valor exacto o aproximado a los medios necesarios para efectuar el negocio.

El Estudio Técnico de un proyecto de inversión radica en el diseño de una producción óptima, se aplique una utilización apropiada de los recursos disponibles en el proyecto para así conseguir el producto final deseado. “Se

pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuándo, cuánto, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto” (Baca, 2001)

Por cuando el estudio técnico enfatiza a todos los procesos y variables económicas que se van a desarrollar dentro del proyecto para su desarrollo tomando en cuenta el manejo de los recursos en relación con el funcionamiento y la operatividad de este a realizar.

### **1.3.12.1 Componentes del estudio técnico**

#### **1.3.12.1.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital, el objetivo es determinar el sitio donde se va instalará la planta tomando en cuenta factores cuantitativos, como costos de transporte de materia prima y del producto terminado, y factores cualitativos tales como apoyo fiscal, el clima y la actitud de la comunidad, contiene dos aspectos.

#### **1.3.12.1.2 MACRO LOCALIZACIÓN**

La macro localización de un proyecto o empresa consiste en decidir la región más ventajosa donde se ubicará una empresa o negocio; describe la zona geográfica general en la que se va a encontrar un proyecto. Las ciudades y las regiones surgen a través de la simbiosis de beneficios que se generan a partir de la agrupación de empresas y personas. (Corvo, 2019)

La macro localización es la selección de la región o territorio donde se ubicará el proyecto. Esta selección permitirá, a través de un análisis preliminar, reducir el número de soluciones posibles, al eliminar los sectores geográficos que no respondan a las condiciones requeridas por el proyecto. (Universidad Nacional Autónoma , 2010)

**Factores primarios:**

- Localización del mercado de consumo
- Fuentes de materias primas
- Disponibilidad de mano de obra
- Vías de comunicación

**Factores secundarios:**

- Facilidades de transporte
- Infraestructura pública
- Fuentes de suministro de agua
- Disponibilidad de energía eléctrica y combustible
- Disposiciones legales o de política económica
- Servicios públicos diversos
- Condiciones climáticas

En cuanto a la macro localización es aquella parte donde se va a desarrollar el proyecto en sí dentro de una zona geográfica de acuerdo con las necesidades del proyecto a realizar.

**1.3.12.1.3 MICRO LOCALIZACIÓN**

La micro localización según (Jerouchalmi, 2003) “es la selección del lugar oportuno donde se establecerá el negocio dentro del estado o país, además se especificará la distribución de las instalaciones en el espacio seleccionado”.

El estudio de la micro localización sólo indicará cuál es la mejor alternativa de instalación dentro de la región elegida. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el estudio de la micro localización no corregirá los errores en que se pudo haber incurrido durante la selección de la macro localización.

Factores determinantes en la micro localización

- Área requerida
- Tipo de edificio
- Vialidades
- Agua, electricidad
- Residuos de agua
- Contaminantes
- Instalaciones para el equipo y maquinaria

Sistema de comercialización. (Universidad Nacional Autónoma , 2010)

La macro localización determina el lugar específico donde se desarrollará el proyecto dentro de las instalaciones escogidas determinando todos los factores económicos ambientales que rodean la organización.

#### **1.3.12.1.4 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DE LA PLANTA**

Se conoce como “tamaño de una planta o empresa la capacidad instalada de producción de esta. Esta capacidad se expresa en la cantidad producida por unidad de tiempo. Es decir, volumen, peso, valor, o unidades de producto elaborados por año, mes, días por turnos y horas”. (Tovar, 2006)

Hace referencia a “la capacidad instalada del proyecto y se expresa en unidades de producción por un año, se cuantifica la capacidad de producción y todos los requerimientos que sean necesarios para el desarrollo del bien por ello se debe tomar en cuenta la demanda y de esta manera determinar la proporción necesaria para satisfacerla”.

Factores para determinar son:

- Identificación de la demanda.
- Identificación de los insumos y suministros del proyecto
- El tamaño del proyecto y el financiamiento. (Lapi, 2013)

Por lo cual el tamaño óptimo de la planta hace referencia a la capacidad instalada para la producción de un bien o servicio y de esta forma cumpliendo con los requerimientos necesarios para el desarrollo de la organización.

#### **1.3.12.1.5 INGENIERÍA DEL PROYECTO**

“La Ingeniería de proyectos forma parte del diseño conceptual, su objetivo definir la instalación y cómo será el funcionamiento del proyecto, desde el establecimiento de los procesos, compra del equipo y maquinaria, además se determinará la repartición apropiada de la planta y la organización que debe tener la planta productiva. En pocas palabras se basa en la instalación y el funcionamiento de la planta”. (Urbina G. B., 2010)

“En esta etapa del proyecto se definen los recursos requeridos para la realización de planes o tareas: máquinas y equipos, lugar de implantación, tareas para el suministro de insumos, recursos humanos, obras complementarias, dispositivo de protección ambiental, entre otros”. (Obsbusiness.school, 2020)

La ingeniería del proyecto es aquella parte donde se define todos los recursos necesarios que permitirán el desarrollo de la organización tanto como su instalación y su funcionamiento.

#### **1.3.12.1.6 PRESUPUESTO DE INVERSIÓN**

El presupuesto de inversión se refiere a la “estimación de los costos de inversión, en qué ocurrirá un determinado proyecto por su funcionamiento a través de una comparación y selección de alternativas que mejor ajusten a sus

necesidades. Este tipo de presupuesto son desembolsos que se realizan de una sola vez para adquirir e instalar los recursos necesarios para el proyecto, en un determinado periodo de tiempo". (Borja, 2014)

"El presupuesto de inversión está definido como el monto de los recursos necesarios para la ejecución del proyecto, los cuales comprenden: activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo. Para que el rendimiento de los recursos se considere óptimo debe ser igual o mayor al rendimiento que esa misma inversión obtendrá si se la destina a una actividad alternativa de similar riesgo". (RUIZ, 2015)

El presupuesto de inversión hace énfasis a todos los recursos económicos que serán necesarios dentro de la organización o empresa que permitirán cubrir las necesidades dentro de un periodo de tiempo para la ejecución del proyecto.

### **1.3.13 Estudio Económico y financiero**

Según Quiroz ( 2018) "El análisis económico y financiero es un método integral que permite valorar objetivamente, descubrir y movilizar las reservas internas. Las herramientas del análisis financiero se dedican principalmente a una evaluación histórica de la empresa".

Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporciona los anteriores estudios, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para evaluación del proyecto, evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad. En esta etapa se realizan los estados proforma (estado de resultados y balance general) para su análisis con el uso de razones financieras". (Sapag & Sapag, 2003)

El estudio económico y financiero contiene herramientas que permiten evaluar el rendimiento del proyecto y su rentabilidad en términos económicos, el cual no es solo de interés de los integrantes de la entidad sino también de posibles inversores o proveedores que desean conocer la capacidad de hacer frente a las obligaciones y el beneficio que obtendrá su inversión.

### 1.3.13.1 Contabilidad

Según Rangel (2014) “La contabilidad es una técnica que se utiliza para el registro de las operaciones que afecten económicamente a una entidad y que produce sistemática y estructuralmente información financiera, además la información que emana la contabilidad es información cuantitativa, expresada en una moneda y descriptivas, que muestran la posición y desempeño financiero de la entidad económica”.

“Es un sistema de información que permite captar, elaborar y comunicar información financiera útil a los usuarios de esta, con el fin de proporcionarles un marco adecuado que permita la toma de decisiones en las mejores condiciones”. (Álvarez & Puig, 2015)

La contabilidad es necesaria para administrar los movimientos financieros de la empresa, se utiliza para el registro de operaciones económicas donde nos muestra la posición y desempeño económico de la empresa además nos proporciona información que ayuda a la toma de decisiones.

La contabilidad proporciona información financiera la cual ayuda a la toma de decisiones y el control de la entidad, se puede clasificar en:

**Contabilidad financiera.** Contribuye con información financiera de usos generales en beneficio de los dueños o accionistas y de aquellos usuarios externos que se muestren interesados en conocer la situación financiera de la empresa

**Contabilidad administrativa.** Presenta aspectos administrativos de la empresa es utilizada por administradores y dueños de la entidad para evaluar el desarrollo de mediante políticas, metas y objetivos. (Rangel, 2014)

### 1.3.13.2 Estados financieros

Los estados financieros son la manifestación resumida de la información financiera, siendo una representación estructurada de la situación económica de

una entidad ya sea en un periodo o a una fecha determinada. Analizar las cifras de los estados financieros permite tomar decisiones de inversión o crédito con base en la estructura financiera, la capacidad de crecimiento de la empresa, su estabilidad y rentabilidad; evaluar la solvencia y liquidez de la empresa, así la capacidad para generar fondos y capacidad de crecimiento (Pérez, 2017)

Los estados financieros básicos deben cumplir con el objetivo de informar sobre la situación financiera de la empresa en cierta fecha, los resultados de sus operaciones y los cambios en su situación financiera por el periodo contable terminado en dicha fecha.

La información de los estados financieros debe servir para:

- Satisfacer las necesidades de información financiera acerca de las actividades económicas de la empresa.
- Proporcionar a los inversionistas y a los acreedores información útil que les permita predecir, comparar y evaluar la entidad.
- Evaluar la capacidad de la administración. Para utilizar con eficiencia los recursos (económicos, financieros, materiales y humanos) de la entidad.
- Proporcionar información útil para la toma de decisiones (Reyes, 2014)

Entre los estados financieros encontramos:

- a) Balance general o estado de situación financiera
- b) Estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias
- c) Estado de cambios en el patrimonio
- d) Estado de flujo de efectivo

Son instrumentos fundamentales con el propósito de proveer información acerca de su posición financiera, del resultado de sus operaciones y de los cambios de su capital contable y en sus recursos para así realizar la toma de decisiones



### **1.3.13.3 Capital de trabajo**

“Son los recursos financieros requeridos para dar inicio del ciclo operativo de la empresa o también, se los conoce como la disponibilidad de activos que son de rápida transformación a efectivo para financiar el primer ciclo operativo de la entidad es indispensable y requiere de una gestión efectiva”. (Sánchez, 2016)

“El capital de trabajo es básicamente una cantidad de recursos financieros que la empresa necesita para seguir operando explorar, es una herramienta que garantiza el funcionamiento del negocio. Es la inversión de una empresa en activos a corto plazo: efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios”. (ABCM, 2017)

Es la inversión de dinero que realiza la empresa o negocio para llevar a efectos su gestión económica y financiera a corto plazo, entendiéndose por corto plazo periodos de tiempo no mayores de un año.

### **1.3.13.4 Presupuesto**

Según Soto & Grisales. (2017) “El presupuesto es la producción de indicadores financieros predictivos que evidencian las posibles situaciones posibles futuras, según la trazabilidad algorítmica de la planeación de determinados escenarios de ventas, producción y costos”.

“Un presupuesto es un plan operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios”. (Sánchez, 2019)

En si el presupuesto hace referencia a la cantidad de dinero que se necesita para un cierto número de gastos necesarios para empezar un proyecto y de esta manera poder plantear objetivos o metas a cumplir determinados escenarios de costos, producción y ventas para situaciones posibles.

### 1.3.13.5 Costos

Según Carlos Augusto Rincón Soto y Fernando Villareal Vásquez en su libro de contabilidad de costos lo define “como inversiones que se realizan con la expectativa de obtener beneficios presentes y/o futuros, por lo tanto, reconocer los costos de una actividad es reconocer el monto de la inversión realizada”. (Soto & Vásquez, Contabilidad de costos I, 2014)

Cómo se calculan los costos:

#### Tipos de costos

- **Costos de producción.** Son las inversiones que se destinan a la realización de un producto (este producto puede ser bien o servicio), que tiene para la venta en el giro del negocio.
- **Costos operacionales.** Son las inversiones que se destinan para crear el proceso de socialización de la empresa y los productos. También son reconocidos como gastos administrativos y gastos de venta.
- **Costos de oportunidad.** Es la diferencia negativa entre los beneficios percibidos entre el sacrificio sobre varias alternativas. Son beneficios que se dejan de percibir o los gastos que se empiezan a percibir por asumir un sacrificio económico sobre varias oportunidades.
- **Costos implícitos.** Es el valor de inversiones (inversión de una posesión, situación o derecho) que destina la empresa a la realización de su negocio.
- **Costos ociosos.** Son consumos de bienes y derechos en destino que no le dan valor agregado a la empresa. (Soto & Vásquez, Contabilidad de costos I, 2014)

### **1.3.13.6 Factibilidad económica**

Existen varias herramientas para determinar la factibilidad económica, son aquellos que toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo, la más usada es la que determina la tasa interna de rendimiento del proyecto (TIR), la otra que determina el valor presente neto (VPN), es el rendimiento del proyecto, que es de la inversión total sin liquidación del financiamiento. (Borja, 2014)

### **1.3.13.7 Flujo de fondos**

“El flujo de fondos es el material básico para realizar la evaluación financiera de un proyecto, consiste en la tabulación organizada de ingresos y egresos al final del periodo de análisis de un proyecto”. (Alberto Álvarez Cardona, 2014)

El estado financiero flujo de efectivo establece las entradas y salidas del dinero en las diferentes actividades de la organización como son las de operación, inversión y financiación. Además, nos permite determinar la competencia de la entidad para generar ingresos que permita cumplir con todas sus obligaciones con terceros. (Reyes A. , 2013)

El estado de flujo de fondos o más conocido como flujo de efectivo nos muestra las entradas y salidas de dinero, brindando información financiera de las actividades de operación, inversión y financiación. Ayudando a determinar la capacidad de la empresa de generar efectivo.

### **1.3.13.8 Periodo de recuperación**

El periodo de recuperación de la inversión (PRI) es el tiempo que tarda una organización en recuperar el valor de la inversión, simplemente, se determina el tiempo en años que se tardará el proyecto en recuperar la cantidad de dinero invertida. (Corvo, Lifeder.com, 2018)

“El periodo de recuperación de la inversión (PRI) es un criterio para valorar inversiones que queda definido como el periodo de tiempo que se requiere para recuperar el capital invertido en la fase inicial de un proyecto”. (Montero, 2017)

En pocas palabras el periodo de recuperación es un indicador financiero que nos ayuda a determinar el tiempo que se demorara el proyecto en recuperar la inversión monetaria inicial.

### **1.3.13.9 VAN**

“El valor actual neto de un proyecto es el valor actual/ presente de los flujos de efectivo netos de una propuesta, entendiéndose por flujos de efectivo netos la diferencia entre los ingresos y los egresos periódicos. El criterio de aceptación es, si el VAN de un proyecto es mayor a 0 el proyecto se acepta, caso contrario se rechaza”. (Mete, 2014)

El valor actual neto (VAN) hace parte de los indicadores financieros que nos ayuda a determinar la factibilidad de un negocio. Se basa en medir los flujos de los ingresos futuros y egresos y deducir la inversión inicial como resultado se evidencia la ganancia, el proyecto es factible. En pocas palabras este indicador permite determinar cuál de los diversos proyectos es más rentable. (Coneexion ESAN, 2017)

En conclusión, el VAN es un indicador financiero que nos ayuda a determinar la viabilidad del proyecto mediante el análisis de los flujos entre los futuros ingresos y egresos y restar la inversión inicial, si el VAN es mayor que a 0 el proyecto se acepta y si es menor se rechaza, lo cual permite determinar cuál proyecto es el más rentable.

### **1.3.13.10 TIR**

“La tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. El criterio de aceptación es, si TIR es mayor que la tasa descuento de flujo, el proyecto será aceptado, si es igual se analizaría la posibilidad de invertir y si es menor el proyecto se rechaza”. (Sevilla, 2017)

El TIR ayuda a establecer la viabilidad de invertir en un proyecto, contemplando distintas alternativas de inversión con menores riesgos, a lo cual se le da un porcentaje que mide la factibilidad de un emprendimiento. La tasa interna de retorno expresa la rentabilidad del negocio en un valor porcentual o más conocida como tasa de productividad, mediante la obtención de este porcentaje se realiza una comparación con otras tasas de rentabilidad que tengan un bajo riesgo, lo cual permitirá conocer diferentes alternativas y seleccionar la más viable. (Rankia S.L., 2020)

La TIR es un indicador financiero que nos ayuda a saber si es viable invertir en un negocio o una empresa al menor riesgo posible, es decir si el porcentaje del TIR es mayor que la tasa de descuento del flujo se deberá invertir y si es menor se rechaza y así nos permite saber cuál de las alternativas es más rentable

### **1.3.13.11 Análisis de sensibilidad**

“Es una herramienta de gestión que permite a las organizaciones predecir los resultados de un proyecto, ayudando a comprender las incertidumbres, las limitaciones y los alcances de un modelo de decisión, además determina cómo los diferentes valores de una variable independiente pueden afectar a una variable dependiente particular. Nos facilita la toma de decisiones, asegura el control de calidad y mejora la asignación de recursos”. (Rankia S.L., 2020)

El análisis de sensibilidad se consideran las variables posibles que modifiquen la información financiera y el análisis de acuerdo con su experiencia deberá modificar los valores y cantidades con el fin de crear diferentes escenarios. Es el procedimiento por medio del cual se puede determinar cuándo se afecta, es decir, que tan sensible es la TIR o la VAN ante los cambios en determinadas variables de la inversión, considerando que las demás no cambian. (Urbina G. B., 2006)

El análisis de sensibilidad nos ayuda a establecer escenarios colocando valores en sus diferentes variables para predecir resultados de un proyecto a futuro ayudando a comprender incertidumbres, las limitaciones y los alcances asegurando un control de calidad y mejora la asignación de recursos.

#### **1.3.13.12 Riesgos financieros**

Debido a los cambios constantes de la economía mundial las empresas se encuentran en diferentes riesgos que pueden afectar su desempeño en el mercado uno de ellos es el riesgo financiero que es la probabilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados. Una administración prudente es aquella que mide los riesgos del giro de negocio, adaptando las acciones que permitan neutralizarlos de forma oportuna. (Pérez, 2017)

El riesgo financiero es la posibilidad de que un evento adverso o alguna fluctuación financiera reporte consecuencias negativas en una empresa. Este riesgo hace referencia a la incertidumbre producida en el rendimiento de una inversión. Además, es conocido como riesgo de crédito o de solvencia. (Nuño P., 2017)

El riesgo financiero es la probabilidad de ocurrencia de una fluctuación financiera lo cual provoca consecuencias negativas a la empresa afectando su desempeño en el mercado, dando la probabilidad que los resultados financieros sean menores a los esperados.

### **1.3.14 Estudio Administrativo**

El estudio administrativo de un proyecto de inversión proporciona las herramientas que sirven de guía para los que en su caso tendrán que administrar dicho proyecto, muestra los elementos administrativos tales como la planeación estratégica, el organigrama y la planeación de los recursos humanos y finalmente muestra el aspecto legal, fiscal, laboral y ecológicos que debe tomar en cuenta la organización para iniciar sus operaciones. (Parra, López, Pellat, & Puerta, 2010)

El estudio administrativo proporciona, en un proyecto de inversión, las herramientas que guía para los que deban administrar dicho proyecto, determina la organización que la empresa debe considerar; muestra los elementos administrativos como planeación estratégica que defina el rumbo o acciones a seguir para alcanzar las metas empresariales. (Mcarmen C.B., 2011)

El estudio administrativo nos ayuda a administrar el proyecto de inversión con herramientas como son la planificación estratégica, el organigrama, entre otros con el fin de alcanzar las metas empresariales con una organización efectiva.

#### **1.3.14.1 Filosofía empresarial**

La filosofía empresarial es una agrupación de elementos que nos ayudaran a la identificación de la organización para poder determinar qué es y lo que quiere lograr en un futuro cercano, además, permite desarrollar una gran estructura organizacional de trabajo. (Rodríguez, 2014)

#### **1.3.14.2 Misión**

“La misión explicara a la propia organización y su entorno para que se ha creado la organización, es el motivo por el que existe dicha empresa, su razón de ser además de indicar la actividad que realizará la empresa tiende a ser

estable en el tiempo, aunque puede evolucionar en función del entorno, en pocas palabras es el propósito de la empresa". (K, 2020)

La misión se centra en la perspectiva actual de la organización, "quienes somos, que hacemos", describe de manera general sus capacidades, su enfoque al cliente y sus actividades. (Davalos, 2016)

La misión da una breve explicación del para que se ha creado la organización, el motivo y las actividades que realizará la empresa estableciendo el tiempo y el propósito de la empresa dando un enfoque hacia el cliente.

### **1.3.14.3 Visión**

La visión es aquella idea o conjunto de ideas que hay sobre la organización a futuro, es el sueño máspreciado a largo plazo. "La visión de la organización a futuro expone de manera evidente y ante todos los grupos de interés el gran reto empresarial que motiva a impulsar la capacidad de las actividades que se desarrollan dentro y fuera de la entidad". (José de J. Espinoza Medina, 2011)

La visión se refiere a las metas y propósitos que se marca una empresa y que se espera conseguir en el futuro, consiste en una expectativa ideal, que muestra el planeamiento de lo que desean ser y conseguir con el tiempo se debe tener en consideración a una seria de aspectos como las condiciones del mercado, económicas, tecnológicas y sociales a lo que tendrán que enfrentarse a futuro. (Garcia, 2017)

La visión empresarial es como la organización ve a futuro las metas que se desea alcanzar, lo cual debe considerarse los aspectos del entorno como son las condiciones del mercado, económicas, tecnológicas y sociales que deberá enfrentarse, en pocas palabras es una visiona futuro de la empresa.



#### **1.3.14.4 Valores**

“Consiste en establecer las prioridades, principios, límites y criterios ético y morales que van a regir en la empresa. Además de ser un conjunto de principios que regulan el código de conducta de la entidad y finalmente determinan que se está dispuestos a hacer y que no para conseguir los objetivos previamente planteados”. (Trenza, 2020)

“Los valores de una empresa son un conjunto de principios éticos y profesionales mediante los cuales esta elige guiar sus actividades, además son la personalidad de la empresa, principios éticos reales, actuales, en base a los que se asienta la cultura de la organización”. (Raffino, 2020)

Los valores empresariales son esenciales para una buena organización por son principios éticos y profesionales mediante los cuales se guiarán las actividades tanto administrativas como operativas con el fin de lograr los objetivos previamente planteados.

#### **1.3.14.5 Planeación estratégica**

La planificación estratégica debe identificar hacia donde desea la empresa desplazarse en su crecimiento, tomando en cuenta las tendencias del mercado, como las económicas y sociales, además se ser una herramienta de gestión que permite establecer el que hacer y el que camino se debe recorrer para alcanzar las metas previstas, teniendo en cuenta los cambios y demandas que impone su entorno. (Roncancio, 2018)

La planificación estratégica, es “una herramienta de gestión que permite apoyar la toma de decisiones de las organizaciones en torno al quehacer actual y al camino que deben recorrer en el futuro para adecuarse a los a cambios y a las demandas que se le impone al entorno y lograr la mayor eficiencia, eficacia, calidad en los bienes y servicios que se proveen”. (Dumorné, 2012)

La planeación estratégica nos ayuda a identificar hacia dónde desea la empresa desplazarse en su crecimiento, además de permitir apoyar en la toma de decisiones para poder adecuarse a los cambios y a las demandas que se le imponen en el entorno y así alcanzar las metas previstas.

#### **1.3.14.6 Estructura organizacional**

“Es un sistema jerárquico donde se define el reparto interno de roles de la empresa, el cual debe adaptarse a los objetivos individuales de la organización. La capacidad de una organización es estructurarse y reestructurarse para adaptarse a condiciones internas y externas cambiantes, es importante para aumentar al máximo el desempeño organizacional, además es la capacidad de una organización de dividir el trabajo y asignar funciones y responsabilidades a personas y grupos de la empresa”. (Lusthaus, Adrien, Anderson, & Montalván, 2002)

Según “la página web Enciclopedia económica lo define como la división de actividades que se desarrollan en una empresa, las cuales son agrupadas en áreas o departamentos, además hace referencia a algunas definiciones como la de Robbins el cual lo define como la distribución formal de los empleos dentro de una organización, la cual involucra las decisiones sobre la especialización, departamentalización, cadena de mando, amplitud de control y formalización”. (Enciclopedia Económica , 2020)

Haciendo referencia a estos dos conceptos sobre la estructura organizacional podemos concluir que es una división de actividades y roles dentro de la organización lo cual involucra la especialización, departamentalización, cadena de mando, amplitudes control, formalización, asignar funciones y responsabilidades a los grupos existentes en la empresa.

### **1.3.14.7 Manual de funciones y procedimientos**

El manual de funciones es un “instrumento de administración de personal, que refleja las funciones, competencias y perfiles establecidos para los cargos de la institución y la base que sustenta a la capacitación y la evaluación del desempeño”. ( Universidad del Pacífico , 2017)

Manual de procedimientos es un “documento que describe aquellas actividades que se deben seguir, sus procedimientos administrativos orientados de manera clara cómo se deben hacer las cosas, precisa las responsabilidades y grado de participación de los respectivos puestos o unidades administrativas”. (Erika & Pamela, 2018)

El manual de funciones y procedimientos es un documento que orienta a los miembros de las organizaciones en la ejecución de su trabajo, un instrumento de apoyo que define y establece los tramos de control, canales de comunicación ente dependientes, responsabilidad y funciones con el fin de normalizar todas las actividades y procedimientos, además son instrumentos que facilitan la evaluación de la gestión al interior de la entidad por parte de los organismos de control. (Cáceres & Romero, 2016)

Tanto el manual de funciones como el de procedimientos son instrumentos que nos ayudan a establecer la organización dentro de la empresa, la responsabilidad, grado de participación de los respectivos puestos o las unidades administrativas con el fin de evaluar su desempeño.

## **CAPÍTULO II**

### **PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS**

#### **2.1 Introducción**

En este segundo capítulo la metodología es la encargada de definir, construir y validar los métodos necesarios para la obtención de nuevos conocimientos. De este modo, en la presente unidad, se abordarán los fundamentos introductorios de la investigación.

Se determinará el tipo de investigación que se aplicara durante todas las etapas del proyecto, tomando en cuenta las características de los datos que van a recolectar y su esencia, además los métodos que van a complementar a este modelo se describen en los capítulos del trabajo que serán utilizados. Finalmente se seleccionan las técnicas e instrumentos a aplicarse para la recolección de información relevante que aportarán para el desarrollo de las diferentes secciones de la investigación, siendo necesario recurrir a fuentes primarias y secundarias.

#### **2.2 Objetivo**

Establecer los procedimientos metodológicos para el estudio de factibilidad para la producción y exportación de aguacate en el cantón San Miguel de Urququi, Provincia de Imbabura, Ecuador.

#### **2.3 Tipo de investigación**

La metodología empleada para el desarrollo integral del presente trabajo es descriptiva, con un enfoque cualitativo y cuantitativo ya que según él autores Sampieri, Collado, Baptista en su libro de Metodología de investigación (2014) es aquella que facilita la descripción de las características de objetos, personas,

grupos, organizaciones y entornos, basándose en los siguientes parámetros: quién, qué, cuándo, dónde, por qué y cómo. En esta investigación, se pretende conocer la factibilidad de la producción y comercialización del aguacate en el mercado español.

## **2.4 Enfoque de la investigación**

### **2.4.1 Cuantitativa**

La Metodología Cuantitativa es aquella que permite examinar los datos de manera numérica, especialmente en el campo de la Estadística. Para que exista Metodología Cuantitativa se requiere que entre los elementos del problema de investigación exista una relación cuya Naturaleza sea lineal. Es decir, que haya claridad entre los elementos del problema de investigación que conforman el problema, que sea posible definirlo, limitarlos y saber exactamente donde inician los elementos del problema, en cual dirección va y qué tipo de incidencia existe entre ellos. Los elementos constituidos por un problema, de investigación Lineal, se denominan: variables, relación entre variables y unidad de observación. (Palacios, 2006)

Esta investigación cuantitativa nos ayudará al desarrollo del estudio de mercado en cuanto a la oferta, demanda, precio producto y promoción dándole una valoración de incidencia que existe entre sus elementos.

### **2.4.2 Proceso deductivo**

Este método, a diferencia del inductivo, es el procedimiento racional que va de lo general a lo particular. Posee la característica de que las conclusiones de la deducción son verdaderas, si las premisas de las que se originan también lo son. Por lo tanto, todo pensamiento deductivo nos conduce de lo general a lo particular. De este modo, si un fenómeno se ha comprobado para un

determinado conjunto de personas se puede inferir que tal fenómeno se aplica a uno de estos individuos. (Bastar, 2012)

### **2.4.3 Cualitativa**

La metodología cualitativa, como indica su propia denominación, tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno. Busca un concepto que pueda abarcar una parte de la realidad. No se trata de probar o de medir en qué grado una cierta cualidad se encuentra en un cierto acontecimiento dado, sino de descubrir tantas cualidades como sea posible.

Dentro de las características principales de esta de metodología podemos mencionar:

- La investigación cualitativa es inductiva.
- Tiene una perspectiva holística, esto es que considera el fenómeno como un todo.
- Se trata de estudios en pequeña escala que solo se representan a sí mismos
- Hace énfasis en la validez de las investigaciones a través de la proximidad a la realidad empírica que brinda esta metodología.
- No suele probar teorías o hipótesis. Es, principalmente, un método de generar teorías e hipótesis.

No tiene reglas de procedimiento. El método de recogida de datos no se especifica previamente. Las variables no quedan definidas operativamente, ni suelen ser susceptibles de medición. (Palacios, 2006)

La investigación cualitativa nos permitirá identificar en el diagnóstico situacional las variables del macroentorno identificando cuáles son sus características.

#### **2.4.4. Proceso inductivo**

El método inductivo, es un procedimiento que va de lo individual a lo general, además de ser un procedimiento de sistematización que, a partir de resultados particulares, intenta encontrar posibles relaciones generales que la fundamenten. De manera específica es el razonamiento mediante el cual pasamos del conocimiento de un determinado grado de generalización a un nuevo conocimiento de mayor grado de generalización que el anterior.” (Bastar, 2012)

### **2.5 Métodos**

#### **2.5.1 Descriptiva**

En las investigaciones de tipo descriptiva, llamadas también investigaciones diagnósticas, buena parte de lo que se escribe y estudia sobre lo social no va mucho más allá de este nivel. Consiste, fundamentalmente, en caracterizar un fenómeno o situación concreta indicando sus rasgos más peculiares o diferenciadores (Morales, 2010).

#### **2.5.2 Exploratoria**

Es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimiento, al no disponer de investigaciones previas, permiten conocer, de primera mano, opiniones de expertos, usuarios, clientes, lo cual es muy útil porque se trata de información única y novedosa, se encarga de generar hipótesis que impulsen el desarrollo de un estudio más profundo del cual se extraigan resultados y una conclusión (Morales, 2010).

### 2.5.3 Aplicación de la metodología de investigación

El enfoque de investigación del presente proyecto es mixto, tanto cuantitativo y cualitativo los cuales nos permitirán el desarrollo del trabajo

**Cuantitativo.** Se aplica para analizar los datos estadísticos relacionados al tema, de las importaciones y exportaciones acerca del aguacate hass en el mercado europeo, además de conocer las políticas económicas y comerciales que rodean al exportador e importador del producto.

**Cualitativo.** Esta técnica se utilizó para recolectar datos de fuentes verídicas como lo son los agricultores y empresas productoras y exportadoras de aguacate en la Provincia de Imbabura.

Además, en este proyecto se aplicará dos tipos de investigación:

**Exploratoria** Se obtendrá información a través de los productores del sector sobre la producción del aguacate. Además, se efectuarán consultas e investigación en páginas Gubernamentales, folletos, periódicos, artículos de prensa y demás información referente a la producción y exportación de aguacate, se aplicó encuestas digitales a los productores (exportadores) de aguacate hass en el país y se utilizara la investigación bibliográfica, con recopilación e investigación de libros, revistas, folletos, artículos de prensa, que contengan información relacionada con el tema de oferta y demanda del mercado español de aguacate Hass, y sobre todo cómo calcular o llegar a obtener la demanda potencial del producto siendo el objeto de este estudio.

**Descriptiva** Permite analizar e identificar los diversos escenarios referentes a las exportaciones globales y del producto, para obtener resultados sobre los ciclos y/o temporadas de la cosecha del mercado del aguacate, precios y conocer las ventajas competitivas que tiene el Ecuador en comparación a otros países productores y exportadores, además mediante la revisión de estadísticas de páginas web oficiales, revisión de otros proyectos de factibilidad, artículos científicos y reportajes establecidos en revistas científicas, se obtendrá información para explicar el comportamiento que tiene la demanda internacional



de aguacate hass, y la preferencia que tiene el consumidor al seleccionar la fruta en España.

## **2.6 Tipo de muestreo**

### **2.6.1 Población**

La población se lo define como un conjunto de seres vivos que habitan un territorio de los que se desea realizar una investigación. Esta agrupación puede estar conformada por personas, animales, nacimiento, personas que comen saludable, accidentes automovilísticos, contagiados por un virus, muertes por cáncer entre otros más casos de los cuales se pretenda realizar un estudio. (PINEDA, DE ALVARADO, & CANALES, 1994)

Cierto grupo de personas que se encuentra geográficamente dentro de territorio dirigido por un estado.

### **2.6.2 Muestra**

La muestra es una parte de la población en que se pretende llevar a cabo el estudio. Existe una variedad de procedimientos para la obtención de los elementos de la muestra como son fórmulas y la lógica. La muestra es una parte significativa de los habitantes. (Mata, 1997)

### **2.6.3 Muestreo**

Es el método utilizado para seleccionar a los componentes de la muestra del total de la población. "Consiste en un conjunto de reglas, procedimientos y criterios mediante los cuales se selecciona un conjunto de elementos de una población que representan lo que sucede en toda esa población". (Mata, 1997)

La determinación de la muestra se enfocará en las empresas productoras de aguacate hass registradas en la asociación de productores agrícolas Corpoaguacate los cuales cuenta con 27 socios registrados.

Además, para la muestra de los clientes la muestra será tomada de los mercados internacionales interesados en nuestro producto, según el Gerente de la empresa productora de aguacate Jorge Altuna Quelal donde manifestó que actualmente el Ecuador puede exportar aguacate a 37 a los cuales podremos realizar la encuesta acerca de la aceptación del producto.

## **2.7 Técnicas e instrumentos**

### **2.7.1 Observación.**

Al respecto Bung señala que, la observación es el procedimiento empírico elemental de la ciencia que tiene como objeto de estudio uno o varios hechos, objetos o fenómenos de la realidad actual; por lo que en el caso de las ciencias naturales, cualquier dato observado será considerado como algo factual, verdadero o contundente; a diferencia, dentro de las ciencias sociales, el dato será el resultado que se obtiene del proceso entre los sujetos y sus relaciones por lo que no es tan factual y pudiera ser subjetivo. (Covarrubias, Campos, & Lule, 2012)

En la observación es un procedimiento que se lo realizará de forma empírica para la recolección de información para la demostración de algo verdadero.

### **2.7.2 Encuesta.**

La encuesta se considera en primera instancia como una técnica de recogida de datos a través de la interrogación de los sujetos cuya finalidad es la de obtener de manera sistemática medidas sobre los conceptos que se derivan de una problemática de investigación previamente construida. La recogida de los datos se realiza a través de un cuestionario, instrumento de recogida de los datos

(de medición) y la forma protocolaria de realizar las preguntas (cuadro de registro) que se administra a la población. (Fachelli, López, & Sandra, 2015)

La encuesta es una técnica de recolección de información que permite la acogida de conceptos de un problema a través de un cuestionario enfatizado a la indagación necesaria para el desarrollo de un proyecto.

### **2.7.3 Entrevista**

La entrevista es una técnica de recogida de información que además de ser una de las estrategias utilizadas en procesos de investigación, tiene ya un valor en sí misma. Tanto si se elabora dentro de una investigación, como si se diseña al margen de un estudio sistematizado, tiene unas mismas características y sigue los pasos propios de esta estrategia de recogida de información. (Bertomeu, 2004)

Estos instrumentos nos permitirán conocer todos los aspectos fundamentales y necesarios acerca del producto, precio, plaza y promoción, que van de la mano con el plan de negocios además permitirá determinar la inflación relacionada con la cantidad de compra del aguacate hass, de igual forma el precio con la cantidad de adquisición de los demandantes del mercado nacional e internacional.

Para lo cual también conocer aspectos positivos y negativos en la producción y comercialización del aguacate hass y finalmente obtener datos que aporten a la construcción del plan de negocios con productos de calidad y énfasis a la satisfacción del cliente en su consumo y adquisición de este en los mercados.

## **2.8 Identificación de variables de diagnóstico.**

Una variable es cualquier condición susceptible de modificarse o de variar en cuanto a cantidad y calidad; por eso se llama "variable". La variable debe ser medible, es decir que se le puedan asignar símbolos (en general números),

según una serie de reglas; por eso se define también a la variable como "una propiedad que adquiere distintos valores" y como "un símbolo al que se asignan números o valores". (Paredes, 2018)

A continuación, se presenta la matriz de relación diagnóstica con sus respectivas variables:

TABLA 1 VARIABLES DIAGNOSTICAS

<b>Variable</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Fuente</b>	<b>Referencia</b>
Geográfica	Ubicación Clima Organización territorial Vialidad	Secundaria	Plan de Desarrollo Organizacional Territorial del cantón Ibarra (2015-2035) Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública (LOTAIP) (No. 24, publicado en el Registro Oficial Suplemento 337 del 18 de mayo del 2004.)
Económica	Población económicamente activa Actividades económicas Exportaciones e importaciones Moneda Ingresos por actividad Tasa de inflación nacional Evolución del mercado laboral Tasa desempleo Producto Interno Bruto	Secundaria	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos Banco Central del Ecuador Plan de Desarrollo Organizacional Territorial del cantón Ibarra (2015-2035) Banco Mundial
Social	Población Crecimiento demográfico Idioma Edad Salud Estilo de la vida de la gente	Secundaria	Páginas web oficiales Estudios internacionales
Político legal	Constitución de la República Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública	Secundaria	Páginas Web Oficiales

---

	(LOTAIP) (No. 24, publicado en el Registro Oficial Suplemento 337 del 18 de mayo del 2004.) Tratados comerciales Certificaciones internacionales Legislación nacional Acuerdos internacionales Normas agrícolas		
Tecnológica	Desarrollo tecnológico de las empresas agrícolas Avances tecnológicos en la maquinaria Importación de tecnología para la agricultura	Secundaria	Páginas webs oficiales
Ambiental	Estudio ecológico Cambios climáticos Deforestación Contaminación	Secundaria	Páginas web oficiales

---

**Elaborado por:** Autores

## **CAPÍTULO III**

### **Diagnóstico**

#### **3.1 Introducción**

El capítulo contendrá un análisis del entorno de manera que se pueda identificar fácilmente las posibles oportunidades y riesgos a los que se enfrenta el nuevo proyecto, pues la carencia de este diagnóstico provocaría el fracaso del estudio, incluso a las ideas más innovadoras y creativas. Pues el proyecto se basa en una planeación estratégica fundamentada.

En este capítulo se desarrollarán las variables identificadas en el capítulo II. Procedimientos Metodológicos con el fin de identificar la oportunidad diagnóstica, es decir, conocer las condiciones favorables que nos ofrece el sector para desarrollo del proyecto de factibilidad en el cantón San Miguel de Urucuquí, provincia de Imbabura.

#### **3.2 Objetivo**

Desarrollar el diagnóstico situacional a través de un análisis detallado de las variables geográfica, económica, demográfica, social, político-legal y tecnológica con el fin de que se desarrolle el estudio de factibilidad de la producción y comercialización del aguacate.

#### **3.3 Desarrollo de Variables**

##### **3.3.1 Geográfica**



FIGURA 1 YACHAY

**Fuente:** (YACHAY, 2019)

La ubicación del proyecto será en la Zona Norte del país, exactamente en el cantón San Miguel de Urququí que limita al Norte con la parroquia de Salinas del cantón Ibarra; al Sur con las parroquias de Imbaya, Chaltura y Atuntaqui del cantón Antonio Ante, y la parroquia de Imantag del cantón Cotacachi; al Oriente con la parroquia rural de San Blas del cantón Urququí y al Occidente con el cantón Ibarra, posee una superficie territorial de 757 km<sup>2</sup>, con una altitud de 2320 msnm según la información encontrada en la página web del Gobierno autónomo descentralizado municipal de San Miguel de Urququí. (GAD Municipal de Urququí, 2020)

## Disponibilidad de riego



FIGURA 2 DISPONIBILIDAD DE RIEGO

**Fuente:** (YACHAY, 2019)

La Banda: 0.3 l/s/ha Cuenta con Reservorio

La Guzman: 0.6 l/s/ha

Pigunchuela baja: 0.6 l/s/ha

**Tabla 2 Condiciones climáticas**

SUPERFICIE TOTAL	228 ha	EVAPOTRANSPIRACIÓN POTENCIAL	2,73 mm	ALTITUD	1.800 – 2.000 msnm
TIPO DE SUELO	Franco y franco arenoso	PRESENCIA DE MATERIA ORGÁNICA	1%	PH DEL SUELO	7-8
PENDIENTE	0% - >40%	RELIEVE	Plano y suave	TEMPERATURA	Min: 11 oC; Max: 29 oC; Media: 19 oC



HELIOFANÍA (horas/mes)	138,3 – 211,7	PRECIPITACI ÓN ANUAL	345,2 mm	HUMEDAD RELATIVA PROMEDIO	72,6%
ÉPOCA SECA	Mayo – Octubre	ÉPOCA LLUVIOSA	Nov – Abril		

**Fuente:** (YACHAY, 2019)

### **Organización territorial**

El cantón San Miguel de Urququí está conformada por seis parroquias: una urbana, la parroquia de urbana de Urququí, y cinco rurales: Tumbabiro, La Merced de Buenos Aires, San Blas, Pablo Arenas y Cahuasqui, siendo además la urbe de Urququí la cabeza cantonal y la localización de mayor tamaño de todas las poblaciones de las poblaciones del cantón. (GAD Municipal de Urququí, 2020)

### **Vialidad**

Según el Plan de Desarrollo Territorial del GAD-Urququí por medio de una vía secundaria de la parroquia de Urququí, a la vía estatal de primer orden de la panamericana Norte E35, que se interconecta fuera del cantón con el grupo vial rural del cantón. El total del grupo viario del cantón es de 297.87 km, de acuerdo con el mapa del Plan Vial del GAD provincial de Imbabura 2015. No existe ningún punto de interconexión importante del resto del grupo vial del cantón con la red viaria externa. (GAD Municipal de Urququí, 2014)

### **3.3.2 Político legal.**

En el Ecuador la producción y comercialización de aguacate hass es algo que se está dando desde el año 2012, en donde se evidencia la gran aceptación que tiene el producto en los mercados internacionales.

Para poder desarrollar las actividades adecuadamente se deberá regir por normas y leyes nacionales e internacionales que regulan la producción y exportación del producto, como son:

- Constitución del Ecuador aprueba la legalidad y fomenta la producción de aguacate

Acuerdo ministerial N°219 ministerio de agricultura y ganadería considerando según lo establecido en la constitución del Ecuador: art 13, art 154 numeral 1, art 226, art 227, art 233, art 281, y art 334 numeral 4. respalda a las personas en cuanto a la producción y comercialización de productos sanos suficientes y nutritivos a nivel local y correspondencia a sus diversas identidades y tradicionales culturales. . (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2017, págs. 3-9)

- Según el código orgánico de producción comercio e inversiones; “Art. 3. Objeto. - El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir.”, Medidas arancelarias al comercio exterior Art. 77. Modalidades de aranceles, del Fomento y la promoción de las exportaciones Art. 93.- Fomento a la exportación, De la obligación tributaria aduanera Art. 107. Obligación Tributaria Aduanera. (UNESCO, 2016, págs. 1-4)

- Según el servicio nacional de aduana del Ecuador se registren con el Ministerio de Industrias y Competitividad se deberá adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades para poder exportar después de la obtención del RUC:

- Banco Central del Ecuador

- Security Data.

(Aduana del Ecuador , 2019)

- Plan Nacional de Desarrollo 2017 – 2021 Toda una Vida. De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo 2017 – 2021 Toda una vida en el Eje 2. Economía al Servicio a la sociedad, en el objetivo 6: Desarrollar las capacidades productivas y del entorno para lograr la soberanía alimentaria y el Buen Vivir Rural nos manifiesta que, la Constitución señala que uno de los objetivos de la política económica es la de asegurar la soberanía alimentaria, lo que implica incentivar, en condiciones equitativas la producción convencional, los sistemas agrícolas de subsistencia y la producción agroecológica de la Agricultura Familiar Campesina, a través de la redistribución de factores de producción (CE, 2008, art. 284).

Se debe dar absoluta protección a estas formas organizativas y productivas, con una normativa que comprenda la necesaria complementariedad de modelos y actores en el campo. Esta consigna incluye una mejor distribución de la tierra, pero también que se garantice el acceso equitativo a recursos (material de propagación, insumos agrícolas, enmiendas agrícolas, sistemas de riego, centros de mecanización), financieros (créditos, medios de pago, inversiones), humanos (talento humano calificado, personas con saberes, acompañamiento técnico en certificación de procesos), comerciales (acopio, distribución, mercados, información) y administrativos requeridos en los procesos productivos. Nos debe guiar en este camino el constatar que la garantía del Buen Vivir rural tiene enormes impactos positivos sobre el conjunto de derechos humanos para toda la población. (Gobierno de la República del Ecuador , 2017)

Por primera vez el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario (Agrocalidad), el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) y BanEcuador, unen fuerzas para facilitar una atención integral al sector agropecuario donde se firmó el convenio por todas las partes.

Este convenio permitirá unir fuerzas entre instituciones y brindar un respaldo a los productores para continuar haciendo del campo el eje económico del país. Buscando la producción del aguacate hass ofreciendo grandes esperanzas a los agricultores que buscan involucrarse con el cultivo. ((INIAP), 2020)

Normas y certificaciones para exportar a los mercados internacionales. La aplicación de normas internacionales de calidad está siendo requerida en forma creciente en los distintos mercados internacionales, donde existe una gran demanda de productos latinoamericanos.

Según el ministerio de aguacate de Ecuador tiene acceso sanitario aproximadamente a 30 países. Es un producto con gran demanda para esto los productores deberán obtener certificaciones como Global Gap, Good Agricultural Practices (GAP) o certificación ecológica para ingresar a más mercados. (INIAP, 2020)

### **3.3.3 Socio cultural**

A nivel internacional el consumo diario del aguacate cada vez es más frecuente en las familias tanto por su cremosidad, sabor y beneficios para la salud en los países como Estados Unidos, Europa y China.

Además, el aguacate continúa ganando popularidad en todos los mercados internacionales por ser rico en fibra, grasas monoinsaturadas, vitaminas y minerales. Por lo que se ha convertido en la última tendencia en la dieta del mundo occidental. Todas las características que contiene el aguacate hacen que el consumidor internacional cree la necesidad de adquirir esta fruta. (Martínez, 2019)

La promoción de una alimentación saludable y el aumento del uso de los aguacates en los restaurantes de comida rápida saludable como son las ensaladas, el rendimiento del mercado del aguacate continuará aumentando. Se pronostica que el rendimiento del mercado crecerá con una tasa de crecimiento del 3% en el periodo de 2016 a 2025. (Freshplaza, 2018)

En síntesis, esta variable estudia el comportamiento social de los consumidores al momento de comprar aguacate hass, factores que intervienen son: estatus social, género, edad, idioma y estilo de vida, los posibles importadores de este producto son 30 países.

### 3.3.4 Económico

#### Actividades económicas

COMPOSICIÓN DE LOS EMPLEADOS POR LA RAMA

Tabla 3 Actividades económicas

Rama de actividad	Sep-14	Sep-15	Sep-16	Sep-17	Sep-18	Sep-19
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura y pesca	25.9 %	25,1%	26,8%	26,8%	29,3%	29,7%
Comercio	18.6 %	18,8%	18,7%	19.0%	18.0%	18.5%
Manufactura (incluida refinación de petróleo)	10.8 %	11.0%	10.8%	11.0%	10.3%	10.0%
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	7.4%	7.2%	7.2%	6.9%	6.8%	6.6%
Alojamiento y servicios de comida	5.8%	5.7%	6.4%	6.4%	6.5%	6.6%
Construcción	7.4%	7.6%	6.8%	6.4%	6.1%	5.8%
Transporte	5.4%	5.9%	5.7%	5.6%	5.3%	5.4%
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	4.4%	4.2%	4.8%	4.3%	4.8%	5.0%
Otros Servicios	3.8%	3.9%	3.9%	4.0%	3.7%	3.8%
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	4.2%	4.7%	3.7%	3.9%	3.7%	3.5%
Servicio doméstico	2.6%	2.5%	2.6%	2.7%	2.7%	2.6%
Correo y Comunicaciones	1.2%	1.1%	1.0%	1.0%	1.0%	0.9%
Actividades de servicios financieros	0.9%	1.0%	0.5%	0.7%	0.8%	0.7%
Suministro de electricidad y agua	0.8%	0.6%	0.6%	0.7%	0.5%	0.5%
Petróleo y minas	0.7%	0.6%	0.4%	0.6%	0.5%	0.5%

Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	%	%	%	%	%	%

FUENTE: **(INEC, 2019)**

Como se evidencia en el cuadro en los últimos 6 años la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca es la rama de actividad con mayor porcentaje lo que quiere decir que la mayoría de las personas se dedican a la agricultura como ámbito laboral, es por ello por lo que el proyecto impulsara a la apertura de más plazas de empleo en la zona de Urcuquí en la producción y comercialización del aguacate hass.

### Moneda

El Ecuador adoptó el dólar como moneda hace veinte años, exactamente en el año 1999, fue una medida que tomó para salvar la economía del país, la razón fue porque experimentó altos niveles de inflación lo cual dio como consecuencia la devaluación del sucre ecuatoriano, gracias a este cambio el país pudo equilibrar la economía y contener la inflación. (ECUADOR HOP, 2020)

### Tasa de inflación

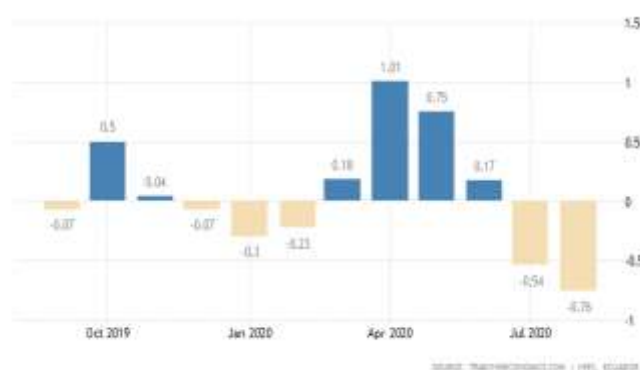


FIGURA 3 TASA DE INFLACIÓN

Fuente: (Trading Economics, 2020)

Como se observa en el grafico la tasa de inflación ha variado mucho en los últimos años dándonos para julio del 2020 una tasa negativa de -0,76%, estos estímulos generalmente se aplican en forma de políticas fiscales que

inyecten liquidez en el mercado financiero, como la disminución de las tasas de interés para estimular el consumo

### Tasa de desempleo

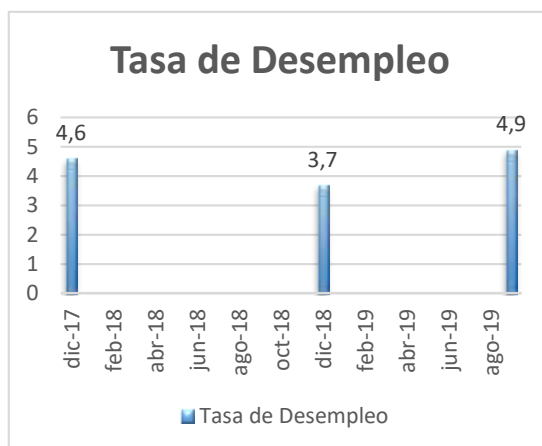


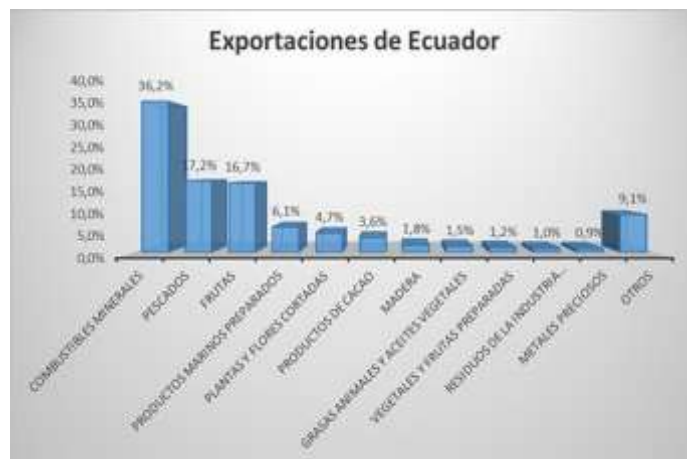
FIGURA 4 TASA DE DESEMPLEO

**Creado por:** Autores

**Fuente:** (INEC, 2019)

Como se puede evidenciar la tasa de desempleo se mantiene en un rango de 4,6% al 4,9% Con referencia a los años anteriores la tasa de desempleo a aumento drásticamente la causa de ello es la carencia de plazas de empleo en el país

El entorno económico de las exportaciones del Ecuador 2018



**FIGURA 5 EXPORTACIONES DE ECUADOR**

**Fuente:** (Corvo, 2019)

Según lo detallado en la figura 1 lo que es las exportaciones de frutas a los países internacionales es de un 10,9% con respecto al año anterior. El total de ventas de exportación fue de \$3,2 millones de dólares que corresponde al 16,7 % de las exportaciones totales en cuanto a las frutas ecuatorianas. Por cuanto al grupo de frutas conformado por dátiles, higos, piñas, mangos, aguacates y guayabas tuvieron ventas de exportación de \$80,3 millones, con un crecimiento de 7,9%. (Corvo, 2019)

En cuanto a las exportaciones la agricultura provee más de la mitad de los productos de la oferta exportable no petrolera del país, y ahora surge un nuevo actor con grandes expectativas para fortalecer la agroexportación. Se trata del aguacate Hass.

En la actualidad, Ecuador produce 20.995 toneladas de la fruta, que se cultiva en 4.653 hectáreas. Sin embargo, las excepcionales oportunidades de comercialización y de acceso a diferentes mercados mundiales hacen pensar en un incremento de ambas cifras.

Según estimaciones del Ministerio de Agricultura y Ganadería, el aguacate podría generar alrededor de 360 millones de dólares al año por concepto de exportación con presencia en al menos 32 mercados potenciales. Por ello, la cartera de Estado está impulsando su producción, sobre todo, como un rubro ideal para la diversificación de cultivos.



Hasta los productores tienen una buena expectativa del desarrollo del cultivo. "Lo importante de este producto es que puede consumirse fresco o industrializado, incluso se lo está usando en cosmética y medicina, y esto aumenta su potencial. Estamos muy entusiasmados", aseguró Andrés Villamil, administrador de una finca productora de aguacate ubicada en la provincia de Santa Elena.

La demanda mundial de la fruta aumenta constantemente. En 2018, se importaron más de 2 millones de toneladas de aguacates valoradas en unos 6.000 millones de dólares. Estados Unidos, los Países Bajos y Francia representan más del 55 por ciento del total de las importaciones mundiales. (Vistazo, 2020, págs. 1-3)

De acuerdo con las exportaciones el nivel de crecimiento de la demanda va en crecimiento de acuerdo con el año anterior ya que este producto es demandado por la textura, sabor y duración que tiene el aguacate hass y es utilizado de diferentes formas tanto para consumo humano o medicina en ciertos países de destino.

En el Ecuador, el precio del kilogramo de aguacate en el mercado nacional osciló entre 1.06 y 1.33 USD. (1.30 USD/kg). Actualmente, el precio referencial por kilogramo de aguacate de los principales mercados del país como Guayaquil, Quito y Cuenca es 1.90, 1.84, 1.67 USD, respectivamente. El precio del kilogramo de aguacate Fuerte o Hass en el mercado europeo alcanza un precio de comercialización entre los 3.55 a 3.60 USD, convirtiéndose este mercado en una oportunidad para motivar su producción y fomentar el posicionamiento de esta fruta en estos nichos de mercado internacional. (SINAGAP, 2016)

En el mercado norteamericano los precios dependen de la variedad, del mercado donde se comercializa y del país exportador de la fruta, siendo la variedad Hass la que alcanza mayor precio en relación a las otras variedades, como ocurre en el mercado de Estados Unidos donde puede alcanzar hasta 4.15 USD por la caja de 18 libras, lo que significa un precio de 1,97 USD/kg, valor que no sería muy atractivo para el exportador ecuatoriano, ya que, dependiendo del mercado local, esta fruta alcanza un precio de 1,90 USD/kg. Esto se debe a que

México es el principal proveedor de esta fruta para el mercado norteamericano. (Viera, Sotomayor, & Viera., 2016, págs. 1-9)

Se puede determinar que el aguacate obtiene mejores precios en los mercados donde tiene una baja presencia, de igual el origen influye en los precios, como ejemplo en la Unión Europea, el aguacate proveniente de Kenia tiene menor precio que el de origen mexicano, español y de Sudáfrica, mientras que en Estados Unidos el aguacate de Florida tiene menor precio que el que proviene de República Dominicana o California.

Para ello los mercados a enfocarse serían los que aún no se han tomado por los competidores que acaparan con esta fruta y de esta forma el Ecuador pueda llegar a ser reconocido con el aguacate hass en otros países por su calidad y textura con mejores precios para poder llegar de mejor forma al consumidor.

### **3.3.5 Tecnológico**

En cuanto al aspecto tecnológico se determina que el “Ecuador se encuentra en el puesto 86 en un listado de 140 países referido a su presentación tecnológica” (World Economic Forum, 2018)

El acceso a las Tecnologías de la Información Comunicación (TIC) constituye un derecho de todos los ciudadanos. Por ello, el Gobierno de la Revolución Ciudadana, a través del Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, promueve el desarrollo de la sociedad con servicios tecnológicos de primera, por medio del acceso al Internet, dotación de equipamiento y capacitación a niños, jóvenes y adultos del país.

En los últimos tres años, Ecuador mejoró su posicionamiento en el índice de disponibilidad de tecnología en red y registra un mejor rendimiento en cuanto a telefonía y servicios de acceso a Internet. (Telecomunicaciones, 2020)

De acuerdo con lo manifestado es notable el crecimiento en lo que es la tecnología ya que esto permitirá dar a conocer la fruta internacionalmente ya que

existen herramientas, medios tecnológicos que facilitan la comunicación con compradores internacionales y con esto minimizar el cara a cara al momento de comprar un producto, dando lugar la llegada a nuevos mercados con bienes de calidad con normas establecidas.

### **3.3.6 Medioambiente**

El cuidado del medio ambiente es de vital importancia razón por la cual se debe minimizar el esfuerzo en las áreas agrícolas para reducir el efecto en las áreas productivas.

La responsabilidad del cuidado del medio ambiente es de todos y velar por la no deforestación, además se tiene una ventaja que es aprovechar la diversidad de climas que tiene Ecuador. El aguacate no se puede producir todo el año, La flor es bastante extendida tiene 3 meses de floración, en otros países, desde que cuaja la fruta, es decir desde que se termina la floración hasta cosecha se toma 8 meses, pero en Ecuador pueden ser 6 meses y eso es una ventaja competitiva con los demás países.

Las actividades agropecuarias han multiplicado los impactos negativos sobre el ambiente. La destrucción y salinización del suelo, la contaminación por plaguicidas y fertilizantes, la deforestación o la pérdida de biodiversidad genética, son problemas muy importantes a los que hay que hacer frente a los efectos que traen estas actividades.

Entre las certificaciones más importantes a cumplir para todos los agricultores de productos comestibles son:

- HACCP (control de riesgos y puntos críticos)
- GLOBAL G.A.P (establecer normas de buenas prácticas agrícolas, productos sanos y seguros). (ProEcuador, 2013)

### 3.4 Análisis de la Información

Una vez desarrolladas las variables, con los resultados de la información obtenida y la recopilación de información de expertos en el cultivo de aguacate se procedió a construir la matriz AOOR.

#### Matriz AOOR

Tabla 4 Matriz AOOR

<b>Aliados</b>	<b>Oponentes</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Condiciones geográficas y ambientales apropiadas para el cultivo.</li><li>➤ El lugar propicio para la producción del cultivo de aguacate hass.</li><li>➤ Apoyo financiero por parte del  Estado Ecuatoriano para el fomento de la agricultura.</li><li>➤ Mano de obra disponible en la zona de Urcuquí provincia de Imbabura</li><li>➤ Nueva alternativa de ingresos para las familias del sector.</li><li>➤ Existencia de reservorio para la disponibilidad de riego en la zona</li><li>➤ Uso de tecnología para la facilidad de la comunicación y comercialización de la fruta.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Tasa de inflación que afecta el equilibrio económico del mercado.</li><li>➤ La materia prima no se dispone en la zona, se debe adquirir mediante importación.</li><li>➤ La adquisición de certificaciones internacionales para poder exportar la fruta.</li><li>➤ Daños ambientales a largo plazo como la erosión del suelo y alto consumo de agua.</li></ul>
<b>Oportunidades</b>	<b>Riesgos</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Alta demanda internacional del aguacate hass.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Problemas logísticos en la entrega de la fruta a los clientes.</li></ul>

- Demanda internacional insatisfecha.
- Pocas empresas certificadas para la producción y exportación de aguacate hass.
- Producción de la fruta en cualquier época del año por su diversidad de climas.
- Cambio en la política del estado en cuanto a la inversión y apoyo al agro.
- Facilidad de comunicación para dar a conocer la fruta.
- Cumplimiento de calidad para exportación.
- Erosión del suelo por el uso indebido de insumos químicos.
- Aparición de plagas y enfermedades en el cultivo.
- La devaluación del dólar con referente a los demás países.

#### **Riesgo financiero**

- No tener garantías reales como hipotecaria sobre el bien inmueble o garantía prendaria.
- No poseer certificados de inversión en cualquier valor para el préstamo.

**Elaborada por:** Autores

### **3.5 Conclusión diagnóstica**

La capital imbabureña se caracteriza por su variedad de actividades económicas que se han ido desarrollando paulatinamente, entre ellas se encuentra la producción de aguacate hass que pertenece al sector agropecuario, mismo que se mantiene en constante crecimiento para el desarrollo del país. Esto se debe gracias a la ubicación geográfica ya que Ecuador posee una diversidad de suelos y climas para poder cultivar el aguacate en cualquier época del año.

En la actualidad existe una alta demanda internacional del aguacate hass lo que permite que el estado ecuatoriano incentive a los agricultores a la producción y comercialización de la fruta y con esto el desarrollo de lo agro. Es así como se pretende satisfacer la demanda internacional del producto.

El apoyo del estado mediante sus entidades gubernamentales como gobiernos autónomos y ministerios de agricultura ayuda a la adquisición de certificaciones internacionales requeridas para poder exportar y obtener las certificaciones de calidad. Además de la facilidad en la comunicación con posibles clientes extranjeros y poder publicitar el producto mediante instrumentos tecnológicos.

Dentro de las oportunidades que presenta el entorno para el proyecto son las reformas y los cambios de las políticas del Estado Ecuatoriano, al dar apoyo a los agricultores, ha permitido el desarrollo del agro por cuanto que existe un mayor interés en la agricultura buscado una mayor inversión para el sector agrario. En este sentido, las leyes que se pueden mencionar son: Plan Nacional de Desarrollo, Constitución de la República del Ecuador, Acuerdos comerciales.

## **CAPÍTULO IV**

### **PROPUESTA**

#### **4.1 Introducción**

La propuesta se estructura en cuatro estudios, los cuales son: el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio financiero y por último el estudio organizacional con la finalidad de dar a conocer la factibilidad del proyecto propuesto. La realización del estudio de mercado tiene como objetivo recolectar características relevantes del mercado potencial a la que se pretende dirigir el producto, con el único fin de dar a conocer tanto necesidades, gustos y preferencias de los consumidores y de esta forma establecer el desarrollo de las estrategias de marketing.

De igual forma partiendo del estudio de mercado y conociendo ya la demanda insatisfecha se procede a desarrollar el estudio técnico el cual consiste en establecer la macro y micro localización del proyecto y del capital humano necesario para poner en marcha la producción de la fruta e inversión total requerida para iniciar con la actividad económica. Seguidamente se estructura el estudio financiero, el cual tiene como objetivo fundamental el recabar todos los rubros económicos que se incurre en el proyecto, mismos que sirven para elaborar los estados financieros y evaluar su viabilidad a través de indicadores a desarrollar.

Por último, se procede a diseñar el estudio organizacional, el cual inicia con el establecimiento del nombre o razón social de la empresa, luego se colocarán los elementos de la planificación estratégica como es misión, visión, objetivos, valores, políticas y la estructura orgánica indispensable para la delimitación de funciones y cargos para especificar el número de colaboradores que requiere la entidad.

## **4.2 Objetivo**

Evaluar la factibilidad del proyecto a través de la elaboración de los estudios de mercado, técnico, financiero y organizacional.

## **4.3 Estudio de mercado**

Se efectúa el estudio de mercado para conocer más a fondo las necesidades, gustos y preferencias del consumidor para lo cual se pretende brindar un producto de calidad, pues es el estudio clave principal para el éxito o fracaso de un negocio. Para ello, el primer paso a seguir es la identificación del producto que estará puesto en oferta, se especifica la población objetivo al cual está enfocado el bien o servicio, después se da la resolución de la muestra y posteriormente la aplicación de la encuesta, misma que sirve para recolectar información acerca de los posibles clientes, y por último obtener información importante que aporte para la elaboración del marketing mix y principalmente ayude a conocer la conducta que tienen nuestros posibles clientes.

También se recurrió a la aplicación de entrevistas a las organizaciones que se dedican a la producción y comercialización de aguacate hass en el país como son los productores de la zona norte de la provincia de Imbabura. Además, se contactó a los representantes de las fincas agrarias.

En conclusión, el presente estudio de mercado está direccionado a conocer el grado de aceptación respecto a la producción y exportación de cultivos de aguacate hass en el cantón de San Miguel de Urququí provincia de Imbabura.

### **4.3.1 Producto a ofertar**

La presente propuesta de negocio está direccionada a la producción y comercialización del aguacate hass a los mercados internacionales ya que existe una demanda insatisfecha, mismo que será ofertado a los consumidores de otros países.



## 4.3.2 Segmentación de mercado

### 4.3.2.1 Variables de segmentación

La segmentación nos facilita dividir el mercado en agrupaciones con características similares, y así poder tener una oferta diferente para cada grupo de personas y cumpliendo con la satisfacción de las necesidades del consumidor además de tener una visión clara de a quién van dirigidas las estrategias de marketing, para lo cual se ha tomado en consideración dos variables para la segmentación:

- **Geográfica:** Para aplicar este tipo de segmentación se enfocó en los sectores internacionales como es el mercado español perteneciente al país de España
- **Demográfica:** La presente idea de negocio se encuentra direccionada a cubrir la alta demanda por el mercado Español ya que existe la necesidad latente de todas las personas en el consumo del aguacate tanto hombres y mujeres como son los niños, jóvenes y adultos, ya que contiene características nutricionales, propiedades y beneficios que aporta al organismo y muy populares en la cocina vegetariana, como sustituto de la carne en los sándwiches y en las ensaladas debido a su alto contenido en grasas. Finalmente lo pueden adquirir todas las personas por su bajo costo en el mercado.

### 4.3.2.2 Segmentación geográfica.

TABLA 5 SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA

Segmentación geográfica	%	Número
País: España	100%	47.431.256(2020)

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** (Huffingtonpost, 2020)

### 4.3.2.3 Segmentación demográfica

TABLA 6 SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA

## **España**

<b>Personas</b>	<b>Habitantes</b>
<b>Hombres</b>	23.246.717
<b>Mujeres</b>	24.184.539

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** (Huffingtonpost, 2020)

### **4.3.3 Mercado meta**

Una vez analizado las variables se determinó que la población objetivo para esta investigación es toda la población de España ya que el consumo de aguacate se da a partir del primer año de nacimiento y tenemos 474.431.256 personas como posibles consumidores del aguacate hass.

### **4.3.4 Cálculo de la muestra**

#### **Evolución de las Exportaciones**

Se puede identificar que las exportaciones no tradicionales presentan un comportamiento heterogéneo. Durante los últimos dos años, tales exportaciones han sufrido reducciones e incrementos poco significativos. En la primer

a mitad del 2019, hubo una reducción del 2,94% en relación con el mismo intervalo de tiempo del 2018. Sin embargo, a junio del 2020, se ha podido identificar una tasa de crecimiento del 4,92% con respecto al 2019. Un porcentaje impresionante teniendo en cuenta que el mundo atraviesa una difícil época debido a la pandemia. (Ecuador, 2020)



FIGURA 6 EVOLUCIÓN DE EXPORTACIONES

**Autor:** Plusvalores casa de valores

**Fuente:** (Plusvalores, 2020)

Desde una perspectiva continental, el 32,8% de las exportaciones ecuatorianas se entregan a América del Norte, mientras que el 26,2% se venden a América Latina y el Caribe. Además, exporta 21,7% a clientes europeos y 16,9% va a Asia. Un pequeño porcentaje (0,2%) de las exportaciones ecuatorianas llegan a África. (Plusvalores, 2020)

Para el año 2020 por sus excepcionales oportunidades de comercialización y de acceso a mercados, el aguacate Hass es uno de los rubros no tradicionales de Ecuador que ofrece mejores expectativas para la agroexportación. Según estudios se establece que la palta más conocida como aguacate alcanzaría la totalidad de 360 millones de dólares al año en exportaciones si se abarca a exportar a los 34 mercados internacionales. Por ello, la cartera de Estado está impulsando su producción, sobre todo, como un rubro ideal para la diversificación de cultivos.

En Ecuador se producen actualmente 20.995 toneladas de aguacate en un total de 4653 hectáreas. (Vistazo, 2020)

La asociación de productores de aguacate hass Corpoaguacate establece los mercados potenciales que tiene apertura el Ecuador para la venta de la fruta.



FIGURA 7 PAÍSES PARA EXPORTAR AGUACATE ECUATORIANO

**Autor:** Corpoaguacate página de facebook

**Fuente:** (Corpoaguacate, 2018)

De acuerdo con el Banco central del Ecuador se determinó según datos estadísticos del periodo de crecimiento 2017 al 2018 en cuanto a la llegada del aguacate hass a los mercados internacionales los cuales tenemos:

**TABLA 7 TONELADAS DE EXPORTACIONES AGUACATE DEL ECUADOR**

País	2017			2018		
	FOB	Tonelada	Precios	FOB	Tonelada	Precios
<b>Canadá</b>	3	-	6.451	-	-	-
<b>Colombia</b>	8	133	60,00	-	-	-
<b>Emiratos Árabes Unidos</b>	2	-	12.661	-	-	1.667,00
<b>España</b>	44	26	1.689	141	107	1.312,00
<b>Francia</b>			5.645	-	-	250,00

<b>Italia</b>	-	-	-	6	8	748,00
<b>Países bajos</b>	120	80	1.510	-	-	944,00
<b>Reino Unido</b>	-	-	-	-	-	-

TABLA 8 TONELADAS DE EXPORTACIÓN DE AGUACATES DE ECUADOR

**Autor:** Autores

**Fuente:** (ProEcuador, 2019)

Para el cálculo de la muestra se ha tomado al mercado internacional español ya que tiene una gran aceptación del aguacate hass, según tablas y datos estadísticos del Banco central del Ecuador que reflejan el consumo de la fruta en este país 0.64% (TON) 2018 con crecimiento 2.93% (TON) 2019.

#### **4.3.4.1 Aplicación del instrumento, tabulación, análisis e interpretación de resultados**

Para la aplicación de la entrevista en base a la oferta que existe de aguacate hass en el Ecuador se investigó la cantidad de productores del fruto el cual según la asociación Corpoaguacate son 27 socios que se encuentran registrados como productores y comercializadores de aguacate, en base a esta información nuestra muestra serán todos los socios y de los cuales hasta el momento se ha podido obtener 3 entrevistas que tendrán información acerca del producto, plaza, precio y promoción.



## **Entrevista a empresas productoras de aguacates hass**

### **Objetivo**

Obtener información adecuada acerca de la producción y comercialización del aguacate has

### **Datos del entrevistado:**

**Nombre:** Jorge Altuna

**Número de teléfono:** 0993287958

**Correo electrónico:** jealtuna@yahoo.com

**A que institución pertenece:** Finca La Delicia

### **Entrevistador**

### **Integrantes:**

**Creado por:** Autores

**Supervisado por:** Ing. Roció León

### **Entrevista**

#### **1. Explique en pocas palabras la reseña historia la empresa**

Es una finca familiar, a la cual se vio dar le mejor rentabilidad, pensando en mejorar cultivos y pensando en futuro.

#### **2. ¿El aguacate hass es el único producto que producen? En caso de ser un no por respuesta ¿Cuáles son los otros productos?**

En la Finca producimos caña de azúcar, alfalfa, y ciclo corto en determinadas ocasiones.

**3. ¿Cuáles son las características del aguacate hass para poder exportar?**

La durabilidad, y tiempo de vida en percha.

**4. ¿Con qué certificaciones cuenta usted para poder exportar el producto?**

Al momento la finca está en obtención de BPA y Global Gap, esperamos hasta fin de año poder contar con las mismas.

**5. ¿Su producción del aguacate es por temporadas o todo el año?**

El ciclo de aguacate en la Sierra es casi todo el año de 8 a 10 meses se tiene producción.

**6. ¿Qué tipo de riego utilizan en sus cultivos?**

Se dispone de riego tecnificado, por goteo y microaspersión.

**7. ¿Cuáles son las condiciones donde se cultiva el aguacate hass (suelo, clima, tiempo de cosecha y siembra)?**

Se requiere suelos con buen drenaje, temperaturas promedio de 20°C, inicia desde la siembra al 3 año la producción.

**8. ¿A qué mercados internacionales o nacionales oferta su producto?**

El Ecuador puede exportar a 32 países, por el momento se envía la fruta a la Unión Europea.

**9. ¿Qué barreras comerciales tuvo que enfrentar para la comercialización del fruto?**

Debemos cambiar la mentalidad del cultivo, para exportar se requiere trabajo, obtener la fruta de calidad y cumplir con las reglamentaciones locales e internacionales.

**10. ¿Cuáles son los principales mercados internacionales que usted vende el aguacate hass?**

Europa, principalmente

**11. ¿El aguacate que se produce en su finca en que porcentaje se colocó en el mercado internacional, se vende en su totalidad al mercado internacional? En qué porcentaje**

El proyecto está pensado y diseñado para la venta total de la fruta al exterior.

**12. ¿El aguacate hass también se lo comercializa en el mercado nacional?**

Si se comercializa una parte en mercado local.

**13. ¿Qué requisitos usted analiza al momento de exportar aguacate?**

Para exportar se requiere que la fruta no contenga trazas de ningún pesticida o que se encuentre dentro de los límites permitidos, la calidad y tamaño de fruta.



**14. ¿Con qué Tiempos de entrega cuenta la empresa?**

Los pedidos se reciben 15 días de anterioridad, para coordinar y organizar los trabajos.

**15. ¿Cómo es la presentación del envío del producto al mercado nacional e internacional?**

Al mercado local la entrega es en gavetas plásticas de 20kg, para el mercado internacional las presentaciones son de acuerdo con el cliente, en cajas de cartón de 4kg o 10kg.

**16. Cuál es su método de pago por parte de sus clientes**

El pago es contra entrega, eventualmente y dependiendo de los acuerdos se exige un anticipo.

**17. ¿Cuál es el precio que se oferta del aguacate hass en el mercado nacional e internacional?**

Los precios varían de acuerdo con la temporada.

**18. ¿Cómo se establece el precio del aguacate?**

Oferta y demanda en los mercados tanto local como internacional.

**19. ¿Cree usted que existe demanda insatisfecha del aguacate hass en el mercado internacional? ¿Por qué?**

Existe una demanda creciente anual del 3 al 5%, que no se logra satisfacer, esto a nivel mundial, la demanda es por los beneficios que presenta en la salud esta fruta.

## Universidad Técnica del Norte



### Entrevista a empresas productoras de aguacates hass

#### Objetivo

Obtener información adecuada acerca de la producción y comercialización del aguacate hass

#### Datos del entrevistado:

**Nombre:** Juan Orbe

**Número de teléfono:** 0997936945

**Correo electrónico:** jc001orbe@homail.com

**A que institución pertenece:**

**Entrevistador**

**Integrantes:**

Fabrico Flores

Fernando Pujota

**Supervisado por:** Ing. Rocio León

#### Entrevista

##### 1. Explique en pocas palabras la reseña historia la empresa.

Es una empresa familiar creada hace diez años atrás en el (2010) la empresa se llama Fatms Orbes Jiménez

**2. ¿El aguacate hass es el único producto que producen? En caso de ser un no por respuesta ¿Cuáles son los otros productos?**

En la empresa es una organización agropecuaria donde se produce aguacate hass, papas, aquino, cereales,

**3. ¿Cuáles son las características del aguacate hass para poder exportar?**

En primer lugar, los pesticidas permitidos para el cultivo de aguacate para poder exportar la fruta.

El tamaño que requiera el mercado.

Por último, la fruta no debe tener golpes o daños internos.

**4. ¿Con qué certificaciones cuenta usted para poder exportar el producto?**

Al momento tienen las certificaciones Global Gap

**5. ¿Su producción del aguacate es por temporadas o todo el año?**

La producción es todo el año, pero existen temporadas más altas de producir y venta son dos picos de producción en junio, julio y diciembre.

Estas se retrasan dependiendo de la temporada entre lluvioso o seco.

**6. ¿Qué tipo de riego utilizan en sus cultivos?**

El riego que se utiliza es por goteo

Agua alrededor de mil litros por cada kilogramo que se cosecha por año.

**7. ¿Cuáles son las condiciones donde se cultiva el aguacate hass (suelo, clima, tiempo de cosecha y siembra)?**

El suelo debe ser compacto y suave, para el desarrollo de las raíces y de esta forma el árbol tenga una contextura robusta. El clima variara según la estación para el cultivo que se requiere una temperatura promedio de 20°C.

La cosecha es a partir del tercer año.

**8. ¿A qué mercados internacionales o nacionales oferta su producto?**

Convenios con empresa españolas y ellos envían a China, esta empresa negocia directamente.

Los mercados nacionales como Supermaxi, Santa Maria.

**9. ¿Qué barreras comerciales tuvo que enfrentar para la comercialización del fruto?**

Barrera de la aceptación de consumo de las personas en el mercado nacional.

**10. ¿Cuáles son los principales mercados internacionales que usted vende el aguacate hass?**

Mercado español.

**11. ¿El aguacate que se produce en su finca en que porcentaje se colocó en el mercado internacional, se vende en su totalidad al mercado internacional? En qué porcentaje.**

El 100% seria como objetivo de la empresa, pero actualmente se estima que se pueda exportar un 70%

**12. ¿El aguacate hass también se lo comercializa en el mercado nacional?**

Si se comercializa en los centros comerciales más grandes del país

**13. ¿Qué requisitos usted analiza al momento de exportar aguacate?**

Volumen necesario para poder exportar

Que la producción sea constante que mínimo se produzca un contenedor mensual

**14. ¿Con qué Tiempos de entrega cuenta la empresa?**

Se entrega semanalmente es de 1000kl.

Si existe una sobre producción de aguacate has se realiza sobre oferta y se negoció los términos de venta

**15. ¿Cómo es la presentación del envío del producto al mercado nacional e internacional?**

El producto se envía en gaveta el peso neto es de 20kl

El aguacate debe tener un peso de 130 gramos para arriba.

**16. Cuál es su método de pago por parte de sus clientes**

El método de pago es al contado.

**17. ¿Cuál es el precio que se oferta del aguacate hass en el mercado nacional e internacional?**

El precio oscila \$15 dólares la gaveta precio de finca.

**18. ¿Cómo se establece el precio del aguacate?**

Depende de la oferta y la demanda.

**19. ¿Cree usted que existe demanda insatisfecha del aguacate hass en el mercado internacional? ¿Por qué?**

Si existe demanda insatisfecha en el mercado internacional ya que la popularidad del consumo de aguacate hass es alta.

**Universidad Técnica del Norte**



**Entrevista a empresas productoras de aguacates hass**

**Objetivo**

Obtener información adecuada acerca de la producción y comercialización del aguacate hass

**Datos del entrevistado:**

**Nombre:** Administrador Andrés Reina

**Número de teléfono:** 0985827009 - 0034 672 791 130

**Correo electrónico:** [info@mirafruits.com](mailto:info@mirafruits.com)

**A que institución pertenece:**

**Entrevistador**

**Integrantes:**

Fabrico Flores

Fernando Pujota

**Supervisado por:** Ing. Rocio León

## **Entrevista**

### **1. Explique en pocas palabras la reseña historia la empresa**

Es una empresa que ya está en funcionamiento casi dos décadas Mira Fruits es el resultado de la fusión de dos grandes empresas españolas: ECOLIJAR-GROUP & SHERRY QUALITY, Ambas con una tradición en la importación, exportación y distribución de frutas frescas tropicales y exóticas en sus variedades de convencional, gourmet y orgánico.

### **2. ¿El aguacate hass es el único producto que producen? En caso de ser un no por respuesta ¿Cuáles son los otros productos?**

Actualmente la empresa se dedica a la producción y exportación de las frutas como: aguacate, mango, piña, lima, golden berry y pitahaya

### **3. ¿Cuáles son las características del aguacate hass para poder exportar?**

En primer lugar, tiene que cumplir con los márgenes de calidad como: no debe tener golpes o daños internos, tiene que estar cortado con un centímetro de pedúnculo, también debe cumplir con un calibre de 12 hasta el calibre 30 y grado de madures de la fruta de 19 hasta 21 grados centígrados.

**4. ¿Con qué certificaciones cuenta usted para poder exportar el producto?**

La de BPA y Global Gap

**5. ¿Su producción del aguacate es por temporadas o todo el año?**

La producción del aguacate es todo el año, pero existen temporadas más altas de producir y venta son dos picos de producción en junio, julio y diciembre.

**6. ¿Qué tipo de riego utilizan en sus cultivos?**

Riego por goteo

**7. ¿Cuáles son las condiciones donde se cultiva el aguacate hass (suelo, clima, tiempo de cosecha y siembra)?**

El suelo debe ser compacto y suave, para el desarrollo de las raíces y de esta forma el árbol tenga una contextura robusta. El clima variara según la estación para el cultivo que se requiere una temperatura promedio de 20°C.

La cosecha es a partir del tercer año.

**8. ¿A qué mercados internacionales o nacionales oferta su producto?**

Senegal, Mali, Marruecos, China, Rusia y Estados Unidos.

**9. ¿Qué barreras comerciales tuvo que enfrentar para la comercialización del fruto?**



En primer lugar, cumplir con la calidad de la fruta que pide el mercado y con las reglamentaciones locales e internacionales.

**10. ¿Cuáles son los principales mercados internacionales que usted vende el aguacate hass?**

España, Holanda y Rusia

**11. ¿El aguacate que se produce en su finca en que porcentaje se colocó en el mercado internacional, se vende en su totalidad al mercado internacional? En qué porcentaje**

El 100% de la fruta se exporta

**12. ¿El aguacate hass también se lo comercializa en el mercado nacional?**

No, la exportación de la fruta es en su totalidad

**13. ¿Qué requisitos usted analiza al momento de exportar aguacate?**

Volumen necesario para poder exportar

Que la producción sea constante que mínimo se produzca un contenedor mensual.

**14. ¿Con qué Tiempos de entrega cuenta la empresa?**

Dependiendo del mercado al que se dirija puede ser quincenal y mensual

**15. ¿Cómo es la presentación del envío del producto al mercado nacional e internacional?**

las presentaciones son de acuerdo con el cliente, en cajas de cartón de 4kg, 10kg y 20kg

**16. Cuál es su método de pago por parte de sus clientes**

El pago es contra entrega, eventualmente y dependiendo de los acuerdos se exige un anticipo.

**17. ¿Cuál es el precio que se oferta del aguacate hass en el mercado nacional e internacional?**

De acuerdo con temporada el precio es Bajo o alto

**18. ¿Cómo se establece el precio del aguacate?**

Dependiendo del calibre.

**19. ¿Cree usted que existe demanda insatisfecha del aguacate hass en el mercado internacional? ¿Por qué?**

Si existe una demanda creciente anual del 3 al 5%, que no se logra satisfacer, esto a nivel mundial.

**Conclusión general de los resultados obtenidos de los instrumentos**

Con el fin de obtener una mejor comprensión sobre la producción de aguacate hass en el estado ecuatoriano, se procedió a realizar entrevistas a productores y exportadores de la fruta quienes emitieron su criterio que aporta significativamente al presente estudio de factibilidad. Donde se pudo determinar que la exportación de la fruta se está desarrollando casi en su totalidad con un 60% de la misma, los mercados a los cuales se está enfocado esta fruta: España, Holanda, Europa y Rusia.

En cuanto a la producción se la realiza todo el año, esta debe realizarse en un suelo de contextura compacto y suave, con un clima adecuado y una temperatura promedio de 20°C, la aplicación de su riego es por goteo. Existe el reglamento picos de producción donde se exporta mayor cantidad de fruta en las fechas de junio, julio y diciembre y los precios van de acuerdo con el calibre de la fruta o dependiendo al mercado al que se dirige entre oferta y demanda.

Para la comercialización del aguacate hass en el mercado internacional se requiere cumplir con normas de calidad y certificaciones como: La de BPA y Global Gap, la fruta de igual forma su presentación va de acuerdo con el mercado en cajas de 4kl, 10kl y 20kl.

Finalmente podemos concluir que para la producción y exportación del aguacate hass se deben cumplir requerimientos tanto de calidad como de producción y ciertas características que demanda los mercados internacionales como: tamaño de la fruta, formas de pago y formas de envío.

#### **4.3.5 Identificación del mercado**

Además, se analizará diferentes criterios para la seleccionar el mejor mercado, entre el mercado alemán, francés y español en razón que los tres mercados son grandes importadores de aguacate en el mundo según datos de Trade Map y es así como se seleccionará a que mercado nos vamos a enfocar la venta de nuestro producto.

#### **TABLA 9 IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO**

CRITERIOS	ALEMANIA	FRANCIA	ESPAÑA	VALORACIÓN		
				ALEMANIA	FRANCIA	ESPAÑA
<b>Barreras arancelarias</b>	La nomenclatura arancelaria de la UE se denomina Nomenclatura combinada y está basada en el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y codificación de mercancías. Se aplican varios tipos de aranceles estos son: Los ad valoren, los derechos específicos, compuestos, mixtos y variables.	Toda mercancía procedente de la UE está exenta de aranceles y puede circular libremente dentro de la Unión. Esto es aplicable a toda mercancía procedente de países no miembros que ya hayan satisfecho las obligaciones aduaneras dentro de la Unión. La UE presenta aranceles idénticos en todos los países miembros, variando dichos aranceles	Documentos requeridos específicos de España para el ingreso de mercancías España exige control sanitario a todos aquellos productos destinados al uso y consumo humano. Este control es sistemático en la frontera exterior, a la entrada o salida del territorio nacional Los productos que ingresan a España son sometidos a varios de los siguientes controles	0,50	0,75	1

---

Los productos agrícolas según la naturaleza, Control documental: son los que tienen mayor composición y origen del Examen de los certificados o protección arancelaria. producto. Ciertos países documentos sanitarios que Los países no miembros podrán beneficiarse de acompañen al producto a la U.E. están sujetos a exenciones en base a Control de identidad: tasas gravadas por el acuerdos bilaterales y/o Comparación mediante Arancel Común de la internacionales dentro del inspección ocular de la Unión Europea. Todas GATT y de la OMC. El concordancia de los las importaciones que arancel se calculará Ad productos con los ingresan al país deben Valorem: valor de la certificados o documentos ser declaradas ante las mercancía, transporte, además de la presencia de aduanas seguro y comisiones. estampillas y marcas correspondientes y Según el Reglamento Control físico: Control del están sujetas al pago de (CE) N° 1234/2007 del propio producto: tomas de aranceles. Consejo (DO L-299 muestras y de análisis de Se aplican 16/11/2007) especifica laboratorio (Rico, 2009) aproximadamente 98 que se debe formar una contingencias organización universal de arancelarias, de los mercados agrícolas, con resoluciones directas

---

---

cuales 91 se aplican a para algunos productos  
productos agrícolas. de acuerdo con diferentes  
Para el Ecuador entrar al juicios tales como: calibre.  
mercado alemán tendrá frescura, calidad,  
barreras arancelarias ya promoción y duración  
que no pertenece a los entre otras  
países miembros de la características.  
Unión Europea  
(PROCOMER, 2009)

De igual forma el  
cumplimiento de las  
certificaciones de calidad  
como:

- EUREP utiliza  
GAP como  
estándar de  
producción para la  
certificación de la  
buena práctica  
agrícola en la  
agroindustria.

- 
- Certificación Europea orgánica.
  - Certificación de calidad superior dentro de una determinada categoría.
  - Certificación francesa orgánica.
  - Certificación NF (norma francesa)

Para el Ecuador entrar al mercado alemán tendrá barreras arancelarias ya que no pertenece a los países miembros de la Unión Europea, pero tendrá disminución de aranceles ya que pertenece a la OMC, con

un arancel del 5.1% para los aguacates (palta) (exterior, 2012)

<p><b>Riesgos comerciales</b></p>	<p>Se presenta con respecto a las monedas de los mercados objetivos y como consecuencia los ingresos generados en moneda extranjera pierden valor. Según el portal web exportise establece la elevación porcentual de la deuda país como la disminución de compradores trayendo consigo pérdidas en contratos de ventas en los mercados internacionales. Los riesgos comerciales están entrelazados en</p>	<p>Se manifiestan con respecto a las monedas del mercado objetivo y como consecuencia los ingresos generados en moneda internacional pierden su valor. Según la página web exportise especifica la pérdida, como la extensión en la deuda legal lo que puede incitar a una disminución considerable de la demanda y un desgaste en ventas en los mercados que se fijaron como compradores. Los riesgos de envíos de productos comprenden la</p>	<p>La economía internacional está fuertemente entrelazada con malas negociaciones geopolíticas mundiales ya que existen indiferencias de tratados comerciales con China y Estados Unidos dado esto se están verificando aranceles altos para que no afecte la exportaciones de los productos, lo cual puede disminuir la comercialización entre Europa y Norteamérica. Se verifica que el reino unido salió de la unión europea lo que podría traer consigo pérdidas económicas para los países asociados.</p>	0,50	0,50	1
-----------------------------------	--	---	--	------	------	---



	<p>forma de que los países internacionales cambien la normativa a los bienes o servicios mediante modificaciones costosas o a nuevas ratificaciones. Las necesidades de los consumidores que cambian y que son localizadas muy tarde, logrando perder la cuota de mercado de manera repentina. (Exportise, 2019)</p>	<p>posibilidad de que los países a cuál se les envía el producto modifiquen el reglamento de exportación con aranceles. Por lo cual al darse cambio brusco existe la perdida de nuevos consumidores en los mercados internacionales. (Exportise, 2019)</p>	<p>Dando existencia a este tipo de riesgos . Situación económica adversa del país con el que se comercia Los sistemas legales Posibilidad de fraude De carácter comercial, relativos a la cancelación del contrato, a la posibilidad de impago o a la entrega de la mercancía De cambio, debido a la realización de operaciones con distintas monedas Los medios de pago empleados en las transacciones por las fluctuaciones de los tipos de cambio (Bysness, 2020)</p>			
<b>Crecimient</b>				1	0,50	0,50
<b>o económico del país PIB próximos años</b>	<p>El PIB del estado alemán en el segundo periodo del año actual ha bajado un -10,1% con respecto al primer periodo del 2020. Este</p>	<p>El crecimiento económico en Francia en el segundo periodo del año 2020 tenesmos un PIB que a disminuido un -13,8% respectivo al anterior</p>	<p>El PIN del mercado español en segundo periodo del año 2020 es de 17.8% en relación con el primer periodo que es menor a 126</p>			

---

impuesto de 81 décimas periodo del mismo año, dm. Ya que este fue de -  
bajo a la del anterior trayendo consigo la 5.2%.  
periodo, cuando estuvo disminución de 79 El producto interno bruto en  
en un -2%. décimas con respecto al el 2020 en el periodo dos fue  
Esto dio lugar a la anterior segmento que fue de -21.5% ya que disminuyo  
disminución del PIB en de -5,9%. con referente al primer  
un -11,7%, de 95 Dio lugar a una alta periodo de -4.2%.  
décimas menor que el variación en este 2020 de Para lo cual España se sitúa  
primer periodo del año -1.9% con respeto al con un PIB de 245867 en el  
actual que arrojo un anterior ranking que fue 2020 y esto le permite que  
porcentaje del -2,2%. de menos -5.7% con obtenga o de lugar a llevarse  
En cuanto al PIB del decaimiento de 133 puesto 14 con la mejor  
2020 en el periodo 2 décimas. economía.  
tenemos de 779.070 En cuanto al PIB para al  
millones de euros, con lo inicio del 2020 trajo  
que país alemán se consigo un monto de  
mantenía en el 3ª de la 510.863 millones de  
economía del ranking de euros, de ahí por qué  
entre los mejores 50 Francia se sitúa en 6ª  
países con un producto lugar dentro de los

---

interno alto a nivel mejores 50 países con mundial. una economía alta. Por lo cual para el 2021 (Macro, Datos macro, se prevé un crecimiento 2019) de un 6.7% (Macro, Datos macro, 2019)

<b>Poder adquisitivo per capital</b>	<p>Alemania es el mercado europeo de mayor tamaño y tiene un elevado poder adquisitivo y es un mercado muy maduro y saturado por lo que la entrada de un producto supone la salida de otro. Los alemanes tienen un producto interno bruto de poder adquisitivo con 9.368€ euros, -976</p>	<p>Francia posee una estructura de per-capital de 7.614€ euros, menor de 1428 con respecto al anterior año que fue superior a 9.42 euros más. Al situar a este país en el ranking de los mejores países este se encuentra en el puesto 20 con respecto a los demás</p>	<p>El producto interno bruto de España es de 5.174€ euros-1416 en relación con el periodo anterior. Dando lugar a que este país se situó en puesto muy alto que es el 28 con relación a los países de comparación por lo que sus habitantes, según este parámetro, tienen un bajo nivel de riqueza en relación con los</p>	1	0,75	0,50
--------------------------------------	---	--	--	---	------	------

---

euros menor que en el mismo periodo que año anterior que obtuvo un per-capital de 10.344 euros. El estado alemán se sitúa en el lugar 17 de entre los demás países Su poder adquisitivo con referente al euro en que 1 USD = 0,85380 EUR (Macro, 2020)

Actualmente el poder adquisitivo con referente al euro en que 1 USD = 0,85380 EUR (Macro, 2020)

50 países mejores del mundo (Macro, 2020)

---

<b>Volumen de importaciones</b>	Alemania exporta el 41% de las toneladas de aguacate de todo el mundo. Que fue de 91,323 tm en el 2019 (Eumed.net, 2019)	Respecto al consumo, tradicionalmente es el mercado más grande de aguacates. Importaciones de aguacate Toneladas 2019 164,970	0,50	1	1
		Francia Toneladas 2019 136.013 (Map, 2019)			

---

(Eumed.net, 2019) (Map, 2019)

<b>Crecimiento de la importaciones</b>	El crecimiento de las importaciones de Alemania en toneladas del aguacate hass 48,435 toneladas 2015 59,385 toneladas 2016 72,710 toneladas 2017 93,696 toneladas 2018 91,323 toneladas 2019 (Map, 2019)	Crecimiento de las importaciones de Francia en toneladas del aguacate hass 116627 toneladas 2015 134988 toneladas 2016 146034 toneladas 2017 157370 toneladas 2018 164,970 toneladas 2019 (Map, 2019)	Crecimiento de las importaciones de España en toneladas del aguacate 60989 toneladas 2015 88363 toneladas 2016 98902 toneladas 2017 129323 toneladas 2018 136013 toneladas 2019 (Map, 2019)	0,50	1	1
<b>Facilidades para hacer negocios</b>	Alemania facilidades para hacer negocios según Knoema le da un valor de 79,35 % en el 2019 (Knoema, 2019)	Francia facilidades para hacer negocios según Knoema le da un valor de 76,78 % en el 2019 (Knoema, 2019)	España facilidades para hacer negocios según Knoema le da un valor de 77,70 % en el 2019 (Knoema, 2019)	1	0,50	0,75

---

<b>Transparencia y Corrupción</b>	<p>El índice de Alemania en corrupción es de 80 puntos y este se puede denotar ya que el país percibe un incremento de delitos. Para lo cual gracias a su situación bajara a un nivel 11 a comparación de los demás países ya que los ciudadanos no tienen niveles altos delictivos. La corrupción en Alemania ha disminuido notablemente según el nivel de percepción de los 100 países más corruptos. (Macro, 2018)</p>	<p>El nivel de corrupción para Francia es del puesto 72 ya que el nivel delictivo creció en el año anterior pero luego en este tiempo ha mejorado la percepción de que los franceses tienen respecto al país. Para lo cual permitirá a Francia disminuir al 21 de corrupción ya que los habitantes no han elevados los niveles delictivos (Macro, 2018)</p>	<p>El país español obtuvo un 58 como puntuación según índice de corrupción ya que en último año creció luego en este tiempo ha mejorado la percepción de que los españoles tienen respecto a la corrupción en el sector público del país. Que dio lugar a que los habitantes españoles mejoren la situación económica y disminuya la corrupción en un cierto porcentaje manteniéndose entre los países menos corruptos</p>	<p>1</p>	<p>0,75</p>	<p>0,50</p>
-----------------------------------	---	---	--	----------	-------------	-------------

---

---

<b>Total</b>	6	5,75	6,25
--------------	---	------	------

---

**Creador por:** Autores

---

Como se puede observar en el cuadro la mejor valoración fue el mercado español en la mayoría de los criterios, en razón que cada criterio tiene una valoración sobre un punto, el máximo puntaje a obtener era de 8 puntos y el máximo puntaje fue de España con un puntaje de 6,25

Otras variables que se consideraron para la determinación del mercado potencial son las entrevistas realizadas a los productores ecuatorianos donde nos supieron manifestar que el mercado que ellos se enfocan son el mercado español y donde por el momento tiene una gran acogida el producto, además según datos del Banco Central del Ecuador acerca de exportaciones ecuatorianas de aguacate en los últimos años solo se encuentran datos registrado de España.

#### **4.3.6 Determinación de la demanda potencial: para el caso de producción determinar el consumo per cápita.**

##### **4.3.6.1 Análisis de la demanda**

La demanda representa la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos adquirir para satisfacer sus necesidades, en este caso es la compra el Aguacate Hass en el mercado español, tomando en cuenta los beneficios que proporciona la fruta como: salud, alimentación, belleza, entre otros, además de incrementar la calidad del producto para la aceptación por parte de los consumidores.

El aguacate hass es un producto que en los últimos años se está consumiendo en gran escala a nivel mundial, en cuanto a los países europeos que se manifestaron con anterioridad se determinó que el español es el más factible para la exportación de la fruta.





FIGURA 8 MAPA DE ESPAÑA

**Fuente:** (Instituto Geográfico Nacional, 2020)

España está ubicada en la Europa Occidental, su superficie total es de 504.750 km<sup>2</sup>. España, con una población de 47.431.256 habitantes en el país, perteneciente a la unión europea. tiene una densidad de población de 93 personas por kilómetro cuadrado y da la impresión de ser un país escasamente poblado. (Destinos, 2015)

### Exportaciones e importaciones de aguacate hass por España

**TABLA 10 EXPORTACIONES DE AGUACATE**

Importadores	2015	2016	2017	2018	2019
	<b>Importación en (TM)</b>				
<b>Mundo</b>	84.384	91.665	107.098	108.891	119.144
<b>Francia</b>	32.065	34.837	37.021	39.757	45.819
<b>Países Bajos</b>	10.376	9.373	11.968	14.315	15.526
<b>Alemania</b>	9.118	9.613	12.075	11.764	12.090
<b>Reino Unido</b>	6.799	9.298	14.757	8.449	8.357
<b>Marruecos</b>	6.786	6.576	7.331	9.239	6.736
<b>Portugal</b>	2.767	2.533	2.676	4.465	4.587
<b>Italia</b>	1.295	2.031	2.533	3.180	4.513
<b>Bélgica</b>	2.801	2.480	2.701	2.687	2.711
<b>Polonia</b>	1.617	2.570	1.485	1.808	2.596
<b>Suecia</b>	1.880	2.015	2.132	1.673	2.348
<b>Rumania</b>	557	466	701	977	1.812
<b>Letonia</b>	1.011	944	1.077	774	1.565

<b>Dinamarca</b>	2.071	2.169	2.103	2.097	1.503
<b>Austria</b>	660	616	927	1.124	1.429
<b>Finlandia</b>	1.964	2.366	2.485	1.481	1.146
<b>Lituania</b>	275	386	361	741	1.134
<b>Sudáfrica</b>	906	1.779	1.762	1.224	873
<b>Suiza</b>	17	21	693	403	659
<b>Noruega</b>	4	178	510	466	570
<b>Hungría</b>	135	152	243	451	438
<b>República Checa</b>	228	313	179	291	389
<b>Irlanda</b>	238	180	414	226	310
<b>Estonia</b>	7	25	116	301	304
<b>Luxemburgo</b>	115	166	228	257	261
<b>Moldova, República de</b>	17	13	38	103	226
<b>Grecia</b>	33	44	71	99	216
<b>Malta</b>	32	40	43	60	207
<b>Croacia</b>	20	24	21	13	174
<b>Bulgaria</b>	94	188	253	164	171
<b>Ucrania</b>	32	64	11	61	132
<b>Eslovaquia</b>	35	57	62	17	103
<b>Eslovenia</b>	12	13	21	54	62
<b>Mauritania</b>	2	4	6	30	36
<b>Gibraltar</b>	6	24	23	25	31
<b>Argelia</b>	220				29
<b>Estados Unidos de América</b>					19
<b>Cabo Verde</b>	8	9	14	18	17
<b>Hong Kong, China</b>	1	2	10		10
<b>Serbia</b>	1	1	8	4	8
<b>Singapur</b>	41		6	4	6
<b>Macedonia del Norte</b>					5
<b>Malasia</b>	28	5	17		4
<b>Emiratos Árabes Unidos</b>	80	2	6	26	4
<b>Bahrein</b>				4	2
<b>Guinea Ecuatorial</b>		0		0	1
<b>Chipre</b>				14	1
<b>Qatar</b>	0	0	2		0
<b>Rancho de naves y aeronaves</b>	0				
<b>Andorra</b>				0	
<b>Belarús</b>			3		
<b>Canadá</b>		38			
<b>Indonesia</b>		1			
<b>Jordania</b>	7	40		40	
<b>Kuwait</b>	3		0	1	
<b>Líbano</b>	19				

<b>Omán</b>		1	
<b>Arabia Saudita</b>	9	4	5
<b>Túnez</b>		3	

Elaborado por: Autores

Fuente: (TRADEMAP, 2019)

Importaciones

**TABLA 11 IMPORTACIONES DE AGUACATE**

Exportadores	2015	2016	2017	2018	2019
	<b>Importación en (TM)</b>				
<b>Mundo</b>	60.989	88.363	98.902	129.323	136.013
<b>Perú</b>	32.885	43.225	43.030	68.672	54.209
<b>México</b>	9.174	16.726	12.257	13.258	26.710
<b>Chile</b>	5.252	8.166	8.974	7.171	11.333
<b>Marruecos</b>	3.426	4.265	9.038	10.147	8.215
<b>Colombia</b>	1.057	3.115	7.418	7.351	7.434
<b>Kenya</b>	1.145	939	1.585	5.091	6.236
<b>Países Bajos</b>	1.288	3.248	4.969	5.121	6.076
<b>Brasil</b>	1.094	1.872	4.338	3.408	4.717
<b>Portugal</b>	973	1.059	1.766	1.232	3.730
<b>Francia</b>	1.429	1.665	1.648	1.205	1.450
<b>República Dominicana</b>	367	285	552	687	1.344
<b>Sudáfrica</b>	1.633	2.231	1.674	3.740	1.149
<b>Luxemburgo</b>		271	8	615	827
<b>Israel</b>	551	352	455	234	671
<b>Bélgica</b>			22	57	439
<b>Tanzanía, República Unida de</b>	22	269	85	73	391
<b>Reino Unido</b>	557	355	548	573	387
<b>Ecuador</b>		1	26	111	231
<b>Mozambique</b>			21		108
<b>Guatemala</b>		3	25	199	88
<b>Alemania</b>	47	245	124	95	79
<b>Polonia</b>		1	2	0	61
<b>Suecia</b>	1	4	9	8	38
<b>Montenegro</b>					24
<b>Zimbabwe</b>		21	172	86	22
<b>Cuba</b>		9	5	3	10
<b>Italia</b>	28	10	48	149	9

Venezuela, República Bolivariana de	2		22	11	7
Finlandia					5
Suiza					3
Bulgaria	0		1	4	2
Camerún	4	5			2
China					2
Eslovenia		2	1	2	1
Malta		0		3	0
Austria			0	6	
Costa Rica		3		0	
República Checa			1		
Dinamarca				6	
Grecia	0		1	2	
Hungría			2		
Irlanda			0		
Côte d'Ivoire		4	53		
Lituania		1			
Nueva Zelanda			21		
Rumania				2	
Saint Kitts y Nevis	1				
Eslovaquia			0		
Suriname		6			
Túnez	49				
Uganda	1	5		2	
Estados Unidos de América	1				

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** (TRADEMAP, 2019)

De acuerdo con el per-capital trimestral de España tenemos que este país se encuentra en el rango de 25 de 50 países dentro del PIB. Las proyecciones de las importaciones y exportaciones de aguacate al mercado español para los próximos 8 años utilizamos esta ecuación matemática.

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{N}$$

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

Para el cálculo del CNA se lo realiza de esta forma:

Producción + Importaciones – Exportaciones= CNA

**Tabla de exportaciones e importaciones de aguacate hass por España para determinar el consumo aparente.**

**TABLA 12 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE AGUACATE HASS POR ESPAÑA**

<b>Año</b>	<b>Producción</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Consumo Aparente</b>
<b>2015</b>	86636	60989	84384	63241
<b>2016</b>	91509	88363	91665	88207
<b>2017</b>	92936	98902	107098	84740
<b>2018</b>	89592	129323	108891	110024
<b>2019</b>	92742	136013	119144	109611

**Elaborado por:** Autores

### **Pronóstico**

**TABLA 13 PRONOSTICO DE CONSUMO APARENTE**

<b>Año</b>	<b>Producción</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Consumo Aparente</b>
<b>2020</b>	93772	160020	128260	125532
<b>2021</b>	94801	179121	136934	136988
<b>2022</b>	95831	198222	145609	148444
<b>2023</b>	96860	217323	154284	159899

<b>2024</b>	97890	236424	162959	171355
<b>2025</b>	98919	255524	171633	182810
<b>2026</b>	99948	274625	180308	194265
<b>2027</b>	100978	293726	188982	205722
<b>2028</b>	102007	312827	197657	217177

**Elaborado por:** Autores

El consumo de aguacate recomendado por especialistas nutricionales debe ser entre 30 a 50 gr. Al día. (Sáez, 2016)

**Tasa de crecimiento poblacional en España** 0,6% anual

**Población en España año 2020:** 47.431.256 habitantes (Mundial, 2019)

**El índice recomendado de consumo del aguacate en un año es:** 0.01825

Toneladas Métricas que equivale a ~50 Gramos.

**El consumo potencial =** Población x Factor recomendado

**TABLA 14 PROYECCIÓN DE CONSUMO POTENCIAL DE AGUACATE HASS POR ESPAÑA**

**Tabla proyección consumo potencial de aguacate hass en España**

Años	Factor Recomendado	Población	Consumo potencial
<b>2020</b>	0,01825	47.431.256	865620
<b>2021</b>	0,01825	47.715.844	870814
<b>2022</b>	0,01825	47.954.423	875168
<b>2023</b>	0,01825	48.194.195	879544
<b>2024</b>	0,01825	48.483.360	884821
<b>2025</b>	0,01825	48.774.260	890130

<b>2026</b>	0,01825	49.066.606	895466
<b>2027</b>	0,01825	49.361.006	900838
<b>2028</b>	0,01825	49.657.172	906243

**Elaborado por:** Autores

De acuerdo con los datos de la tabla podemos determinar que para el 2028 tenemos un consumo potencial de 906243 de toneladas de aguacate hass en el mercado español. Para la determinación de la demanda insatisfecha aplicamos la siguiente formula:

**Consumo potencial–Consumo aparente= Demanda potencial insatisfecha**

**Tabla demanda potencial insatisfecha <sup>TM</sup>**

**TABLA 15 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA**

<b>Año</b>	<b>Consumo Potencial (TM)</b>	<b>Consumo Aparente (TM)</b>	<b>Demanda Insatisfecha (TM)</b>
<b>2020</b>	865620	125532	<b>740088</b>
<b>2021</b>	870814	136988	<b>733826</b>
<b>2022</b>	875168	148444	<b>726724</b>
<b>2023</b>	879544	159899	<b>719645</b>
<b>2024</b>	884821	171355	<b>713466</b>
<b>2025</b>	890130	182810	<b>707320</b>
<b>2026</b>	895466	194265	<b>701201</b>
<b>2027</b>	900838	205722	<b>695116</b>
<b>2028</b>	906243	217177	<b>689066</b>

**Elaborado por:** Autores

De acuerdo con la tabla para el año 2028 tendremos una demanda insatisfecha proyectada de 689.066 por parte del mercado español, para lo cual esta será cubierta parcialmente desde la zona norte del país del Cantón Urcuquí.

**4.3.7 Identificación de la oferta**

Según la capacidad de producción se pretende exportar 1400 toneladas de aguacate hass en el primer año. Para lo cual como objetivo principal que es cubrir con una parte de la demanda insatisfecha del mercado español.

Así mismo a través de una asesoría de producción agrícola se manifiesta un crecimiento de 0.4% anual, con una exportación al (2028) de 150 toneladas métricas.

**Tabla de oferta en toneladas métricas**

**TABLA 16 OFERTA TONELADAS**

<b>Año</b>	<b>Demanda Insatisfecha (toneladas métricas)</b>	<b>Producción a ofertar</b>	<b>%</b>
<b>2020</b>	<b>740088</b>	<b>0</b>	
<b>2021</b>	<b>733826</b>	<b>0</b>	
<b>2022</b>	<b>726724</b>	<b>0</b>	
<b>2023</b>	<b>719645</b>	<b>1400</b>	<b>80%</b>



<b>202</b>	<b>713466</b>	<b>1470</b>	<b>84%</b>
<b>4</b>			
<b>202</b>	<b>707320</b>	<b>1540</b>	<b>88%</b>
<b>5</b>			
<b>202</b>	<b>701201</b>	<b>1610</b>	<b>92%</b>
<b>6</b>			
<b>202</b>	<b>695116</b>	<b>1680</b>	<b>96%</b>
<b>7</b>			
<b>202</b>	<b>689066</b>	<b>1750</b>	<b>100%</b>
<b>8</b>			

**Elaborado por:** Autores

En el año 2023 se producirá un total de 1400 toneladas de aguacate, esto se debe a la capacidad instalada o infraestructura que se desarrollara en las 200 hectáreas previstas a producir, lo cual va a satisfacer la demanda insatisfecha que tiene un porcentaje del 0.19% del mercado español.

#### **4.3.8 Análisis de precios**

Dentro del análisis de los precios se tomó en cuenta los datos obtenidos en las entrevistas realizadas a los productores agrícolas de aguacate hass, donde manifestaron que el precio de la fruta por gaveta es de 15 dólares americanos con un peso de 20kg, estos precios pueden variar según la demanda del mercado o temporadas de producciones altas, calculando el precio por kilogramos del producto da un valor de 1.33 dólares, además el peso neto de cada aguacate debe estar en 130 gramos en adelante. Se asume que estos valores son accesibles dentro de los mercados nacionales e internacionales.

#### 4.3.9 Estrategias de comercialización

En el siguiente cuadro se puede evidenciar las estrategias que se pueden utilizar para el proceso de comercialización del aguacate hass al mercado español.

**TABLA 17 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN**

<b>Producto</b>	<b>Precio</b>
Dar a conocer las propiedades nutricionales para el cuerpo humano que posee el fruto lo que permitirá captar nuevos consumidores	Adaptar el precio de la fruta a la estabilidad económica que posee cada mercado, además el precio estará acorde a los precios de nuestros competidores para mantener un equilibrio comercial.
<b>Plaza</b>	<b>Promoción</b>
Ofrecer nuestro producto vía internet, llamadas telefónicas, envíos de correos con información de la composición de la fruta y sus características físicas	Participar en ferias Poner anuncios en sitios web Descuentos en adquisiciones mayores a una tonelada de aguacate.

**Elaborado por:** Autores

#### 4.3.10 Conclusiones del estudio de mercado

Se determinó que la mejor alternativa para la venta del aguacate hass es el mercado español, según el análisis de las variables se concluyó la factibilidad de exportación del producto a España ya que se cumple con todos los requerimientos de calidad, y existen acuerdos comerciales.

Se concluyó que existe una demanda creciente anual notable a nivel mundial de 3% a 5% del aguacate hass que no se logra satisfacer. Finalmente podemos concluir que se va a satisfacer la demanda insatisfecha en un porcentaje del 0.19% del mercado español.

## **4.4 Estudio Técnico**

### **4.4.1 Introducción**

En el estudio técnico contiene una serie de datos que logran demostrar la viabilidad técnica del proyecto, de igual manera abarca información acerca de la localización más conveniente para el proyecto, tomando en cuenta la macro y micro localización del proyecto. Este estudio permite analizar diferentes opciones técnicas para poder llevar a cabo el proyecto a partir de la disponibilidad tecnológica y recursos, donde se determina los requerimientos necesarios para la óptima producción de aguacate hass. Finalmente se cuantificará el monto de la inversión que será utilizada en el proyecto.

### **4.4.2 Objetivo del estudio técnico.**

Determinar la localización, el tamaño, la determinación organizativa, administrativa y legal de la planta de producción de aguacate hass, utilizando técnicas existentes para la determinación y localización óptima del proyecto.

### 4.4.3 Localización del Proyecto

**Macro localización:**



FIGURA 9 MACRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

**Fuente:** (Urcuquí G. S., 2020)

La localización de la organización es de suma importancia debido a que debe estar situada en un sector geográfico que sea beneficioso tanto para la empresa, clientes y consumidor, a nivel macro del presente proyecto que se ubica geográficamente en la provincia de Imbabura, cantón San Miguel de Urququí, perteneciente al estado ecuatoriano.



FIGURA 10 MACRO LOCALIZACIÓN

FUENTE: (YACHAY, 2019)

La producción de aguacate hass estará ubicada en el territorio imbabureño (Cantón San Miguel de Urququí), debido a que este sector cuenta con las condiciones apropiadas para el cultivo de la fruta como es suelo es arenoso, franco e iranco, una humedad relativa promedio de 72,6%, con ph 7-8. La temperatura va desde un mínimo de 11°C y un máximo de 29 °C con un promedio de 19°C. (Urququí G. S., 2020).

#### 4.4.4 Ubicación del mercado

Para la producción del aguacate hass se necesita, un lugar con las condiciones adecuadas para la planta y que permita optimizar los costos en la adecuación de los terrenos y en la adquisición de materias primas e insumos necesarios para el cultivo. La zona de Urququí cumple con lo manifestado como son suelos fértiles y facilidad de compra de recursos con precios adecuados.

#### **4.4.4.1 Personal calificado**

Un elemento relevante al momento de establecer la ubicación exacta del presente proyecto es que, dentro del entorno, exista personal calificado que reúna las características esenciales requeridas para la producción de aguacate hass la zona, donde se establecerá el cultivo se caracteriza por ser un sector en el cual mayoría de las personas se dedican a la agricultura dando una ventaja considerable para nuestra organización como para los habitantes del sector al brindar plazas de empleo.

#### **4.4.4.2 Terreno e instalaciones**

Tiene una superficie total 228 ha de las cuales 200 hectáreas pertenecen a la zona 4, que serán dedicadas para la producción de la fruta, su suelo es arenoso, franco e iranco, una humedad relativa promedio de 72,6%, con ph 7-8. La temperatura va desde un mínimo de 11°C y un máximo de 29 °C con un promedio de 19°C, las épocas secas están entre mayo-octubre y las épocas lluviosas noviembre-abril. Estos factores son determinantes para la producción del aguacate ya que permitirán el cultivo de la fruta, para la exportación de está cumpliendo con los estándares de calidad requerido. (Yachay, Ficha Técnica, 2019)

#### **4.4.4.3 Servicios (agua, energía, teléfono, internet)**

La disponibilidad de agua en la zona propuesta es de 1,5 l/s/ha de las Acequias La Banda, Guzmaná y Pigunchuela Baja. Con el establecimiento de reservorios revestidos con geomembrana de acuerdo con la topografía del suelo. De igual manera los terrenos cuentan con energía eléctrica, teléfono e internet ya que están ubicados en una zona que pertenece a una organización comercial dentro del Cantón Urcuquí.

#### **4.4.4.4 Abastecimiento**

### **COSTOS DE TRANSPORTE**

En esta variable se debe analizar minuciosamente el costo que se requerirá para el traslado de nuestro producto, esto dependerá del tipo de contrato que se efectúe con el cliente, en donde se establezca los términos de envío del producto, siempre buscando la optimización de sus recursos al momento de movilizarse.

### **FLETE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS.**

Dentro de la adquisición de la materia e insumos esta se la realizará de acuerdo con las cotizaciones de las propuestas recibidas por los proveedores dentro y fuera del país de las cuales se elegirá la más conveniente para la empresa. Mediante esta determinará costos de envío si es factible adquirir la materia prima e insumos del país o compra internacional, con estándares de calidad y verificación de procedencia para la producción de la fruta.

### **FLETE PRODUCTOS TERMINADOS.**

Los factores que determinen los fletes de los productos terminados serán las negociaciones que se realizan con los compradores donde se determinarán los incoterms que son CIF y FOB. Los que determinarán si la producción se entrega en finca, en el buque para envío o entrega directamente en el mercado internacional.

### **UBICACIÓN DE LA MATERIA PRIMA E INSUMOS.**

La materia prima e insumos para la producción de aguacate hass son productos perecederos que se deben conservar en bodegas adecuadas como son cuartos fríos los cuales son lugares adaptados para su conservación por mucho más

tiempo, el costo de transporte dependerá de la cantidad de materia prima e insumos que se requiera comprar.

## **INFRAESTRUCTURA BÁSICA.**

La zona 4 de Siembra EP se encuentra en la zona norte del país en la provincia de Imbabura. Esta empresa se encuentra a 16 kilómetros del cantón Ibarra con vías de acceso directas, Le preside en el cantón de Urcuquí a 3 kilómetros de esta, con carreteras adecuadas para movilización que permiten la entrada de productores y compradores para la comercialización de la fruta.

Además, cuenta con zonas adecuadas de estacionamiento ya que cuenta con una amplitud de espacios diversos dentro de la zona en la que se desarrollara la producción de la fruta.

## **DISPONIBILIDAD DEL TERRENO Y LOCAL**

Actualmente el terreno disponible es de 228 hectáreas en la zona de Urcuquí, de los cuales 200 hectáreas son para la producción de aguacate hass, según información del plan de desarrollo y organización territorial de San Miguel de Urcuquí el uso de los suelos es, el 33,46% del territorio es utilizado para la producción de cultivos y pastos. El 36,04% y 13,33% se encuentran cubiertos por bosques naturales y páramo respectivamente. El área erosionada es de 1,43% pero la tendencia es al aumento de la erosión siendo el único peligro en la zona (GAD San Miguel de Urcuquí, 2014, pág. 6)

## **RIESGOS DE DESASTRES E IMPACTOS AMBIENTALES:**



**TABLA 18 RIESGOS DESASTRES E IMPACTOS AMBIENTALES**

FACTOR	TIPO	EFEECTO	IMPACTO	TRATAMIENTO
<b>Agua de riego contaminada</b>	Directo	Contaminación directa al cultivo	Medio	Análisis de calidad de agua para implementar tratamiento
<b>Suelo</b>	Directo	Suelo contaminado con agentes patógenos y microorganismos	Bajo	Realizar los análisis físico - químicos del suelo en un laboratorio acreditado
<b>Radiación</b>	Directo	Quema en hojas y frutos, además tallos y ramas	Bajo	Control de adecuado de poda para conservar el tallo
<b>Plagas</b>	Directo	Afectación el cultivo	Medio	Mantener cronograma de prevención y erradicación de plagas
<b>Incendios forestales y/o provocados.</b>	Indirecto	Pérdida total del cultivo	Medio	Capacitaciones al personal para combatir incendios y adecuación de

					vías para ingreso de vehículos
<b>Bajas temperaturas</b>	Indirecto	Afectación al cultivo y pérdida en la cosecha	Bajo		Implementación de sistema de monitoreo inteligente
<b>Caída de Cenizas</b>	Indirecto	Afectación al cultivo y pérdida en la cosecha	Bajo		Abastecimiento adecuado de agua para riego foliar
<b>Fenómenos naturales</b>	Indirecto	Posible pérdida total del cultivo	Bajo		No se puede predecir
<b>Clima invierno deslaves</b>	Indirecto	Posible pérdida total del cultivo	Bajo		Reforestación. Mantenimiento en canales para evitar inundaciones
<b>Seguridad</b>	Indirecto	Pérdida de la fruta	Alto		Implementación de personal de seguridad

**Fuente:** (Yachay, Ficha Técnica, 2019)

Los riesgos ambientales y de producción que han sido tomados en cuenta se detallaron en el cuadro anterior en el cual se detalla el buen manejo de los recursos apropiados dándoles un rango de impacto tanto para la producción y la contaminación del medio ambiente lo que permite evaluar cada factor y poder controlarlo para un manejo adecuado de la producción de la fruta.

#### 4.4.5 Micro localización

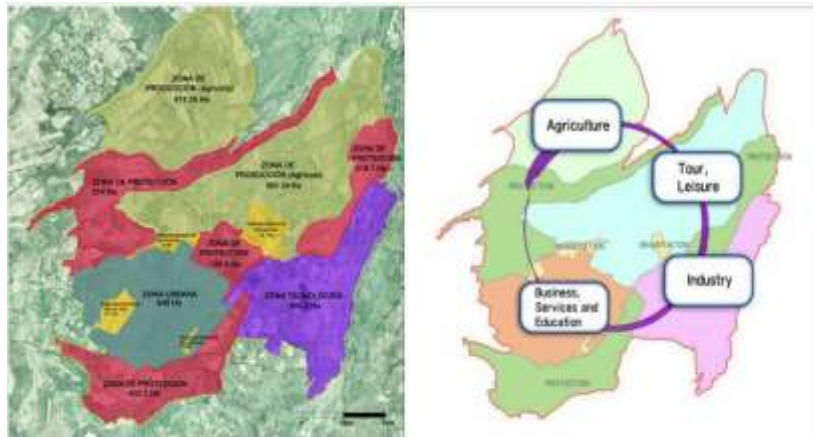


FIGURA 11 MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Fuente: (Yachay, 2017)

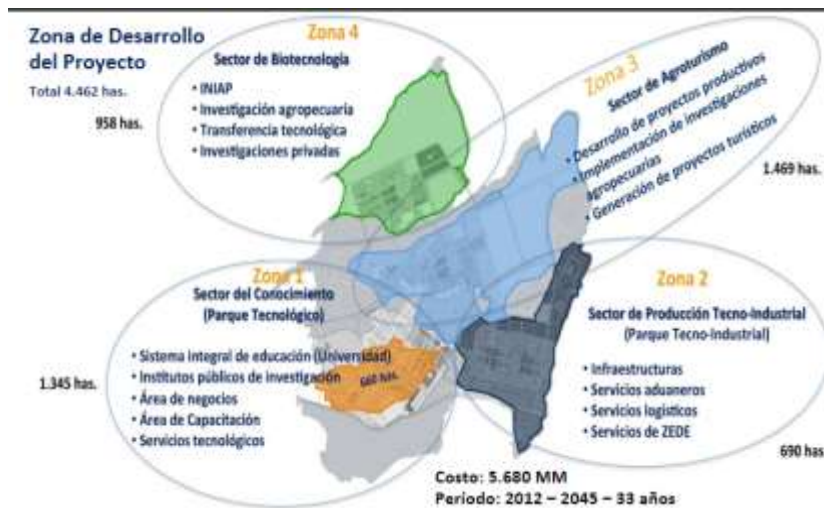


FIGURA 12 MICRO LOCALIZACIÓN

Fuente: (Yachay, 2017)

Para el cultivo de aguacate de la variedad hass la ubicación o selección del terreno debe considerar los siguientes factores:

#### **4.4.5.1 Accesibilidad**

La empresa Siembra E.P está ubicada a 16 kilómetros del cantón Ibarra con vías de acceso directas, con carreteras adecuadas para movilización que permiten la entrada de productores y compradores para la comercialización de la fruta.

Según el Plan de desarrollo y ordenamiento territorial de San Miguel de Urcuquí el 100% cuentan con servicio de bus para la movilización. En este cantón un 93 % del territorio cuenta con servicio de transporte mediante buses, con una frecuencia de 2 turnos en adelante, además un 32% de los poblados cuentan también con servicio de camionetas de una manera frecuente con 5 ó más turnos diarios. en un 19% del territorio los usuarios deben esperar en la parada de 15 a 30 minutos para obtener transporte, mientras que en un 31% debe esperar de 30 minutos a una hora, el restante 50% del territorio debe soportar más de una hora de espera. la duración del viaje se distribuye de la siguiente manera: en un 12% del territorio sucede que dicho viaje dura menos de 30 minutos, en la mayoría de los casos un 70% el viaje duraría de 30 minutos a una hora (GAD San Miguel de Urcuquí, 2014)

#### **COSTO DE TERRENO O ALQUILER DE LOCAL**

El costo de arrendamiento del terreno tendría un valor promedio por hectárea de \$6666,67 mensual, en cuanto por oficina y bodega tendría un valor de \$ 4 dólares por metro cuadrado, dentro de siembra EP al encontrarse a pocos kilómetros del cantón Urcuquí, ya que tiene vías de acceso y fluidez de comercio.

#### **COSTO DE SERVICIOS BÁSICOS**

En cuanto a los servicios básicos, el cantón es deficitario en todos ellos, siendo el déficit más preocupante el de la red de alcantarillado, con una cobertura de apenas el 62,1% de viviendas del cantón. Estos déficits pueden ser explicados porque más del 70% de la población reside en las áreas rurales del cantón, en donde las viviendas se encuentran dispersas y la densidad poblacional es baja; razón por

la cual es necesario desarrollar estrategias innovadoras adecuadas a cada realidad a fin de garantizar estos servicios, que tienen relación directa con la determinación de la pobreza y la extrema pobreza por necesidades básicas insatisfechas (GAD San Miguel de Urququí, 2014).

Los costos de servicios básicos están conformados por dos partes el costo fijo y el costo variable, la parte fija es la fracción básica que establece el estado y la parte variable depende del uso o consumo que la empresa requiera:

**TABLA 19 SERVICIOS BÁSICOS**

<b>Servicio Básicos</b>	<b>Costos estimados</b>
<b>Agua</b>	10\$ a 25\$
<b>Luz</b>	20\$ a 40\$
<b>Teléfono</b>	10\$ a 20\$
<b>Internet</b>	25\$

FUENTE: **(EMAPA, 2020)**

#### **4.4.5.2 Ubicación estratégica**

La ubicación estratégica para la producción del aguacate hass estará en la zona 4 donde cuenta con ambiente adecuado y una diversidad de clima, zonas de riego y factibilidad de suelo o tierra que permitirá el desarrollo de la fruta.

Por cuanto de igual forma se considerará vías de acceso adecuadas para que se realice la venta de la fruta y salida del aguacate para exportación al mercado exterior.

#### **4.4.5.3 Localización definitiva**

La localización del proyecto establecida será en las 228 hectáreas de la Zona 4 del plan de desarrollo del proyecto establecido por siembra E.P en el cantón San Miguel de Urququí provincia de Imbabura, en el estado ecuatoriano.

#### 4.4.6 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se determina en función porcentaje de la demanda insatisfecha que se estima cubrir en un año, es decir la capacidad instalada que tendrá la planta de producción de aguacate hass para la venta de la fruta a sus clientes, tomando en cuenta la mano de obra calificada a contratarse, la infraestructura del establecimiento y la provisión de materia prima e insumos adquiridos.

##### 4.4.6.1 Mercado

#### Tabla oferta del proyecto (Tm)

**TABLA 20 OFERTA DEL PROYECTO**

<b>Año</b>	<b>Demanda Insatisfecha (<sup>TM</sup>)</b>	<b>Oferta del proyecto</b>	<b>%</b>
<b>2020</b>	<b>740088</b>	0	
<b>2021</b>	<b>733826</b>	0	
<b>2022</b>	<b>726724</b>	0	
<b>2023</b>	<b>719645</b>	1400	
<b>2024</b>	<b>713466</b>	1470	0.5%

<b>2025</b>	<b>707320</b>	1540	0.10%
<b>2026</b>	<b>701201</b>	1610	0.15%
<b>2027</b>	<b>695116</b>	1680	0.20%
<b>2028</b>	<b>689066</b>	1764	0.26%

**Elaborado por:** Autores

En el año 2023 se producirá un total de 1400 toneladas de aguacate, esto se debe a la capacidad instalada o infraestructura que se desarrollará en las 200 hectáreas previstas a producir. Además, cabe resaltar que la vida útil del proyecto depende de la duración, la producción de la planta de aguacate que es de un rendimiento máximo de 30 años

Rendimiento	14000	kg/ha
Precio	1,5	USD/kg
Superficie	200	ha

**Fuente:** (Yachay, Ficha Técnica, 2019)

Según la información de Siembra E.P el precio por kilogramo de aguacate hass es de \$1,5 dólares americanos, además el precio depende tanto de la oferta y de la demanda que se dé al producto.

Según agricultores el precio del kilogramo de aguacate hass tiene un promedio de \$1,33 en la finca.

#### **4.4.6.2 La tecnología:**

En cuanto a la exportación del aguacate hass no necesita de mayor tecnología, para recolección y selección de la fruta de unas 1000 canastillas de plástico su capacidad es alrededor de 60 a 90 la capacidad de cada gaveta dependerá del tamaño de la fruta.

De igual forma se requerirá de un vehículo para el transporte de la fruta desde la finca hacia el puerto marítimo para su embarque en contenedores que contengan especificaciones de refrigeraciones para la refrigeración de la fruta para que no exista una deshidratación del aguacate. La temperatura para transportar aguacate en estado verde (dependiendo el tiempo de transporte) es 5-13°C y para los aguacates maduros es de 2-4°C (Tiba, 2019).

Maquinaria y equipo para la producción y post cosecha

- Balanza eléctrica de precisión
- Azadones
- Rastrillos
- Machetes
- Bomba de fumigación
- Gavetas para aguacates
- Carretillas
- Tijeras de podar
- Palas

#### **Disponibilidad de recursos – dependiendo del proyecto:**

La disponibilidad de los terrenos para la producción de aguacate hass, las cuales son las 200 hectáreas ubicadas en el cantón San Miguel de Urququí, además



de bodegas cercanas al lugar del cultivo para almacenar la fruta y se mantiene comunicaciones con otras empresas productoras de la fruta para la compra de materia prima como las plantas de aguacate hass para empezar a la implementación del cultivo.

#### **4.4.6.3 El financiamiento**

El financiamiento de la actividad productiva proviene de:

- Recursos propios: se reinvierte una parte de las utilidades anteriores en la producción agropecuaria
- El acceso al crédito: es seguramente la fuente de financiamiento más utilizada en la producción agropecuaria. Los bancos, las cooperativas de ahorros y créditos y las cajas de ahorros son las entidades que prestan el dinero.
- Proyectos / empresas: algunas organizaciones o instituciones financian con capital semilla a los productores para iniciar un proyecto.
- Inversionistas: Personas o empresas nacionales e internacionales que estén interesadas en invertir en el proyecto.

Para la producción de lo agrícola existen varias entidades que apoyan económicamente como son: BanEcuador

- Monto para microcrédito hasta USD 150 mil.
- Si la inversión es de hasta USD 20 mil, financiación el 100%.
- Si la inversión es más de USD 20 mil, financiación máxima hasta el 80%.
- Monto para pyme hasta de 1 millón equivalente máximo al 80% de la inversión.
- Mayor plazo de pago de los créditos, con periodos de gracia acorde a la actividad.

- La forma de pago se realizará según el flujo de caja que el proyecto presente ya sea anual o una vez vencido.
- Tasas: microcrédito (producción) 11.25%; (comercio y servicios) 15.30%; pyme (producción comercio, servicio) 9.76% (Ban Ecuador, 2019)

Corporación Financiera Nacional ( CFN) el miércoles 15 de julio de 2020 en el Gobierno Zonal, en Guayaquil, también se revisaron las proyecciones a futuro de estas instituciones para garantizar su sostenibilidad y los nuevos programas de financiamiento que fortalecerán a los sectores productivos, a través de otorgamiento de garantías adecuadas, facilitando el acceso al crédito micro pequeños y medianas empresas, que no cuenten con financiamiento en el sistema financiero privado, debido a que no disponen de garantías suficientes, en el sector agrícola se beneficia con un monto de garantía de hasta 500.000 dólares (Coorporación Financiera Nacional, 2019).

#### **4.4.6.4 Capacidad Instalada**

##### **Demanda insatisfecha y capacidad de producción.**

La proyección de la demanda insatisfecha y la capacidad de producción se la realizó para 8 años ya que la producción es a partir del tercer año.

**TABLA 21 DEMANDA INSATISFECHA Y PRODUCCIÓN**

<b>Año</b>	<b>Demanda Insatisfecha del mercado español</b>	<b>Capacidad de producción</b>
	<b>(<sup>TM</sup>)</b>	
<b>2020</b>	<b>740088</b>	<b>0</b>
<b>2021</b>	<b>733826</b>	<b>0</b>
<b>2022</b>	<b>726724</b>	<b>0</b>
<b>2023</b>	<b>719645</b>	<b>1400</b>
<b>2024</b>	<b>713466</b>	<b>1470</b>
<b>2025</b>	<b>707320</b>	<b>1558</b>
<b>2026</b>	<b>701201</b>	<b>1566</b>
<b>2027</b>	<b>695116</b>	<b>1574</b>
<b>2028</b>	<b>689066</b>	<b>1582</b>

**Elaborado por:** El Autor

En el año 2023 se producirá un total de 1400 toneladas de aguacate, esto se debe a la capacidad instalada o infraestructura que se desarrollará en las 200 hectáreas previstas a producir, satisfaciendo el 0.19% del mercado español.

#### **4.4.7 Ingeniería del proyecto**

En cuanto a la ingeniería del proyecto se describirán de manera específica el producto a ofrecer y el costo que se requiere para producir especificando el monto de inversión para poner en funcionamiento la planta productora de aguacate hass.

##### **4.4.7.1 Diseño y descripción técnica del producto.**

El producto para ofrecer se denotará en la calidad de la fruta o ciertas características cumpliendo los requisitos comerciales para la exportación hacia el mercado español. La fruta cumplirá características de tamaño que va desde el peso neto que es de 130 gramos para arriba, en cuanto a su transportación se la realiza en gavetas que serán de 20 kilogramos de acuerdo con las condiciones del comprador ya que así mismo se la puede realizar en cajas de cartón de 4 kg y 10 kg.

Cumpliendo con normas y estándares de calidad que son las certificaciones la de BPA y Global Gap que certifica su textura, sabor y libre de plagas o daños internos de la fruta para su exportación. Por cuanto el objetivo principal es hacerse conocer como productor agrícola dentro del mercado español con el aguacate hass, cumpliendo estándares que beneficien a futuras organizaciones ecuatorianas y puedan tener mejores negociaciones con facilidad de exportación y lograr ser reconocidos internacionalmente. Adaptándose a las demandas impuestas cumpliendo expectativas de una fruta de calidad.

#### 4.4.7.2 Procesos

##### Proceso productivo

El proceso productivo se divide en dos etapas preoperativas y operativa

- **Fase pre- operativa:** consiste en la preparación del suelo o terreno donde se va a realizar la plantación, se determinará la distancia entre cada planta en ese caso se utilizará una separación de 6 x 6 entre cada planta y el perforado de agujeros de 60 cm de diámetro y 50 a 60 cm de profundidad, posteriormente se trasplantar a campo definitivo o bien, al área de plantación de aguacates. Se instala un sistema de riego indispensable para el crecimiento de la plantación.
- **Fase operativa:** Consiste en la aplicación de abono químico y orgánico para el cultivo. Se establece cuidado como es mantener libre de malezas, después se realiza la cosecha y clasificación del producto en base a los requerimientos del mercado, la cantidad de frutos producidos depende de la variedad y la atención que haya recibido la planta en su desarrollo. A los cinco años, generalmente se cosechan cincuenta frutos; a los seis años, ciento cincuenta frutos; a los siete años, trescientos frutos y ochocientos a los ocho años (Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2010)

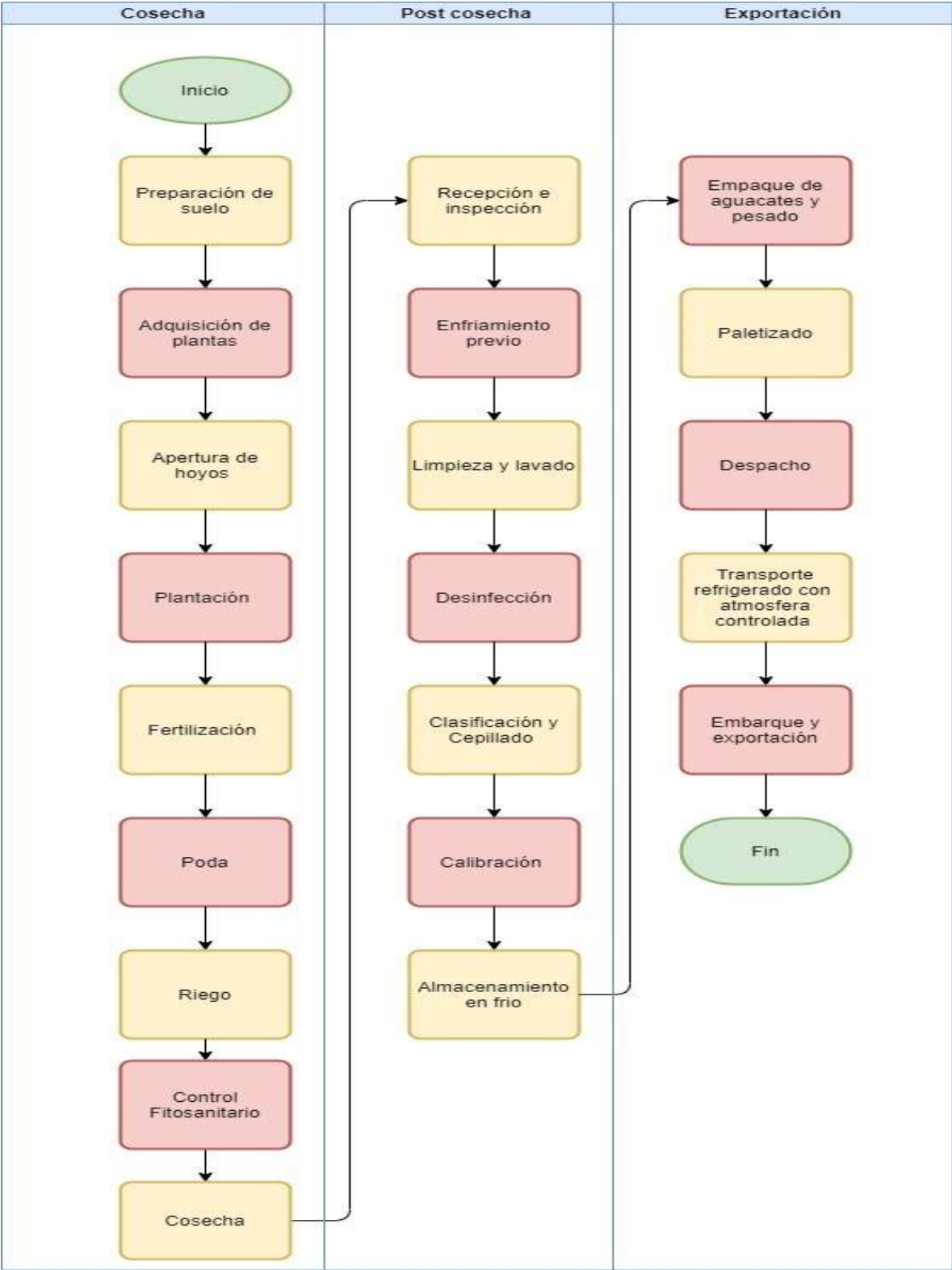
##### 4.4.7.3 Proceso de recepción y exportación del aguacate

En primera instancia se recibe la producción de cultivo para la respectiva inspección de calidad de la fruta que no tenga maltrato o tenga enfermedad o plagas. Posterior se realiza el almacenamiento en cuarto frío con una temperatura de 5-13°C.

La clasificación según el tamaño o grosor de acuerdo con indicaciones de calidad para un posterior cepillándolo o lavado adecuadamente sin maltratar la fruta para entrar a la fase de secado para empaquetado según directrices de envío ya sea en gavetas o cajas y pesado en kilogramos. Se etiquetará cada caja con el peso

neto de la fruta y tamaño, una vez revisado la cantidad de envió se realiza el despacho de las cajas con la fruta según factura de salida de la mercadería al transporte terrestre. Una vez ya en el transporte terrestre, se entrega la mercadería en el buque en un cuarto frio con una temperatura que debe de ser de 5-13°C para su conservación y su duración.

Finalmente se entrega en el mercado español directamente al comprador.



**4.4.8 Inversión del proyecto**  
**4.4.8.1 Primer año**  
**4.4.8.1.1 Gastos administrativos**  
**4.4.8.1.1.1 Inversión intangible.**

**Gastos de constitución e instalación**

**TABLA 22 GASTOS DE CONSTITUCIÓN E INSTALACIÓN**

<b>DETALLE</b>	<b>P. UNIT</b>	<b>P. TOTAL</b>
Gastos de constitución		367.50
Trámites comerciales	110.00	
Inscripción actividad económica SRI	150.00	
Registro para exportación	200.00	
Registro del exportador	7.50	
Gastos de instalación		10.000
Adecuaciones de instalaciones	10.000	
<b>Total</b>		<b>10.367.50</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Creado por:** Autores

**Gasto arrendamiento**

Este rubro corresponde a los rubros de arriendo que se desarrollara la producción del aguacate hass.

**Gasto arriendo**

**TABLA 23 GASTO ARRIENDO**



DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arrendamiento oficina y bodega	40 mtr2	4.00	160,00	1920.00
Arrendamiento Terreno	200 ha	33.33	6.666.67	80.000.00
<b>TOTAL</b>			<b>6.826.67</b>	<b>81.920.00</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Autores.

### Remuneraciones del personal administrativo

Personal administrativo de la organización de la parte administrativa.

#### Gastos sueldos

**TABLA 24 GASTOS SUELDOS**

CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO AL AÑO	APORTE PATRONAL IESS (12,15%)	DÉCIMO TERCER SUELDO	DÉCIMO CUARTO SUELDO	TOTAL
<b>Administrador</b>	800.00	9.600.00	1.166.40	800.00	400.00	11.966,40
<b>Contador</b>	600.00	7.200.00	874.80	600.00	400,00	9.074,80
<b>TOTAL</b>		<b>16.800.00</b>	<b>2.041.20</b>	<b>1.400.00</b>	<b>800.00</b>	<b>21.041.20</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Autores.

#### Servicios básicos

Este rubro pertenece a los servicios básicos correspondientes dentro de la organización.

### Servicios básicos

**TABLA 25 SERVICIO BÁSICOS**

Detalle	Valor Mensual	Valor anual
<b>Internet</b>	25.00	300.00
<b>Energía eléctrica</b>	30.00	360.00
<b>Teléfono</b>	33	396.00
<b>Agua potable</b>	12.00	144.00
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>	<b>1200.00</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Autores.

### Muebles y enseres administrativo

**TABLA 26 MUEBLES Y ENSERES ADMINISTRATIVOS**

DETALLE	Unidad	CANTIDAD	P. UNIT	P. TOTAL
<b>Estación de trabajo</b>	<b>u</b>	<b>2</b>	<b>200.00</b>	500.00
<b>Archivadores</b>	<b>u</b>	<b>2</b>	<b>89.00</b>	178.00
<b>Mesa de reunión</b>	<b>u</b>	<b>1</b>	<b>90.00</b>	90.00
<b>Teléfono-Fax</b>	<b>u</b>	<b>2</b>	<b>63.75</b>	127.50
Total				<b>895.50</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** autores

## Equipo de computación administración

TABLA 27 EQUIPO DE COMPUTACIÓN ADMINISTRACIÓN

DETALLE	Unidad	CANTIDAD	P. UNIT	P. TOTAL
<b>Equipo de computación completo con impresora HP</b>	u	1	800.00	800.00
Total				<b>800.00</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Autores

## Suministros y materiales de oficina

### Materiales e insumos del local

TABLA 28 MATERIALES E INSUMOS DEL LOCAL

Detalle	Cantidad	Precio por unidad	PRECIO TOTAL
<b>Papel A4 75gr</b>	10	2.90	29.00
<b>Esfero azul punta gruesa</b>	12	0.25	3.00
<b>Grapadora KW. 50lb - 200 Hjs - Semi Industrial</b>	1	17.00	17.00
<b>Caja de grapas</b>	3	2.50	7.50
<b>Perforadora</b>	1	6.50	6.50
<b>Tijera</b>	2	0,35	0.70
<b>Archivador grande</b>	3	5.00	15.00
<b>Carpeta archivadora</b>	5	2.20	11.00

<b>Cartuchos para impresora</b>	6	25.00	150.00
<b>TOTAL</b>			<b>239.70</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Autores.

#### 4.4.8.1.1.2 Inversiones diferidas

La organización de producción y comercialización de aguacate requiere realizar las siguientes inversiones diferidas:

#### Gastos pre operativos

**TABLA 29 GASTOS PRE OPERATIVAS**

	<b>CANT.</b>	<b>P. UNIT</b>	<b>P. TOTAL</b>
<b>Arado y rastrado</b>	70.000	0.01715	1.200.00
<b>Adquisición de plantas de aguacate de la variedad hass</b>	70.000	2.5	175.000.00
<b>Plantación</b>	70.000	0.4457	31200.00
<b>TOTAL</b>			<b>207400.00</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Autores

## Costos indirectos de fabricación

### Mano de obra

**TABLA 30 MANO DE OBRA**

CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO AL AÑO	APORTE PATRONAL IESS (12,15%)	DÉCIMO TERCER SUELDO	DÉCIMO CUARTO SUELDO	TOTAL
<b>Técnico</b>	500.00	6000.00	729.00	500.00	400.00	7629.00
<b>TOTAL</b>						<b>7629.00</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Creado por:** Autores

## Costos indirectos de fabricación

**TABLA 31 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**

	CANT.	P. UNIT	P. TOTAL
<b>Fertilización</b>	70.000	0.03	2.543.00
<b>Poda</b>	70.000	0.03	2.543.00
<b>Riesgo</b>	70.000	0.03	2.543.00
<b>TOTAL</b>			<b>7629.00</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Creado por:** Autores

## Materiales de aseo y limpieza

**TABLA 32 MATERIALES DE ASEO Y LIMPIEZA**

Detalle	Cantidad	P/U	P/T
---------	----------	-----	-----

<b>Trapeador</b>	1	4.50	4.50
<b>Cloro 4lts</b>	3	4.00	16.00
<b>Recogedor</b>	2	2,00	2,00
<b>Fundas de basura</b>	20	1.00	20.00
<b>Basurero</b>	5	3.50	17.50
<b>Basurero industrial</b>	1	80.00	80.00
<b>Desinfectante 5lts</b>	4	4.00	16.00
<b>Jabón para manos</b>	12	0.45	5.40
<b>Escoba</b>	2	3.50	7.00
<b>Papel higiénico</b>	24	1.60	38.40
<b>TOTAL</b>			<b>206.8</b>

**FUENTE:** INVESTIGACIÓN DIRECTA

**Elaborado por:** Autores.

#### 4.4.8.1.1.3 Inversión tangible

##### Maquinaria y equipo

Para el proceso de cultivo del aguacate hass la organización requerirá de los siguientes materiales:

##### Maquinaria y equipo

**TABLA 33 MAQUINARIA Y EQUIPO**

DETALLE	Unidad	CANTIDAD	P. UNIT	P. TOTAL
<b>Balanza</b>	U	2	49.50	99.00
<b>Azadones</b>	U	3	17.00	51.00

Rastrillos	U	3	10.50	31.50
Machetes	U	5	4.50	75.00
Bomba Estacionaria Honda De 6.5 Hp	U	2	360	720.00
Gavetas para aguacates	U	100	9.50	950.00
Carretillas	U	3	35.00	105.00
Tijeras de podar	U	3	24.00	72.00
Palas	U	3	4.00	16.00
Total				<b>2.119.50</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Autores.

### Capital de trabajo para los dos primeros años

TABLA 34 CAPITAL DE TRABAJO PARA LOS DOS PRIMEROS AÑOS

Detalle	V/A	V/T	Valor x dos años	V/T
<b>Gastos administrativos</b>				<b>225672.80</b>
Materiales de aseo y limpieza	206.76		413.52	
Servicios básicos	1200		2400	
Gasto arriendo	81920.04		163840.00	
Suministros y materiales de oficina	239.64		479.28	
Gasto sueldos	28670.00		57340.00	
<b>Costos de producción</b>				<b>7619</b>
Gasto sueldo	634.92		7619	
<b>TOTAL</b>		<b>112871.36</b>		<b>232091.80</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Autores.

#### 4.4.8.2 Tercer año

##### 4.4.8.2.1 Gastos de producción

##### 4.4.8.2.1.1 Muebles y enseres

La organización de producción y comercialización de aguacate hass necesita del siguiente mobiliario para operar:

#### Muebles y enseres de post cosecha

**TABLA 35 MUEBLES Y ENSERES DE POST COSECHA**

DETALLE	Unidad	CANTIDAD	P. UNIT	P. TOTAL
<b>Estanterías de metal</b>	U	8	60.00	480.00
<b>Mesas de acero</b>	U	2	190.00	380.00
Total				<b>860.00</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Autores

#### Costos de producción

##### 4.4.8.2.1.2 Mano de obra directa

**TABLA 36 COSTOS DE PRODUCCIÓN**

CARGO	Cantidad	SUELDO MENSUAL	SUELDO AL AÑO	APORTE PATRONAL IESS (12,15%)	DÉCIMO TERCER SUELDO	DÉCIMO CUARTO SUELDO	TOTAL
<b>Personal cosecha</b>	10	4000.00	48000.00	5832.00	4000.00	4000.00	61832.00
<b>Personal post cosecha</b>	2	800.00	9600.00	1166.40	800.00	800.00	12366.40



<b>Personal exportación</b>	2	800.00	9600.00	1166.40	800.00	800.00	12366.40
<b>TOTAL</b>							<b>86564.80</b>

**Fuente:** Investigación Directa.  
**Creado por:** Autores

#### 4.4.8.2.1.3 Materia prima directa

**TABLA 37 MATERIA PRIMA DIRECTA**

DETALLE	CANTIDAD	P. UNIT	P. TOTAL
<b>Desinfectante agrícola</b>	4200lt	90.00	12600.00
<b>Clasificación</b>	70000	0.0228	1600.00
<b>Calibración</b>	70000	0.0228	1600.00
<b>Empaque</b>	70000	0.75	52500.00
<b>Palets</b>	1400	3.50	4900.00
Total			73200.00

**Fuente:** Investigación Directa.  
**Creado por:** Autores

#### 4.4.8.2.1.4 Gasto publicidad

**TABLA 38 GASTOS PUBLICIDAD**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Participación en ferias nacional	2	500.00	1.000.00
Participación en ferias internacionales	1	6.000.00	6.000.00

Página web	2	60.00	120.00
<b>TOTAL</b>			<b>7.120.00</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Autores.

#### 4.4.8.2.1.5 Gastos de ventas y exportación

**TABLA 39 GASTOS DE VENTAS Y EXPORTACIÓN**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Numero de envíos</b>	<b>de</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>Valor anual</b>
Certificado Fitosanitario	4		50.00	200.00
Doc. Valorados	4		2.50	10.00
Unitarización	4		150.00	600.00
Certificado de inspección	4		201.60	806.40
Agente	4		160	640.00
<b>TOTAL</b>				<b>2.256.4</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Autores.

#### 4.4.8.2.1.6 Muebles y enseres de ventas y exportación

**TABLA 40 MUEBLES Y ENSERES DE VENTAS Y EXPORTACIÓN**

DETALLE	Unidad	CANTIDAD	P. UNIT	P. TOTAL
<b>Estación de trabajo</b>	u	1	200.00	200.00
<b>Archivador</b>	u	2	89.00	178.00
<b>Total</b>				<b>378.00</b>

**4.4.8.2.1.7 Vehículo****TABLA 41 VEHÍCULO**

DETALLE	Unidad	CANTIDAD	P. UNIT	P. TOTAL
<b>Camión de refrigeración</b>	u	1	20.000	20.000
<b>Total</b>				<b>20.000</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Autores.

**Equipo de computación ventas y exportación****TABLA 42 EQUIPO DE COMPUTACIÓN VENTAS Y EXPORTACIÓN**

DETALLE	Unidad	CANT.	P. UNIT	P.
Equipo de computación completo con impresora HP	U	1	800.00	800.00
<b>Total</b>				<b>800.00</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Autores.

#### 4.4.8.2 Inversiones fijas Inversiones

Las inversiones fijas que tendrá la empresa corresponden a las siguientes partidas:

#### Inversiones fijas

**TABLA 43 INVERSIONES FIJAS**

AÑO	INVERSIÓN	
	1	2
1. Inversiones fijas		
<b>Maquinaria, equipos de producción y pos cosecha</b>	2.119.50	
<b>Muebles y enseres de post cosecha</b>	0.00	1860.00
<b>Muebles y enseres administrativo</b>	0,00	895,50
<b>Muebles y enseres de ventas</b>	0,00	378,00
<b>Camión refrigerante</b>	0,00	20.000
<b>Equipos de administración y ventas</b>	0,00	1600,00
<b>Total, inversiones fijas</b>	<b>2.119.50</b>	<b>24.733.50</b>

**Fuente:** Investigación Directa;

**Elaboración por:** Autores

#### 4.4.8.2.3 Capital de trabajo

Es el saldo inicial que nos permitirá abastecer los rubros tanto de materia prima, como de mano de obra y costos generales de fabricación hasta que el proyecto genere ingresos. En este caso se considera el lapso de un mes o un año.

**TABLA 44 CAPITAL DE TRABAJO**

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSU AL	Valor Anual	Valor total
<b>Gastos administrativos</b>			<b>177807.60</b>
Servicios básicos	100	1200	
Gasto arriendo	6.826.67	81920.04	
Gasto sueldos	1753.43	21041.16	
Suministros y materiales de oficina	19.97	239.64	
Suministros y materiales de producción		73200.00	
Materiales de aseo y limpieza	17.23	206.76	
<b>Gasto de venta</b>			<b>9376,4</b>
Publicidad		7120	
Gastos de exportación		2.256.4	
<b>Costos de producción</b>			<b>94183.80</b>
<b>Otros gastos sueldos</b>		86564,80	
Gasto sueldo	634.92	7619	
Total			<b>281367.80</b>

**Elaborado por:** Autores

**Fuente:** Exploración directa

#### 4.4.8.2.4 Inversión total del Proyecto

Comprende las erogaciones en las que incurre el propietario para poner en marcha su negocio. Está conformada por la inversión fija, así como también el capital de trabajo y los gastos de constitución e instalación.

#### Detalle de la inversión total

**TABLA 45 DETALLE DE LA INVERSIÓN TOTAL**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>RUBROS</b>
Inversión fija	26,853.00
Inversión Intangible	186,567.50
Capital de trabajo	372,775.70
<b>TOTAL</b>	<b>586,196.20</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Autores.

#### 4.4.8.2.5 Aporte socios.

Para la producción del aguacate hass el capital propio de 20 % que es de 117239,24 el cual será aporte de dos socios cada uno del 10%

**TABLA 46 APORTE SOCIOS**

<b>Socios</b>	<b>Porcentaje de aportación</b>	<b>Capital</b>
<b>A</b>	10%	58,619.62
<b>B</b>	10%	58,619.62
<b>Total</b>	20%	117,239.24

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Autores.

#### **4.4.8.2.6 Financiamiento**

Una vez efectuado el estudio técnico se establecen las fuentes de financiamiento que el proyecto tendrá. Se considera que la mejor opción para acceder a un crédito para pyme (producción agrícola, comercio, servicio), con un interés del 9% al 10% en CFN (Corporación financiera nacional). Que va desde USD 5000 hasta USD 3.000.000, con un plazo máximo de hasta 15 años y con un periodo de gracia total o parcial esto depende del análisis del proyecto y decisión de la entidad. (CFN, 2021)

Según la investigación de campo realizada por nosotros en la entidad financiera, nos supieron manifestar que al ser un proyecto nuevo se podría dar un financiamiento de hasta el 80% del monto total requerido para el emprendimiento, nos podrían brindar el préstamo si cumplíamos a uno de los tres requerimientos. La primera sería aportes con bienes relacionados con el proyecto, dinero en efectivo o pólizas, la segunda sería que nosotros superemos unas ventas anuales de 100.000 dólares y la última sería presentar garantías que cumpla con el 125% de la totalidad del préstamo.

En caso de escoger la última alternativa existe la posibilidad de acceder a un fondo nacional de garantías la cual tienes como propósito “Apoyar el desarrollo productivo del país a través del otorgamiento de garantías adecuadas, facilitando el acceso al crédito a micro, pequeños y medianos empresarios, que no cuentan con financiamiento en el sistema financiero nacional, debido a que no disponen de garantías suficientes”, lo cual nos supieron manifestar que se debe presentar

nuestro proyecto ante entidades receptoras de la garantía crediticia activas como sería el Banco del Pacífico, Procredit, entre otras y ellos serían los encargados de estudiarlo y aprobarlo para poder obtener esta ayuda. Los beneficios con los cuales contaríamos serán:

- Sin trámites complicados.
- Financiamiento de proyectos viables con mejores condiciones.
- Oportunidades de crecimiento y desarrollo.
- Promueve el financiamiento para el emprendimiento.
- Cargos deducibles para efectos del cálculo del Impuesto a Renta. (CFN, 2021)

Una vez obtenido el crédito por la entidad financiera se ajusta al flujo de caja del proyecto, puede ser mensual, bimestral, trimestral, anual o al vencimiento.

**TABLA 47 FINANCIAMIENTO**

<b>COSTOS DE FINANCIACIÓN Y PAGO DE PRÉSTAMO</b>										
<b>FASE</b>	<b>U/Me dida</b>	<b>INVERSI ÓN</b>		<b>OPERACIÓN</b>						
<b>AÑO</b>		<b>0</b>	<b>0'</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
Saldo inicial préstamo	<b>USD</b>		<b>46895 6,96</b>			<b>468,95 6.96</b>	<b>390,59 7.79</b>	<b>305,18 6.29</b>	<b>212,08 7.76</b>	<b>110,61 0.36</b>
Cuota	<b>USD</b>					<b>120,56 5.30</b>	<b>120,56 5.30</b>	<b>120,56 5.30</b>	<b>120,56 5.30</b>	<b>120,56 5.30</b>
Costos de financia ción	<b>USD</b>					<b>42,206 .13</b>	<b>35,153 .80</b>	<b>27,466 .77</b>	<b>19,087 .90</b>	<b>9,954. 93</b>



Amortización crédito	USD					78,359 .17	85,411 .50	93,098 .53	101,47 7.40	110,61 0.36
<b>Saldo final del préstamo</b>	<b>USD</b>					<b>390,59 7.79</b>	<b>305,18 6.29</b>	<b>212,08 7.76</b>	<b>110,61 0.36</b>	<b>0.00</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Autores.

### Total, de Inversión

**TABLA 48 TOTAL DE INVERSIÓN**

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE	RUBROS
Capital propio	20%	117,239.24
Préstamo	80%	468,56.96
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>586,196.20</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Autores.

Una vez terminado la propuesta de negocio, se puede determinar la ubicación de la organización de aguacate hass. Por cuanto la organización cuenta con todos los medios necesarios para la producción de la fruta y tiene rutas principales para poder sacar la mercadería y poder enviar el producto al exterior. Además, se evidencia que tanto los proveedores se encuentran cerca del nuevo proyecto en cuanto a los costos de transporte de compras a realizarse serán precios entonos al mercado. Finalmente se determinó la estructura de la inversión, así como

también su capital de trabajo y las fuentes de financiamiento, por lo que se puede apreciar que si existe viabilidad técnica para la exportación.

## **4.5 Estudio Financiero**

### **4.5.1 Introducción**

Luego de determinar el estudio técnico y observar la disponibilidad de recursos para poner en marcha la propuesta de negocio en este capítulo se presenta lo referente a los ingresos, costos y gastos, con el único propósito de presentar las proyecciones para el periodo de 8 años que se verán reflejados en los estados financieros (estado de situación financiera, resultados y flujo de efectivo) que servirán de base para evaluación financiera, mediante la aplicación de indicadores como: costo de capital, VAN, TIR, RCB y punto de equilibrio, que permitirá la toma de decisiones.

### **4.5.2 Objetivo**

Realizar un estudio financiero del proyecto, que evidencie la rentabilidad económica a través de indicadores de evaluación financiera que permitan evaluar la viabilidad.

### **4.5.3 Presupuesto de la inversión**

FASE	INVERSIONES			OPERACIONAL							
	0	0'	TOTAL INVERSIONES	1	2	3	4	5	6	7	8
Muebles y Enseres		3133.5	3133.5	3133.5	0	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo		2119.5	2119.5	2119.5	0	0	0	0	0	0	0
Equipo de computación	1600		1600	0	0	1600	0	0	0	0	0
Vehículos	20000		20000	0	0	20000	0	0	0	0	0
Edificios	0	0	0								
Terreno	0	0	0								
<b>TOTAL INVERSIONES FIJAS</b>	<b>21600</b>	<b>5253</b>	<b>26853</b>	<b>5253</b>	<b>0</b>	<b>21600</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>2.- INVERSIONES INTANGIBLES</b>											
Gastos preoperativos	207400	207400									
Ingresos en periodo de instalación		191									
<b>TOTAL INVERSIONES INTANGIBLES</b>	<b>207400</b>	<b>207590.755</b>							-	-	-
<b>3. CAPITAL DE TRABAJO</b>											
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>229,000.00</b>	<b>212,843.76</b>	<b>26,853.00</b>	<b>35,381.53</b>	<b>-</b>	<b>55,453.42</b>	<b>1,909.67</b>	<b>1,909.67</b>	<b>1,909.67</b>	<b>1,909.67</b>	<b>1,909.67</b>

**FIGURA 13 PRESUPUESTO DE LA INVERSIÓN**  
Creado por: Autores

#### 4.5.4. Ingresos

#### Proyección de Ingresos

FASE	U/Medida	INVERSIÓN		OPERACIONAL							
		0	0'	1	2	3	4	5	6	7	8
NIVEL DE PRODUCCIÓN	%			0%	0%	80%	84%	88%	92%	96%	100%
UNIDADES VENDIDAS	Tonelada			0	0	1400	1470	1540	1610	1680	1750
PRECIO DE VENTA	USD			0	0	1500	1500	1500	1500	1500	1500
INGRESOS POR VENTAS	USD			0	0	2,100,000.00	2,205,000.00	2,310,000.00	2,415,000.00	2,520,000.00	2,625,000.00

**FIGURA 14 PROYECCIÓN DE**  
Creado por: Autores

#### 4.5.5 Costos y gastos proyectados

COSTOS DE OPERACIÓN (con financiamiento)										
FASE	INVERSIÓN		OPERACIONAL							
AÑO	0	0'	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>NIVEL DE PRODUCCIÓN</b>										
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>										
Materiales e insumos MPD			-	-	73,200	76,860	80,520	84,180	87,840	91,500
Mano de obra directa			-	-	86,565	90,893	95,221	99,550	103,878	108,206
CIF			-	-	15,462	16,235	17,008	17,781	18,554	19,327
<b>1.TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			-	-	<b>175,227</b>	<b>183,988</b>	<b>192,749</b>	<b>201,511</b>	<b>210,272</b>	<b>219,033</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>										
Gastos administrativos			177,808	177,808	177,808	177,808	177,808	177,808	177,808	177,808
Gastos de ventas			-	-	9,376	9,376	9,376	9,376	9,376	9,376
Gastos de distribución			7,619	7,619	94,184	94,184	94,184	94,184	94,184	94,184
Gasto depreciación activos fijos			525	525	5,059	5,059	5,059	4,525	4,525	525
Gasto amortización intangibles			82,998	82,998	82,998	82,998	82,998	-	-	-
<b>2. TOTAL GASTOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>			<b>268,950</b>	<b>268,950</b>	<b>369,425</b>	<b>369,425</b>	<b>369,425</b>	<b>285,893</b>	<b>285,893</b>	<b>281,893</b>
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN</b>			<b>268,950</b>	<b>268,950</b>	<b>544,651</b>	<b>553,413</b>	<b>562,174</b>	<b>487,404</b>	<b>496,165</b>	<b>500,926</b>
Costos de financiamiento			-	-	42,206	35,154	27,467	19,088	9,955	
<b>TOTAL COSTOS DE FINANCIAMIENTO</b>			<b>-</b>	<b>-</b>	<b>42,206</b>	<b>35,154</b>	<b>27,467</b>	<b>19,088</b>	<b>9,955</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN Y FINANCIAMIENTO</b>			<b>268,950</b>	<b>268,950</b>	<b>586,857</b>	<b>588,566</b>	<b>589,641</b>	<b>506,492</b>	<b>506,120</b>	<b>500,926</b>

FIGURA 15 COSTOS Y GASTOS PROYECTADOS

Creado por: Autores

#### 4.5.6 Depreciaciones

DEPRECIACIÓN DE INVERSIONES FIJAS														
FASE	VIDA ÚTIL	INVERSIÓN		OPERACIONAL								DEPRECIACIÓN ACUMULADA PERÍODO OPERACIÓN	VALOR EN LIBROS	
		0	0'	1	2	3	4	5	6	7	8			
Muebles y Enseres	10	0	3133.5	313.35	313.35	313.35	313.35	313.35	313.35	313.35	313.35	313.35	1,880.10	1,253.40
Maquinaria y Equipo	10	0	2119.5	211.95	211.95	211.95	211.95	211.95	211.95	211.95	211.95	211.95	1,271.70	847.80
Equipo de computación	3	1600	0			533.33	533.33	533.33					1,600.00	-
Vehículos	5	20000	0			4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00			20,000.00	-
Reemplazo vehículos	5		0										-	-
Edificios	20	0	0	-	-	-	-	-	-	-			-	-
Terreno	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-			-	-
<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA ANUAL</b>				<b>525.30</b>	<b>525.30</b>	<b>5,058.63</b>	<b>5,058.63</b>	<b>5,058.63</b>	<b>4,525.30</b>	<b>4,525.30</b>	<b>525.30</b>	<b>24,751.80</b>	<b>2,101.20</b>	

FIGURA 16 DEPRECIACIONES

Creado por: Autores

## 4.5.7 Amortizaciones

AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS										
FASE	U/Medida	INVERSIÓN			OPERACIÓN					
AÑO	0	0'	1	2	3	4	5	6	7	8
Gastos preoperativos	207400	207400	82960	82960	82960	82960	82960			
Intereses en período de instalación del proyecto	0	191	38	38	38	38	38			
<b>TOTAL</b>	<b>207400</b>	<b>207591</b>	<b>82998</b>	<b>82998</b>	<b>82998</b>	<b>82998</b>	<b>82998</b>			

FIGURA 17 AMORTIZACIONES

Creado por: Autores

## 4.5.8 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO											
FASE	Días cobert ura	INVERSIÓN		OPERACIONAL							
		0	0'	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>1.- EFECTIVO REQUERIDO EN CAJA</b>											
Mano de obra directa	60			-	-	14,427.47	15,148.84	15,870.21	16,591.59	17,312.96	18,034.33
Gastos generales de fabricación	60			-	-	2,577	2,706	2,835	2,964	3,092	3,221
Gastos de administración	60			29,635	29,635	29,635	29,635	29,635	29,635	29,635	29,635
Gastos de ventas	60					1,563	1,563	1,563	1,563	1,563	1,563
Gastos de distribución	60					15,697	15,697	15,697	15,697	15,697	15,697
<b>TOTAL SALDO DE EFECTIVO REQUERIDO EN CAJA</b>				<b>29,635</b>	<b>29,635</b>	<b>63,899</b>	<b>64,749</b>	<b>65,600</b>	<b>66,450</b>	<b>67,300</b>	<b>68,150</b>
<b>2.- INVENTARIOS</b>											
Inventarios de materia prima	60			0.00	0	12200	12810	13420	14030	14640	15250
Inventarios de productos en proceso	30			-	-	14,602	15,332	16,062	16,793	17,523	18,253
Inventarios de productos terminados	1			494	494	981	1,005	1,029	1,054	1,078	1,102
<b>TOTAL C. TRABAJO INVENTARIOS</b>				<b>494</b>	<b>494</b>	<b>27,783</b>	<b>29,147</b>	<b>30,512</b>	<b>31,876</b>	<b>33,241</b>	<b>34,605</b>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>				<b>30,129</b>	<b>30,129</b>	<b>91,682</b>	<b>93,897</b>	<b>96,111</b>	<b>98,326</b>	<b>100,541</b>	<b>102,755</b>
<b>INCREMENTO DEL ACTIVO CORRIENTE</b>				<b>30,129</b>	<b>-</b>	<b>61,553</b>	<b>2,215</b>	<b>2,215</b>	<b>2,215</b>	<b>2,215</b>	<b>2,215</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>											
Cuentas por pagar	30			-	-	6,100	6,405	6,710	7,015	7,320	7,625
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>				<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6,100</b>	<b>6,405</b>	<b>6,710</b>	<b>7,015</b>	<b>7,320</b>	<b>7,625</b>
<b>INCREMENTO DEL PASIVO CORRIENTE</b>				<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6,100</b>	<b>305</b>	<b>305</b>	<b>305</b>	<b>305</b>	<b>305</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO NETO</b>				<b>30,129</b>	<b>30,129</b>	<b>85,582</b>	<b>87,492</b>	<b>89,401</b>	<b>91,311</b>	<b>93,221</b>	<b>95,130</b>
<b>INCREMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO</b>				<b>30,129</b>	<b>-</b>	<b>55,453</b>	<b>1,910</b>	<b>1,910</b>	<b>1,910</b>	<b>1,910</b>	<b>1,910</b>

FIGURA 18 CAPITAL DE TRABAJO

Creado por: Autores

## 4.5.9. Recursos financieros

FASE	RECURSOS FINANCIEROS								TOTALES
	INVERSIÓN		OPERACIONAL						
	0	0'	1	2	3	4	5	6	
AÑO									
Aportes socios	229,000.00	117,239.24	30,128.51	-	55,453.42	1,909.67	1,909.67	1,909.67	437,550.18
Préstamo bancario		468,956.96							468,956.96
Incremento del pasivo corriente							305.00	305.00	610.00
									-
<b>TOTAL RECURSOS DISPONIBLES</b>	<b>229,000.00</b>	<b>586,196.20</b>	<b>30,128.51</b>	<b>-</b>	<b>55,453.42</b>	<b>1,909.67</b>	<b>2,214.67</b>	<b>2,214.67</b>	<b>907,117.14</b>

**FIGURA 19 RECURSOS FINANCIEROS**

**Creado por:** Autores

#### 4.5.10 Préstamo

Tasa de interés	9.00%
Plazo	5

COSTOS DE FINANCIACIÓN Y PAGO DE PRÉSTAMO										
FASE	U/Medida	INVERSIÓN		OPERACIÓN						
		0	0'	1	2	3	4	5	6	7
Saldo inicial préstamo	USD		468956.96			468,956.96	390,597.79	305,186.29	212,087.76	110,610.36
Cuota	USD					120,565.30	120,565.30	120,565.30	120,565.30	120,565.30
Costos de financiación	USD					42,206.13	35,153.80	27,466.77	19,087.90	9,954.93
Amortización crédito	USD					78,359.17	85,411.50	93,098.53	101,477.40	110,610.36
Saldo final del préstamo	USD					390,597.79	305,186.29	212,087.76	110,610.36	0.00

**FIGURA 20 PRÉSTAMO**

**Creado por:** Autores

#### 4.5.11 Estados Financieros Presupuestados

##### 4.5.11.1 Estado de Resultados proyectado

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO										
FASE	INVERSIÓN		OPERACIONAL							
AÑO	0	0'	1	2	3	4	5	6	7	8
NIVEL DE PRODUCCIÓN			0%	0%	80%	84%	88%	92%	96%	100%
Ingresos por ventas			-	-	2,100,000.00	2,205,000.00	2,310,000.00	2,415,000.00	2,520,000.00	2,625,000.00
(Menos)										
Costo de ventas			-	-	175,226.60	183,987.93	192,749.26	201,510.59	210,271.92	219,033.25
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>			-	-	<b>1,924,773.40</b>	<b>2,021,012.07</b>	<b>2,117,250.74</b>	<b>2,213,489.41</b>	<b>2,309,728.08</b>	<b>2,405,966.75</b>
Menos:										
Gastos de administración y ventas			268,950.05	268,950.05	369,424.58	369,424.58	369,424.58	285,893.10	285,893.10	281,893.10
Costos de financiación			-	-	42,206.13	35,153.80	27,466.77	19,087.90	9,954.93	-
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN TRABAJADORES E IMPUESTOS</b>			<b>-268,950.05</b>	<b>-268,950.05</b>	<b>1,513,142.69</b>	<b>1,616,433.68</b>	<b>1,720,359.39</b>	<b>1,908,508.41</b>	<b>2,013,880.05</b>	<b>2,124,073.65</b>
15% Trabajadores			-	-40,342.51	226,971.40	242,465.05	258,053.91	286,276.26	302,082.01	318,611.05
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>			<b>-268,950.05</b>	<b>-228,607.54</b>	<b>1,286,171.29</b>	<b>1,373,968.63</b>	<b>1,462,305.48</b>	<b>1,622,232.15</b>	<b>1,711,798.04</b>	<b>1,805,462.60</b>
Impuesto a la renta			-	-50,293.66	282,957.68	302,273.10	321,707.21	356,891.07	376,595.57	397,201.77
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>			<b>-268,950.05</b>	<b>-178,313.88</b>	<b>1,003,213.60</b>	<b>1,071,695.53</b>	<b>1,140,598.28</b>	<b>1,265,341.08</b>	<b>1,335,202.47</b>	<b>1,408,260.83</b>

**FIGURA 21 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**

Creado por: Autores

#### 4.5.11.2 Estado de fuentes y usos proyectado

ESTADO DE FUENTES Y USOS										
FASE	INVERSIÓN		OPERACIONAL							
AÑO	0	0'	1	2	3	4	5	6	7	8
NIVEL DE PRODUCCIÓN			0%	0%	80%	84%	88%	92%	96%	100%
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>										
1. Recursos financieros	229,000.00	588,196.20	30,128.51	-	95,453.42	1,909.67	2,214.67	2,214.67	907,117.14	-
2. Ingresos por concepto de ventas			-	-	2,100,000.00	2,305,000.00	2,310,000.00	2,415,000.00	2,520,000.00	2,625,000.00
<b>TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO</b>	<b>229,000.00</b>	<b>588,196.20</b>	<b>30,128.51</b>	<b>-</b>	<b>2,195,453.42</b>	<b>2,206,909.67</b>	<b>2,312,214.67</b>	<b>2,417,214.67</b>	<b>2,427,117.14</b>	<b>2,625,000.00</b>
<b>SALIDAS DE EFECTIVO</b>										
1. Incremento activos totales	229,000.00	212,843.76	35,381.51	-	77,053.42	1,909.67	1,909.67	1,909.67	1,909.67	1,909.67
2. Costos de operación (sin depreciación y amortizaciones)			185,426.60	185,426.60	458,594.40	465,555.73	474,117.06	482,878.89	491,639.72	500,401.05
3. Costos de financiación			-	-	42,206.13	35,153.80	27,466.77	19,087.90	9,954.93	-
4. Pago de préstamos					78,359.17	85,411.50	93,098.55	101,477.40	110,610.58	
5. Participación trabajadores (15%)			-	-40,342.51	226,971.40	242,465.05	258,053.91	286,276.26	302,082.01	318,611.05
6. Impuestos				-50,293.66	282,957.68	302,273.10	321,707.21	356,891.07	376,595.57	397,201.77
<b>TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO</b>	<b>229,000.00</b>	<b>212,843.76</b>	<b>220,808.11</b>	<b>94,790.43</b>	<b>1,164,142.21</b>	<b>1,132,568.85</b>	<b>1,176,353.14</b>	<b>1,248,520.69</b>	<b>1,292,792.26</b>	<b>1,218,123.54</b>
<b>ENTRADAS MENOS SALIDAS</b>	<b>-</b>	<b>375,352.45</b>	<b>(190,679.60)</b>	<b>(94,790.43)</b>	<b>991,311.22</b>	<b>1,074,340.82</b>	<b>1,135,861.53</b>	<b>1,168,693.98</b>	<b>1,134,324.88</b>	<b>1,406,876.46</b>
<b>SALEDO ACUMULADO DE EFECTIVO</b>	<b>-</b>	<b>375,352.45</b>	<b>182,672.85</b>	<b>87,882.41</b>	<b>1,079,193.63</b>	<b>2,153,534.45</b>	<b>3,289,395.98</b>	<b>4,458,089.96</b>	<b>5,592,414.84</b>	<b>7,999,291.30</b>

**FIGURA 22 ESTADO DE FUENTES Y USOS PROYECTADOS**

Creado por: Autores

#### 4.5.11.3 Balance general proyectado



BALANCE GENERAL PROYECTADO										
FASE	INVERSIÓN			OPERACIONAL						
AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	
NIVEL DE PRODUCCIÓN	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
<b>ACTIVOS</b>										
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>										
Efectivo		212,207.45	117,517.01	1,141,092.70	2,210,283.74	3,264,395.49	4,524,639.69	6,099,714.79	8,067,441.47	
Inventarios de materia prima				12,200.00	12,800.00	13,410.00	14,030.00	14,660.00	15,290.00	
Inventarios de productos en proceso				14,602.22	15,232.31	15,862.44	16,492.56	17,122.66	17,752.77	
Inventarios de productos terminados		493.91	493.91	987.85	1,004.99	1,020.32	1,035.64	1,051.00	1,066.34	
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>212,001.36</b>	<b>118,000.92</b>	<b>1,170,675.56</b>	<b>2,247,631.65</b>	<b>3,305,507.25</b>	<b>4,556,415.90</b>	<b>6,132,995.45</b>	<b>8,102,045.58</b>	
Muebles y Enseres		3,122.50	3,122.50	3,122.50	3,122.50	3,122.50	3,122.50	3,122.50	3,122.50	
Maquinaria y Equipo		2,119.50	2,119.50	2,119.50	2,119.50	2,119.50	2,119.50	2,119.50	2,119.50	
Veículos	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	
Edificios										
Terreno										
Depreciación acumulada			-525.30	-1,050.60	-1,575.93	-2,101.27	-2,626.60	-3,151.93	-3,677.26	
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>20,000.00</b>	<b>25,253.00</b>	<b>24,727.70</b>	<b>24,202.40</b>	<b>19,143.77</b>	<b>14,085.13</b>	<b>9,026.50</b>	<b>4,501.20</b>	<b>-24.10</b>	
<b>OTROS ACTIVOS</b>										
Activos diferidos	207,400.00	414,800.75	331,952.60	248,994.45	165,996.30	82,998.15				
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>207,400.00</b>	<b>414,800.75</b>	<b>331,952.60</b>	<b>248,994.45</b>	<b>165,996.30</b>	<b>82,998.15</b>				
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>227,400.00</b>	<b>440,243.75</b>	<b>509,521.66</b>	<b>391,297.78</b>	<b>1,956,015.63</b>	<b>2,344,514.34</b>	<b>3,394,533.75</b>	<b>4,590,917.10</b>	<b>6,692,531.35</b>	
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>										
<b>PASIVO</b>										
Pasivo corriente								305.00	610.00	
Préstamo		468,958.96			390,597.79	305,086.29	212,007.76	110,416.26		
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>468,958.96</b>			<b>390,597.79</b>	<b>305,086.29</b>	<b>212,007.76</b>	<b>110,915.36</b>	<b>610.00</b>	
<b>PATRIMONIO</b>										
Capital Social	229,000.00	346,239.24	376,267.75	376,267.75	431,921.17	433,730.84	435,540.51	437,350.18	439,159.86	
Utilidad acumulada		-268,960.05	-447,265.31	-855,949.67	-1,627,646.20	-2,768,243.48	-4,033,984.56	-5,368,787.02	-6,777,047.65	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>229,000.00</b>	<b>346,239.24</b>	<b>107,417.70</b>	<b>-78,896.18</b>	<b>987,779.84</b>	<b>2,061,376.84</b>	<b>3,203,883.99</b>	<b>4,471,134.74</b>	<b>6,243,897.39</b>	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>229,000.00</b>	<b>895,398.20</b>	<b>107,417.70</b>	<b>-78,896.18</b>	<b>1,378,388.63</b>	<b>2,366,562.34</b>	<b>3,415,571.75</b>	<b>4,592,050.10</b>	<b>6,244,417.39</b>	

FIGURA 23 BALANCE GENERAL PROYECTADO  
Creado por: Autores

#### 4.5.11.4 Estado de Flujo de Efectivo proyectado

FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO										
FASE	MÉTODO DIRECTO									
	INVERSIÓN			OPERACIONAL						
AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	
<b>NIVEL DE PRODUCCIÓN</b>										
<b>INGRESOS</b>										
Ingreso por ventas				2,900,000.00	2,205,000.00	3,310,000.00	2,415,000.00	3,520,000.00	2,625,000.00	
Otros ingresos										
<b>TOTAL INGRESOS</b>				<b>2,900,000.00</b>	<b>2,205,000.00</b>	<b>3,310,000.00</b>	<b>2,415,000.00</b>	<b>3,520,000.00</b>	<b>2,625,000.00</b>	
<b>COSTOS Y GASTOS</b>										
Costos de producción					-111,227	-115,388	-119,549	-123,710	-127,871	
Costos de administración y mantenimiento		-284,850	-260,559	-236,268	-211,977	-187,686	-163,395	-139,104	-114,813	
Costos de financiamiento					-32,000	-32,000	-32,000	-32,000	-32,000	
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN</b>		<b>-284,850.05</b>	<b>-260,559.05</b>	<b>-208,267.81</b>	<b>-148,204.77</b>	<b>-147,633.01</b>	<b>-145,715.01</b>	<b>-142,804.00</b>	<b>-140,813.00</b>	
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA</b>										
Participación trabajadores		-265,918.65	-265,918.65	-1,115,143.64	-1,616,433.64	-2,117,723.64	-2,619,013.64	-3,120,303.64	-3,621,593.64	
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>-265,918.65</b>	<b>-265,918.65</b>	<b>-1,115,143.64</b>	<b>-1,616,433.64</b>	<b>-2,117,723.64</b>	<b>-2,619,013.64</b>	<b>-3,120,303.64</b>	<b>-3,621,593.64</b>	
Impuesto a la renta					-50,333.65	-50,333.65	-50,333.65	-50,333.65	-50,333.65	
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>-265,918.65</b>	<b>-265,918.65</b>	<b>-1,115,143.64</b>	<b>-1,616,433.64</b>	<b>-2,117,723.64</b>	<b>-2,619,013.64</b>	<b>-3,120,303.64</b>	<b>-3,621,593.64</b>	
<b>Más ajustes de gastos no desembolsados:</b>										
Deuda depreciación		525.30	1,050.60	1,575.93	2,101.27	2,626.60	3,151.93	3,677.26	4,202.50	
Amortización de intangibles		82,998.15	82,998.15	82,998.15	82,998.15	82,998.15	82,998.15	82,998.15	82,998.15	
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>		<b>-183,620.60</b>	<b>-183,620.60</b>	<b>-1,032,270.33</b>	<b>-1,513,752.33</b>	<b>-2,000,000.00</b>	<b>-2,486,655.06</b>	<b>-2,973,303.64</b>	<b>-3,460,391.64</b>	
<b>INVERSIONES</b>										
Inversión fija		-207,400.00								
Inversión intangible		-207,400.00								
Inversión capital de trabajo										
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>-229,000.00</b>	<b>-212,043.76</b>	<b>-35,304.51</b>		<b>-11,053.42</b>	<b>-1,909.67</b>	<b>-1,909.67</b>	<b>-1,909.67</b>	<b>-1,909.67</b>	
Más más de cuentas del mismo tipo										
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	<b>-229,000.00</b>	<b>-212,043.76</b>	<b>-220,608.81</b>	<b>-34,198.43</b>	<b>1,094,276.36</b>	<b>1,051,042.65</b>	<b>1,226,745.29</b>	<b>1,314,024.10</b>	<b>1,466,398.29</b>	
Préstamo		468,958.96								
Amortización del préstamo					-32,000.00	-32,000.00	-32,000.00	-32,000.00	-32,000.00	
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>229,000.00</b>	<b>256,915.21</b>	<b>-270,608.81</b>	<b>-34,198.43</b>	<b>335,857.79</b>	<b>1,019,042.65</b>	<b>1,194,745.29</b>	<b>1,282,024.10</b>	<b>1,434,398.29</b>	
<b>FLUJO ACUMULADO</b>	<b>-229,000.00</b>	<b>27,119.21</b>	<b>(193,634.39)</b>	<b>(268,405.34)</b>	<b>647,212.45</b>	<b>1,715,065.41</b>	<b>2,853,450.41</b>	<b>4,165,951.39</b>	<b>5,600,351.27</b>	

FIGURA 24 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO  
Creado por: Autores

#### 4.5.12 Evaluación Financiera



INDICADORES ECONÓMICOS										
TASA DE DESCUENTO	12%									
VALOR PRESENTE NETO	3,968,177.73									
TIR	89%									
RELACIÓN BENEFICIO-COSTO										
INGRESOS TOTALES	-	468,956.96	-	-	2,100,000.00	2,205,000.00	2,310,000.00	2,508,412.14	2,583,092.10	2,690,001.77
EGRESOS TOTALES	-229,000.00	-212,843.76	-220,808.11	-94,790.43	-1,164,142.21	-1,132,568.85	-1,176,353.14	-1,235,865.41	-1,292,792.26	-1,218,123.54
FLUJO NETO	-229,000.00	256,113.21	-220,808.11	-94,790.43	935,857.79	1,072,431.15	1,133,646.86	1,272,546.73	1,290,299.84	1,471,878.23
INGRESOS DESCONTADOS	5,946,608.54									
EGRESOS DESCONTADOS	(3,556,563.86)									
RELACIÓN BENEFICIO-COSTO	1.67									

**FIGURA 25 EVALUACIÓN FINANCIERA**

Creado por: Autores

#### 4.5.13 Punto de Equilibrio (PE)

PUNTO DE EQUILIBRIO								
	1	2	3	4	5	6	7	8
COSTO FIJO	268,950.05	268,950.05	411,630.71	404,578.39	396,891.35	304,981.00	295,848.03	281,893.10
COSTO VARIABLE TOTAL	0	0	175,226.60	183,987.93	192,749.26	201,510.59	210,271.92	219,033.25
COSTO TOTAL	268,950.05	268,950.05	586,857.31	588,566.32	589,640.61	506,491.59	506,119.95	500,926.35
INGRESOS	0	0	2,100,000.00	2,205,000.00	2,310,000.00	2,415,000.00	2,520,000.00	2,625,000.00
PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES	0	-	449,104.55	441,410.20	433,023.36	332,745.71	322,781.30	307,555.95
PUNTO DE EQUILIBRIO EN TONELADAS			299	294	289	222	215	205
PRODUCCIÓN ANUAL	0	0	1,400	1,470	1,540	1,610	1,680	1,750

**FIGURA 26 PUNTO DE EQUILIBRIO**

Creado por: Autores

PUNTO DE EQUILIBRIO GRÁFICO ( PRIMER AÑO DE PRODUCCION)				
UNIDADES (TONELADAS)	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTO TOTAL	INGRESO TOTAL
0	0	268950.05	268950.05	0
200	25032.371	268950.05	293982.42	300000
400	50064.743	268950.05	319014.79	600000
600	75097.114	268950.05	344047.17	900000
800	100129.49	268950.05	369079.54	1200000
1000	125161.86	268950.05	394111.91	1500000
1200	150194.23	268950.05	419144.28	1800000
1400	175226.6	268950.05	444176.65	2100000

**FIGURA 27 PUNTO DE EQUILIBRIO**

Creado por: Autores

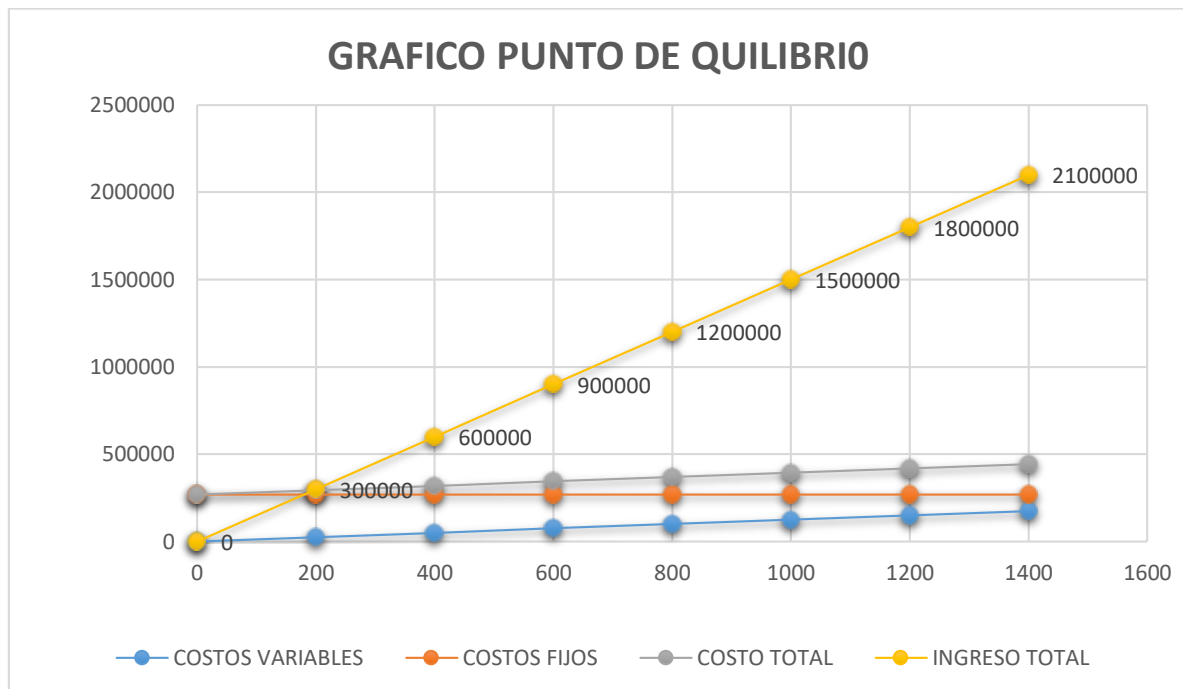


FIGURA 28 GRAFICO PUNTO DE EQUILIBRIO

Creado por: Autores

#### 4.5.14 Conclusiones de la evaluación financiera

- Se puede evidenciar que en los indicadores financieros el valor de Tasa interna de retorno (TIR) es del 89% lo que nos demuestra que la factibilidad del proyecto es aceptable
- Se puede determinar que la recuperación de la inversión del proyecto se da a partir del tercer año de producción y se puede denotar un punto de equilibrio en el sexto año y evidenciar el crecimiento de los ingresos.
- En conclusión, las condiciones que ofrece el sector de San Miguel de Urququí son realmente adecuadas ya que permite una producción paulatina del

aguacate hass, que permitirá la exportación de la fruta al mercado internacional cumpliendo con los requisitos de insalubridad y calidad.

## **4.6 Estudio Organizacional**

### **4.6.1 Introducción**

El estudio organizacional busca determinar la capacidad operativa del proyecto con el fin de conocer y evaluar fortalezas y debilidades, además de tomar en cuenta las tres primeras etapas del proceso administrativo que es la planificación, la organización y su constitución.

La primera etapa consiste a la creación de misión, visión , objetivos estratégicos, valores corporativos y políticas empresariales; la segunda etapa se enfoca en los organigramas estructurales, manuales de funciones además de procesos y por tercera etapa detalla la constitución jurídica empezando por el nombre o razón social del proyecto, mismo que deberá ser claro y fácil de memorizar por los clientes, seguidamente se define la figura lícita, el lugar exacto de ubicación considerado como el domicilio, el objeto lícito y finalmente los requisitos legales y tributarios para el funcionamiento.

En conclusión, este estudio se refiere a la responsabilidad, comunicación, autoridad que necesita una empresa para ponerse en marcha y lograr cumplir los objetivos planteados.

### **4.6.3 Objetivo**

Diseñar la propuesta organizacional de la producción de aguacate hass “Delicious palta” con el fin de establecer los lineamientos que faciliten su eficiente administración y el cumplimiento de los objetivos.

#### 4.6.4 La Empresa.

La empresa es una organización, de duración más o menos larga, cuyo objetivo es la consecución de un beneficio a través de la satisfacción de una necesidad de mercado.

Con el único fin de ofrecer un bien o servicio a cambio de una remuneración económica durante un periodo de tiempo determinado con el cumplimiento de objetivos o metas que se trazaran dentro de la entidad.

##### 4.6.4.1 Nombre de la Empresa o Razón Social

La empresa “Delicious Palta” se dedicará a la producción y exportación de aguacate hass al mercado español con el único propósito de satisfacer una demanda insatisfecha. Actualmente está conformada por dos socios y su ubicación estará situada en la zona 4, de la empresa pública Siembra E.P. del cantón San Miguel de Urcuquí provincia de Imbabura.

##### 4.6.4.2 Logotipo



FIGURA 29 LOGOTIPO

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Autores.

Este logotipo reúne todas las características que debe tener el nombre de una empresa y estas son:

**Descriptivo:** El nombre proyecta lo que es en si la empresa, una productora agrícola que se dedica a la producción del aguacate has para su exportación.

**Original:** Es un logo exclusivo para la empresa ya que expresa lo que es la organización.

**Atractivo:** Su diseño y contenido es llamativo para todas las personas ya que llama la atención por su figura de aguacate saludable, esta fruta contiene vitaminas y grasas saludables que requieren nuestro cuerpo.

**Claro y simple:** “Delicious Palta” hace referencia a la producción de aguacate hass, tiene como objetivo llamar la atención del comprador internacional, al ser un nombre de como se lo conoce en los otros mercados para su adquisición.

**Significativo:** Hace ilusión que todas las personas lo puede consumir y adquirir ya que tiene beneficios saludables

**Agradable:** Tiene dirección a la fruta que se ofrece en el mercado internacional y además representa en si lo que es la empresa al ofrecer un aguacate sano con todas las normas de higiene, y de calidad para el consumo de las personas en todas las edades.

#### **4.6.4.3 Slogan**

El slogan es la marca que se intenta por todos los medios que se quede grabada en la memoria de los compradores actuales o potenciales, esta se complementa con el nombre escogido que se presenta en la propuesta de negocio y es la siguiente:

“Comer sano depende de ti”

#### **4.6.4.4 Misión**

Satisfacer las necesidades de nuestros consumidores ofreciéndoles una fruta de calidad, con todas las normas de higiene en la producción y exportación del producto agrícola. A la vez contribuir al desarrollo de nuestros colaboradores de la zona de Urcuquí provincia de Imbabura.

#### **4.6.4.5 Visión**

Ser una organización productora y exportadora de aguacate hass, líder en el mercado internacional, que se mantendrá más allá en el tiempo que las otras empresas que se caracterizará por el cumplimiento de los estándares de calidad e innovación constante de los procesos de protección del medio ambiente, así mismo cumpliendo valores de honestidad, servicio y responsabilidad para satisfacer las necesidades del mercado español.

#### **4.6.4.6 Objetivos estratégicos**

- Establecer condiciones laborales aptas para todos los trabajadores de la empresa.
- Implementar canales de comunicación internas y externas, con el propósito de conocer los requerimientos del personal como del consumidor para un buen manejo de producción y exportación.

- Generar rentabilidad económica para la empresa "Delicious palta", a través del uso adecuado de los recursos agrícolas con el menor costo de producción y mayor calidad.
- Mantener informado a nuestro mercado efectivo sobre la calidad y tamaño de la fruta que se estará ofertando a través de medios de comunicación que estén dentro del alcance del consumidor.
- Crear instrumentos de evaluación que determinen el requerimiento apropiado de acuerdo con la necesidad del cliente.
- Brindar al mercado español un servicio de calidad que cumpla con todas las expectativas del consumidor.

#### **4.6.4.7 Valores corporativos**

**Respeto.** Tratar a todas las personas por igual, valorar su trabajo y corregir los errores, es un trato de respeto a las relaciones humanas entre trabajadores y clientes

**Responsabilidad Social.** Compromiso que tiene la empresa con la comunidad donde se ubica. La finalidad es generar y poner en práctica diversas iniciativas y actividades que contribuyan a mejorar la vida en comunidad

**Honestidad.** La transparencia, sinceridad y franqueza, son valores que se exige y desea actualmente la entidad es una herramienta para ganarse la confianza y credibilidad frente al entorno.

**Puntualidad en las entregas.** El tiempo de entrega del producto es importante para mantener relaciones duraderas con el cliente.

**Adaptabilidad.** La adaptación de la organización a los cambios mediante estrategias, parámetros en relación con el entorno.

**Constancia.** A través de la constancia y la perseverancia se alcanzan los objetivos.

**Responsabilidad laboral.** Los empleados están protegidos contra contingencias que se ocasionen a causa u ocasión del trabajo, reconociendo de forma principal la promoción, prevención, prestación económicas y asistenciales por accidentes laborales y enfermedad profesional.

#### **4.6.4.8 Políticas empresariales**

- Conservar un orden adecuado de los implementos o herramientas de trabajo tanto como para producción y parte administrativa.
- Captar todos los requerimientos de los compradores al momento de tener un pedido de la fruta para que no existan inconvenientes al instante del envío al mercado internacional.
- Entablar el trabajo en equipo y relaciones laborales dentro de las diferentes áreas profesionales que se labora dentro de la empresa.
- Brindar seguridad y conformidad al trabajador para un buen desarrollo de las actividades que le han sido encargadas dentro de la empresa agrícola.
- Cuidar responsablemente todos los bienes de la empresa “Delicious Palta” con el fin de asegurar la efectividad de las operaciones de producción y exportación de la fruta.
- Conocer y dominar todas las directrices de producción y cosecha que permitan que la fruta cumpla con todos los estándares de calidad y de sanidad que requiere el mercado español.

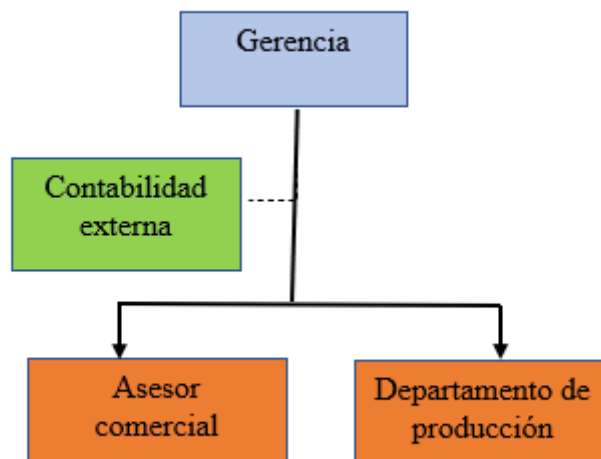


#### 4.6.4.9 Organigrama estructural

Las dimensiones estructurales de la empresa es la base fundamental para establecer el enfoque formal con un orden jerárquico para la determinación de la autoridad y la centralización para la toma de decisiones

El organigrama estructural es una orientación formal donde se dividen las funciones los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y responsabilidad, los canales formales de la comunicación, la naturaleza lineal o asesoramiento del departamento, y las relaciones con los diferentes niveles inferiores.

Organigrama estructural



**FIGURA 30 ORGANIGRAMA**

**Creado por:** Autores

#### **NIVEL EJECUTIVO:**

En nivel ejecutivo estará ubicado el gerente general, su función principal es llevar a cabo el proceso administrativo, la cual es responsable de la planeación, dirección y control de todas las actividades dentro de un plazo determinado. Así

mismo responsable de legar las diferentes funciones a todos sus colaboradores que se encuentren en las áreas inferiores, con el único fin de dar un seguimiento de que se cumpla lo expuesto.

Finalmente será la persona que dirigirá el equipo de trabajo estableciendo canales de comunicación que permita resolver dudas problemas o situaciones en las que él deba intervenir para que todos cumplan con el mismo objetivo

## **NIVEL MEDIO**

En este nivel se encuentra un profesional externo que se va a desempeñar en razón social del desarrollo de la contabilidad.

El contador externo es una persona que no pertenece a la empresa, este sirve de apoyo para la ejecución de actividades que se desarrollaran dentro de la organización “Delicious Palta” encargado de la contabilidad, la declaración de impuestos y de igual forma en la revisión de las declaraciones que podría adeudar y no se tenga conocimiento.


## **NIVEL OPERATIVO**

En este nivel profesional se encuentra el asesor comercial y los agricultores o personas encargadas de la producción agrícola.

En cuanto al asesor comercial este es el encargado de las negociaciones con el mercado español y de realizar las diferentes directrices de contratos. de igual manera en la búsqueda de compradores para la exportación de la fruta. En la parte de producción agrícola serán personas que se especializan en la agricultura u obreros para las diferentes áreas de siembra, riego, mantenimiento de las áreas y cosecha del aguacate hass.

#### 4.6.4.10 Manuales de funciones

La empresa “Delicious palta” dedicada a la producción y exportación del aguacate hass con el fin de desarrollar las actividades requeridas en cada departamento y de igual forma con los trabajadores conozcan sus actividades específicas el perfil que se requiere para formar parte de la organización es el siguiente.

	<b>MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGO</b>	<b>Versión N°</b>
		<b>01/01/2020</b>
<b>Cargo:</b>	Gerente General	
<b>Área:</b>	Gerencia	
<b>Nivel:</b>	Ejecutivo	
<b>Reporta a:</b>	No Aplica	
<b>MISIÓN DEL ÁREA</b>		
Ejecutar de manera adecuada el proceso de planificar, organizar y controlar todas las actividades con respeto a la empresa “Delicious palta” para lograr el cumplimiento de todos los objetivos organizacionales.		
<b>PERFIL</b>		

- Formación Académica Graduado Ingeniería Agronómica o Administración de Agronegocios.
- Preferentemente con Maestría en Finanzas o Administración de Empresas.
- Experiencia Previa De 5 a 8 años de experiencia en el cargo relacionadas con el mercado agropecuario, preferiblemente en agricultura de aguacate.
- Trabajo bajo presión.
- facilidad de manejo del personal y trabajo en equipo.

## **FUNCIONES**

- Ejercer la representación legal de la Empresa.
- Administrar globalmente todas las actividades de la empresa, buscando siempre el mejoramiento organizacional y económico.
- Garantizar el cumplimiento de metas, objetivos, reglamentos e instructivos internos con el fin de tener un control adecuado de la empresa.
- Participar en reuniones en el directorio para analizar y coordinar las actividades empresariales de manera que coordine, control y seguimiento el cumplimiento del plan estratégico.
- Participar en reuniones acerca de la producción agrícola y exportaciones de aguacate hass o ferias que se realicen ya sean públicas y privadas.
- Elaborar plan de motivación y capacitación del personal.
- Efectuar la evaluación de desempeño del personal de manera periódica.
- Ejecutar el proceso de contratación de personal.
- Controlar el cumplimiento de los planes y programas de producción.

- Controlar los índices y costos de producción.
- Controlar la producción de la fruta

	<b>MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGO</b>	<b>Versión N° 1</b>
		<b>01/01/2020</b>
<b>Cargo:</b>	Contador	
<b>Área:</b>	Externo	
<b>Nivel:</b>	Medio	
<b>Reporta a:</b>	Gerente	
<b>MISIÓN DEL ÁREA</b>		

Dar un servicio adecuado a la empresa, con el propósito de entablar buenas relaciones con la parte administrativa generando un ambiente confortable para el buen manejo económico de la empresa dando una imagen fiel y representativa de la organización.


#### **PERFIL**

- Profesional con título de contador y auditor
- Experiencia mínima: 2 años en cargos similares del manejo de impuestos.
- Valores y principios como ética, responsabilidad, compromiso con la empresa mientras desempeña las actividades dentro de la organización.
- Poseer conocimientos sobre declaraciones de impuestos y elaboración de estados financieros para presentar a gerencia.

#### **FUNCIONES**

- Conocer acerca de lo que se dedica la empresa.
- Dar informes mensuales acerca de las transacciones económicas y reportes de declaraciones.
- Establecer los procedimientos para la gestión de la información financiera por medio de los registros contables
- tener archivados todos los documentos para presentación cuando se requiera.
- Brindar información precisa y concisa acerca de los estados financieros y análisis de estos.
- Informar a la gerencia de pérdidas o ganancias dentro de un periodo.
- Ordenar cronológicamente los documentos emitidos y recibidos por la empresa "Delicious palta".
- Informarse periódicamente sobre políticas administrativas para la conciliación o eliminación de los documentos de acuerdo con su grado de importancia.

- Brindar de manera adecuada información acerca de las pérdidas o ganancias de la empresa.

	<b>MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGO</b>	<b>Versión N° 1</b>
		<b>01/01/2020</b>
<b>Cargo:</b>	Asesor comercial	
<b>Área:</b>	Asesoramiento y búsqueda de clientes	
<b>Nivel:</b>	Operativo	
<b>Reporta a:</b>	Gerente	
<b>MISIÓN DEL ÁREA</b>		
Establecer estrategias de comercio con lineamientos operacionales en la búsqueda de clientes potenciales para la empresa dentro de periodo con el único objetivo de crecer como organización y hacerse conocer en el mercado internacional.		
<b>PERFIL</b>		


- ✓ Profesional de cuarto nivel en comercio exterior y asesoramiento.
- ✓ Experiencia de 3 a 5 años en el manejo de asesoramiento y búsqueda de clientes en los mercados exterior
- ✓ Entusiasta por aprender cosas nuevas en cuanto a la satisfacción del cliente y sus requerimientos
- ✓ Valores como el respeto, puntualidad, honestidad y lealtad en cuanto al manejo de la información de los clientes
- ✓ Habilidad para generar estrategias de convencimiento a los nuevos compradores de la fruta

### **FUNCIONES**

- Tener las herramientas apropiadas para poder establecer una buena comunicación con los clientes.
- Ordena las entrevistas cronológicamente de manera eficiente siendo receptivo y comprensivo de acuerdo con quien deba dirigirse.
- Preparar un informe acerca de los requerimientos del cliente mensualmente.
- Investigar y estar al día sobre novedades, lanzamientos, productos discontinuos, cambios en las políticas comerciales o de fabricación, leyes y todo lo que pudiera afectar o incidir en la venta.
- Brindar información pertinente en los tiempos adecuados o requerida para la toma de decisiones y el cumplimiento de objetivos.

		<b>Versión N° 1</b>
--	--	---------------------



	<b>MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DE CARGO</b>	<b>01/01/2020</b>
<b>Cargo:</b>	Agricultor	
<b>Área:</b>	Siembra y cosecha	
<b>Nivel:</b>	Operativo	
<b>Reporta a:</b>	Gerente	
<b>MISIÓN DEL ÁREA</b>		
Establecer estrategias desde la siembra hasta la cosecha para tener una fruta de calidad cumpliendo con todos los requerimientos y estándares de producción para la exportación de la fruta.		
<b>PERFIL</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ser agricultor o saber de agricultura.</li> <li>● Saber desenvolverse en cada área de producción.</li> <li>● Conocer métodos de siembra y riego</li> <li>● Ser responsable, educado y estar dispuesto a cumplir el horario de trabajo.</li> </ul>		
<b>FUNCIONES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Desarrollar las actividades de acuerdo con lo estipulado en los métodos de cultivo de la fruta.</li> <li>● Dar respuesta inmediata si las plantas están teniendo alguna una enfermedad.</li> <li>● Informar de los tiempos de riego para determinar el consumo del agua y no exceder la hidratación de la planta.</li> </ul>		

#### 4.6.4.11 Mapa de Procesos

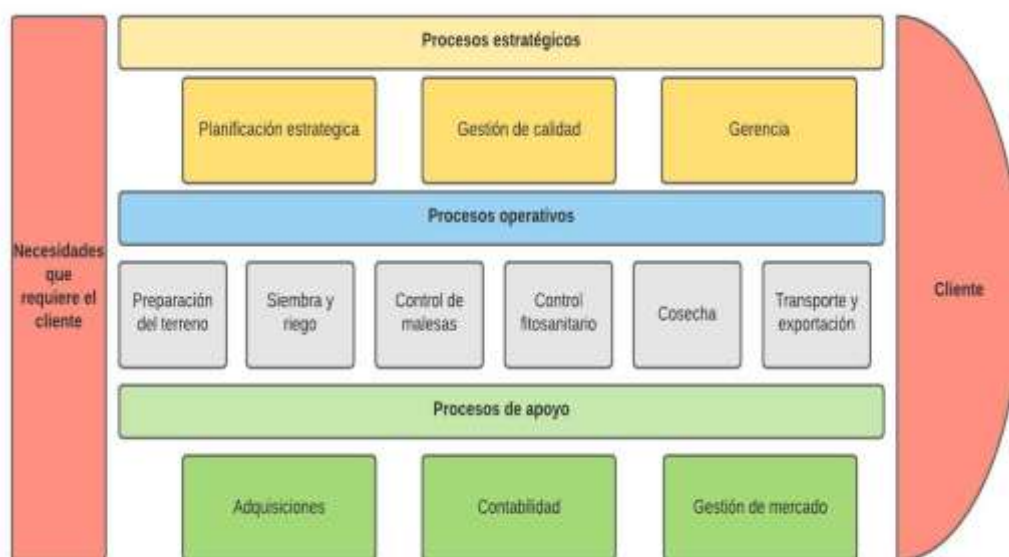



FIGURA 31 MAPA DE PROCESOS

#### 4.6.4.12 Manual de cada proceso operativo con diagrama de flujo

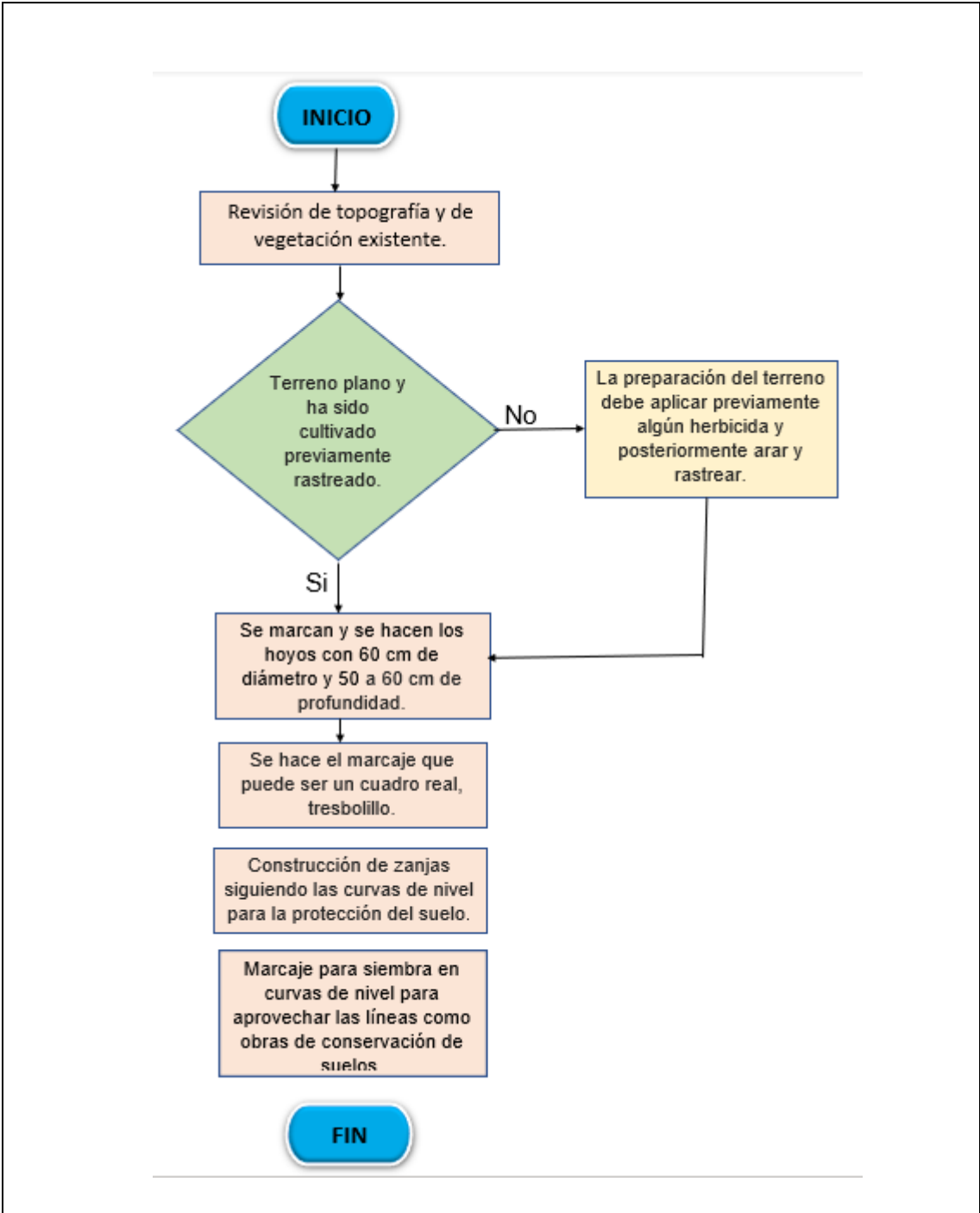
##### 4.6.2.12.1 Preparación del terreno

	<p><b>MANUAL DE PROCESOS DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y EXPORTADORA DELICIOUS PALTA</b></p>	
---	---	--


<b>PROCESO</b>	Preparación de terrenos		
<b>PROPÓSITO</b>	Detallar el procedimiento de la preparación de terrenos para producción de aguacate hass		
<b>ALCANCE</b>	Intervienen el área de producción.		
<b>REFERENCIAS</b>	La misión, visión y el plan estratégico son los elementos clave.		
<b>RESPONSABLE</b>	El gerente es quien elabora, revisa, socializa a los colaboradores, implementa y realiza evaluaciones al cumplimiento de plan estratégico, además de adjuntar un plan de mejora de ser el caso.		
<b>DESCRIPCIÓN DEL PROCESO</b>			
<b>N°</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	
1	Administrador	La preparación del terreno depende de la topografía y de la vegetación existente.	
2	Administrador	Si el terreno es plano y ha sido cultivado previamente, no necesita preparación,	
3	Administrador	Solo se mara y se realizan orificios en la tierra con un diámetro de 60 cm y con un interior de medio metro.	
4	Administrador	Si es plano, pero tiene malas hierbas, debe aplicar previamente algún herbicida y posteriormente arar y rastrear.	

5	<b>Administrador</b>	Posteriormente se hace el marcaje que puede ser un cuadro real, tresbolillo y otros
6	<b>Administrador</b>	Es conveniente construir zanjas siguiendo las curvas de nivel para la protección del suelo. También se puede hacer el marcaje para siembra en curvas de nivel para aprovechar las líneas como obras de conservación de suelos.
<b>FECHA</b>		<b>ÚLTIMA REVISIÓN:</b>
		<b>FIRMA:</b>

<b>PROCESOS DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y EXPORTADORA "DELICIOUS PALTA"</b>	Pá g. 1/ 2
<b>Administrador</b>	

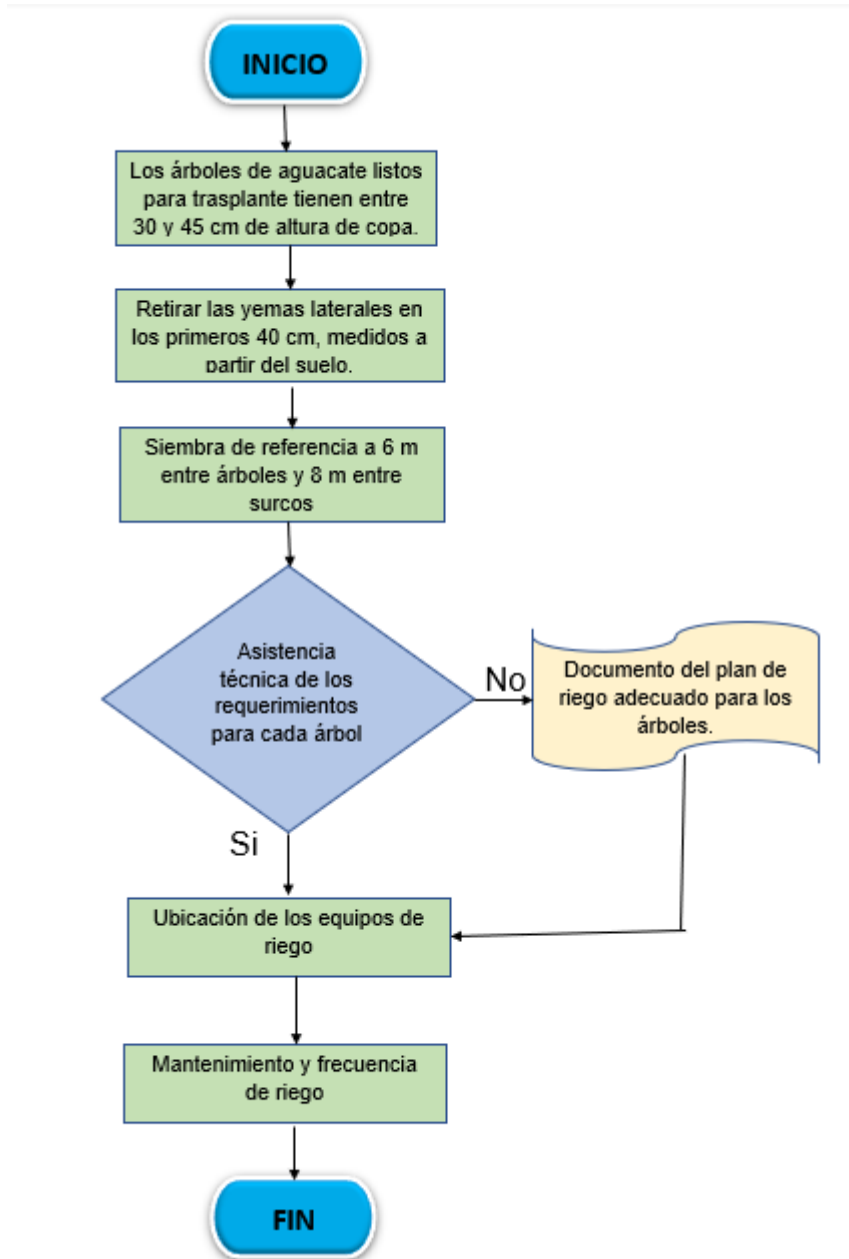


#### 4.6.4.12.2 Siembra y riego

		<b>MANUAL DE PROCESOS DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y EXPORTADORA DELICIOUS PALTA</b>	
<b>PROCESO</b>		Siembra y riego	
<b>PROPÓSITO</b>		Detallar el procedimiento de siembra y riego para producción de aguacate hass	
<b>ALCANCE</b>		Intervienen el área de producción.	
<b>REFERENCIAS</b>		La misión, visión y el plan estratégico son los elementos clave.	
<b>RESPONSABLE</b>		El gerente es quien elabora, revisa, socializa a los colaboradores, implementa y realiza evaluaciones al cumplimiento de plan estratégico, además de adjuntar un plan de mejora de ser el caso.	
<b>DESCRIPCIÓN DEL PROCESO</b>			
<b>N°</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	
	<b>BLE</b>		


1	Administrador	Los árboles de aguacate listos para trasplante tienen entre 30 y 45 cm de altura de copa, medidos desde la zona de injertación hasta el ápice
2	Administrador	Es preciso retirar las yemas laterales en los primeros 40 cm, medidos a partir del suelo, dejando el ápice con un solo brote terminal, lo que constituirá un eje de crecimiento rápido
3	Administrador	Se deben tener distancias de siembra como referencia a 6 m entre árboles y 8 m entre surcos, que en suelos de alta fertilidad se pueden ampliar a 8 x 8 m.
4	Administrador	En zonas de ladera, por manejo fitosanitario y conservación de suelos, se recomiendan siembras en triángulo. Estas también se usan en zonas planas con el propósito de obtener un sistema más intensivo, puesto que incrementa la cantidad de árboles en un 15% frente a la siembra
5	Administrador	Es primordial que junto con el asistente técnico se determinen los requerimientos por árbol, para establecer un plan de riego adecuado
6	Administrador	Es primordial ubicar acertadamente los equipos de riego, calibrarlos y realizar el mantenimiento oportunamente, evitando errores en el manejo y frecuencia del riego.
FECHA:		ÚLTIMA REVISIÓN:
		FIRMA:

Administrador



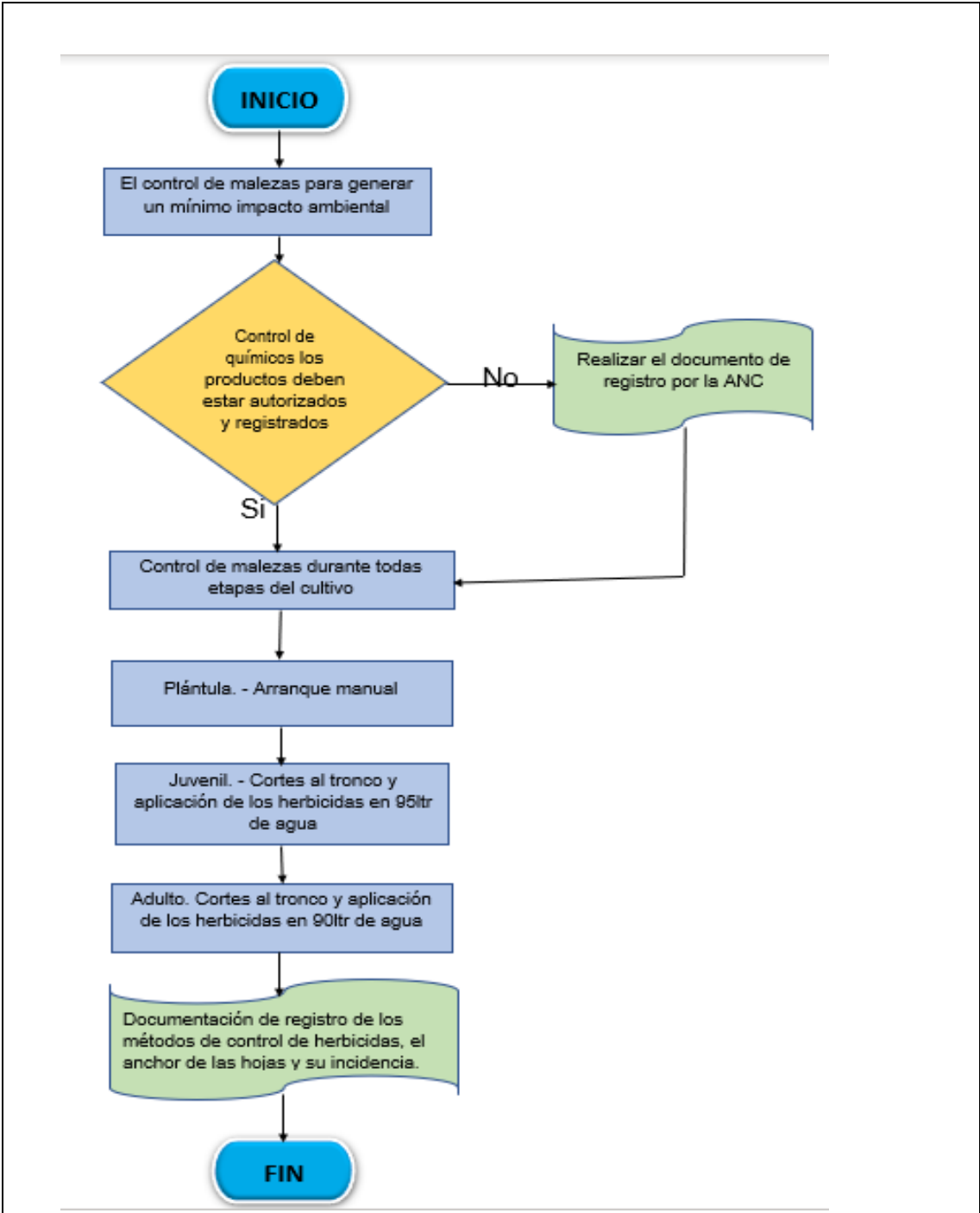


#### 4.6.2.12.3 Control de malezas

		<b>MANUAL DE PROCESOS DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y EXPORTADORA DELICIOUS PALTA</b>	
<b>PROCESO</b>		Control de malezas	
<b>PROPOSITO</b>		Detallar el procedimiento de siembra y riego para producción de aguacate hass	
<b>ALCANCE</b>		Intervienen el área de producción.	
<b>REFERENCIAS</b>		La misión, visión y el plan estratégico son los elementos clave.	
<b>RESPONSABLE</b>		El gerente es quien elabora, revisa, socializa a los colaboradores, implementa y realiza evaluaciones al cumplimiento de plan estratégico, además de adjuntar un plan de mejora de ser el caso.	
<b>DESCRIPCIÓN DEL PROCESO</b>			
<b>N°</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	
1	Administrador	El control de malezas debe realizarse en forma integrada, dar prioridad a métodos preventivos que generen mínimo impacto ambiental.	
2	Administrador	En caso del control químico los productos deben estar autorizados y registrados por la ANC. Se debe	

		registrar la actividad, se recomienda utilizar el ANEXO 17.
<b>3</b>	<b>Agricultor</b>	Se recomienda realizar el control de malezas durante todas etapas del cultivo, considerando su incidencia, el tipo de malezas y el método de control.
<b>4</b>	<b>Agricultor</b>	Plántula. - Arranque manual
<b>5</b>	<b>Agricultor</b>	Juvenil. - Cortes al tronco y aplicación: Combo al 5% (5 partes del herbicida disueltas en 95ltr de agua).
<b>6</b>	<b>Agricultor</b>	Adulto. Cortes al tronco y aplicación. - Para árboles mayores a 20 cm de diámetro, use Combo al 10% (10 partes del herbicida disueltas en 90lts de agua).
<b>7</b>	<b>Agricultor</b>	El control de malezas debe ser documentado en un registro, considerando los métodos de control, si son de hoja ancha, etc. y su incidencia.
<b>FECHA</b>		<b>ÚLTIMA REVISIÓN:</b>
		<b>FIRMA:</b>

<b>PROCESOS DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y EXPORTADORA "DELICIOUS PALTA"</b>	Pá g. 3/ 3
<b>Agricultor</b>	

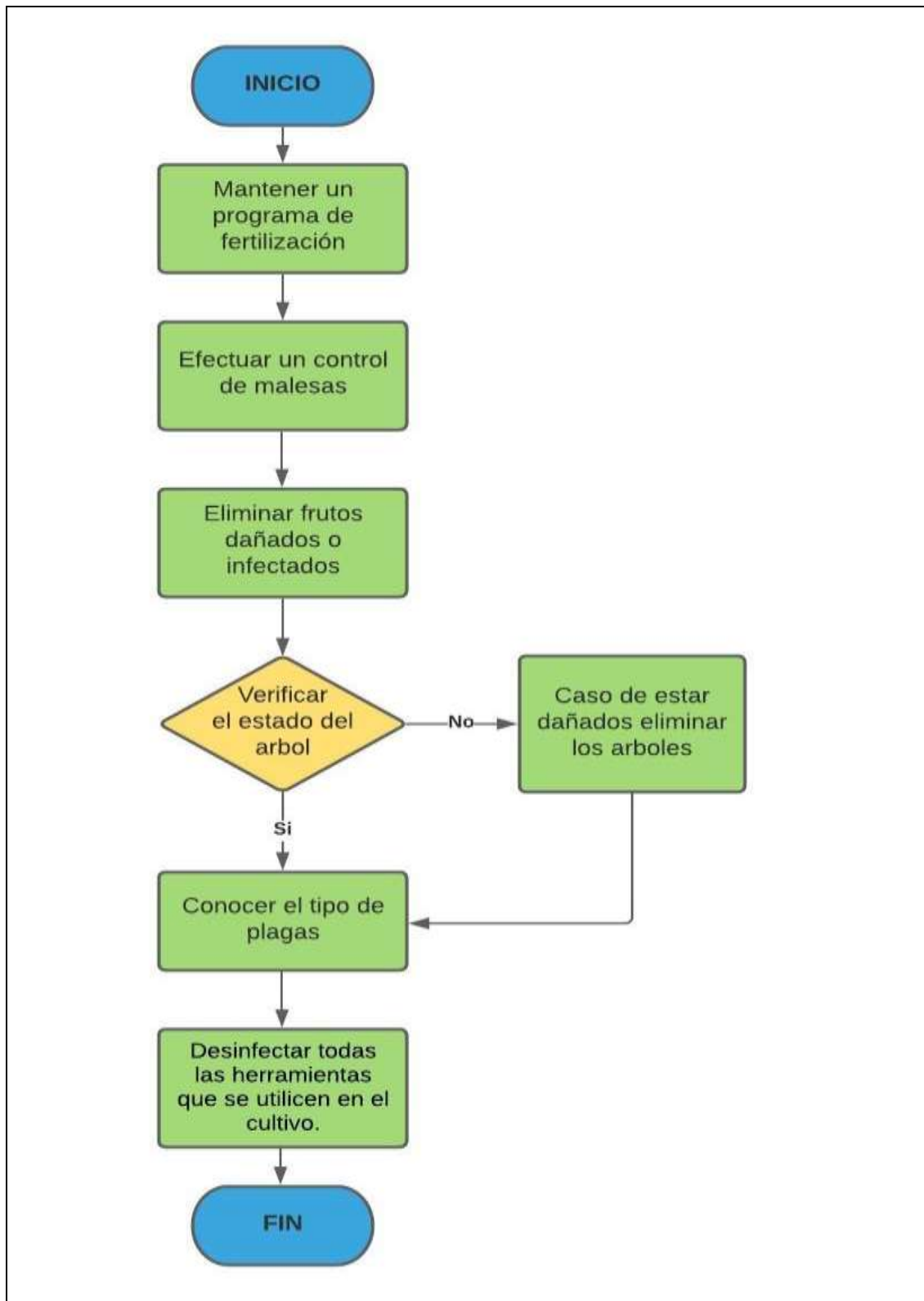


#### 4.6.4.12.4 Control fitosanitario


		<b>MANUAL DE PROCESOS DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y EXPORTADORA DELICIOUS PALTA</b>	
<b>PROCESO</b>		<b>Control fitosanitario</b>	
<b>PROPÓSITO</b>		Detallar el procedimiento del control fitosanitario en la producción de aguacate hass	
<b>ALCANCE</b>		Intervienen el área de producción	
<b>REFERENCIAS</b>		La misión, visión y el plan estratégico son los elementos clave.	
<b>RESPONSABLE</b>		El gerente es quien elabora, revisa, socializa a los colaboradores, implementa y realiza evaluaciones al cumplimiento de plan estratégico, además de adjuntar un plan de mejora de ser el caso.	
<b>DESCRIPCIÓN DEL PROCESO</b>			
<b>No.</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	
1	Agricultor	Mantener un buen programa de fertilización para evitar que, por deficiencias nutritivas, los árboles sean susceptibles a las plagas.	
2	Agricultor	Efectuar un buen control de malezas	
3	Agricultor	Eliminar todas aquellas frutas y desechos vegetales que estén dañados por algún patógeno.	

<b>4</b>	Agricultor	Eliminar todos aquellos árboles dañados del huerto, reemplazándolos por sanos, aunque sean de diferente edad.
<b>5</b>	Agricultor	Conocer los enemigos biológicos de las plagas para incrementar o introducir sus poblaciones para control natural.
<b>6</b>	Agricultor	Desinfectar todas las herramientas que se utilicen en el cultivo.
<b>FEC-IA:</b>		<b>ÚLTIMA REVISIÓN:</b>
		<b>FIRMA:</b>

<b>PROCESOS DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y EXPORTADORA "DELICIOUS PALTA"</b>	Pá g. 3/ 3
<b>Agricultor</b>	



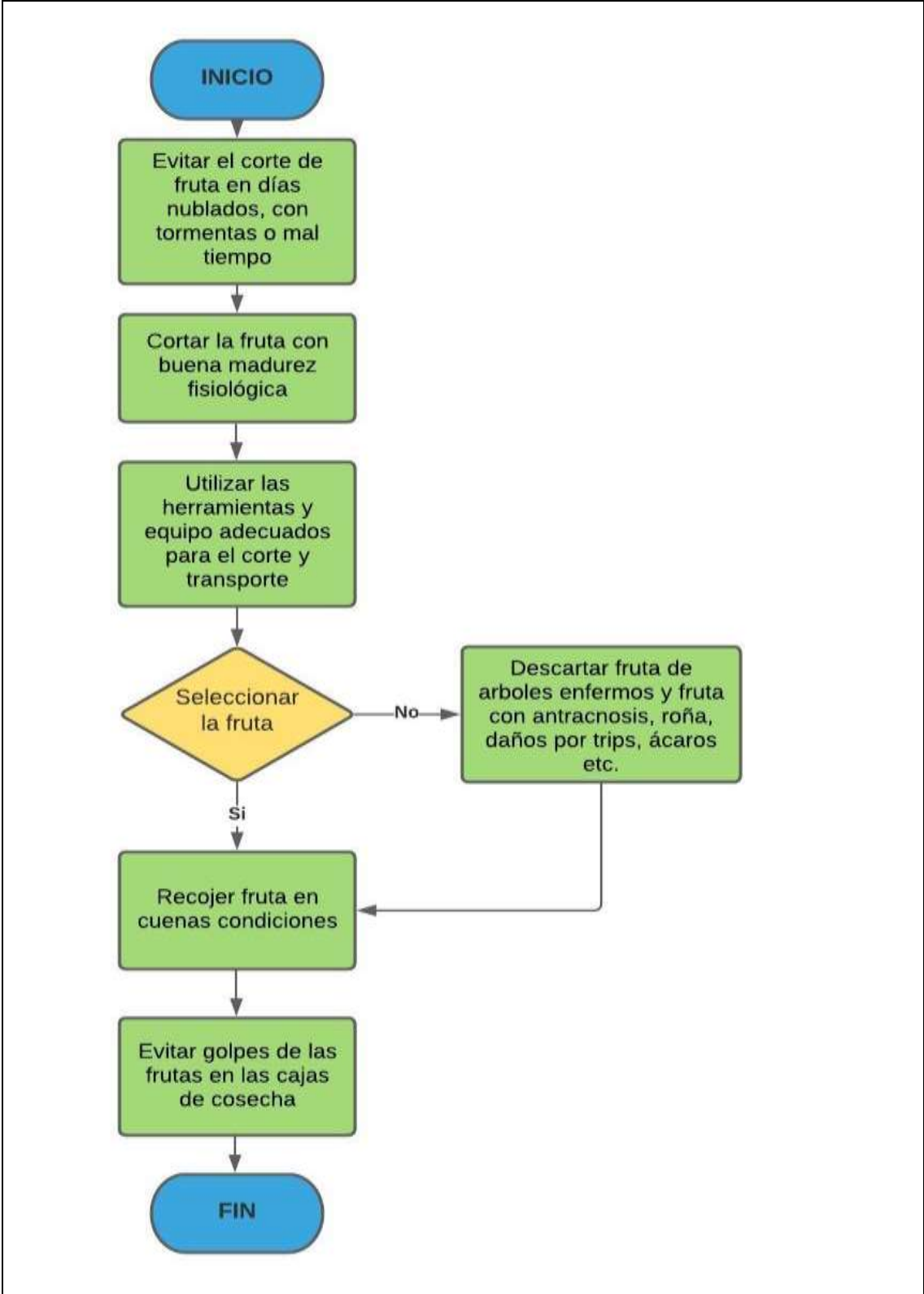
#### 4.6.4.12.5 Cosecha

	<b>MANUAL DE PROCESOS DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y EXPORTADORA DELICIOUS PALTA</b>		
<b>PROCESO</b>	<b>Cosecha</b>		
<b>PROPÓSITO</b>	Detallar el procedimiento de cosecha en la producción de aguacate hass		
<b>ALCANCE</b>	Intervienen el área de producción		
<b>REFERENCIAS</b>	La misión, visión y el plan estratégico son los elementos clave.		
<b>RESPONSABLE</b>	El gerente es quien elabora, revisa, socializa a los colaboradores, implementa y realiza evaluaciones al cumplimiento de plan estratégico, además de adjuntar un plan de mejora de ser el caso.		
<b>DESCRIPCIÓN DEL PROCESO</b>			
<b>No.</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	
<b>1</b>	Agricultor	Evitar el corte de fruta en días nublados, con tormentas o mal tiempo	
<b>2</b>	Agricultor	Cortar la fruta con buena madurez fisiológica: Materia Seca de 22 a 28 %, humedad de 72 % a 78 %, contenido de Aceite de 18 a 24 % (previo estudio).	
<b>3</b>	Agricultor	Utilizar las herramientas y equipo adecuados para el corte y transporte de las frutas del huerto al almacén.	
<b>4</b>	Agricultor	Descartar fruta de árboles cloróticos o enfermos	


<b>5</b>	Agricultor	Descartar fruta con antracnosis, roña, daños por trips, ácaros etc.
<b>7</b>	Agricultor	Evitar golpes de las frutas en las cajas de cosecha
<b>FECHA:</b>		<b>ÚLTIMA REVISIÓN:</b>
		<b>FIRMA:</b>

<b>PROCESOS DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y EXPORTADORA "DELICIOUS PALTA"</b>	Pá g. 3/ 3
<b>Agricultor</b>	





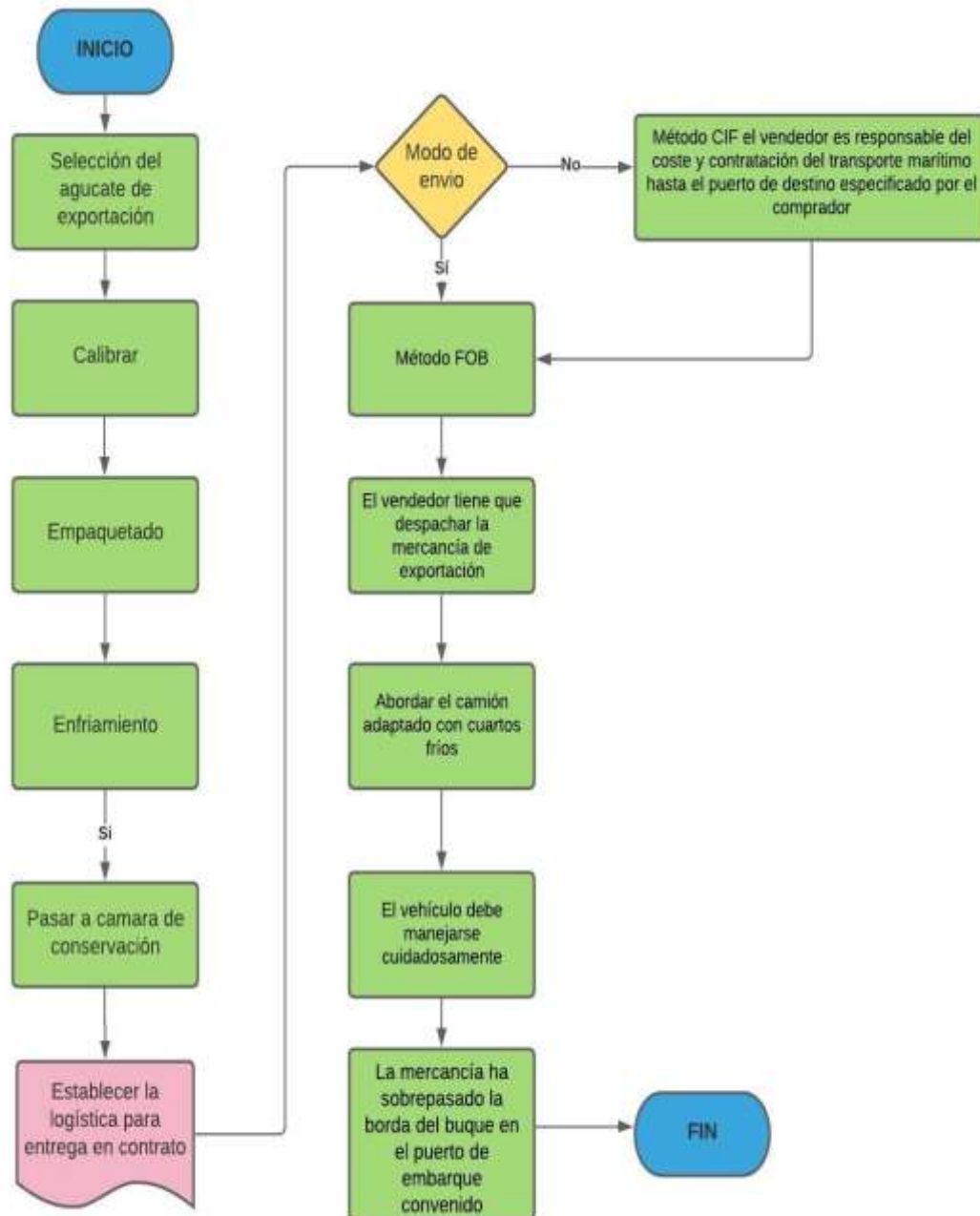
#### 4.6.4.12.6 Transporte y exportación

	<b>MANUAL DE PROCESOS DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y EXPORTADORA DELICIOUS PALTA</b>		
<b>PROCESO</b>	<b>Transporte y exportación</b>		
<b>PROPÓSITO</b>	Detallar el procedimiento de él transportes y exportación del aguacate hass hacia el mercado español		
<b>ALCANCE</b>	Intervienen el área de asesoría comercial		
<b>REFERENCIAS</b>	La misión, visión y el plan estratégico son los elementos clave.		
<b>RESPONSABLE</b>	El gerente es quien elabora, revisa, socializa a los colaboradores, implementa y realiza evaluaciones al cumplimiento de plan estratégico, además de adjuntar un plan de mejora de ser el caso.		
<b>DESCRIPCIÓN DEL PROCESO</b>			
<b>No.</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	
<b>1</b>	Agricultor	Selección del aguacate de exportación	
<b>2</b>	Agricultor	Calibrar ,se determinará por el peso del fruto	
<b>3</b>	Agricultor	Empaquetado Una vez depositada la fruta en cajas individuales, estas pasan al proceso de paletizado,	

4	Agricultor	Enfriamiento: Los pallets deben pasar enseguida a cuartos refrigerados donde primeramente pasarán al proceso de pre enfriado por un periodo de 8 a 12 horas a temperatura de 4.5 a 5.5 grados centígrados.
5	Agricultor	Después del pre enfriado, pasan a la cámara de conservación donde permanecerán hasta que sean cargados al medio de transporte.
		Seguir instrucciones de logística para entregar el producto estipulados entre la empresa y el cliente  Método FOB  El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor tiene que despachar la mercancía de exportación  Método CIF  Bajo el incoterm CIF, el vendedor es responsable del coste y contratación del transporte marítimo hasta el puerto de destino especificado por el comprador
6	Agricultor	Abordar el camión adaptado con cuartos fríos, la temperatura para transportar aguacate en estado verde (dependiendo el tiempo de transporte) es 5-13°C y para aguacates maduros es de 2-4°C.
7	Agricultor	El vehículo debe manejarse cuidadosamente en la carretera para evitar volcaduras de cajas o muchos golpes de las frutas.
<b>FEC-IA:</b>		<b>ÚLTIMA REVISIÓN:</b>
		<b>FIRMA:</b>

<b>PROCESOS DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y EXPORTADORA “DELICIOUS PALTA”</b>	Pá g. 3/ 3
--	---------------------

## Agricultor



## **4.6.5 Constitución Jurídica**

### **4.6.5.1 Nombre o Razón Social**

Producción agrícola de aguacate hass “Delicious Palta”

### **4.6.5.2 Figura Jurídica**

La empresa “Delicious Palta” se constituirá como persona jurídica y como tal la entidad se compromete a inscribir su actividad económica en las instalaciones del Servicio de Rentas Internas para obtener el RUC y de esta forma emitir y entregar comprobantes de venta debidamente autorizados. Así mismo se compromete a mantener un registro de todas las operaciones realizadas por la entidad, presentando las debidas declaraciones y el pago de los impuestos de acuerdo con lo dispuesto por el SRI

### **4.6.5.3 Domicilio**

La ubicación de la empresa “Delicious Palta” estará situada en la zona 4 de Siembra EP, en el cantón San Miguel de Urucuquí, provincia de Imbabura y dentro del territorio ecuatoriano.

### **4.6.5.4 Objeto Lícito**

La actividad agrícola específica es la producción y exportación de aguacate hass hacia el mercado español con el único fin de satisfacer la demanda insatisfecha internacional a cambio de una remuneración económica que beneficiará tanto a los productores como a la gente aledaña del sector ya que brindará nuevas plazas de trabajo.

#### **4.6.5.5 Apertura de Cuenta**

Por seguridad económica de la empresa y salvaguardar los recursos, es necesario la apertura de una cuenta donde se depositarán todos los ingresos que provienen de las exportaciones de la fruta.

#### **4.6.5.6 Requisitos Legales para el funcionamiento**

##### **Pasos para la *constitución* de una *empresa***

- Reserva un nombre.
- Elabora los estatutos.
- Abre una “cuenta de integración de capital”.
  - Aportación de compañía limitada desde 400 a 800 dólares
  - Documento del detalle de la participación de cada accionista
  - Fotocopias de los documentos de identidad.
- Eleva a escritura pública.
- Aprueba el estatuto.
- Pública en un diario.
- Obtén los permisos municipales.
- Pagar patente
- Certificado de obligaciones
- Inscripción de empresa
- Realiza la Junta General de Accionistas.
- Obtén los documentos habilitantes.
- Inscribe el nombramiento del representante.

- Obtención del ruc en cualquier servicio de atención al cliente del SRI donde se obtiene lo siguiente:
  - Escritura original de la constitución con la debida copia.
  - Nombramientos de la organización con una copia del documento.
  - Formulario lleno
- Fotocopia de la cedula y papeleta de votación de accionistas.
- En caso fortuito un poder para el representante para que pueda realizar las operaciones legales
- Documento de verificación de los estados de cuenta del banco.

De acuerdo con cumplimiento de lo requerido se podrá constituir la empresa como sociedad anónima o limitada, el precio de inscripción dependerá del capital o aportación de socios.

#### **4.6.5.7 Permiso de bomberos**

Según el artículo 350 del Reglamento de Prevención, Mitigación y Protección contra Incendios del Registro Oficial Edición Especial N° 114 (2009) establece que, la persona que desee debe sacar el permiso para poder laboral debe adjuntar los requisitos solicitados por cuerpo de bomberos que son.

- Formulario de inspección del establecimiento
- Documento del registro realizado del local
- Fotocopia del registro único del contribuyente.

#### **4.6.5.8 Registro patronal**

Los requisitos necesarios para que los empleadores nuevos se registren en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social son:

- Requerimiento de clave de acceso
- Copia del ruc, cedula y papeleta de votación de la persona a cargo.

- Copia de servicio básico

#### **4.6.6 Conclusión.**

En este estudio se determinó el diseño estructural organizacional de la empresa productora y exportadora agrícola “Delicious Palta”, donde se determinó su filosofía empresarial desde la misión, visión, valores, objetivos estratégicos, políticas empresariales y funciones con el único fin de tener bien definido la razón social de la empresa.

En segundo lugar, se definió la organización estructural de la empresa definiendo los lineamientos de autoridad desde el más alto hacia bajo con el fin de facilitar la comunicación entre los niveles jerárquicos. Así mismo se determinó el manual de funciones donde se detallan las actividades a realizar en las diferentes áreas de la organización.

Finalmente se determinó la creación de la empresa como persona jurídica, que cuenta con dos socios, obligada a llevar contabilidad sujeta al cumplimiento de las obligaciones establecidas por la entidades regulatorias y de control como es el servicio de rentas internas, superintendencia de compañías, los bomberos y aduanas del Ecuador para la exportación de la fruta, donde se remitirán todos los documentos para permisos y aprobación para el funcionamiento de la empresa dentro del territorio ecuatoriano.



## **CAPÍTULO V**

### **5. VALIDACIÓN**

#### **5.1 Introducción**

La validación del presente proyecto de factibilidad requiere de la intervención de docentes expertos en el tema, quienes efectúen una revisión minuciosa del documento en base a sus conocimientos científicos, eliminando así errores presentes que disminuyan la veracidad del estudio ejecutado.

Para validar presente trabajo, es necesario el uso de una metodología de verificación con factores, métodos de calificación, rangos de interpretación y resultados obtenidos que se dan en cada uno de los capítulos del proyecto, para posteriormente asignar una calificación en base a las opciones establecidas y finalmente interpretar si el proyecto es factible, mediatamente factible o no es factible.

#### **5.2 Descripción del estudio**

##### **5.2.1 Objetivo**

Validar el estudio de factibilidad para la producción y exportación de aguacates, cantón San Miguel de Urcuquí, provincia de Imbabura, Ecuador a través de la evaluación de los resultados obtenidos y la aplicación de la metodología de validación para determinar el grado de factibilidad del proyecto en su totalidad.

##### **5.2.2 Equipo de Trabajo**

El equipo de trabajo está conformado por todas las personas que hicieron realidad la ejecución del proyecto, es decir, los docentes técnicos y la docente tutora, quienes tienen la misión de revisar, verificar y validar el trabajo final y sus

resultados; y, también los autores del desarrollo del presente estudio de factibilidad, mismos que se detallan a continuación:

### **Equipo de trabajo**

**TABLA 49 EQUIPO DE TRABAJO**

---

	Ing. María de los Ángeles Torres Paredes
DOCENTES TÉCNICOS	
	Ing. Cristian Paul Andrade Chaguaro
DOCENTE TUTORA	Ing. Rocio Guadalupe León Carlosama
AUTORES	Wilmer Fabricio Flores Tupiza
	José Fernando Pujota Recalde

---

**Fuente:** Oficio 332-HCD

### **5.3 Metodología de verificación**

Para la metodología de verificación se creará una matriz en donde se detallan los factores más relevantes de cada capítulo desarrollado y que serán sometidos a validación, cuyo resultado decidirá el grado de factibilidad que posee el proyecto.

#### **5.3.1 Factores a validar**

Los factores para validar son los que se encuentran inmersos en cada uno de los capítulos desarrollados y que son tomados mediante su nivel de importancia e incidencia dentro del estudio factibilidad.

**TABLA 50 FACTORES A VALIDAR**

<b>CAPÍTULO</b>	<b>FACTOR PARA VALIDAR</b>
<b>I. Fundamentación Teórica</b>	Sustento teórico
<b>II. Procedimientos metodológicos</b>	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación
<b>III. Diagnóstico</b>	Planteamiento de la oportunidad diagnóstica
<b>IV. Propuesta</b>	
<b>Identificación de la demanda potencial</b>	
<b>Estudio De Mercado</b>	Análisis demanda- oferta  Planteamiento de las estrategias de comercialización  Análisis de la micro localización y macro localización  Localización del proyecto
<b>Estudio Técnico</b>	Selección y justificación de la capacidad instalada  Elaboración de la ingeniería del proyecto  Determinación de la inversión para el proyecto
<b>Estudio Financiero</b>	Evaluación Financiera e Indicadores.
<b>Estudio Organizacional</b>	Estructura organizacional

### 5.3.2 Método de calificación

La calificación por parte del equipo de trabajo se realizará tomando en cuenta los siguientes criterios:

- Factible
- Medianamente factible
- No factible

Para una mejor comprensión, los resultados obtenidos en la calificación de criterios se interpretarán de la siguiente manera:

- **Factible:** Significa que la presente propuesta es viable y rentable, por lo tanto, es recomendable realizar el proyecto, pues no representa riesgo que impida su ejecución de este.
- **Medianamente factible:** Significa que el presente proyecto requiere unas leves mejoras en sus diversos aspectos o presenta debilidades que no constituyen un riesgo alto para la propuesta de negocio a realizarse.
- **No Factible:** Significa que el proyecto presenta resultados negativos en cuanto a su viabilidad técnica y/o financiera, en consecuencia, se recomienda rechazar la propuesta de negocio.

### 5.3.3 Rango de interpretación

La interpretación de la calificación obtenida es la aplicación de una matriz de validación de forma verídica, donde se asignan porcentajes de tolerancia para cada uno de los criterios, mismos que se detallan de la siguiente manera:

- Factible =100% - 90%
- Medianamente Factible = 89% - 70%
- No factible = Menos del 70%

A continuación, se distribuye la valoración porcentual del 100% para cada uno de los capítulos sujetos a revisión y de esta forma se conocerá si la presente propuesta de negocio es factible, medianamente factible y no factible.

Porcentaje de validación

**TABLA 51 PORCENTAJES DE VALIDACIÓN**

<b>FACTORES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
I. Fundamentación teórica	5%
II. Procedimientos metodológicos	5%
III. Diagnóstico	5%
IV. Propuesta	
o Estudio de mercado	25%
o Estudio técnico	25%
o Estudio financiero	25%
o Estudio organizacional	10%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

## **5.4 Resultados**

A continuación, se presenta la matriz de validación que será completada por el equipo de trabajo, donde se verá el resultado de la evaluación del proyecto en base al método de calificación y al rango de interpretación.

## Matriz de validación 1

### MATRIZ DE VALIDACIÓN

#### ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

#### PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE AGUACATE” DELICIOSOS PALTA”

VALIDADA POR: **Ing. María de los Ángeles Torres Paredes**

FECHA: 3 de diciembre 2020

FACTORES PARA VALIDAR	PORCENTAJE	CALIFICACIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIÓN
Fundamentación Teórica	5%	10	0,5	
Procedimientos Metodológicos	5%	10	0,5	
Diagnóstico	5%	10	0,5	
Estudio de Mercado	25%	10	2,5	
Estudio Técnico	25%	10	2,5	
Estudio Financiero	25%	10	2,5	
Estudio Organizacional	10%	10	1	
TOTAL	100%	10	10	



*Msc. Ing. María de los Angeles Torres P.*

**DOCTORANDA POR LA UNIVERSIDAD DE GIRONA**  
**AUDITORA – CONTADOR PÚBLICO**  
**DOCENTE INVESTIGADOR - REGISTRO NACIONAL SENECYT REG-INV-02034.**  
Codigo Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-0300-5432>

Teléf:(593) 967995432

✉ [mail: m\\_angeles\\_torres@live.com](mailto:m_angeles_torres@live.com) ✉ [mail:](mailto:m_angeles_torres@yahoo.com)

[m\\_angeles\\_torres@yahoo.com](mailto:m_angeles_torres@yahoo.com)



**Piense en el ambiente antes de**

**imprimir este mensaje**

Es necesario indicar que la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos establece expresamente lo siguiente:  
"Artículo 2.- Reconocimiento jurídico de los mensajes de datos.- Los mensajes de datos tendrán igual valor jurídico que los documentos escritos.  
Su eficacia,

valoración y efectos se someterá al cumplimiento de lo establecido en esta Ley y su reglamento.

## Matriz de validación 2

### Matriz de validación

#### Estudio de factibilidad

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE AGUACATES, CANTÓN SAN MIGUEL DE URQUQUÍ,  
PROVINCIA DE IMBABURA, ECUADOR.

Validado por: **Econ. Cristian Paul Andrade Chaguaro**

Fecha: **09 de diciembre del 2020**

Factor para validar:	%	Calificación:	Resultado:	Observaciones:
<b>Fundamentación Teórica</b>	5%	10	0.5	Ninguna
<b>Procedimientos Metodológicos</b>	5%	10	0.5	Ninguna
<b>Diagnóstico</b>	5%	10	0.5	Ninguna
<b>Estudio de Mercado</b>	25%	10	2.5	Ninguna
<b>Estudio Técnico</b>	25%	10	2.5	Ninguna
<b>Estudio Financiero</b>	25%	10	2.5	Ninguna
<b>Estudio Organizacional</b>	10%	10	1	Ninguna
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>10</b>	

  
FIRMA:



### Matriz de validación 3

#### Matriz de validación

#### Estudio de factibilidad

#### ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE AGUACATES, CANTÓN SAN MIGUEL DE URCUQUÍ, PROVINCIA DE IMBABURA, ECUADOR.

Validado por: León Carlosama Rocío Guadalupe MSc.

Fecha: 09 de diciembre del 2020

Factor para validar:	%	Calificación:	Resultado:	Observaciones:
Fundamentación Teórica	5%	10	0.5	Ninguna
Procedimientos Metodológicos	5%	10	0.5	Ninguna
Diagnóstico	5%	10	0.5	Ninguna
Estudio de Mercado	25%	10	2.5	Ninguna
Estudio Técnico	25%	10	2.5	Ninguna
Estudio Financiero	25%	10	2.5	Ninguna
Estudio Organizacional	10%	10	1	Ninguna
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>10</b>	

FIRMA:



## Resultados.

<b>MATRIZ DE VALIDACIÓN</b>							
<b>ESTUDIO DE FACTIBILIDAD</b>							
<b>PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE AGUACATE” DELICIOSOS PALTA”</b>							
<b>FACTORES PARA VALIDAR</b>	<b>%</b>	<b>ING. MARÍA DE LOS ÁNGELES TORRES PAREDES</b>	<b>ING. CRISTIAN PAUL ANDRADE CHAGUARO</b>	<b>ING. ROCIO GUADALUPE LEÓN CARLOSA MA</b>	<b>PROMEDIO</b>	<b>RESULTADOS</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
Fundamentación Teórica	5%	0,5	0.5	0.5	0.5	5%	Ninguna
Procedimientos Metodológicos	5%	0,5	0.5	0.5	0.5	5%	Ninguna
Diagnóstico	5%	0,5	0.5	0.5	0.5	5%	Ninguna
Estudio de Mercado	25%	2,5	2.5	2.5	2.5	25%	Ninguna
Estudio Técnico	25%	2,5	2.5	2.5	2.5	25%	Ninguna
Estudio Financiero	25%	2,5	2.5	2.5	2.5	25%	Ninguna
Estudio Organizacional	10%	1	1	1	1	10%	Ninguna
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>	<b>Ninguna</b>

#### **5.4.1 Calificación e interpretación**

La presente propuesta de negocio denominada “Estudio de factibilidad para producción y exportación de aguacates, cantón San Miguel de Urququí, provincia de Imbabura, Ecuador” tiene una aceptación total de viabilidad, ya que luego de someter a matriz de validación a cada uno de los docentes expertos en el tema se obtuvo un resultado del 100%.

## **CONCLUSIONES**

- En conclusión, se puede determinar la factibilidad del proyecto mediante el análisis de sus indicadores financieros como es la obtención positiva del TIR, VAN, PRI y Relación beneficio costo.
- Se demostró que una de la mejor alternativa de exportación es el mercado español gracias al cumplimiento de todas sus barreras arancelarias y por su alta demanda insatisfecha.
- El Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) a través del programa de apoyo a lo Agro, busca mejorar las tecnologías para que los agricultores puedan conocer los requerimientos y las condiciones de los cultivos, además del mejoramiento e incremento de la producción, lo cual debe aprovechar los productores ecuatorianos.
- La Entidad Financiera BanEcuador con su visión de apoyar económicamente al Ecuador brindando apoyo financiero a los agricultores ecuatorianos con intereses bajos y periodos de gracia para su pago benefician a nuestra empresa.

## **RECOMENDACIONES**

- Se recomienda la búsqueda de inversionistas nacionales o internacionales que estén interesados en el proyecto para poder incrementar la factibilidad del proyecto y así disminuir la cantidad del préstamo.
- Se recomienda Aprovechar los beneficios que ofrece la Unión Europea, para poder exportar a España con menos barreras arancelarias.
- Aprovechar las condiciones climáticas que tiene nuestro país para exportar aguacate de la variedad Hass con énfasis en el mercado español durante los meses de abril a julio en los que la oferta internacional de esta fruta disminuye y los precios crecen.

## BIBLIOGRAFÍA

- Intagri. S.C. (2018). *Intagri*. Obtenido de <https://www.intagri.com/articulos/frutales/el-aguacate-en-latinoamerica-parte-uno>
- Universidad del Pacífico . (2017). *Manual de funciones y descripción de cargos*.
- ABCM. (31 de Agosto de 2017). Obtenido de My ABCM: <https://www.myabcm.com/es/blog-post/capital-de-trabajo-que-es-y-como-puede-calcularlo/>
- Aduana del Ecuador . (2019). *Servicio nacional de aduana del Ecuador*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/>
- Almonte, K. (15 de Diciembre de 2011). *Blogs*. Obtenido de <https://www.eoi.es/blogs/karlasugeilyalmonte/2011/12/15/mercado-oferta-y-demanda/>
- Álvarez, C. A., & Puig, P. M. (2015). *Contabilidad de costes*. Dykinson.
- Andrade, S. (2006). *Diccionario de Economía*.
- Baca, G. (2001). *Evaluación de proyectos*. México.
- Barrientos-Priego, A. F. (18 de Marzo de 2014). *Historia y Genética del Aguacate*. Obtenido de [https://www.researchgate.net/profile/Alejandro\\_Barrientos-Priego/publication/237503161\\_HISTORIA\\_Y\\_GENETICA\\_DEL\\_AGUACATE/links/00b495328a850bd41d000000.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Alejandro_Barrientos-Priego/publication/237503161_HISTORIA_Y_GENETICA_DEL_AGUACATE/links/00b495328a850bd41d000000.pdf)
- Bertomeu, P. F. (2004). *La entrevista* .
- Borja, S. G. (2014). *Desarrollo integral de proyectos* . Estado de México.
- Bysness. (2020). *Bysness*. Obtenido de <https://byzness.elperiodico.com/es/macro/20200205/riesgos-economia-espanola-7836380>
- Cáceres, F. A., & Romero, V. D. (2016). *Manual de funciones y procedimientos de la empresa Sarmiento Farieta agentes inmobiliarios S.A.S*.
- Coelho, F. (27 de Mayo de 2020). Obtenido de <https://www.significados.com/marketing/>
- Coneexion ESAN. (24 de Enero de 2017). Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van/>

- Copyright, Agromática. (2020). *Agromática*. Obtenido de <https://www.agromatica.es/variedades-de-aguacate/>
- Corpoaguacate. (2016). *Corpoaguacate*. Obtenido de <http://www.corpoaguacate.ec/nosotros.html>
- Corpoaguacate. (13 de Julio de 2018). Obtenido de <https://www.facebook.com/Corpoaguacateec/photos/a.184240998611218/652970548404925/>
- Corvo, H. S. (2018). *Lifeder.com*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/periodo-de-recuperacion/#:~:text=El%20per%C3%ADodo%20de%20recuperaci%C3%B3n%20de,neto%20es%20igual%20a%20cero.>
- Corvo, H. S. (2019). *Lifeder.com*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/macrolocalizacion-proyecto-empresa/>
- Covarrubias, M., Campos, G., & Lule, N. E. (2012). *La observación, un método para el estudio de realidad*. México.
- Cuerpamente. (2019). *Cuerpamente*. Obtenido de <https://www.cuerpamente.com/guia-alimentos/aguacate>
- Cultura S.A. (2006). El Diccionario de Marketing.
- Davalos, L. (2016). *Planificación estratégica*. Obtenido de <https://labcalidad.files.wordpress.com/2016/03/3-planificacic3b3n1.pdf>
- Duff, V. (2020). *La Voz*. Obtenido de <https://pyme.lavoztx.com/diferencia-entre-analisis-de-la-industria-y-analisis-de-mercado-6445.html>
- Dumorné, K. (2012). *Biblioteca virtual eumed.net*. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2013b/1348/1348.pdf>
- ECUADOR HOP. (2020). *ECUADOR HOP*. Obtenido de <https://www.ecuadorhop.com/es/moneda-en-ecuador/>
- El Norte . (10 de Septiembre de 2017). *Proyecto agrícola busca cultivar aguacate para exportación*. Obtenido de <https://www.elnorte.ec/proyecto-agricola-busca-cultivar-aguacate-para-exportacion/>
- Enciclopedia Económica . (2020). *Enciclopedia Económica*. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/estructura-organizacional/>
- Erika, O. G., & Pamela, R. M. (2018). *Manual de funciones y procedimientos para el taller 5 hermanos*. Guayaquil.
- Eumed.net. (04 de 2019). Comportamiento del Mercado Internacional sobre el consumo de Aguacate. 1-8. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/mercado-internacional-aguacate.html>

- Exportise. (2019). *EXPORTISE*. Obtenido de <https://www.exportise.es/cuales-los-riesgos-exportar/>
- exterior, S. i. (15 de 06 de 2012). Obtenido de SIICEX:  
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/155413849rad2D342.pdf>
- Fachelli, López, P., & Sandra, R. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. Barcelona · España.
- Fleitman, J. (2000). *Capítulo III Plan de Negocio* . Obtenido de  
[http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/laex/loranca\\_r\\_ra/capitulo3.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/laex/loranca_r_ra/capitulo3.pdf)
- Freshplaza. (2018). Mercado mundial del aguacate. *freshplaza*. Obtenido de  
<https://www.freshplaza.es/article/3115119/mercado-mundial-del-aguacate-resultados-y-perspectivas/>
- Fundamentos del Marketing. (2011). *El mercado, la demanda y el comportamiento del consumidor*. Obtenido de  
[https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/20711/1/Tema3\\_mdo\\_dem\\_consumm\\_STUD.pdf](https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/20711/1/Tema3_mdo_dem_consumm_STUD.pdf)
- GAD Municipal de Urcuquí. (Noviembre de 2014). *GAD Municipal Urcuquí*. Obtenido de <https://www.imbabura.gob.ec/phocadownloadpap/K-Planes-programas/PDOT/Cantonal/PDOT%20SAN%20MIGUEL%20DE%20URCUQUI%CC%81.pdf>
- GAD Municipal de Urcuquí. (2020). *Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de San miguel de Urcuqui*. Obtenido de  
<https://www.urcuqui.gob.ec/parroquia-de-urcuqui/>
- García, I. (9 de Noviembre de 2017). *Economía simple. net*. Obtenido de  
<https://www.economiasimple.net/glosario/vision-empresarial>
- Gobierno de la República del Ecuador . (2017). *Secretaría Técnica Plañifica Ecuador* . Obtenido de Plan Nacional de Desarrollo. Toda una Vida.
- Huffingtonpost. (21 de Abril de 2020). *Huffingtonpost*. Obtenido de  
[https://www.huffingtonpost.es/entry/poblacion-espana-2020\\_es\\_5e9ec58bc5b63c5b5874486f](https://www.huffingtonpost.es/entry/poblacion-espana-2020_es_5e9ec58bc5b63c5b5874486f)
- Huffingtonpost. (21 de Abril de 2020). *Huffingtonpost*. Obtenido de  
[https://www.huffingtonpost.es/entry/poblacion-espana-2020\\_es\\_5e9ec58bc5b63c5b5874486f](https://www.huffingtonpost.es/entry/poblacion-espana-2020_es_5e9ec58bc5b63c5b5874486f)
- INEC. (Septiembre de 2019). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*. Obtenido de  
[https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2019/Septiembre/201909\\_Mercado\\_Laboral.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2019/Septiembre/201909_Mercado_Laboral.pdf)

- INIAP. (21 de Agosto de 2020). *(INIAP) Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria*. Obtenido de <https://www.iniap.gob.ec/pruebav3/mag-iniap-agrocalidad-y-banecuador-firman-convenio-para-fortalecimiento-del-agro/>
- INIAP. (2020). *Ministerio de Agricultura y Ganadería*. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/iniap-evalua-cultivo-de-aguacate/>
- Instituto Geográfico Nacional. (2020). Obtenido de <https://www.ign.es/web/ign/portal>
- Interempresas Media, S.L. (2020). *Frutas-hortalizas*. Obtenido de <https://www.frutas-hortalizas.com/Frutas/Presentacion-Aguacate.html>
- Jerouchalmi. (2003). *Manual Para la Preparación de Proyectos*. Montevideo: Impresora Grafica IG.
- Joege A. Bernal; D, Cipriano A. Díaz; V., Alvaro Tamayo; G., Oscar de J. Córdoba; Z., Martha E. Londoño; M, Pablo J. Tamayo; Londoño, y Mauricio. (2008). *Tecnología para el Cultivo del Aguacate*. Antioquia: Diagramación, armada, impresión y encuadernación.
- José de J. Espinoza Medina, M. G. (2011). *Desarrollo organizacional*. México: Pearson Educación.
- K, A. (11 de Junio de 2020). *Crece Negocios* . Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/mision-de-una-empresa/>
- Knoema. (2019). Obtenido de <https://knoema.es/search?query=facilidd%20para%20hacer%20negocios%20alemania>
- Lapi, D. M. (Julio de 2013). *Estudio Técnico*. Obtenido de Slideshare: <https://es.slideshare.net/danielmacc/estudio-tecnico1>
- Líderes. (3 de Enero de 2018). *Líderes*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/aguacate-hass-busca-mercado-exportaciones.html>
- Lusthaus, C., Adrien, M. H., Anderson, G., & Montalván, F. C. (2002). *Evaluación organizacional* . Canada.
- Macro, D. (2018). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/estado/indice-percepcion-corrupcion/alemania>
- Macro, D. (2019). *Datos macro*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/pib/alemania?anio=2019>
- Macro, D. (2020). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/pib/alemania>
- Map, T. (2019). Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx)



- Martínez, R. (01 de 04 de 2019). *Bioecoactual*. Obtenido de <https://www.bioecoactual.com/2019/04/01/consumo-del-aguacate-impacto-planeta/>
- Mata, M. C. (1997). *Cuadernos de investigación*. Quito.
- Mcarmen C.B. (19 de Julio de 2011). *Over Blog*. Obtenido de [https://es.over-blog.com/Estudio\\_administrativo\\_en\\_que\\_consiste\\_y\\_otros\\_aspectos\\_interesantes-1228321767-art257005.html](https://es.over-blog.com/Estudio_administrativo_en_que_consiste_y_otros_aspectos_interesantes-1228321767-art257005.html)
- Mercado mundial del aguacate. (2018). *freshplaza*, 1-4. Obtenido de <https://www.freshplaza.es/article/3115119/mercado-mundial-del-aguacate-resultados-y-perspectivas/>
- Mete, M. R. (2014). Valor actual neto y tasa de retorno: Su utilidad como herramienta para el análisis y evaluación de proyectos de inversión. *Revista difusión cultural y científica de la universidad la Salle en Bolivia*.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2017). Acuerdo ministerial N°219.
- Ministro de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2020). *Ministro de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/>
- Miranda, J. (2005). Obtenido de [https://www.academia.edu/6326739/GESTION\\_DE\\_PROYECTOS\\_IDENTIFICACION\\_FORMULACION\\_EVALUACION\\_FINANCIERA\\_ECONOMICA\\_SOCIAL\\_AMBIENTAL](https://www.academia.edu/6326739/GESTION_DE_PROYECTOS_IDENTIFICACION_FORMULACION_EVALUACION_FINANCIERA_ECONOMICA_SOCIAL_AMBIENTAL)
- Montero, M. (16 de Noviembre de 2017). *Emprende pyme. net*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/periodo-de-recuperacion-de-la-inversion.html>
- Morales, F. (2010). Tipos de investigación.
- Nuño, P. (14 de Junio de 2017). *Emprende pyme.net*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/riesgos-financieros-de-una-empresa.html>
- Nuño, P. (7 de julio de 2017). *EmprendePyme.net*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/que-es-un-estudio-de-mercado.html>
- Obsbusiness.school. (2020). *Obsbusiness.school*. Obtenido de <https://obsbusiness.school/es/blog-project-management/ingenieria/elementos-clave-en-la-ingenieria-de-proyectos>
- Palacios, R. M. (2006). *Investigación cualitativa y cuantitativa - Diferencias*. Obtenido de <http://files.pnfa-iuty-yaracuy.webnode.com.ve/200000083-b5d44b6cb0/Investigacion%20cualitativa%20y%20cuantitativa.pdf>

- Paredes. (2018). *Las variables de la investigación*. Obtenido de [http://biblio3.url.edu.gt/publiclg/biblio\\_sin\\_paredes/fac\\_politicas/2018/tecnico\\_trab/inici\\_pracinves/cont/06.pdf](http://biblio3.url.edu.gt/publiclg/biblio_sin_paredes/fac_politicas/2018/tecnico_trab/inici_pracinves/cont/06.pdf)
- Parra, M. E., López, J. A., Pellat, A., & Puerta, C. (2010). *Estudio administrativo un apoyo en la estructura organizacional del proyecto de inversión*. México.
- Pérez, S. L. (2017). Las empresas agropecuarias y la administración financiera . *Revista Mexicana de Agronegocios*, 40.
- PINEDA, B., DE ALVARADO, E. L., & CANALES. (1994). *Metodología de la investigación*. Washington.
- Plusvalores. (17 de Agosto 2020 de 2020). *Ecuador Plusvalores Casa de valores*. Obtenido de <https://plusvalores.com.ec/wp-content/uploads/2020/08/Exportaciones-no-tradicionales.pdf>
- PortalFruicola.com. (24 de Julio de 2020). *Portal Floricola*. Obtenido de <https://www.portalfruicola.com/noticias/2020/07/24/negocio-de-aguacate-hass-despega-en-ecuador/>
- Porter, M. (1986). *Ventaja Competitiva*. México: C.E.C.S.A.
- PROCOMER. (02 de 2009). *Servicio procomer*. Obtenido de <http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Informacion%20de%20Pais%20Alemania.pdf>
- ProEcuador. (2013). Obtenido de <https://issuu.com/pro-ecuador/docs/guiacertificacionesh>
- ProEcuador. (2019). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/monitoreo-de-exportaciones/>
- Pyme, Negocios. (2019). *Guía completa como cultivar el aguacate*. Obtenido de <https://www.grupobancolombia.com/wps/wcm/connect/fa927db3-5ec8-4d5d-b494-dac89eedbdc1/guia-completa-cultivo-aguacate.pdf?MOD=AJPERES&CVID=mmHXj0N>
- Quiroz, M. ( 2018). *El análisis financiero y su aplicación* .
- Raffino, M. E. (16 de Junio de 2020). *Concepto de valores* . Obtenido de <https://concepto.de/valores-de-una-empresa/>
- Rangel, V. T. (2014). *Contabilidad general*. México: Editorial Digital UNID.
- Rankia S.L. (13 de Mayo de 2020). Tasa Interna de Retorno (TIR): definición, cálculo y ejemplos. 1-3. Obtenido de <https://www.rankia.cl/blog/mejores-opiniones-chile/3391122-tasa-interna-retorno-tir-definicion-calculo-ejemplos>
- Revista Lideres. (2017). El aguacate hass busca más mercado. *LÍDERES*, 1-3.

- Reyes, A. (29 de Julio de 2013). *Soyconta.com*. Obtenido de <https://www.soyconta.com/que-es-el-estado-de-flujo-de-efectivo-y-su-importancia-para-las-empresas/>
- Reyes, J. C. (2014). *Contabilidad 2*. México: Grupo Editorial Patria.
- Rico, P. d. (02 de 2009). *Procomer*. Obtenido de <http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Informacion%20de%20Pais%20Espana.pdf>
- Rico, V. (2017). *Estudios de mercado y análisis de mercado*.
- Rodríguez, M. M. (1 de Agosto de 2014). *Pyme empresario*. Obtenido de <https://www.pymempresario.com/2014/08/como-construir-una-filosofia-empresarial/#:~:text=La%20filosof%C3%ADa%20empresarial%20es%20el,partes%20integrantes%20de%20la%20organizaci%C3%B3n>.
- Roncancio, G. (24 de Mayo de 2018). *PENSEMOS*. Obtenido de <https://gestion.pensem.com/que-es-la-planeacion-estrategica-y-para-que-sirve>
- RUIZ, B. (2015). *Presupuestos Enfoque de planeación y control de recursos*.
- Sánchez, L. (12 de Abril de 2019). *Emprende pyme.net*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/que-es-un-presupuesto.html>
- Sánchez, L. A. (2016). LA GESTIÓN EFECTIVA DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS. *Revista Universidad y Sociedad*, 15.
- Sapag, N., & Sapag, R. (2003). *Preparación y evaluación de proyectos*. México.
- Sevilla, A. (25 de Septiembre de 2017). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>
- SINAGAP. (2016). *SINAGAP*. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/sipa/>
- Soto, C. A., & Grisales, J. A. (2017). *Presupuestos*. Bogotá.
- Soto, C. A., & Vásquez, F. V. (2014). *Contabilidad de costos I*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Telecomunicaciones. (2020). Obtenido de Información, Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información : <https://www.telecomunicaciones.gob.ec/ecuador-continua-creciendo-en-tecnologia/>
- TESIS SAETA CARGO STORAGE. (2001). Obtenido de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1163/1/T-ESPE-026684.pdf>
- Tirado, D. M. (2013). *Fundamentos de Marketing*.
- Tovar, J. K. (2006). *Manual del Empresario Exitoso*. Obtenido de <https://eumed.net/libros-gratis/2006c/210/1n.htm>

- TRADEMAP. (2019). *ITC*. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx)
- Trading Economics. (Julio de 2020). *Trading Economics*. Obtenido de <https://es.tradingeconomics.com/ecuador/inflation-cpi>
- UNESCO. (2016). *Código orgánico de producción comercio e inversiones*. Obtenido de [https://en.unesco.org/sites/default/files/ecuador\\_codeorgprod\\_10\\_spaorof.pdf](https://en.unesco.org/sites/default/files/ecuador_codeorgprod_10_spaorof.pdf)
- Universidad Nacional Autónoma de México. (2010). Obtenido de <http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/1398/Tesis.pdf?sequence=1>
- Urbina, G. B. (2006). *Evaluación de proyectos*. México.
- Urbina, G. B. (2010). *Evaluación de proyectos*. México: Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.
- Viera, A., & Viera, W. (Junio de 2017). *Revista Científica y Tecnológica UPSE*. Obtenido de <https://incyt.upse.edu.ec/ciencia/revistas/index.php/rctu/article/view/192>
- Viera, A., Sotomayor, A., & Viera, W. (2016). *Revista Científica y Tecnológica UPSE*. 1-9. Obtenido de <https://repositorio.iniap.gob.ec/bitstream/41000/3856/1/iniapscCD96.pdf>
- VISTAZO. (16 de junio de 2020). Obtenido de <https://www.vistazo.com/seccion/enfoque/aumenta-el-potencial-exportable-del-aguacate-hass>
- Vistazo. (16 de Junio de 2020). *Vistazo*. Obtenido de <https://www.vistazo.com/seccion/enfoque/aumenta-el-potencial-exportable-del-aguacate-hass>
- World Economic Forum. (2018). Obtenido de <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting>
- YACHAY. (2019). Obtenido de <https://drive.google.com/file/d/1wpJBP4rNC68xNJfJ3xsXk5LlqL7vtS5/view?usp=sharing>

## **ANEXOS**

### **Universidad Técnica del Norte**



### **Entrevista a empresas productoras de aguacates hass**

#### **Objetivo**

Obtener información adecuada acerca de la producción y comercialización del aguacate hass

#### **Datos del entrevistado:**

**Nombre:** Juan Orbe

**Número de teléfono:** 0997936945

**Correo electrónico:** jc001orbe@homail.com

**A que institución pertenece:**

**Entrevistador**

**Integrantes:**

Fabrico Flores

Fernando Pujota

**Supervisado por:** Ing. Rocio León

**Entrevista**

1. Explique en pocas palabras la reseña historia la empresa.
2. ¿El aguacate hass es el único producto que producen? En caso de ser un no por respuesta ¿Cuáles son los otros productos?
3. ¿Cuáles son las características del aguacate hass para poder exportar?
4. ¿Con qué certificaciones cuenta usted para poder exportar el producto?
5. ¿Su producción del aguacate es por temporadas o todo el año?
6. ¿Qué tipo de riego utilizan en sus cultivos?
7. ¿Cuáles son las condiciones donde se cultiva el aguacate hass (suelo, clima, tiempo de cosecha y siembra)?
8. ¿A qué mercados internacionales o nacionales oferta su producto?
9. ¿Qué barreras comerciales tuvo que enfrentar para la comercialización del fruto?
10. ¿Cuáles son los principales mercados internacionales que usted vende el aguacate hass?
11. ¿El aguacate que se produce en su finca en que porcentaje se colocó en el mercado internacional, se vende en su totalidad al mercado internacional? En qué porcentaje.
12. ¿El aguacate hass también se lo comercializa en el mercado nacional?
13. ¿Qué requisitos usted analiza al momento de exportar aguacate?
14. ¿Con qué Tiempos de entrega cuenta la empresa?
15. ¿Cómo es la presentación del envío del producto al mercado nacional e internacional?
16. Cuál es su método de pago por parte de sus clientes
17. ¿Cuál es el precio que se oferta del aguacate hass en el mercado nacional e internacional?
18. ¿Cómo se establece el precio del aguacate?

**19. ¿Cree usted que existe demanda insatisfecha del aguacate hass en el mercado internacional? ¿Por qué?**

