



ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Tesis previa a la obtención del título de Ingeniero Comercial

Mención en Comercio Exterior.

Título:

Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca “Cuatro Hermanos” de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autora:

Karem Lissette Gómez Zambrano

Directora:

Ec. Rita García, MGT

Guayaquil, agosto 2015

Agradecimiento

A Dios, porque sin él no hubiera continuado esta lucha constante. Me ha brindado inteligencia, sabiduría y amor motivándome a tener coraje para perseguir mis sueños y hacerlos realidad.

A mi familia, que siempre me apoyó incondicionalmente en el progreso de esta carrera universitaria, enseñándome que no es necesario tener todos los recursos, sino saber usar lo que tengo para marcar la diferencia.

Al Ing. José Macías, propietario de la Finca “Cuatro Hermanos”, por proveer información importante y verídica para el desarrollo de la tesis.

A los docentes y colaboradores de la Universidad Politécnica Salesiana, quienes impartieron sus conocimientos, experiencias y en muchas ocasiones tiempo extra, y sobre todo colaboraron de una u otra forma para guiarme y corregir información de la investigación.

Karem Lissette Gómez Zambrano

Dedicatoria

A Dios ante todo, quien me inspiró constancia que es la virtud por la que todas las cosas dan su fruto. Porque si se siembra la semilla con fe y se cuida con perseverancia, recoger la cosecha solo será cuestión de tiempo.

A mi querida madre, Gina Zambrano, que siempre me apoyó incondicionalmente en el progreso de esta carrera universitaria. A mi esposo, Israel Díaz, que con su amor y dedicación me hizo confiar en el tiempo, que suele dar dulces salidas a amargas dificultades.

A Martha de Jesús Barzola Galarza, esa hermosa persona que Dios puso en mi camino para iluminarlos, darme esperanzas y lecciones de vida. A ella quien admiro, respeto y amo infinitamente. Mi heroína quien me enseñó a tener confianza en mí, lo cual ha sido la clave para mi éxito. Por ser una guerrera que no se ha dejado vencer frente las dificultades de la vida, sobre todo por ser una mujer extraordinaria, madre ejemplar y símbolo de admiración, le dedico esta tesis porque me regaló su valioso tiempo y ha sido mi motor de motivación desde mis primeros pasos.

A la familia Gómez por hacerme parte de ese hogar cálido y darme siempre amor y apoyo sobre todo mi padre Angelito, a mis tíos Edgar, James y mi hermana Angie.

Karem Lissette Gómez Zambrano

Dedicatoria de Responsabilidad

Los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad del (los/las) autor(as)

Guayaquil, agosto 2015.

(f)_____

Karem Lissette Gómez Zambrano

C.I. 0930345947

Índice General

<i>Título</i>	<i>i</i>
<i>Agradecimiento</i>	<i>ii</i>
<i>Dedicatoria</i>	<i>iii</i>
<i>Dedicatoria de Responsabilidad</i>	<i>iv</i>
<i>Índice General</i>	<i>v</i>
<i>Índice de Ilustraciones</i>	<i>ix</i>
<i>Índice de tablas</i>	<i>x</i>
<i>Índice de gráficos</i>	<i>ix</i>
<i>Resumen</i>	<i>xii</i>
<i>Abstract</i>	<i>xiv</i>
<i>Introducción</i>	<i>1</i>
<i>Capítulo 1</i>	<i>4</i>
<i>1. Diseño de la Investigación</i>	<i>4</i>
<i>1.1. Presentación</i>	<i>4</i>
<i>1.2. Antecedentes</i>	<i>5</i>
<i>1.3. Justificación</i>	<i>11</i>
<i>1.4. Planteamiento del problema</i>	<i>12</i>
<i>1.4.1. Problema General</i>	<i>13</i>
<i>1.4.1.1. Sub-problemas</i>	<i>13</i>
<i>1.5. Objetivos</i>	<i>13</i>
<i>1.5.1. Objetivo General</i>	<i>13</i>
<i>1.5.2. Objetivos Específicos</i>	<i>14</i>
<i>1.6. Beneficiarios de la propuesta</i>	<i>14</i>
<i>1.7. Delimitación</i>	<i>15</i>
<i>1.7.1. Delimitación espacial</i>	<i>15</i>
<i>1.7.2. Delimitación académica</i>	<i>15</i>
<i>1.7.3. Delimitación temporal</i>	<i>15</i>
<i>1.8. Unidades de la investigación</i>	<i>15</i>
<i>1.8.1. Bibliotecas</i>	<i>16</i>
<i>1.8.2. Instituciones</i>	<i>16</i>
<i>1.8.3. Líderes informantes o informantes calificados</i>	<i>16</i>

Capítulo 2	16
2. Marco referencial	17
2.1. Marco Conceptual	17
2.2. Marco Teórico	20
2.2.1. Productos tradicionales	20
2.2.2. Productos no tradicionales.....	23
2.3. El aguacate	25
2.3.1. Historia del aguacate	25
2.3.2. Antecedentes del aguacate en Ecuador.....	26
2.3.3. Nombre y significado del aguacate	27
2.3.4. Variedades de aguacate	28
2.3.4.1. Aguacate Hass	28
2.3.5. Características del aguacate.....	29
2.3.6. Valor nutricional del aguacate.....	31
2.3.7. Aceite de aguacate.....	32
2.4. Exigencias en el clima, suelo, propagación y plantación	33
2.4.1. Clima	33
2.4.2. Suelo.....	33
2.4.3. Propagación.....	34
2.4.4. Plantación	35
2.4.5. Cosecha.....	36
2.5. Plagas.....	37
2.5.1. Barrenador del fruto	38
2.5.2. Araña roja	38
2.5.3. Gusano del cesto	39
2.6. Enfermedades.....	40
2.6.1. Tristeza.....	40
2.6.2. Antracnosis	41
2.6.3. Roña	41
2.6.4. Cercoporiosis	41
2.6.5. Anillado del pedúnculo.....	41
2.6.6. Malezas	42
2.7. Análisis de la finca “Cuatro hermanos”	42
2.7.1. Manejo de las plantaciones y control de enfermedades y plagas.....	43
2.7.2. Hectáreas que posee la finca “Cuatro hermanos”	43
2.7.3. Proceso de extracción del aceite de aguacate.....	43
2.7.4. Principales empresas competidoras de la finca “Cuatro hermanos”	44
2.8. Generalidades de la exportación.....	44
2.8.1. Entes reguladores.....	44
2.8.1.1. Nacionales	44
2.8.1.2. Extranjeros.....	46
2.8.2. Régimen de exportación	47
2.8.3. Requisitos para ser exportador	47

2.8.3.1.	<i>Registro del Exportador</i>	47
2.8.4.	<i>Proceso de Exportación</i>	48
2.8.5.	<i>Otros documentos requeridos</i>	50
2.8.6.	<i>Agente afianzado de aduana</i>	50
2.8.7.	<i>Requisitos para exportar a Reino Unido</i>	52
2.8.7.1.	<i>Requisitos técnicos de exportación en Ecuador</i>	53
2.8.7.2.	<i>Requisitos técnicos de importación en Reino Unido</i>	54
2.8.8.	<i>Partida arancelaria</i>	55
2.8.9.	<i>Acuerdos y preferencias comerciales entre Ecuador y Reino Unido</i>	56
2.9.	<i>Base legal</i>	56
CAPITULO 3		59
3.	<i>Marco metodológico</i>	59
3.1.	<i>Método de investigación</i>	59
3.2.	<i>Técnica de investigación e instrumentos de recolección de datos</i>	60
3.2.1.	<i>Técnicas de investigación</i>	60
3.2.2.	<i>Instrumentos</i>	61
3.3.	<i>Técnicas de procesamiento y análisis de datos</i>	61
3.4.	<i>Grupo objetivo</i>	61
3.4.1.	<i>Grupo primario</i>	62
3.4.2.	<i>Grupo secundario</i>	62
3.5.	<i>Análisis de las entrevistas</i>	62
CAPITULO 4		64
4.	<i>Análisis del mercado londinense</i>	64
4.1.	<i>Datos generales de Reino Unido</i>	64
4.1.1.	<i>Importaciones de Reino Unido</i>	65
4.2.	<i>Plan de exportación de aceite vegetal comestible de aguacate al mercado Londres, Reino Unido</i> 67	
4.2.1.	<i>Capacidad productiva de la finca “Cuatro hermanos”</i>	67
4.2.2.	<i>Cadena de producción</i>	68
4.2.3.	<i>Proceso de distribución del aceite vegetal comestible</i>	75
4.2.4.	<i>Análisis de la demanda</i>	80
4.3.	<i>Marketing y Logística de los canales de distribución</i>	86
4.3.1.	<i>Estrategias</i>	86
4.3.1.1.	<i>Ferias internacionales</i>	86
4.3.1.2.	<i>Alianzas estratégicas</i>	87
4.4.	<i>Marketing mix</i>	88
4.4.1.	<i>Producto</i>	89
4.4.2.	<i>Observaciones del producto</i>	89
4.4.3.	<i>Plaza</i>	90
4.4.4.	<i>Precio</i>	91

4.4.5.	<i>Promoción</i>	91
4.5.	<i>FODA</i>	92
4.5.1.	<i>Fortalezas</i>	92
4.5.2.	<i>Oportunidades</i>	92
4.5.3.	<i>Debilidades</i>	92
4.5.4.	<i>Amenazas</i>	93
4.6.	<i>Análisis PEST</i>	93
4.6.1.	<i>Aspectos políticos</i>	93
4.6.2.	<i>Aspectos económicos</i>	93
4.6.3.	<i>Aspectos sociales</i>	94
4.6.4.	<i>Aspectos tecnológicos</i>	94
4.7.	<i>Logística</i>	95
4.7.1.	<i>Canales de distribución</i>	95
4.7.2.	<i>INCOTERMS</i>	96
CAPITULO 5		97
5.	<i>Estudio de viabilidad y factibilidad de la propuesta</i>	97
5.1.	<i>Análisis financiero</i>	98
5.2.	<i>Inversión</i>	98
5.2.1.	<i>Capital de trabajo</i>	98
5.2.2.	<i>Estudio económico financiero</i>	104
5.2.3.	<i>Presupuesto de ingresos</i>	116
5.3.	<i>Desembolsos de financiamiento</i>	116
5.3.1.	<i>Análisis de costos</i>	116
5.3.2.	<i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i>	120
5.3.3.	<i>Factibilidad</i>	121
5.4.	<i>Detalle de la solución propuesta</i>	122
5.4.1.	<i>Trámites de exportación</i>	123
5.4.2.	<i>Exportación</i>	124
5.5.	<i>Viabilidad de la exportación</i>	126
5.6.	<i>Beneficios de la exportación</i>	126
Conclusiones		128
Recomendaciones		129
Bibliografía		130
Anexos		

Índice de Ilustraciones

<i>Ilustración 1.1 El aguacate</i>	5
<i>Ilustración 2.1 Aguacate variedad Hass</i>	28
<i>Ilustración 2.2 Forma del aguacate según su origen</i>	30
<i>Ilustración 2.3 Injerto del árbol de aguacate</i>	34
<i>Ilustración 2.4 Cosecha del árbol de aguacate</i>	37
<i>Ilustración 2.5 Barrenador del fruto</i>	38
<i>Ilustración 2.6 Araña roja</i>	38
<i>Ilustración 2.7 Gusano del sexto</i>	39
<i>Ilustración 2.8 Hongo tristeza</i>	40
<i>Ilustración 2.9 SENA – Agente aduanero</i>	50
<i>Ilustración 4.1 Recepción de materia prima</i>	68
<i>Ilustración 4.2 Selección de aguacate</i>	69
<i>Ilustración 4.3 Maduración</i>	69
<i>Ilustración 4.4 Lavado</i>	70
<i>Ilustración 4.5 Máquina deshuesadora, descortezadora y amasadora del aguacate</i>	71
<i>Ilustración 4.6 Amasado</i>	72
<i>Ilustración 4.7 Centrifugación</i>	72
<i>Ilustración 4.8. Clarificación</i>	73
<i>Ilustración 4.9 Decantación y control de calidad</i>	74
<i>Ilustración 4.10 Envase de vidrio</i>	77
<i>Ilustración 4.11 Envasado, etiquetado y empacado</i>	79
<i>Ilustración 4.12 Luxury Hass</i>	90

Índice de gráficos

<i>Gráfico 1.1 Provincias del Ecuador productoras de aguacate</i>	7
<i>Gráfico 1.2 Consulta totales subpartida arancelaria del aguacate</i>	9
<i>Gráfico 2.1 Evolución de las exportaciones totales</i>	20
<i>Gráfico 2.2 Evolución de las exportaciones no petroleras</i>	21
<i>Gráfico 2.3 Principales productos no petroleros de exportación</i>	22
<i>Gráfico 2.4 Productos tradicionales y no tradicionales en FOB</i>	24
<i>Gráfico 4.1 Proceso de distribución de la finca “Cuatro hermanos”</i>	75

Índice de tablas

<i>Tabla 1.1 Estacionalidad del aguacate</i>	8
<i>Tabla 1.2 Lista de los mercados importadores de aceite vegetal en Ecuador</i>	10
<i>Tabla 2.1 Características del aguacate</i>	30
<i>Tabla 2.2. Información nutricional</i>	32
<i>Tabla 2.3 Suelo y sus propiedades</i>	33
<i>Tabla 2.4 Marcos de plantación del aguacate</i>	36
<i>Tabla 2.5 Agentes de aduana seleccionados en Guayaquil</i>	51
<i>Tabla 2.6 Partida arancelaria</i>	55
<i>Tabla 2.7 Base legal</i>	56
<i>Tabla 4.1 Datos de Reino Unido</i>	64
<i>Tabla 4.2 Productos exportados por Ecuador a Reino Unido</i>	66
<i>Tabla 4.3 Capacidad productiva finca “Cuatro hermanos”</i>	67
<i>Tabla 4.4 Producción total de aceite vegetal comestible de aguacate Finca “Cuatro hermanos”</i>	67
<i>Tabla 4.5 Fórmula del consumo aparente</i>	80
<i>Tabla 4.6 Resultado del consumo aparente Reino Unido -Partida arancelaria 15.15.90.00 (toneladas)</i>	81
<i>Tabla 4.7 Resultado del consumo aparente aceite de aguacate (toneladas)</i>	82
<i>Tabla 4.8 Resultado del consumo aparente en Londres (toneladas)</i>	82
<i>Tabla 4.9 Resultado de exportaciones totales del Ecuador realizadas a HARVEST DIRECT LTD (toneladas)</i>	83
<i>Tabla 4.10 Demanda histórica HARVEST DIRECT LTD (toneladas de aceite de aguacate)</i>	84
<i>Tabla 4.11 Proyección de la demanda HARVEST DIRECT LTD (toneladas de aceite de aguacate)</i> .	85
<i>Tabla 4.12 Balance oferta-demanda HARVEST DIRECT LTD (toneladas de aceite de aguacate)</i>	86
<i>Tabla 5.1 Capital de trabajo - Mano de obra directa</i>	99
<i>Tabla 5.2 Demanda de HARVEST DIRECT LTD</i>	99
<i>Tabla 5.3 Costos indirectos - Materiales indirectos</i>	100
<i>Tabla 5.4 Costos indirectos - Mano de obra indirecta</i>	100
<i>Tabla 5.5 Costos indirectos de fabricación</i>	101
<i>Tabla 5.6 Costos fijos</i>	102
<i>Tabla 5.7 Costos de viaje, agente de aduana y seguro del producto</i>	103
<i>Tabla 5.8 Capital de trabajo</i>	104
<i>Tabla 5.9 Fertilizantes para árboles de aguacate de 2 y 6 años de edad (materiales directos) - Cinco años de ejecución del proyecto</i>	105
<i>Tabla 5.10 Fertilizantes para árboles de aguacate de 6 meses de edad (materiales directos) - Cinco años de ejecución del proyecto</i>	106
<i>Tabla 5.11 Detalle de materiales directos - cinco años del proyecto</i>	107
<i>Tabla 5.12 Detalle de mano de obra directa - cinco años del proyecto</i>	108
<i>Tabla 5.13 Total de Costos directos</i>	108
<i>Tabla 5.14 Detalle de materiales indirectos – cinco años de ejecución del proyecto</i>	109
<i>Tabla 5.15 Detalle de mano de obra indirecta - cinco años del proyecto</i>	110
<i>Tabla 5.16 Detalle de costos indirectos de fabricación - cinco años de ejecución del proyecto</i>	110
<i>Tabla 5.17 Total de Costos indirectos - cinco años de ejecución del proyecto</i>	112
<i>Tabla 5.18 Total de Costos de producción - cinco años de ejecución</i>	112
<i>Tabla 5.19 Detalle de gastos administrativos – cinco años de ejecución del proyecto</i>	114
<i>Tabla 5.20 Total de Costos fijos de ventas - cinco años de ejecución</i>	115
<i>Tabla 5.21 Detalle de ventas por cajas de aceite vegetal comestible de aguacate - Cinco años de ejecución del proyecto</i>	116
<i>Tabla 5.22 Costo y financiamiento del proyecto</i>	117
<i>Tabla 5.23 Tabla de amortización de la deuda</i>	117
<i>Tabla 5.24 Estado de pérdidas y ganancias - cinco años de ejecución del proyecto</i>	117

<i>Tabla 5.25 Flujo de caja - cinco años de ejecución del proyecto</i>	<i>117</i>
<i>Tabla 5.26 TIR y periodo de recuperación de inversión.....</i>	<i>121</i>
<i>Tabla 5.27 Estrategia de producto.....</i>	<i>125</i>
<i>Tabla 5.28 Datos de la exportación</i>	<i>126</i>



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca “Cuatro Hermanos” de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karem Lissette Gómez Zambrano

kgomez@est.ups.edu.ec

Director: Ec. Rita García, MGT

rgarcia@ups.edu.ec

Resumen

El presente trabajo de investigación realizó un estudio de factibilidad de exportación del producto terminado aceite vegetal comestible de aguacate, centrado en la Finca “Cuatro Hermanos” vía represa Poza Honda Las Mercedes, provincia de Manabí. Lugar calificado que cultiva aguacate Hass, con alto potencial para producir aceite vegetal comestible como oferta exportable.

La finca “Cuatro hermanos” se encuentra en considerable crecimiento; es decir, adquirió más hectáreas de dominios, teniendo en la actualidad 7,056 árboles de aguacate Hass. Por lo tanto, esta investigación comprobó que la finca cuenta con la producción adecuada para producir aguacate y exportar aceite vegetal comestible, Para el primer año se proyectan 250 toneladas de aceite con destino al mercado londinense un total de 100,000 botellas de 250ml; teniendo en consideración su capacidad de producción para satisfacer la demanda de Reino Unido, cabe mencionar las oportunidades y beneficios que ofrece el gobierno en la actualidad, sobre todo los

tratados comerciales y excelentes relaciones que están en vigencia entre Ecuador y Reino Unido.

El método empleado para esta investigación es el analítico sintético, porque permitió descomponer en dos partes que son: el plan de exportación y el análisis financiero, luego fueron vinculadas para demostrar que la finca “Cuatro hermanos” está apta para exportar el aceite vegetal comestible de aguacate hacia Reino Unido. Además se realizaron entrevistas con la finalidad de obtener mayor información a las partes involucradas, Corpoaguacate y PROECUADOR que logró complementar el trabajo realizado.

Es por ello que se incentivó al Ing. José Macías Intriago, representante legal y propietario de la finca “Cuatro hermanos”, para llevar a cabo este proyecto. En el análisis financiero se detalla todos los rubros que engloban este proceso y al ser examinados se demostró que es rentable exportar aceite, obteniendo en el primer año ventas de \$ 857,000.00 , y al realizar el respectivo cálculo de la tasa interna de retorno se obtuvo 29,93%, demostrando que el proyecto es viable.

Palabras claves

Factibilidad, proceso, exportación, demanda, extracción de aceite vegetal comestible y aguacate.



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Feasibility study for the production of edible vegetable oil, avocado oil produced on the farm "Cuatro hermanos" of the Manabí province and proposed plan aimed at export market London, UK.

Author: Karem Lissette Gómez Zambrano

kgomez@est.ups.edu.ec

Director: Ec. Rita García, MBA

rgarcia@ups.edu.ec

Abstract

The research where made the feasibility study to export avocado edible vegetable oil was focused on the farm "Cuatro hermanos" Poza Honda Las Mercedes dam, province of Manabí. Location qualified for Hass avocado farming, with high potential for edible vegetable oil exports.

The farm "Cuatro hermanos" is in considerable growth; that is to say, it purchased more hectares of domains, having now 7,056 Hass avocado trees. Therefore, this research found that the farm has adequate production and export avocados to produce edible vegetable oil, the first year to 250 tonnes of oil are destined for London market a total of 100,000 bottles of 250ml; taking into account its production capacity to meet demand in the UK, include the opportunities and benefits offered by the government today, especially the excellent relations and trade treaties that are in force between Ecuador and the United of Kingdom.

The method used for this research is the synthetic analytical, because it allowed decomposed into two parts which are: the export plan and financial analysis, were then linked to prove that the farm "Cuatro hermanos" is suitable for exporting edible vegetable oil avocado to United of Kingdom. In addition interviews were conducted in order to obtain more information from the parts involved, who managed PROECUADOR Corpoaguacate and complement the work done.

That is why we are encouraged to Eng. José Macias Intriago, legal representative and owner of the farm "Cuatro hermanos," to carry out this project. In the financial analysis encompassing all areas this process and upon examination it proved to be profitable to export oil, obtaining in the first year sales of \$ 857,000.00 detailed, and perform the respective calculation of the internal rate of return obtained 29.93%, demonstrating that the project is viable.

Keywords

Feasibility, process, export demand, extraction of avocado edible vegetable oil.

Introducción

En la actualidad la finca “Cuatro hermanos” se encuentra situada en la provincia de Manabí, vía represa Pozo Hondo, Las Mercedes y se dedica a sembrar aguacate, un producto no tradicional, que posee gran variedad de componentes vitamínicos, de minerales, de calorías, entre otros. Esto lo convierten en un producto muy llamativo y con importantes miras hacia el futuro en el campo comercial.

La producción de aceite de aguacate cada vez evoluciona más y crece de manera positiva, lo que orienta a buscar alguna alternativa que ayude a generar mayores ingresos y que a la vez fomente el desarrollo de la matriz productiva.

Por esta razón, se propone realizar un estudio de factibilidad para determinar la rentabilidad que la compañía debe tener para extraer el aceite vegetal comestible y proponer una oferta exportable al mercado londinense.

La inversión requerida para este proyecto es de \$ 513,923.27 valor que corresponde al capital de trabajo, como inversión inicial para arrancar con la implementación del proyecto, que abarcarían los costos y gastos en que se incurrirían para iniciar con la operación, visualizando a futuro obtener una rentabilidad. Se realiza un préstamo al Banco Nacional de Fomento de \$ 300,000.00, dado que el porcentaje de aporte al capital por parte del propietario de la finca “Cuatro hermanos” es de 41,63% correspondiente a un valor de \$ 213,923.27.

El periodo de recuperación de la inversión se daría en el quinto año con un 61,84 % del préstamo realizado, considerando que la duración del proyecto es de cinco años; se obtendría una tasa interna de retorno de 29,93% lo cual demuestra que es un proyecto viable.

Se elige este mercado como destino del aceite debido a los tratados comerciales e incentivos existentes entre ambos gobiernos, lo que es una buena alternativa para exportar una variedad de productos a este país.

Lo que el proyecto busca es que la finca se enfoque más a completar el proceso de extracción del aceite del aguacate, evitando que existan intermediarios y hacer una entrega directa a los que realizan la compra del producto terminado.

Esta investigación se desarrolla en cuatro capítulos, cuyo contenido se detalla a continuación:

- En el primer capítulo se detalla el planteamiento del problema, la presentación del tema de investigación, antecedentes del problema, objetivos y justificación.
- El segundo capítulo contiene la fundamentación teórica donde se describe la situación actual, manejo e información del cultivo, plagas y enfermedades, historia de la finca “Cuatro hermanos”, análisis de la empresa y su entorno, relaciones bilaterales y la base legal.
- El tercer capítulo contiene el marco metodológico, en el cual se desarrollan las variables, población, el tipo de investigación, las técnicas aplicadas y los instrumentos utilizados.
- El cuarto capítulo contiene el análisis del mercado londinense, el marketing y la logística de los canales de distribución.
- El quinto capítulo contiene el estudio de factibilidad de la exportación y solución propuesta abarcando la descripción del análisis financiero, capital de

trabajo, inversión de activos fijos, presupuesto de ingreso, presupuesto de egresos, análisis de costo, estado de resultado, flujo de caja, métodos de evaluación del proyecto, razones financieras y solución de propuesta.

Capítulo 1

1. Diseño de la Investigación

1.1. Presentación

Dentro del mercado ecuatoriano existe un solo productor de aceite vegetal comestible de aguacate, lo cual nos lleva a un mercado monopolista en el Ecuador; esto a su vez perjudica a la población ya que no todos pueden acceder al producto por la creación de la propia demanda generada por la agroindustria y por los precios que el mercado impone.

El Ecuador por su posición sobre la línea ecuatorial goza de toda clase de climas, lo que le permite tener diversidad de cultivos, siendo el aguacate (*Persea gratissima*) en México y "palta" en Sudamérica, uno de los cultivos tradicionales explotados en la costa, sierra y oriente. Se estima que en el país existen alrededor de 7.000 hectáreas de aguacate, de las cuales 500 se encuentran sembradas con la variedad Hass".¹

El Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) desarrolla nuevas tecnologías que buscan promover el cultivo del aguacate, con prioridad en la variedad de exportación Hass, apreciada para las ventas en el exterior. Dado que a diferencia de otros países el Ecuador puede producir aguacate todo el año, con picos de producción y cosecha plenamente definidos de febrero a marzo y de agosto a septiembre, mientras otras naciones producen en un lapso de solamente 4 a 5 meses del año.²

¹Fuente otorgada por Corpoaguacate, ente que aglutina a productores, industriales y comercializadores, que busca promover el cultivo de aguacate.

²Fuente otorgada por el Programa Nacional de Fruticultura del INIAP.

Ilustración 1.1 El aguacate Hass



Fuente: Revista El Agro, 2014

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

1.2. Antecedentes

Ecuador posee una gran diversificación de frutas no tradicionales dentro de su oferta exportable, esto se da gracias a la posición geográfica en la que se encuentra ubicado y a la existencia de la diversidad climática que hacen que la producción nacional sea de una calidad de excelencia y apreciada por el mercado internacional. Uno de estos productos no tradicionales es el aguacate.

Ecuador está atravesando por el cambio de una matriz productiva puesto que el eje principal es convertirse en un país industrializado. Fander Falconí, titular de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES), recordó que el país se ha caracterizado por la producción y exportación de bienes primarios a pocos destinos limitando las posibilidades de desarrollo.

Este cambio, aseguró el funcionario, está relacionado directamente con la aplicación de políticas públicas encaminadas a desarrollar el aparato productivo a través de incentivos, programas de inversión y desarrollo tecnológico. Lo que se busca es fomentar el desarrollo de nuevos sectores que generen mayor valor agregado como el caso de la agroindustria y como objetivo principal de estas medidas adoptadas es que Ecuador ya no sea exportador de materia prima sino que exporte productos terminados.

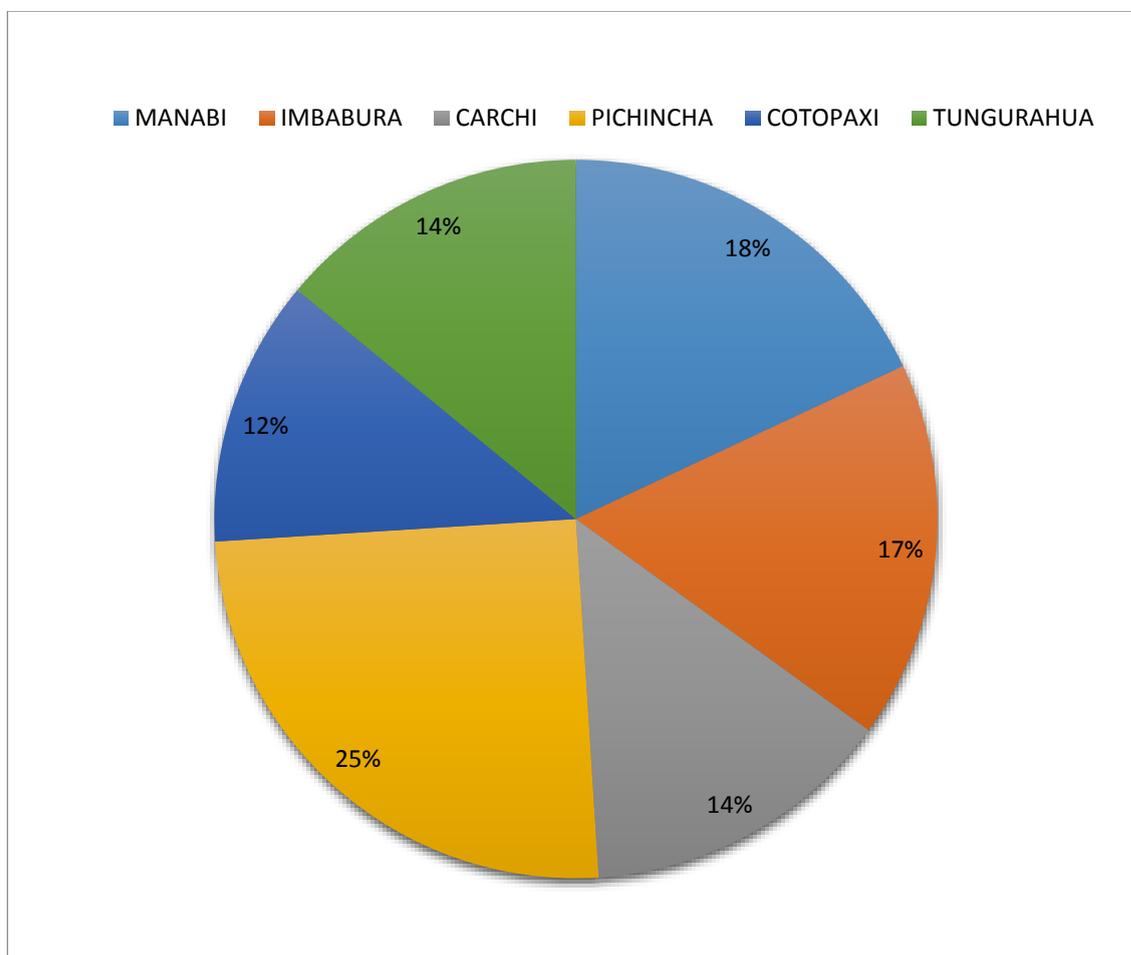
La finalidad del gobierno ecuatoriano es promover las exportaciones de productos industrializados de alta calidad. Así pues se captan nuevos mercados internacionales y se brinda la posibilidad de que Ecuador sea reconocido a nivel mundial como un país competitivo.

El aguacate ecuatoriano ha dejado de ser un cultivo tradicional, para convertirse en un producto con un alto potencial de exportación gracias a sus derivados que ofrecen valores nutritivos al ser humano.

Actualmente según los estudios del INIAP se estima que en el Ecuador hay siete mil hectáreas de aguacate, de las cuales quinientas hectáreas se encuentran sembradas con la variedad Hass y son fuente primaria para la producción del aceite de aguacate. Éste fruto ha contado con el apoyo incondicional de dicha institución, que desde hace tres años inició una tarea de mejoramiento de las variedades de aguacate existentes en el país, además de la difusión de la variedad de exportación, favorita en los mercados internacionales.

En el país se tienen muy claras las zonas en las que se produce en mayor cantidad el aguacate. Esto se puede observar en el gráfico 1.1, realizado con datos proporcionados por el MAGAP.³

³ Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca

Gráfico 1.1 Provincias del Ecuador productoras de aguacate

Fuente: MAGAP, 2014

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

La producción de aguacate en la provincia de Manabí se ha incrementado en la última década, como resultado del aumento de la demanda nacional e internacional de dicho producto. En los últimos cinco años el Ecuador exportó 34,352 toneladas de la fruta, con un ingreso de \$ 2,3 millones, según cifras del Banco Central del Ecuador.

Con gran conocimiento y deseos de que la provincia de Manabí se convierta en productora y exportadora de aguacate especie Hass, Marcelo Reinoso, radicado en

Cotacachi, presidente de Corpoaguacate, entidad que agrupa a 22 productores de Carchi, Imbabura, Pichincha y Tungurahua, dialoga con las autoridades competentes y los agricultores para asegurar que sembrando este fruto la producción está garantizada para 20 y 25 años, motivo reflejado en el incremento en las exportaciones del fruto con un crecimiento potencial y económico. La finca “Cuatro hermanos” tiene la posibilidad de involucrarse en el proceso de producción y extracción del derivado del aguacate con rentabilidad futura.

Por lo tanto, el país debe especializarse más en la producción de este fruto no tradicional, tomando en consideración la demanda actual y los beneficios que tiene como son el clima, la humedad y los nutrientes de la tierra, y que como se había detallado anteriormente el aguacate se produce durante todo el año sobre todo las variedades más aptas para la exportación indicadas en la tabla 1.1.

Tabla 1.1 Estacionalidad del aguacate

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
VARIEDAD FUERTE				VARIEDAD HASS							

Fuente: INIAP, 2014

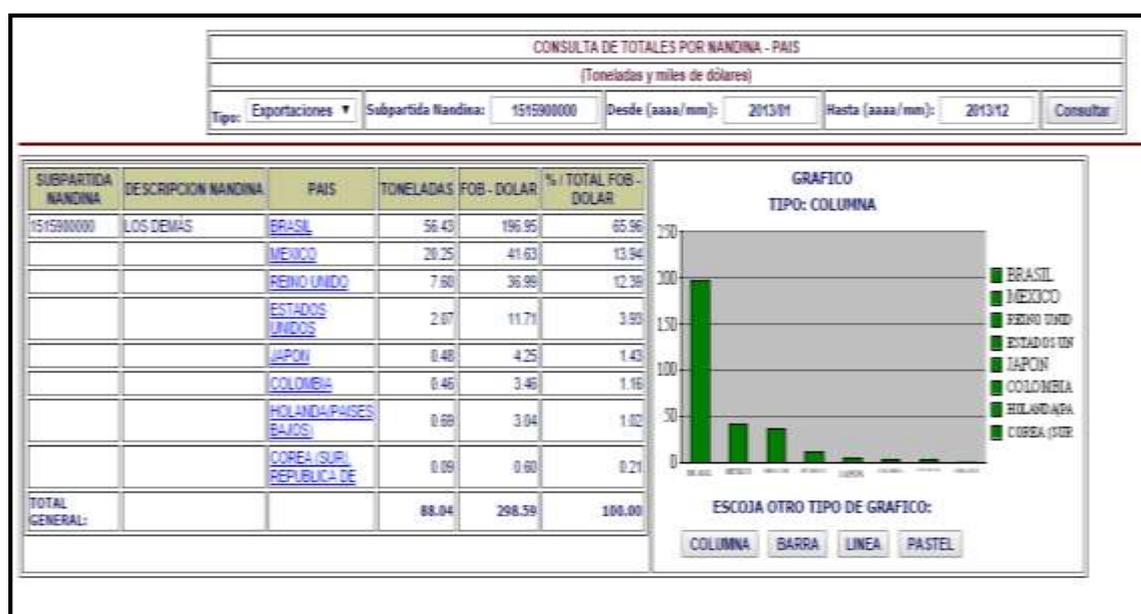
Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

La producción frutícola nacional tiene una tasa de crecimiento anual de un 4,6% según la información proporcionada por el INIAP. La relación que existe con los diferentes entes del gobierno ecuatoriano y el sector agroindustrial cada vez es mucho mejor, ya que se cuenta con el apoyo necesario por parte del gobierno en cuanto a investigaciones para la mejora del cultivo, que eviten enfermedades y plagas que puedan perjudicar los resultados de la cosecha.

El 42% de la producción de aguacate se destina al mercado local, y el porcentaje restante se oferta al mercado internacional, con los derivados de este fruto

se puede extraer el aceite que permite elaborar grasas vegetales para el consumo humano en su mayoría se utiliza para aditivo como comida y preparación de alimentos ofreciendo beneficios nutricionales.

Gráfico 1.2 Consulta totales subpartida arancelaria del aguacate



Fuente: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2014

Elaborado por: NANDINA

La base estadística de información dada por el Banco central del Ecuador hasta el 2013 en el gráfico 1.2, nos indica que nuestro país tiene una participación considerable en el mercado que ha promovido transformar el aguacate de materia prima a aceite vegetal comestible de aguacate como producto terminado.

En la tabla 1.2 que se detalla a continuación se observa los países de destino del aceite en bruto exportado del Ecuador en el 2014, incluyendo el aceite vegetal de aguacate. Lo que demuestra que nuestro mercado meta no ha sido explotado debidamente y que está en etapa de crecimiento y la mejor forma de promocionar el aceite vegetal comestible de aguacate es dando a conocer sus beneficios para la salud, propiedades, variedades y usos.

Para lograr este objetivo se deben adoptar estrategias que muestren que la decisión de adquirir el producto genera beneficios tanto para el consumidor como el exportador. Sobre todo fomenta la matriz productiva a través de la elaboración de productos terminados, que atraen la inversión y nos consolidan como marca a nivel mundial.

Tabla 1. 2. Lista de los mercados importadores de aceite vegetal en Ecuador

Importadores	Indicadores comerciales			
	Valor exportada en 2014 (miles de USD)	Participación de las exportaciones para Ecuador (%)	Cantidad exportada en 2014 (toneladas)	Valor unitario (USD/unidad)
Mundo	728	100	286	2563
Colombia	360	48,5	200	1800
Brasil	106	14,6	30	3533
México	65	8,9	25	2600
Canadá	38	5,2	4	9500
Alemania	36	4,9	4	9000
Países Bajos	34	4,7	4	8500
Corea	27	3,7	7	3857
Estados Unidos de América	25	3,4	5	5000
Japón	19	2,6	2	9500
Panamá	11	1,5	1	11000
Italia	8	1,1	2	4000
Reino Unido	7	1	2	3500

Fuente: TRADE MAP, 2014

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

1.3. Justificación

La presente investigación da como resultado que Ecuador posee un alto potencial de exportación de aceite vegetal comestible de aguacate hacia el mercado de Reino Unido, específicamente a la ciudad de Londres. La producción de aguacate Hass concurre durante todo el año y cuenta con temporadas altas de producción como son febrero a marzo y agosto a septiembre, este es un punto favorable para la producción y comercialización del aguacate, porque no habrá escasez ni tiempos de sequía, dado que el fruto tiene un ciclo de cosecha de 4 meses aproximadamente.

PROECUADOR ha realizado estudios de productos de exportación no tradicionales, lo cual da como resultado que el portafolio de destinos de exportación del aguacate ecuatoriano es poco diversificado. Ya que gran mayoría de la producción ecuatoriana tiene como destino su país vecino, Colombia.

Estados Unidos de América es el segundo destino con una participación significativa relevante, Italia, Canadá, y España son los otros países con los que se completa dicho portafolio de destinos. En cuanto a otros estudios, Londres ha mejorado sus hábitos y dietas alimenticias requiriendo productos saludables, lo que ha generado nuevas importaciones de tipos de aceites con un valor nutritivo alto como: el aguacate, oliva y coco.

El aguacate es un producto ecuatoriano con alto potencial, que se cultiva durante todo el año, ya que por el delicioso sabor, el alto rendimiento y capacidad de oferta exportable han colocado a este fruto en un sitio privilegiado con mayores opciones para exportar sobre todo sus derivados que contienen índices nutritivos para la salud y el consumo humano, incluyendo al aceite de aguacate donde se centra este estudio identificando que Londres, Reino Unido se convierte en el mercado meta por su índice de alimentación saludable en crecimiento.

Dejando en claro la importancia y necesidad de resolver el problema detectado y que da origen a la ejecución de la investigación, la factibilidad de exportar aceite vegetal comestible de aguacate al mercado de Londres, Reino Unido, es sin duda muy rentable y sustentable a futuro por todos los beneficios que se ofrecerán tanto a los consumidores en Londres como también a la Finca “Cuatro hermanos” en el Ecuador como productor y exportador, promoviendo el empleo, y sobre todo con el ingreso monetario una mejora en el ámbito económico del país gracias a las exportaciones que se realizarán.

Todo esto se demostrará con un minucioso estudio a base de entrevistas para determinar las necesidades prioritarias del sector agroindustrial para promover la exportación del producto y de esta manera satisfacer los requerimientos del mercado londinense. Esto se realizará con los respectivos procesos de planificación a fin de contribuir decisivamente en la toma de decisiones para el desarrollo óptimo de este proyecto, dado que se desea determinar la disponibilidad de los recursos necesarios para llegar a nuestro mercado objetivo.

1.4. Planteamiento del problema

En Ecuador solo existe un solo productor de aceite vegetal comestible de aguacate, lo cual nos lleva a un mercado monopolista, por lo tanto el estudio de factibilidad que se propone determinará si la finca “Cuatro hermanos” está en condiciones para realizar estrategias necesarias que desarrollen cualidades o condiciones para tener participación en el mercado, fomentando la matriz productiva y sobre todo tener relaciones comerciales con Reino Unido quien demanda este producto terminado.

A continuación se pretende delimitar clara y precisamente la investigación, para revelar si este proyecto es viable en tiempo y recursos disponibles.

1.4.1. Problema General

¿Cuál es la factibilidad de exportar al mercado londinense aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca “Cuatro hermanos” en la provincia de Manabí y dirigirlo a distribuidores mayoristas y minoristas?

1.4.1.1. Sub-problemas

- ¿Cuál es la capacidad productiva de la finca “Cuatro hermanos” para satisfacer el mercado londinense?
- ¿Cuáles son las relaciones comerciales entre Ecuador y Reino Unido, así como las principales leyes aduaneras para determinar condiciones técnicas y ambientales para la exportación de aceite vegetal comestible de aguacate hacia el mercado londinense?
- ¿Cuál es la factibilidad económica financiera para la extracción y exportación del aceite de la Finca “Cuatro hermanos”?
- ¿Cómo desarrollar una propuesta de plan de exportación?

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad de exportación de aceite vegetal comestible de aguacate para desarrollar una propuesta que determine la rentabilidad para la finca “Cuatro hermanos” y el nivel significativo de los beneficios para la sociedad de exportar al mercado de Londres, Reino Unido.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual de la producción y sostenibilidad del aguacate Hass en la Finca “Cuatro hermanos”, conociendo su capacidad productiva para verificar si está en condiciones de satisfacer el mercado londinense, destinando el aceite en bruto a distribuidores mayoristas y minoristas.
- Identificar las relaciones comerciales entre Ecuador y Reino Unido, así como las principales leyes aduaneras para determinar condiciones técnicas y ambientales para la exportación de aceite vegetal comestible de aguacate hacia el mercado londinense.
- Determinar la factibilidad económica financiera (monto de inversión requerida junto con los costes de producción, distribución y comercialización) para la extracción y exportación del aceite de la Finca “Cuatro hermanos”.
- Desarrollar una propuesta de plan de exportación al mercado londinense.

1.6. Beneficiarios de la propuesta

Los beneficiarios internos:

- a) Ecuador, incrementando sus exportaciones.
- b) La Finca Cuatro hermanos, que hará su oferta exportable.
- c) Ecuatorianos involucrados en el proceso operativo y funcional de producción y exportación, que generará fuentes de empleo.

Los beneficiarios externos:

- a) La empresa importadora HARVEST DIRECT LTD., como comprador y distribuidor en Londres, Reino unido.
- b) Distribuidores mayoristas y minoristas de Londres.
- c) Los consumidores de aceite vegetal comestible de aguacate en el mercado internacional londinense.

1.7. Delimitación

1.7.1. Delimitación espacial

El trabajo de investigación donde se realizará el estudio de factibilidad de exportación del producto terminado aceite vegetal comestible de aguacate, estará centrado en la Finca “Cuatro Hermanos” vía represa Poza Honda Las Mercedes, provincia de Manabí. Lugar calificado que cultiva aguacate Hass, con alto potencial para producir aceite vegetal comestible de aguacate como oferta exportable.

1.7.2. Delimitación académica

Este trabajo de investigación será desarrollado en las ramas administrativas: Comercio Exterior y Administración.

1.7.3. Delimitación temporal

La presente investigación se llevará a cabo durante los meses de octubre de 2014 a marzo de 2015, en este lapso de tiempo se procederá con el relevamiento, análisis y diagnóstico en función de los datos obtenidos de la investigación realizada.

1.8. Unidades de la investigación

1.8.1. Bibliotecas

- Biblioteca del Banco Central del Ecuador
- Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana sede Guayaquil

1.8.2. Instituciones

- Banco Central del Ecuador, Departamento de Publicaciones Económicas y Dirección General de Estadísticas.
- Ministerio de Industrias y Productividad, Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias.
- FEDEXPORT: Federación ecuatoriana de Exportadores Departamento de Información comercial.
- COMEXI: Consejo de Comercio Exterior e Inversiones
- Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano Británica
- Corpoaguacate
- Banco Nacional de Fomento
- PROECUADOR
- INIAP: Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias

1.8.3. Líderes informantes o informantes calificados

- Ing. José Macías Intriago, Representante legal, Finca “Cuatro hermanos”
- Ing. Marcelo Reinoso, Presidente de Corpoaguacate

Capítulo 2

2. Marco referencial

2.1. Marco Conceptual

- **Estudio de factibilidad**

Un estudio de factibilidad es una versión comprimida del proceso total de análisis y diseño del sistema. El estudio comienza clarificando la definición del problema. Se confirma o se corrige la definición inicial de alcances y objetivos, y se identifica cualquier restricción impuesta sobre el sistema. (UTN, 2013)

Es necesario analizar los objetivos del estudio para determinar la aplicabilidad de un plan de tesis que permita el alcance de las metas objetivas, por lo que este estudio permite la utilización de diversas herramientas que ayudarán a determinar la infraestructura tecnológica y la capacidad técnica que implica la implantación del sistema en cuestión, así como los costos, beneficios y el grado de aceptación que la propuesta genera por el aceite vegetal comestible de aguacate en el mercado de Londres, Reino Unido.

- **Mercado**

El mercado es "donde confluyen la oferta y la demanda. En un sentido menos amplio, el mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto. (Farber, 2002)

Un mercado es el "conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Estos compradores comparten una necesidad o un deseo particular que puede satisfacerse mediante una relación de intercambio". (Rong, 2004)

El mercado meta es Londres, Reino Unido. Es necesario conocer con exactitud qué necesitan nuestros compradores potenciales con la propuesta de dar a conocer el producto del aceite vegetal comestible de aguacate.

- **Exportar**

La exportación es una venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias en las que está situada la empresa. Exportar es vender y solo vender. La misma tecnología usada para la venta debe ser utilizada para exportar. La actividad exportadora, es una venta y en economía de mercado su principal objetivo, es lograr beneficios para la empresa que realiza ventas de exportación. Aumentar las utilidades es la motivación fundamental de toda exportación. (Mercado, 2000)

La mejor forma de promocionar el aceite vegetal comestible de aguacate es dar a conocer sus beneficios para la salud, propiedades, variedades y usos, hacia el mercado objetivo que se exportará. Con estrategias que muestren que la decisión de adquirir el producto va mejor con su estilo de vida, bolsillo y actividad. Sobre todo el importador que desea obtener beneficios maximizando sus ganancias. Y el país como exportador de productos terminados, para atraer la inversión y consolidándonos como marca a nivel mundial.

- **Plan de exportación**

El plan de exportación es un requisito para exportar correctamente. Nos asistirá en la planeación de la viabilidad del negocio, así como para determinar mercados, competencia, precios del mercado internacional, productos en demanda, logística, y otras actividades necesarias durante la exportación. (Comercio y Aduanas - 2013)

Un plan de exportación nos ayudará a conocer los pasos que se deben realizar previos una exportación, a determinar la viabilidad del negocio que se vaya a

emprender, fijar los precios adecuados y competitivos en el mercado internacional, nos permite conocer la competencia y nos permitirá que el proceso de exportación se realice sin errores y sin contratiempos.

- **ECUAPASS**

Es un sistema aduanero ecuatoriano que permitirá a los diversos operadores de comercio exterior gestionar de una manera ágil todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación.

- **SENAE**

Es el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio. Son parte activa del quehacer nacional e internacional, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico.

- **Aforo aduanero**

De acuerdo a la ley orgánica de aduanas en el Art. 46 se describe el aforo como el acto administrativo de determinación tributaria, mediante el cual el distrito aduanero procede a la revisión documental o al reconocimiento físico de la mercancía, para establecer su naturaleza, cantidad, valor y clasificación arancelaria.

- **Barreras Arancelarias**

Las barreras arancelarias son los impuestos (aranceles) que deben pagar en un país los importadores y exportadores en las aduanas por la entrada o salida de las mercancías. Conocer este tipo de regulaciones que inciden en el producto que se desea comercializar en algún mercado resulta relativamente fácil, toda vez que generalmente se encuentran en una Tarifa Aduanera. En este sentido, la tarifa aduanera es

considerada como un instrumento que proporciona transparencia y certidumbre al exportador y al importador.

- **COMEX**

Comité de Comercio Exteriores el que determina las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y manufacturas considerando los compromisos internacionales asumidos por el país en materia comercial y en función del programa macroeconómico y de desarrollo de país.

- **COPCI**

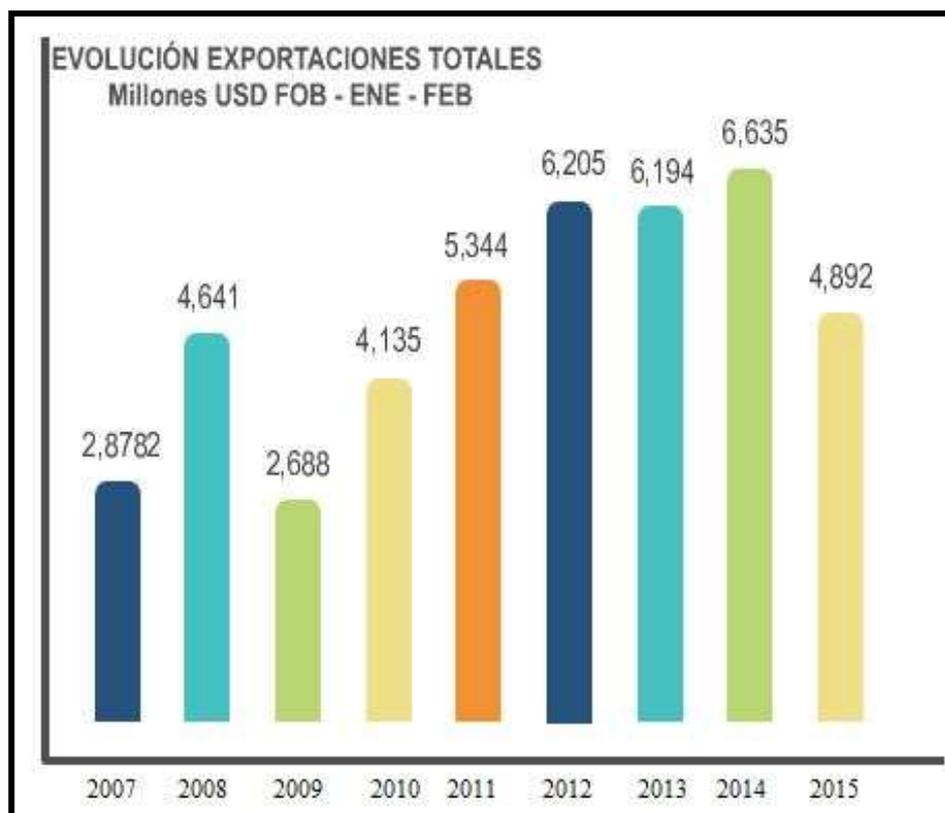
Es el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, es contentivo de una nueva normativa aduanera en el Registro Oficial Suplemento No. 351 del 29 de diciembre del 2010.

2.2. Marco Teórico

2.2.1. Productos tradicionales

Ecuador posee un clima diverso que permite tener una oferta exportable maravillosamente heterogénea. El conjunto de productos tradicionales está compuesto por las exportaciones de banano, plátano, café y elaborados, camarón, cacao y elaborados, atún y pescados, grupo que representa el 48% del total de las exportaciones no petroleras

Gráfico 2.1 Evolución de las exportaciones totales



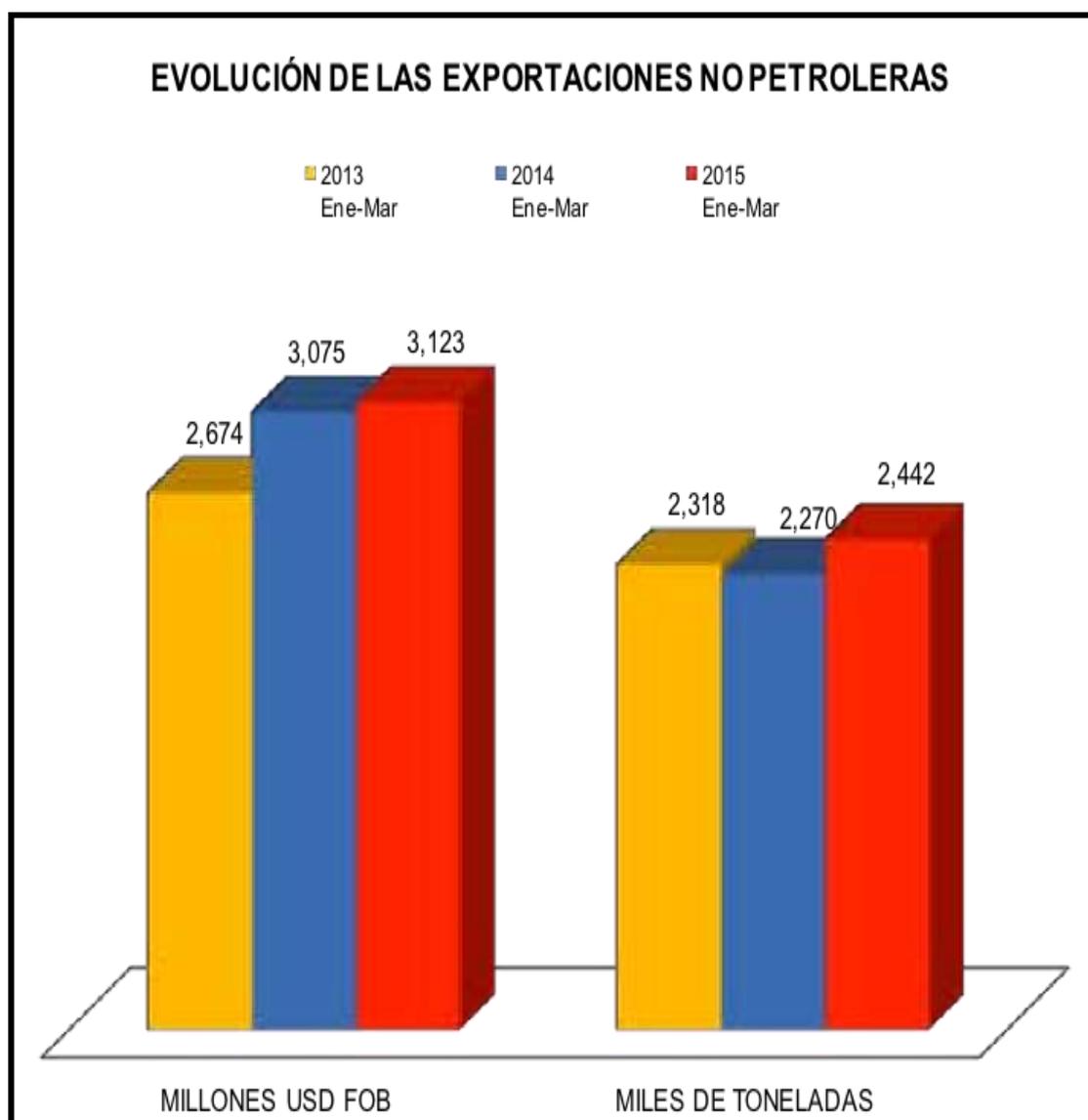
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), 2015

Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Según el gráfico 2.1, en el país las exportaciones petroleras disminuyeron en un 50.31% al hacer la comparación entre el año 2014 al 2015. Las exportaciones petroleras en el periodo de enero a marzo alcanzaron \$1,769 millones, representando 5,874 miles de toneladas.

En cambio el gráfico 2.2, las exportaciones no petroleras crecieron un 1.55% en el periodo de enero a marzo de 2015. Se identifica con el mismo periodo, Ecuador exportó \$3,123 millones que representaron 2,442 miles de toneladas.

Gráfico 2.2 Evolución de las exportaciones no petroleras

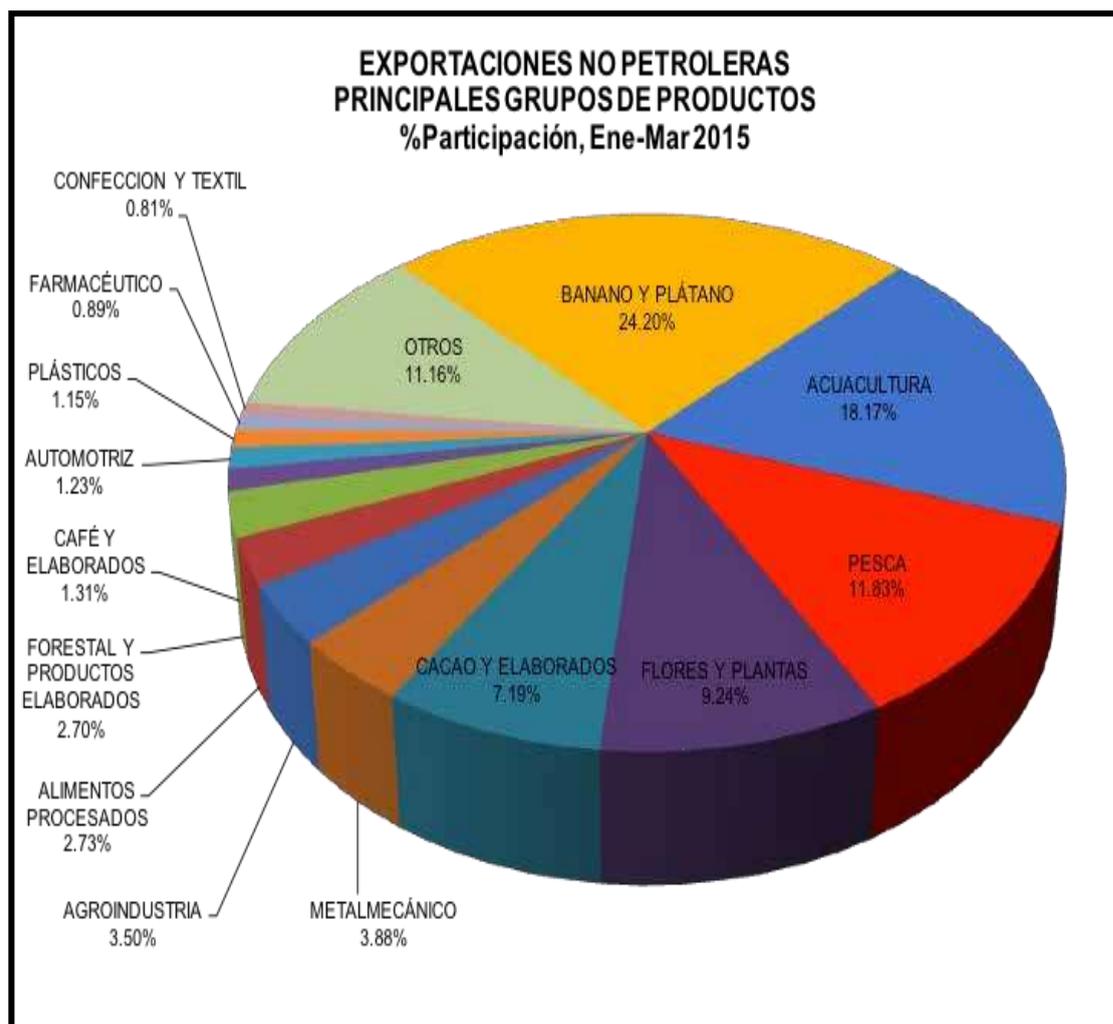


Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE) ,2015

Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PRO ECUADOR

Hasta marzo de 2015, el sector Banano y plátano se constituyó como el principal sector de exportación con un 24.20% de participación del total no petrolero, le sigue Acuicultura con una participación del 18.17%, y en tercer y cuarto lugar se hallan Pesca y Flores con el 11.83% y 9.24% respectivamente del total no petrolero. Sumando estos cuatros grupos de productos se obtiene el 63.44% de las exportaciones no petroleras.

Gráfico 2.3 Principales productos no petroleros de exportación



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE) ,2015

Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PROECUADOR

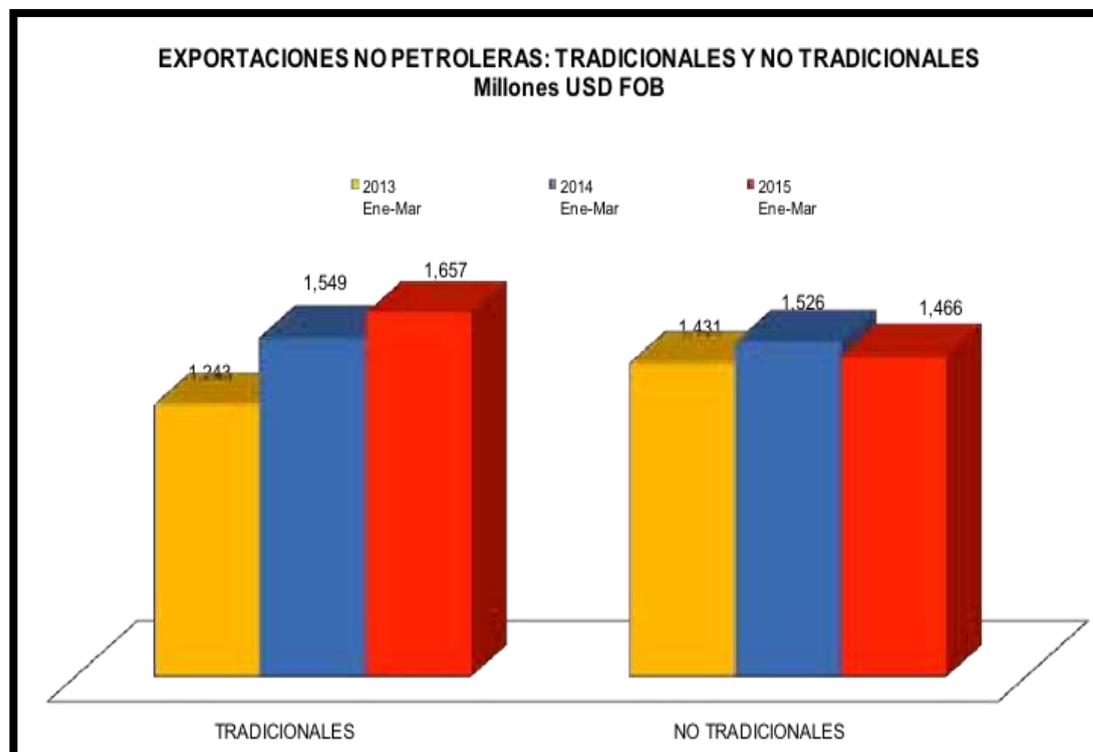
2.2.2. Productos no tradicionales

Las exportaciones de productos no tradicionales por parte de Ecuador a mercados de diversas partes del mundo se han incrementado, indica Antonio Rúaless, director ejecutivo de PROECUADOR. El crecimiento de los productos no tradicionales es persistente, solo en el 2014, la venta de aceite vegetal comestible de aguacate producidos en Carchi bordearon los 2 millones de dólares, lo que muestra que la venta de estos productos se desarrolla más rápido que la de productos tradicionales.

Los productos no tradicionales que por ahora están posicionándose en mercados del mundo, examinan nuevos mercados enfocándose en alimentos procesados como vegetales congelados, fruta deshidratada, chocolate y derivados. Europa es uno de esos mercados en donde los productos no tradicionales como rosas, artesanías, sombreros de paja toquilla al igual que los aceites de grasas vegetales representan una buena participación en las exportaciones del país, lo que permite que el aguacate sea procesado como materia prima convirtiéndose en un producto terminado de gran valor.

Considerando que las negociaciones con la Unión Europea prosperan extraordinariamente, los resultados son optimistas y son reflejados en el gráfico 2.4, se puede confirmar que Reino Unido es un buen mercado en donde puede enfocarse el presente estudio.

Gráfico 2.4 Productos tradicionales y no tradicionales en FOB



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), 2015

Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PROECUADOR

2.3. El aguacate

2.3.1. Historia del aguacate

A finales del siglo XIX y principios del siglo XX el consumo de aguacate estuvo fundamentado en la producción de plantas de las razas mexicanas y antillana. Con el transcurso del tiempo logró la adopción de técnicas de propagación como el injerto y el descubrimiento del aguacate “Fuerte”, así comenzó el establecimiento de las primeras huertas en el Ecuador.

Las propiedades del aguacate le otorgan un alto valor nutritivo como fruta fresca aunque desde hace unos años se ha logrado la industrialización adquiriendo varios derivados, uno de estos es el aceite, con características semejantes al aceite de oliva, muy apreciado para el consumo humano y como materia prima en la industria farmacéutica y de cosméticos.

Por su gran variedad este producto en los diferentes países adquiere un nombre en particular. Hoy en día hay numerosos lugares y poblaciones cuyo nombre está ligado a esta fruta especialmente en:

- Venezuela: *Cura*, este nombre se lo adopta ya que en el idioma indígena significa aguacate.
- Argentina, Perú y Chile: *Palta*.
- Ecuador y Colombia: *Aguacate*.
- Italia y Reino Unido: *Avocado*.
- Alemania: *Avocadobaum*.

2.3.2. Antecedentes del aguacate en Ecuador

Ecuador posee una gran diversificación de frutas no tradicionales dentro de su oferta exportable, esto se da gracias a la posición geográfica privilegiada en la que se encuentra ubicado y a la existencia de climas diversos que hacen que la producción sea de primera y excelente calidad, incluyendo al aguacate.

Ecuador está atravesando por el cambio de una matriz productiva puesto que el eje principal es convertirse en un país industrializado. Fander Falconí, titular de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES), en una entrevista realizada por un diario reconocido en el Ecuador indicó que el país se ha caracterizado por la producción y exportación de bienes primarios a pocos destinos limitando las posibilidades de desarrollo. Este cambio, aseguró el funcionario, está relacionado directamente con la aplicación de políticas públicas encaminadas a desarrollar el aparato productivo a través de incentivos, programas de inversión y desarrollo tecnológico.

Fomentar el desarrollo de nuevos sectores es lo que se está examinando. Sectores que generen mayor valor agregado como la agroindustria y que tengan como objetivo principal que Ecuador ya no sea exportador de materia prima, sino de productos terminados.

La finalidad del gobierno ecuatoriano es promover las exportaciones de productos industrializados de alta calidad. Así pues se captan nuevos mercados internacionales y brinda la posibilidad de que Ecuador sea reconocido a nivel mundial como un país competitivo.

El aguacate ecuatoriano ha dejado de ser un cultivo tradicional, para convertirse en un producto con un alto potencial de exportación gracias a sus derivados que ofrecen valores nutritivos al ser humano. Este fruto ha contado con el apoyo

incondicional del INIAP⁴, que desde hace tres años inició una tarea de mejoramiento de las variedades de aguacate existentes en el país, además de la difusión del tipo Hass, favorita de los mercados internacionales. La siembra y cosecha de esta variedad es una gran oportunidad para ser comercializada, industrializada y por consiguiente ser exportada, dado que en los últimos años este producto ha recibido un gran impulso en la región interandina.

Para dinamizar este rubro de la agricultura, los sectores privado y público han puesto en práctica un plan de siembra y producción de aguacate respaldado por el gobierno nacional que incluye centros de investigaciones en conjunto con Corpoaguacate, asistencia técnica, capacitaciones y una tasa de interés baja con entidades financieras.

2.3.3. Nombre y significado del aguacate

El aguacate es el fruto del árbol del mismo nombre originario de Mesoamérica, pertenece a la familia de las lauráceas⁵ y alcanza alturas de 18 metros; su copa es amplia y sus hojas miden de 10 a 25cm, son de formas anchas y ovaladas muy parecidas al laurel. Procedentes de las regiones de México y Guatemala, y la palabra “aguacate” deriva de la lengua náhuatl⁶ “aoacatl” o “ahuacatl”.

Los investigadores han confirmado y verificado que ya se consumía desde hace 12.000 años por ser una fruta de magnificas propiedades nutraceuticas. Esta propiedad revela que el aguacate es un alimento terapéutico y funcional, que por su composición es capaz de aportar un gran beneficio para la salud.

⁴ Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias.

⁵ Lauráceas: Familia formada por árboles y arbustos en su mayoría perennifolios, con maderas aromáticas, aunque a veces fétidas, y hojas con aceites esenciales.

⁶ El náhuatl (que deriva de nāhua-tl, «sonido claro o agradable» y tlahtōl-li, «lengua o lenguaje») es una macrolenguauto-azteca que se habla principalmente por nahuas en México. Surgió por lo menos desde el siglo VII. Desde la expansión de la cultura tolteca a finales del siglo X en Mesoamérica, el náhuatl comenzó su difusión hasta convertirse en lengua franca de buena parte de la zona mesoamericana, en especial bajo los territorios conquistados por el imperio mexica.

2.3.4. Variedades de aguacate

Son más de quinientas las variedades de aguacate existente, dado su cultivo y adaptación en amplias zonas de América Latina y su rápida internacionalización y aceptación en todo el mundo.

La mayoría de las variedades comerciales en los países productores de aguacate se clasifican en: el Hass, Fuerte, Bacon, Reed, Pinkerton entre otros, que se originan según la raza y geografía en la que se producen. Sólo existen tres tipos de razas: mexicana, guatemalteca y antillana.

En el Ecuador por sus niveles de producción se destacan principalmente las variedades Hass “Persea Americana Hass” y el Fuerte o guatemalteco “Persea Nubigena Guatemalensis”, que son las variedades de aguacates más aceptadas a nivel mundial. La variedad de aguacate que produce la finca “Cuatro hermanos” es solo de aguacate Hass, el cual será objeto del presente estudio.

2.3.4.1. Aguacate Hass

Es una de las variedades más populares porque se cultiva el 36 % del total de las demás variedades por su calidad de exportación, su origen proviene de una planta cuya semilla es una combinación de la raza mexicana y guatemalteca en Habra Heights, California por Rudolph G. Hass en el siglo XX. El árbol es de tamaño mediano como el árbol de naranjo, su fruto tiene forma ovoide y piriforme, con un peso entre 150 a 400 gramos.

En la finca “Cuatro hermanos” el mantenimiento del cultivo es constante y eficaz, sobre todo porque esta variedad es sensible a la humedad pero por su adaptación climática se convierte en un fruto con excelentes atributos y de exportación.

Ilustración 2.1 Aguacate variedad Hass



Fuente: Archivos de la Finca “Cuatro hermanos”, 2014

Elaborado por: Finca “Cuatro hermanos”

2.3.5. Características del aguacate

El aguacate y su morfología varía según su grupo ecológico, raza y variedad .Las características del fruto pueden describirse de acuerdo a la forma, color, sabor, tamaño y peso.

- **Forma:** Tiene forma ovoide, esferoide, periforme, globoso o elíptica alargada, el fruto tiene una corteza o cáscara rugosa, su superficie puede ser arrugada con prominencias, lisa o combinada. Su semilla es grande de forma esferoide que es cubierta por la pulpa del fruto.

Ilustración 2.2 Forma del aguacate según su origen



Fuente: CORPOICA - Tecnología para el cultivo del Aguacate, 2008.

Elaborado por: CORPOICA

- **Color:** La corteza es de color verde con tonalidades diferentes hasta un negro brillante y la pulpa cuando está maduro el fruto es cremosa, aceitosa, de color amarillo, marfil, verde claro, verde oscuro a blanco amarillento, muy similar a la mantequilla.
- **Sabor:** El sabor de la pulpa es suave y se deshace al probarla, se puede comer dulce o salado por ser neutro, parecido al de la nuez y la avellana.
- **Tamaño y peso:** Estas características del aguacate son variables, por lo tanto en la tabla 3 se detalla cada una según su origen.

Tabla 2.1 Características del aguacate

Característica		Raza		
		Mexicana	Guatemalteca	Antillana
Tolerancia	Adaptación(clima)	Frío	Frío moderado a medio	Cálido
	Temperatura min °C	-9	-4,5 a 6	-2,2 a 4
	Temperatura rango °C	8 a 15	12 a 22	22 a 28
	Frío	Alta	Media	Baja
	Humedad	Baja	Media	Alta
	Salinidad	Baja	Media	Alta
	Alcalinidad	Media	Baja	Alta
Origen		Tierras altas de México	Tierras altas de México y Guatemala	Tierras bajas de América Central y Suramérica
Hojas	Olor a anís	Si	No	No
	Color de los brotes	Verde pálido	Bronceado	Verde pálido
	Tamaño	Pequeña	Intermedia	Grande
	Color (verde)	Oscuro lustroso	Oscuro lustroso	Claro opaco
	Color envés	Más ceroso	Menos ceroso	Más ceroso
Fruto	Tamaño	Pequeño	Variable	Variable
	Peso (g)	200 a 250	200 a 2300	400 a 2300
	Contenido de aceite	Más alto	Bajo	Alto
Cáscara	Grosor	Delgada	Gruesa	Mediana
	Textura	Lisa	Áspera	Lisa
	Consistencia	Suave	Leñosa, quebradiza	Flexible
Semilla	Tamaño	Grande	Pequeña	Grande
	Estado	Adherida o suelta	Adherida	Suelta
Floración a maduración		5-6 a 8 meses	10 a 15 meses	5-6 a 9 meses

Fuente: CORPOICA - Tecnología para el cultivo del Aguacate, 2008.

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

2.3.6. Valor nutricional del aguacate

La pulpa del aguacate es de gran importancia en el consumo humano por sus grandes valores nutricionales, ya que contiene numerosos elementos vitamínicos y minerales. Está información es detallada en la tabla 2.2 por cada 100 gramos de pulpa, que indica cada valor según el componente.

Tabla 2.2 Información nutricional

COMPONENTE	AGUACATE
Agua	74.27 gr.
Energía	161 Kcal.
Grasa	15.32 gr.
Proteína	1.98 gr.
Hidratos de carbono	7.39 gr.
Fibra	5 gr.
Potasio	600 mg.
Sodio	10 mg.
Fósforo	41 mg.
Calcio	11 mg.
Magnesio	39 mg.
Cobre	0.26 mg.
Hierro	0.40 mg.
Zinc	1 mg.
Vitamina C	7.9 mg.
Vitamina B1	0.108 mg.
Vitamina B2	0.122 mg.
Vitamina B6	0.280 mg.
Vitamina A	61 IU
Vitamina E	1.340 mg.
Folacina	62 mcg.
Niacina	1.921 mg.

Fuente: Solares, Martín. “CULTIVO MODERNO Y RENTABLE DEL AGUACATE”, 2014

Elaborado por: Martín Solares.

El Aguacate por su contribución de todos estos nutrientes actúa como antioxidante, interviene en la estabilidad de las células sanguíneas, reduce el riesgo de múltiples enfermedades como el cáncer y el alzhéimer y tiene muchos beneficios que hacen que el cuerpo del ser humano tenga componentes regenerativos para la salud.

2.3.7. Aceite de aguacate

El aceite de aguacate proveniente de la pulpa del fruto entero pasa por un proceso de transformación, en una planta que cuenta con una rampa de recepción, área de maduración, deshuesadora, descortezadora, amasadora, extractora de aceite al vacío y por último envasadora, cuyo propósito es elaborar aceite para el consumo humano.

Este tipo de aceite está captando mercado y su tecnología de producción no es complicada ya que es de igual similitud a la que se usa en la producción de aceite de oliva, lo cual abre una puerta interesante en el proceso de extracción y comercialización por ser el aguacate una fruta con bondades nutricionales.

2.4. Exigencias en el clima, suelo, propagación y plantación

2.4.1. Clima

La factibilidad del cultivo del aguacate depende de la interacción de los factores climáticos. Dado a esto se debe sembrar en un clima que permita que el proceso de polinización mantenga su curso natural para que se obtengan frutos y aumente la producción. El exceso de humedad puede originar el desarrollo de algas y hongos sobre el tallo, enfermedades que afectan a las hojas, la floración, la polinización y a los frutos. La variedad Hass requiere de una temperatura de 14 a 28 centígrados; es decir, en zonas libres de heladas.

2.4.2. Suelo

El aguacate es una especie muy delicada por lo que requiere propiedades físicas, químicas y biológicas adecuadas para un buen crecimiento como un suelo permeable y profundo, franco arcillo arenoso, en lo posible sin presencia de calcificados ni cloruros, para ello lo más recomendable es realizar previamente un análisis de suelo que determine la aptitud del terreno.

Tabla 2.3 Suelo y sus propiedades

PROPIEDADES FÍSICAS	VALORES	PROPIEDADES QUÍMICAS	VALORES
Textura:	Franco a:		
Arena -Limo-Arcilla (%)	Franco arcilloarenoso 30-70/10-60/5-25	Capacidad de intercambio Catiónico (C.I.C) (meq./100g.)	5.0 - 3.0
Profundidad efectiva (m)	Mayor 0.80 - 1.5	pH	5.5 - 6.8
Densidad aparente	0.8 - 1.1	K(ppm)	300 - 500
Estructura	Granular, Prismática	Salinidad (milimhos/cm.)	Menor a 3
Drenaje	Bueno, interno y externo	Sodio (Relación absorción de Sodio, SAR)	Menor que 5
Topografía:	De plana a ondulada:	PROPIEDADES BIOLÓGICAS	VALORES
Capacidad de campo	10 - 30 %	Presencia de organismos benéficos	Muy alta
Punto de marchitez	6 - 20 %	Presencia de mesoflora y mesofauna	Abundante
Materia orgánica	2 - 5 %	Contenido de lombrices de tierra	Muy alto

Fuente: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2003

Elaborado por: Vladimir Baiza, autor del libro Guía Técnica Del Cultivo Del Aguacate.

2.4.3. Propagación

Existen dos métodos de propagación: por semilla y por injerto. La propagación por semilla no es recomendable para plantaciones comerciales debido a la gran inestabilidad en el ciclo productivo porque tiende a variar constantemente y no se sabe con exactitud cuándo dan frutos, el árbol crece incontrolablemente y presenta mutilación, es decir las características principales no se trascienden de manera adecuada y la calidad del fruto no es buena. Por eso se prefiere el injerto ya que al contrario de la semilla, la cosecha es estable y se puede pronosticar gracias a su propagación vegetativa.

Ilustración 2.3 Injerto del árbol de aguacate



Fuente: Archivos de la finca “Cuatro hermanos”,2014

Elaborado por: Finca “Cuatro hermanos”

2.4.4. Plantación

La tendencia mundial es plantar en sistemas intensivos, formando setos productivos con mayor aprovechamiento del área y rendimientos iniciales altos, eliminando paulatinamente arboles de aguacate cuando se junten las copas. (Samson, 1991)

La época más adecuada para iniciar la plantación comienza en primavera. Indudablemente es necesario contar con sistema ejemplar de riego. Los marcos de plantación utilizados para el establecimiento de este cultivo, son implementados de acuerdo al tipo de suelo y la topografía del mismo, así como también la variedad que se va utilizar porque tiende a variar su cosecha y crecimiento; y las condiciones ambientales en la zona o sector, por eso se detalla a continuación en la tabla 2.4.

Tabla 2.4 Marcos de plantación del aguacate

VARIETADES	DISTANCIAMIENTO DE SIEMBRA	ÁREA POR PLANTA POR METRO CUADRADO	CANTIDAD DE PLANTAS		MARCO O ARREGLO	
			MZ	HA		
HASS Y VARIOS CRIOLLOS	12 x 12	124.68	56	80	TREBOLILLO	
	10 x 10	86.58	80	115	TREBOLILLO	
HASS, BOOTH 8 Y CRIOLLOS	8 x 8	64	109	156	AL CUADRO	
	10 x 10	10	70	100	AL CUADRO	
	12 x 12	144	48	69	AL CUADRO	
	14 x 14	196	35	51	AL CUADRO	
	9 x 9	81	86	123	AL CUADRO	
HASS	Temporal hasta 7 a 10 años	5 x 10	50	140	200	RECTANGULAR
		6 x 6	36	194	277	AL CUADRO
		7 x 7	49	142	204	AL CUADRO
		10 x 10	56.18	124	178	QUINCUNCE

Fuente: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2003.

Elaborado por: Vladimir Baiza, autor del libro Guía Técnica Del Cultivo Del Aguacate.

La finca “Cuatro hermanos” utiliza un sistema de plantación de aguacate adecuado según investigaciones realizadas y comprobadas en la tabla 2.4, pues este sistema es el método cuadrado usado actualmente en cualquier plantación del Ecuador dado que su distancia más aconsejable es 8 x 8m para la variedad Hass con de 126 a 156 plantas en una hectárea y es más factible que crezca sin complicaciones.

2.4.5. Cosecha

Es el proceso más costoso del cultivo del aguacate, dado a que el tiempo de cosecha depende de la altura que tengan los árboles y para la recolección es indispensable disponer de escaleras, tijeras y/o podadoras.

Si la recolección se realiza inapropiadamente, se perderán las características naturales del aguacate, con lo cual se hará más difícil su comercialización, ya que el

fruto ha perdido su calidad y aspecto externo, lo cual conlleva a una baja significativa en el precio de venta y en el volumen de aguacates disponibles para la venta. (Díaz, 2005)

Ilustración 2.4 Cosecha del árbol de aguacate



Fuente: Archivos de la finca “Cuatro hermanos”,2014.

Elaborado por: Finca “Cuatro hermanos”

El aguacate no madura en el árbol y alcanza el estado óptimo solo después de ser separado de la planta en aproximadamente una semana y se debe realizar cuando el árbol alcanza su madurez orgánica, ya que de no ser así la piel o cáscara se arruga, evitando que la pulpa se ablande indebidamente y adquiera un mal sabor.

2.5. Plagas

Según la información técnica agrícola INFOAGRO, describe a aquellas plagas que pueden afectar al aguacate y dañar su cosecha en la región costa.

2.5.1. Barrenador del fruto

Las larvas de este insecto abordan directamente a los frutos, el adulto deposita los huevos sobre la cáscara del fruto, las larvas entran a la pulpa para alimentarse de la semilla, el control que se recomienda es podar y destruir los frutos y/o los brotes afectados.

Ilustración 2.5 Barrenador del fruto



Fuente: Documento técnico de INFOAGRO
El cultivo del aguacate, 2012.

Elaborado por: INFOAGRO

2.5.2. Araña roja

Es un ácaro que se presenta en todo tipo de cultivo, se instalan en la parte superior de la hoja de la que se alimentan chupando la savia, provoca puntos rojos en las hojas, que luego se vuelven a un color café cobrizo, produce la caída prematura de las hojas de los árboles.

Ilustración 2.6 Araña roja



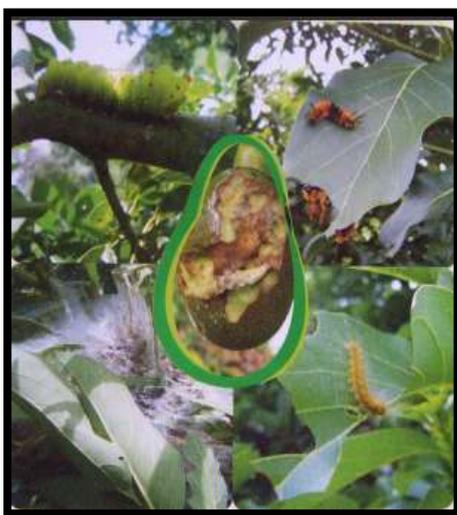
Fuente: Documento técnico de INFOAGRO
El cultivo del aguacate, 2012.

Elaborado por: INFOAGRO

2.5.3. Gusano del cesto

Las larvas de este insecto confeccionan una canasta en la que se alojan las colonias, se alimentan de las partes más altas de las plantas, para contrarrestar esto se deben retirar los cestos y enterrarlos y/o quemarlos para destruirlos.

Ilustración 2.3 Gusano del cesto



Fuente: Documento técnico de INFOAGRO- El cultivo del aguacate, 2012.

Elaborado por: INFOAGRO

En el Ecuador por su diversidad climática existen otros insectos que afectan al aguacate por ser un fruto tropical, información adquirida por INFOAGRO, detallados a continuación:

- Thrips de banda roja
- Thrips bicho candela
- Chinchas manchadores de fruto
- Envés de la hoja
- Ácaros

2.6. Enfermedades

2.6.1. Tristeza

Esta enfermedad es la más importante y dañina el aguacate y se encuentra distribuida en casi todas las regiones productoras de aguacate. El hongo necesita condiciones óptimas para su desarrollo: suelos arcillosos con mal drenaje interno y superficial, exceso de humedad, alta temperatura del suelo y un pH ligeramente ácido. (Baiza, 2003)

Este hongo ataca al sistema radicular, el árbol tiende a presentar un quebranto progresivo hasta marchitar. La principal fuente de contaminación es el agua de riego así como la maquinaria y las herramientas que se emplean. Para prevenir se deben sembrar plantas sanas, verificar que el suelo no esté contaminado y que tenga buen drenaje.

Ilustración 2.4. Hongo tristeza



Fuente: Documento técnico de INFOAGRO- El cultivo del aguacate, 2012.
Elaborado por: INFOAGRO

2.6.2. Antracnosis

Esta enfermedad se conoce desde 1,900 y ha sido reportada en México, Centroamérica, las Antillas y Filipinas. Es la principal causa de pérdida del valor económico del fruto y llega a alcanzar niveles epidémicos. Las hojas presentan manchas de color café, las ramas tienen manchas blanquecinas y la infección provoca la caída de los frutos y de las hojas. (Baiza, 2003)

El hongo ataca principalmente a los frutos a los que penetra por lesiones causadas por daños mecánicos de las maquinas que se utilizan para el mantenimiento y cultivo y también por insectos que se alimentan del mismo.

2.6.3. Roña

El hongo que causa esto provoca que el fruto tenga manchas ovaladas de color café oxidado que forman grietas, que hace que sea vulnerable para la entrada de otras enfermedades.

2.6.4. Cercoporiosis

Es un hongo que aparece en los frutos y en las hojas como puntos pequeños castaños y angulares. Las lesiones en el fruto son el punto en el que se desarrollan los hongos que causan la antracnosis, permitiendo la descomposición los frutos.

2.6.5. Anillado del pedúnculo

Este hongo forma agrietamientos a nivel del péndulo de color café que se va secando y provoca la caída de los frutos.

2.6.6. Malezas

Las malezas como en todos los cultivos, favorecen creando un medio favorable para que se presenten plagas y enfermedades en el cultivo. Se debe efectuar un control mecánico, además de un control químico, éste se realiza luego de los tres primeros años para no dañar las plantas.

2.7. Análisis de la finca “Cuatro hermanos”

La finca fue constituida el día 7 de Abril del 1989 por el Sr. José Macías Intriago, en sus inicios, incursionó en la cosecha de pastizal que tuvo gran aceptación en el mercado nacional; también incursionó en el cultivo de cacao conjunto con el aguacate, tuvo la posibilidad de comercializar el producto.

La finca “Cuatro hermanos” está ubicada en la provincia de Manabí. En el año 2010 se dedicó al cultivo plenamente de aguacate, dedicándose a la exportación como fruta, pero en el proceso obtuvieron resultados negativos ya que los clientes eran muy exigentes en la calidad, razón por la cual se perdía muchos productos al no poder ser exportados.

En el año 2012 inició la búsqueda de una alternativa para mejorar su actividad comercial, después de varias pruebas se concluyó con el proceso de extracción de aceite de aguacate, buscando factibilidades para producir un producto de excelente calidad y que satisfaga los clientes y fomente la matriz productiva.

Ecuador fue pionero en América del Sur en la producción de aceite de aguacate al instalar la primera planta de producción con tecnología de punta en el año 2007. Por tal motivo se debe realizar un estudio de factibilidad para la producción de aguacate e industrialización del mismo como producto terminado aceite vegetal de aguacate y exportarlo a un mercado internacional como lo es Londres, Reino Unido.

2.7.1. Manejo de las plantaciones y control de enfermedades y plagas

El mantenimiento aplicado es riguroso en cuanto a la limpieza, la fertilización de las plantas y el respectivo riego. Los fertilizantes van de acuerdo a las necesidades nutricionales del suelo y del balance entre el agua que entra y sale.

Existe un control eficaz en cuanto el uso de fertilizantes. Debido a estudios realizados, una de las enfermedades que causa severas afectaciones es el barrenador de fruto, la cual se ha podido reducir del 18% al 25%.

Estos mantenimientos son realizados por FERTISA,⁷ compañía que hace el riego y la limpieza adecuada, colocando trampas para insectos con la finalidad de que estos no se propaguen. Esto se adquiere a través de un mantenimiento constante para evitar las enfermedades y plagas. Los plaguicidas utilizados son los registrados en Agrocalidad.⁸

2.7.2. Hectáreas que posee la finca “Cuatro hermanos”

La finca “Cuatro hermanos” cuenta con un total de 56 hectáreas compuestas por 126 árboles de aguacate distribuidas de acuerdo a su edad:

- 45 hectáreas de 3 a 6 años.
- 7 hectáreas de 2 años.
- 4 hectáreas de 6 meses.

2.7.3. Proceso de extracción del aceite de aguacate

Para que la finca “Cuatro hermanos” desarrolle el proceso de extracción del aceite vegetal comestible de aguacate, deberá alquilar una planta que cuente con las máquinas

⁷ FERTISA, Fertilizantes, Terminales y Servicios S.A. es una empresa comprometida con el desarrollo agroindustrial del país, importa y comercializa insumos agropecuarios, brinda asesoría técnica, y ofrece servicios portuarios privados de óptima calidad con personal altamente calificado.

⁸ Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro

extractoras, máquinas de envase y de empaque. Es por ello que se cotizó el alquiler de una planta que posee esas características, la empresa extractora de aceite de productos agrícolas es Oleoríos S.A. La visión de la empresa seleccionada es ser líder en el área de procesamiento de fruta fresca de Palma, basándose en estándares de calidad los cuales se aplican al proceso de extracción de aceite y nuez; y así cumplir con los requerimientos establecidos. Además, está expandiendo su actividad económica poniendo a predisposición el alquiler de su planta con la capacidad de extraer cualquier tipo de aceite vegetal.

2.7.4. Principales empresas competidoras de la finca “Cuatro hermanos”

Ecuador fue pionero en América del Sur en la producción de aceite de aguacate al instalar la primera planta de producción con tecnología de punta en el año 2007. A nivel nacional la única empresa que al momento se dedica a la extracción del aceite de aguacate extra virgen es la empresa Uyamá Farms S.A., que se encuentra ubicada en el sector San Nicolás, en el cantón Mira, provincia del Carchi.

En el año 2008 instaló la planta procesadora para la extracción de aceite de aguacate, dando inicio para la producción, comercialización y exportación del aceite vegetal. Desde el año 2009 empieza a exportar el producto a los países de Puerto Rico, EEUU y Alemania hasta el 2014 ya cuenta con doce mercados internacionales incluyendo a Reino Unido.

2.8. Generalidades de la exportación

2.8.1. Entes reguladores

2.8.1.1. Nacionales

- **Comité de Comercio Exterior (COMEX)**

El Comité de Comercio Exterior es el organismo que aprueba las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, es un ente de carácter intersectorial

público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia.

Este comité posee como miembros delegados las siguientes instituciones bajo Decreto Ejecutivo N 25:

- Ministerio de Comercio Exterior, quien lo preside;
 - Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca;
 - Ministerio de Industrias y Productividad;
 - Ministerio de Economía y Finanzas;
 - Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo.
-
- **Ministerio de Comercio Exterior**

El Ministerio de Comercio Exterior ayuda de manera estratégica y soberana a la inserción económica y comercial del país en el contexto internacional, es el ente de Política de Comercio Exterior e Inversiones, que contribuya a la integración latinoamericana y que apoye el cambio de la matriz productiva, mediante la formulación, planificación, dirección, gestión y coordinación de la política de comercio exterior, la promoción comercial, la atracción de inversiones, las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales, la regulación de importaciones y la sustitución selectiva y estratégica de importaciones, con el propósito de contribuir al desarrollo económico y social del país.

- **Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)**

Entidad estatal, autónoma y moderna. Facilitadores del Comercio Exterior, orientada al servicio con alto nivel profesional con el objetivo de brindar la mayor calidad de servicio a los usuarios. El nivel técnico y tecnológico junto con el recurso humano hace que esté listo para enfrentar cualquier reto.

- **Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)**

Ente que impulsa y promueve el desarrollo del sector productivo mediante planes, programas y proyectos que fomenta la producción de bienes y servicios con valor agregado de calidad. Al igual que incentiva la inversión e innovación en armonía con el medio ambiente y permite inserción tanto en el mercado interno como externo.

El MIPRO apoya el manejo de nuevas tecnologías consideradas de punta para el sector agroindustrial, expandiendo la oferta de servicios y productos que van a satisfacer la demanda del aceite vegetal comestible de aguacate.

2.8.1.2.Extranjeros

- **Organización Mundial de Comercio (OMC)**

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las reglas del comercio entre naciones ya sean por acuerdos comerciales o porque pertenecen a una misma agremiación. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar a cabo sus negocios sin problema alguno.

- **Organización Mundial de Aduanas (OMA)**

La Organización Mundial de Aduanas (OMA) es un organismo intergubernamental independiente creado en 1952 y cuenta en la actualidad con 177 países miembros cuya misión es incrementar la eficiencia de las administraciones de aduanas, contribuyendo al bienestar económico y a la protección social de sus miembros, favoreciendo de esta forma un entorno aduanero honesto, transparente y previsible. Esto permite el desarrollo del comercio internacional lícito y la lucha eficaz contra las actividades ilegales.

- **Administración de Medicamentos y Alimentos(FDA)**

La FDA (Food and Drug Administration) es la entidad responsable de regular las fuentes de radiación que se manipulan para irradiar los alimentos. Lo cual, aprueba una fuente de radiación para utilizarse en alimentos.

2.8.2. Régimen de exportación

El régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legislación vigente. (Art. 158 del Reglamento al COPCI)⁹ es el de consumo número 40, debido a que tiene la definición que las mercancías, nacionales o nacionalizadas, al momento de salir del territorio aduanero son para uso definitivo en el territorio extranjero.¹⁰

2.8.3. Requisitos para ser exportador

2.8.3.1.Registro del Exportador

Una vez realizado la gestión de obtener el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá efectuar los siguientes pasos:

Paso 1

Adquirir el certificado digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades: Banco Central del Ecuador y Security Data.

⁹Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, publicado en el R.O. No. 351 - 29 de diciembre 2010.

¹⁰TRATO NO DISCRIMINATORIO (Principio de la Organización Mundial del Comercio):Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato.

Paso 2

Registrarse en el portal de ECUAPASS.

Dentro del ECUAPASS se podrá realizar las siguientes actividades:

- ✓ Actualizar base de datos.
- ✓ Crear usuario y contraseña.
- ✓ Aceptar las políticas de uso.
- ✓ Registrar firma electrónica.

2.8.4. Proceso de Exportación

Antes de exportar se deberá ingresar al ECUAPASS para realizar Declaración Aduanera de Exportación¹¹, con la finalidad de crear un vínculo legal y obligaciones a cumplir con la SENAE por parte del exportador. La información ingresada consiste en:

- ✓ Datos del exportador o declarante.
- ✓ Descripción de mercancía por ítem de factura.
- ✓ Datos del consignante, destino de la carga
- ✓ Cantidades.
- ✓ Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Existen otros documentos digitales que acompañan a la DAE: factura comercial original, autorizaciones previas (si fuera el caso), y el certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite). Cuando en la DAE es aceptada la

¹¹ DAE: Es un formulario en el que se registraran las exportaciones que cualquier persona desee realizar.

mercancía ingresa a zona primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al momento de exportar se notifica el tipo de aforo a realizarse, la SENA define de la siguiente manera:

- Para el caso del canal de aforo automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.
- En el caso del canal de aforo documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema.

Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada. En el caso del Canal de aforo físico intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso de la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

Todo el proceso que realiza un exportador está indicado en la página web de la aduana, donde explica detalladamente los pasos a seguir para el envío de la mercancía a cualquier destino internacional, además, con el sistema ECUAPASS se facilita la realización del mismo, ya que se pueden realizar todas las operaciones aduaneras de importación y exportación.

2.8.5. Otros documentos requeridos

La documentación requerida cuando la mercancía necesite salir del país es:

- Orden de Embarque: es un documento elaborado para el transporte marítimo internacional, es una constancia de que existe un contrato.
- Declaración Aduanera de Exportación, tiene un plazo a presentarse de 15 días hábiles a partir del ingreso a la zona primaria.

2.8.6. Agente afianzado de aduana

De acuerdo a lo expuesto en el glosario de términos del libro Comercio Internacional II define como agente afianzado de aduanas a la persona autorizada por la aduana para el despacho de mercancías por cuenta ajena. (Mercado, 2004).

Basándose en ese concepto, se considera necesario contar con un asesor de comercio exterior con el objetivo de facilitar la gestión de cualquier trámite relacionado con la mercadería, ya sea en el sector público o privado.

Ilustración 2.5 SENAE – Agente aduanero



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas, SENAE, 2013

Elaborado por : Karem Gómez, autora de tesis.

Una vez analizado los distintos agentes de aduana proporcionados por la SENA, se consideró disminuir el listado en cinco agentes de la provincia del Guayas que se detalla en la tabla 2.5. Estos podrían asesorar, agilizar y realizar los diversos trámites relacionados con la aduana; y de esta manera contribuir al desarrollo de este proyecto.

Tabla 2.5 Agentes de aduana seleccionados en Guayaquil

Agente	RUC	Auxiliar	Cédula
SEYREMA S.A.	0992217863001	Rocío Macías M	0925850869
AGUILAR MOLINA	0702748187001	Ordoñez Molina Mauricio Gonzalo	0703569178
AGENTRADIMEX S.A.	0992255145001	Aquiño Cabrera Christian Edson	0911805166
ACOMEXIN S.A.	0992460911001	Crespo Cabrero Edison Daniel	0911052413
AGUILAR SUAREZ	0902146687001	Cañizares Alvarado Carlos Alberto	0900297185

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas, 2014

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

El agente afianzado de aduanas más idóneo para que dé asesoría en las exportaciones que se realizarán del aceite vegetal comestible de aguacate dirigido al mercado londinense es Seyrema S.A. debido a que tiene 16 años en el mercado y posee vastos conocimientos en cuanto a las importaciones y/o exportaciones brindando un servicio de manera ágil, rápida y sobretodo profesional.

Seyrema S.A. tiene como objetivo ser una de las empresas consideradas pioneras en el Servicio Aduanero, Asesoría en el área de Comercio Exterior y Auditoría. Está situada en el edificio Trade Building piso C, oficina L716 localizada atrás de Sonesta.

2.8.7. Requisitos para exportar a Reino Unido

Por el lado del manejo de la cadena de abastecimiento, los compradores requieren en muchas instancias que exista un buen sistema de información, transparencia y trazabilidad. Certificaciones como GlobalGAP que velan por la calidad y el buen manejo de las cuentas pueden ser un requisito exigido por muchos importadores.¹²

Aparte de los requisitos exigidos por la Unión Europea para ingresar un determinado producto, el exportador deberá tomar en cuenta las exigencias que tenga el comprador cuando decide importar el producto. Estas exigencias pueden ser de orden técnico, referente a la calidad, a determinadas certificaciones y garantías, entre otros.

Asimismo para garantizar una buena calidad y cumplir con los requerimientos de los consumidores, muchas empresas británicas han implementado sistemas de calidad que son actualizados constantemente y que se amparan en las normas internacionales ISO 9000, ISO 22000, APPCC o HACCP¹³

La información detallada a continuación es tomada de la página web del SENA. Mediante Acuerdo Ministerial No. 08-018 del 18 de enero 2008, las Subsecretarías y Direcciones Regionales del Ministerio de Industrias y Competitividad, asumen la facultad de inscribir y mantener los Registros de Importación y Exportación de acuerdo con las siguientes resoluciones del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones.

¹²En el caso de productos agrícolas, especialmente frutas y verduras, los minoristas y supermercados británicos exigen la denominada certificación de GlobalGAP (Good Agricultural Practices). Está certificación cuyos estándares fueron elaborados por los principales supermercados y minoristas de Europa. Más información sobre el GlobalGAP puede ser consultada a través de la página electrónica: <http://www2.globalgap.org>

¹³Para más información se recomienda consultar la página electrónica: de la Organización Internacional de Estandarización: <http://www.iso.org/iso/home.htm>

2.8.7.1.Requisitos técnicos de exportación en Ecuador

- **Límites máximos de residuos de plaguicidas**

Desde el 2 de septiembre de 2008 se aplica en la Unión Europea el nuevo reglamento CE N°149/2008¹⁴, que indica los límites máximos de residuos de plaguicida en determinados productos importados. Los anexos del reglamento enumeran los plaguicidas autorizados con su respectivo nivel máximo, los no autorizados y los que se encuentran bajo consideración.

- **Regulaciones para preparación de alimentos**

En relación a la preparación de alimentos, la Unión Europea establece reglas puntuales relativas a los requerimientos de composición, de higiene, la lista de aditivos, los criterios de pureza y los requerimientos de etiquetado, entre otros. Así únicamente se puede utilizar en la elaboración de alimentos, aditivos (colorantes, preservantes, estabilizantes, etc.) y saborizantes aprobados por la Unión Europea bajo las condiciones establecidas en las listas.

- **Certificado de origen**

Es un documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza sólo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden, la entidad que emite el certificado de origen de los productos ecuatorianos es la Cámara de Industrias de Guayaquil.

¹⁴La ley puede ser revisada a través de la página electrónica de la legislación de la Unión Europea: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:058:0001:0398:ES:PDF>

- **Certificado fitosanitario**

Para las plantas y sus productos se requieren de la inspección y certificado fitosanitario emitido por la autoridad competente en el país de origen. La certificación debe indicar que el producto salió del país exportador en buenas condiciones, sin enfermedades.

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro es la entidad responsable de emitir los permisos fitosanitario de material vegetal de propagación, productos y subproductos de origen vegetal, y zoosanitario de productos y subproductos de origen animal, el cual emite el certificado fitosanitario de exportación para el producto terminado de aceite vegetal comestible de aguacate en un lapso de 5 a 7 días laborales.

2.8.7.2.Requisitos técnicos de importación en Reino Unido

- **Registro del importador**

En los casos de los productos que requieren un certificado fitosanitario, también se requiere que los importadores se encuentren registrados previamente en el país miembro de la Unión Europea que recibe la importación.

- **Reglas de producción**

Entre las reglas generales para productos orgánicos está la prohibición de utilizar organismos genéticamente modificados, radiaciones ionizantes y la necesidad de separar la producción orgánica de la convencional. Adicionalmente en relación a la producción agrícola establece reglas sobre los productos y sustancias que pueden ser utilizados para la producción de orgánicos, reglas acerca de los procedimientos a seguirse cuando se convierte terrenos para producción orgánica y reglas específicas para plantas, algas, ganado y animales de mar.

- **Procesamiento**

Para la producción de alimentos orgánicos procesados, la regulación exige el cumplimiento de varios requisitos como la separación física de la producción orgánica y convencional, requisitos sobre la composición del producto y la utilización de ingredientes, entre otros.

- **Control**

Finalmente, la regulación establece un sistema de control implementado por las entidades competentes de cada país miembro de la Unión Europea. La autoridades adecuadas para temas relacionados a los productos orgánicos son: Department for Environmental, Food and Rural Affairs (DEFRA), Organic Farming Branch e Imports Section.

2.8.8. Partida arancelaria

Es absolutamente esencial comenzar cualquier proceso de exportación al Reino Unido determinando el código arancelario que corresponde al bien exportado. El código permitirá establecer el nivel de arancel y del impuesto al valor agregado y los requisitos específicos que se deben cumplir antes de poder ingresar.

La partida arancelaria que se consideraran en el desarrollo de la tesis fue extraída de la página del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador en donde se puede utilizar dicha partida para trámites de exportación del producto.

Tabla 2.6 Partida arancelaria

Partida arancelaria	Código	Subpartida arancelaria	Descripción
---------------------	--------	------------------------	-------------

15			Sección III Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
	15.15		Las demás grasas y aceites vegetales fijos (incluido el aceite de jojoba), y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente.
		15.15.90.00	Los demás

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas, 2014

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

2.8.9. Acuerdos y preferencias comerciales entre Ecuador y Reino Unido

El Reino Unido se rige por los Acuerdos Comerciales suscritos por la Unión Europea con terceros países o regiones. En este sentido cabe destacar acuerdos y preferencias.

Actualmente, las exportaciones ecuatorianas se benefician del SGP+, al que tan solo pueden acceder 16 países. Éstos países han sido calificados para recibir estas preferencias adicionales por que cumplen una serie de criterios como el ser considerados “vulnerables” en términos de su tamaño o por la poca diversificación de sus exportaciones, así como haber suscrito e implementado 27 Convenciones Internacionales en materia de derechos humanos, condiciones laborales, desarrollo sostenible y gobernanza, entre otras. (Universo, 2014)

2.9. Base legal

La base legal son las leyes que sustentan de forma legal el desarrollo del presente estudio de factibilidad, contiene las disposiciones y estatutos para realizar el proceso de exportación de aceite vegetal comestible de aguacate de la finca “Cuatro hermanos” al mercado londinense.

Tabla 2.7 Base legal

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
-----------	-------------

<p>Constitución política de la República del Ecuador</p>	<p>Art.396.-Cada agricultor deberá prevenir cualquier impacto ambiental y debe tener los controles ambientales de manera permanente; porque de lo contrario serán sancionados por los daños causados al ambiente</p> <p>Art. 410 .-Los agricultores cuentan con el apoyo del gobierno para la conservación del suelo, existiendo prácticas agrícolas para que protejan la producción.</p>
<p>Plan Nacional del Buen Vivir</p>	<p>Objetivo 10: Impulsar la transformación de la Matriz Productiva: Nos indica que los desafíos actuales deben orientar la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, sustentables y diversos, con visión territorial y de inclusión económica en los encadenamientos que generen.</p>
<p>Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)</p>	<p>Art. 4.- Fines: o. Fomentar y diversificar las exportaciones; p. Facilitar las operaciones de comercio exterior; Art. 93.- Fomento a la exportación. a.- Acceso a los programas de preferencias arancelarias.</p>
<p>Reglamento Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)</p>	<p>Art. 71.- Documentos que acompañan a la declaración. Art.72.- Documentos de acompañamiento.- aquellos que denominados de control previo. Art. 73.- Documentos de soporte: Documento de transporte, Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial y Certificado de Origen</p>
<p>Resolución No. 116 Comité de Comercio Exterior (COMEX)</p>	<p>La Resolución No. 116 establece la exigencia de la presentación de un “Certificado de Reconocimiento” para demostrar el cumplimiento de reglamentos técnicos, como parte del control previo a la importación para un conjunto de productos de bienes del sector agroindustrial que incluye a la partida arancelaria 15.15.90.00 (Las demás grasas vegetales y de origen animal).Para cumplir con lo dispuesto, se ejecutan a través de los parámetros de calidad del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN).</p>
<p>Norma Técnica Ecuatoriana-Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN)</p>	<p>Para establecer los requisitos mínimos que deben cumplirse al empacar y envasar las grasas y aceites comestibles, se debe utilizar la NTE INEN 0006:2012y además, para establecer los procedimientos a utilizarse para la extracción de muestras de grasas y aceites vegetales o animales se emplea la NTE INEN 5:1973-08. Cabe recalcar que estas normas son indispensables para garantizar la calidad del producto, seguridad y trabajo con responsabilidad social de la compañía.</p>

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Se detallan en la tabla 2.7 las instituciones que emiten cada normativa legal que deben ser acatadas y cumplidas en materia de control interno en Ecuador, para salvaguardar la economía y calidad en las operaciones para exportar.

CAPITULO 3

3. Marco metodológico

3.1. Método de investigación

Se puede decir que la investigación tiene como objeto el descubrir algo, indagar, dar respuesta de manera sistemática a las múltiples preguntas que se hace el ser humano. Definiendo a la investigación como un proceso que mediante la aplicación de métodos científicos, procura obtener información relevante y fidedigna, para extender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento. (Garza, 2007)

La presente investigación será de carácter exploratorio y descriptivo, dado que pretende analizar y determinar la potencial demanda londinense de aceite vegetal comestible de aguacate, además de cuantificar el nivel de productividad de la finca “Cuatro hermanos”, analizar el posible nexo entre estas variables y detectar si es posible contrastar o no la hipótesis planteada en este trabajo.

Se pueden visualizar dos variables que son:

- **Producción de aceite de aguacate:** Medir qué cantidad de aguacates con calidad de exportación puede ser producido por los agricultores de la finca “Cuatro hermanos”.
- **Exportación de aceite de aguacate:** Cuantificar la demanda de aceite vegetal comestible en el mercado londinense.

El tipo de investigación que es aplicada es documental y de campo.

3.2. Técnica de investigación e instrumentos de recolección de datos

A continuación se observarán los mecanismos o recursos con sus respectivas técnicas e instrumentos, que son indispensables para recolectar la información necesaria y llevar a cabo la investigación.

3.2.1. Técnicas de investigación

Las técnicas de investigación son herramientas que nos ayudan en la recolección de datos para nuestro estudio, debido a que el desarrollo del estudio de factibilidad de producción y plan de exportación del aceite vegetal comestible de aguacate, conlleva un tipo de investigación descriptiva, además se implementará la técnica de la entrevista, porque por medio de ella se podrá hacer una serie de preguntas y se obtendrá mayor información con respecto al tema investigado. La entrevista será estructurada, y nos proporcionará una información más puntual y concreta de acuerdo a lo que se está desarrollando.

Entrevista, es una comunicación interpersonal a través de una conversación estructurada que configura una relación dinámica y comprensiva desarrollada en un clima de confianza y aceptación, con la finalidad de informar y orientar. (Lázaro y Asensi, 1987).

Entrevista estructurada: Llamada también formal. Se caracteriza por estar rígidamente estandarizada, se plantean idénticas preguntas y en el mismo orden a cada uno de los participantes, quienes deben escoger la respuesta entre dos, tres o más alternativas que se les ofrecen. (Lázaro y Asensi, 1987)

Para desarrollar esta investigación se realizaron cuatro entrevistas con la finalidad de obtener mayor información. El primer entrevistado fue el Ing. Marcelo Reinoso, presidente de Corpoaguacate, realizada en Quito el día 30 de noviembre del 2014 (*Véase anexo I*). La segunda entrevista fue realizada en la finca “Cuatro hermanos” en

la provincia de Manabí vía Poza Honda, Las Mercedes con el propietario el Ing. José Macías(Véase *anexo 2*) el día 16 de enero del 2015 . La tercera entrevista se la realizó por medio de correo electrónico al Ec. Francisco Mena Guarderas, asesor comercial de PROECUADOR sede en Londres, el 3 de febrero del 2015 (Véase *anexo 3*) y la cuarta entrevista al Sr. Jhon Hague Woelke, gerente comercial de HARVEST DIRECT LTD por medio de correo electrónico el día 17 de febrero del 2015. (Véase *anexo 4*)

3.2.2. Instrumentos

Los instrumentos que serán manipulados durante el transcurso de la investigación son: cámara fotográfica, internet y cuestionarios de preguntas. Estos instrumentos ayudarán a recopilar información como entrevistas y capturar imágenes que sirvan de evidencia y respaldo para el desarrollo de la investigación.

3.3. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Para la obtención de datos confiables en el proceso de recopilación de la información, se realizó la validación de los instrumentos utilizados, en el caso de la entrevista con preguntas estructuradas y dirigidas a expertos en el tema de producción y exportación de aceite vegetal comestible de aguacate a nivel nacional e internacional.

Una vez obtenida y recopilada la información se inició de inmediato a su proceso con técnicas de procesamiento y análisis de datos que permitieron desarrollar el contenido del presente estudio.

3.4. Grupo objetivo

Tomando como referencia los datos proporcionados por PROECUADOR¹⁵, Londres es el principal centro urbano a diferencia de las principales ciudades de Reino Unido.

¹⁵GUÍA COMERCIAL DE REINO UNIDO, PROECUADOR. PROEC_GC2014_REINOUNIDO.PDF

3.4.1. Grupo primario

A primera instancia se considera exportar el aceite comestible de aguacate a la empresa HARVEST DIRECT LTD. para distribuidores mayoristas y minoristas. Se considera abarcar la ciudad de Londres donde se encuentra ubicada la empresa antes mencionada, por lo tanto, se facilitará la entrega de los productos a estos sectores

3.4.2. Grupo secundario

En segunda instancia se requiere terminar de abarcar el resto del país, lo cual se logrará a largo plazo con el suministro del aceite vegetal comestible de aguacate a la empresa HARVEST DIRECT LTD la misma que es reconocida dentro del territorio como gran abastecedora de productos oleaginosos de calidad.

3.5. Análisis de las entrevistas

Según las entrevistas realizadas al gerente general de la empresa HARVEST DIRECT LTD y al asesor comercial de PROECUADOR en Londres, Reino Unido. Las importaciones se iniciaron hace aproximadamente tres años atrás, lo cual respalda a los resultados obtenidos por las estadísticas del Banco Central del Ecuador, donde se demuestra que a partir del año 2012 Reino Unido está adquiriendo aceites vegetales. Sin embargo, en la actualidad México es el proveedor significativo de aceite en el mundo, debido a la calidad de aceite que posee, por este motivo, se considera a México como competencia directa.

Es necesario destacar la importancia de la extracción del aceite en el momento idóneo para conservar su calidad, ya que esto es un requisito indispensable para las empresas compradoras de aceite, por este motivo, es una de las ventajas competitivas que están planteadas en esta investigación.

Hoy en día la empresa ecuatoriana que abastece a países europeos con el aceite vegetal comestible de aguacate es UYAMA FARMS. Cabe recalcar que es la única empresa que produce y exporta aceite de aguacate, por lo tanto, su aceite es de excelente calidad pero no abastece todo el mercado londinense. La empresa importadora requiere de 250 toneladas de aceite al año, permitiendo que la finca “Cuatro hermanos” realice el presente estudio de factibilidad para ofertar en el mercado objetivo.

No obstante, en la entrevista realizada al presidente de Corpoaguacate se pudo constatar que existe un crecimiento sostenible en el sector productivo del aguacate, ya que en el año 1965 se inició el cultivo en Ecuador, pero en 1977 empezó en auge definitivo obteniendo grandes ganancias.

CAPITULO 4

4. Análisis del mercado londinense

4.1. Datos generales de Reino Unido

Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte está formado por Gran Bretaña (Inglaterra, Gales y Escocia) e Irlanda del Norte, las generalidades se detallarán a continuación:

Tabla 3. Datos de Reino Unido

Capital:	Londres
Superficie Total:	243.610 km ²
Límites:	Al norte de Francia, al oeste de los países bajos y Dinamarca
Población:	64.100.000 habitantes
Idioma:	Inglés (idioma oficial) y Galés (segundo idioma oficial)
Moneda:	Libra esterlina (£)
Forma de estado:	Monarquía parlamentaria

Fuente: PROECUADOR- Guía comercial Reino Unido

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

4.1.1. Importaciones de Reino Unido

Si bien el Reino Unido es una de las economías más importantes a nivel mundial, el intercambio comercial del Ecuador con este país ha sido históricamente bajo. Las razones son múltiples, pero obedecen en parte a la prioridad que se ha dado en un pasado a otros mercados, el importante nexo del Reino Unido con sus ex colonias, 4. los empresarios ecuatorianos acerca del mercado, entre muchas otras razones.

En este sentido, el Reino Unido se ubica en el puesto 16 en términos de destino de las exportaciones ecuatorianas no petroleras, representando en el año 2013, 1.7%. A partir del 2010 se observa una importante recuperación en las exportaciones ecuatorianas a este mercado, al 2013 se superaron los valores alcanzados al 2012 y en 2014 se estimó el crecimiento relativamente.

Existe una fuerte concentración de las exportaciones ecuatorianas al Reino Unido en pocos bienes. Así, en el año 2013 las 5 principales partidas arancelarias a 10 dígitos (atún, banano, camarón, extractos de café y aceites vegetales) representaron el 81.7% del valor total de exportaciones.

Los principales productos de exportación ecuatorianos al Reino Unido en el 2013 fueron: bananas frescas (32.5%), atunes en conserva (29.4%), los demás camarones (9.1%), extractos y esencias de café (7.3%), y coco abacá (3.8%). Los productos que mayor crecimiento promedio anual presentaron del 2009 al 2013 fueron extractos de café (41.7%), bananas frescas (32.1%), atunes en conserva (26.5%) y gypsophilia (27.8%).

La información de la tabla 4.2, demuestra que las buenas relaciones existentes entre ambos países ha sido favorecedora para la realización de transacciones, por ende beneficiaría a la elaboración de este estudio.

Tabla 4. Productos exportados por Ecuador a Reino Unido

Subpartida	Descripción	2012	2013	2014	TCPA 12-13	Partic. % 2013
0803901100	BANANAS FRESCAS TIPO «CAVENDISH VALERY»	44,858	60,553	26,899	32.16%	32.55%
160414100	ATUNES EN CONSERVA	59,531	54,614	17,709	26.49%	29.36%
0306179900	LOS DEMÁS CAMARONES, LANGOSTINOS Y DEMÁS DECÁPODOS CONGELADOS NO CONTEMPLADOS EN OTRA PARTE	17,840	16,852	10,481	9.38%	9.06%
2101110000	EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFÉ	6,081	13,567	4,199	41.78%	7.29%
5305001100	COCO, ABACÁ Y DEMÁS FIBRAS TEXTILES VEGETALES EN BRUTO	6,531	7,049	2,277		3.79%
151110000	ACEITE DE PALMA EN BRUTO	8,248	5,604	41	-	3.01%
306171900	LOS DEMÁS LANGOSTINOS (GÉNERO DE LAS FAMILIA PENAEIDAE) CONGELADOS	-	4,057	1,369		2.18%
390760900	LOS DEMÁS POLI(TEREFTALATO DE ETILENO)	256	2,455	1,582		1.32%
2301201100	HARINA DE PESCADO CON CONTENIDO DE GRASA SUPERIOR A 2% EN PESO	3,763	1,971	280		1.06%
1804001200	MANTECA DE CACAO CON UN ÍNDICE DE ACIDEZ EXPRESADO EN ÁCIDO OLEICO ENTRE 1% Y 1.65%	239	1,862	173	5.64%	1.00%
060311000	ROSAS FRESCAS CORTADAS	1,057	1,812	1,099	-4.16%	0.97%
0710809000	LAS DEMÁS HORTALIZAS, AUNQUE ESTÉN COCIDAS EN AGUA O VAPOR, CONGELADAS, EXCEPTO ESPÁRRAGOS	863	1,211.36	597.89		0.65%
0704100000	COLIFLORES Y BRÉCOLES («BROCCOLI») FRESCOS O REFRIGERADOS	1,551	1,158	226		0.62%
0603191000	GYPSOPHILA (LLUVIA, ILUSIÓN) (GYPSOPHILIA PANICULATA L) FRESCAS, CORTADAS	1,127	1,132	331	27.87%	0.61%
1513211000	ACEITE DE ALMENDRA DE PALMA EN BRUTO	-	825	-	28.80%	0.44%
Demás productos		12,428	11,317		-7.59%	6.08%
Todos los productos		164,372	186,041	74,748	17.23	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013

Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/PRO ECUADOR

4.2. Plan de exportación de aceite vegetal comestible de aguacate al mercado Londres, Reino Unido

4.2.1. Capacidad productiva de la finca “Cuatro hermanos”

La empresa cuenta con 56 hectáreas para la producción, en donde se cultivan 126 árboles por cada hectárea, un total de 7,056 mil árboles de aguacate.

Tabla 4.3 Capacidad productiva finca “Cuatro hermanos”

	PRODUCCIÓN(Kg)	#AGUACATES
SEMANTAL	15.120	60.480
MENSUAL	60.480	241.920
ANUAL	725.760	2.903.040

Fuente: Finca “Cuatro hermanos”,2014

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Se realiza la recepción de la fruta de aguacate por parte de la empresa extractora Oleoríos S.A., quien ha determinado que de la capacidad productiva de la finca “Cuatro hermanos” da como resultado lo siguiente:

Tabla 4.4 Producción total de aceite vegetal comestible de aguacate Finca “Cuatro hermanos”

	PRODUCCIÓN(Kg)	LITROS	BOTELLAS(250ml)	#AGUACATES	TONELADAS
SEMANTAL	15.120	1512	6.048	60.480	15,12
MENSUAL	60.480	6048	24.192	241.920	60,48
ANUAL	725.760	72576	290.304	2.903.040	725,76

Fuente: Empresa Oleoríos S.A en colaboración con la finca “Cuatro hermanos” ,2014

Elaborado por: Karem Gómez

La elaboración de aceite de aguacate cuenta con la capacidad de producción de la finca “Cuatro hermanos”, que con la extracción del producto terminado por parte de la empresa Oleoríos, determina la oferta de un producto innovador y de calidad, demostrado en la tabla 4.4.

4.2.2. Cadena de producción

Toda la información de la cadena de producción ha sido investigada y obtenida en colaboración con la finca “Cuatro Hermanos” y la empresa Oleoríos S.A., quien cuenta con experiencia del proceso de extracción de aceites.

- **Recepción de materia prima**

Los empleados de la empresa extractora de aceite Oleoríos S.A, ingresan la materia prima llevada por la finca “Cuatro hermanos” revisando su contextura, es decir, que el aguacate se encuentre en un estado duro para posteriormente clasificar el fruto.

Ilustración 4.1 Recepción de materia prima



Fuente: Archivos de la Finca “Cuatro hermanos”, 2014

Elaborado por: Finca “Cuatro hermanos”

- **Selección**

En esta primera etapa se selecciona la fruta que debe ser de óptima calidad, cuando los aguacates llegan a la planta de proceso se realiza una preselección. Se separan los frutos que no están en condiciones para el proceso. Es decir, los frutos que tienen cortes, golpes, mordeduras, hongos, o que están demasiado maduros, son descartados.

Ilustración 4.2 Selección de aguacate



Fuente: Empresa UYAMA FARMS, 2013

Elaborado por: UYAMA FARMS

- **Maduración**

Los aguacates que han sido seleccionados para el proceso, son colocados en gavetas especiales con agujeros que permiten la respiración de la fruta. Se los lleva al cuarto de maduración, donde permanecerán por un tiempo de 8 días que es el tiempo de madurez del aguacate Hass.

Ilustración 4.3 Maduración



Fuente: Archivos de la Finca “Cuatro hermanos”, 2014

Elaborado por: Finca “Cuatro hermanos”

- **Lavado**

Cuando llegan al estado de madurez adecuado, se lleva los aguacates al cuarto de producción y se los somete a un proceso de lavado. La finalidad de esta operación es soltar la tierra que llevan adherida los frutos, y no suele ser suficiente el remojo en agua, este consta de un enjuague con agua potable, luego una desinfección con un producto de calidad alimenticia que elimina los microorganismos, y para terminar un enjuague final que elimina el desinfectante.

Ilustración 4.4 Lavado



Fuente: Empresa UYAMA FARMS, 2013

Elaborado por: UYAMA FARMS

- **Pelado**

Los frutos se depositan en una tolva, por medio de un sinfín conectado a ella, son llevados a una despulpadora. La despulpadora rompe los frutos y los exprime contra una criba dejando pasar los materiales más suaves (la pulpa), y a su vez arrastra hacia el final de la cámara, aquellos materiales más duros cuya dimensión es mayor a los agujeros de la criba (cáscara y semilla).

Al final de la cámara está uno de los tornillos sinfín, cuya función es la de sacar los restos de cáscaras y semillas fuera de la máquina y la línea de procesamiento, y depositarlos en un tanque para su desecho posterior.

Ilustración 4.5 Máquina deshuesadora, descortezadora y amasadora del aguacate



Fuente: Empresa Oloríos S.A, 2014

Elaborado por: Empresa Oloríos S.A

- **Amasado**

En el proceso de extracción en frío del aceite de aguacate, durante el amasado se somete la pulpa a un tratamiento térmico moderado (38 grados centígrados). Esto ayuda a debilitar las paredes celulares y a desprender las cadenas lipídicas. Se consigue este efecto a bajas temperaturas, ya que el tiempo de amasado es mayor que en aquellos procesos donde los efectos de calentamiento son más agresivos.

Además el amasado ayuda a que las partículas de aceite que han sido desprendidas se junten, ayudando al proceso mismo de separación. Este proceso se lo realiza por dos horas y media.

Ilustración 4.6 Amasado



Fuente: Empresa UYAMA FARMS, 2013

Elaborado por: UYAMA FARMS

- **Centrifugación**

Cuando la masa de la pulpa ha cumplido el tiempo de amasado con la temperatura adecuada, se pasa al proceso de separación por centrifugación. Donde se obtiene el aceite a través de la fuerza centrífuga, para lo cual se utilizará un decanter que se encargará de separar el agua y el aceite donde vuelven a unirse para poder clarificar el aceite.

Ilustración 4.7 Centrifugación



Fuente: Empresa Oloríos S.A, 2014

Elaborado por: Empresa Oloríos S.A

- **Clarificación**

Para separar por completo el agua y el aceite, se utiliza una máquina de acero inoxidable que permite la separación de estos elementos.

Ilustración 4.8 Clarificación



Fuente: Empresa Oloríos S.A, 2014

Elaborado por: Empresa Oloríos S.A

- **Decantación**

El aceite obtenido durante el proceso anterior es muy limpio y claro, pero puede contener una pequeña porción de partículas en suspensión. Éstas se eliminan con el tercer proceso de separación que es el de decantación. El aceite filtrado se deja reposar durante siete días aproximadamente para que separe las partículas sólidas que aún pueden estar presentes antes de ser envasado.

Ilustración 4.9. Decantación y control de calidad



Fuente: Empresa Olioríos S.A, 2014

Elaborado por: Empresa Olioríos S.A

- **Winterización**

El aceite decantado es sometido a un proceso de fraccionamiento por frío o winterización para formar núcleos de cristalización. En este proceso al aceite se lo enfría lentamente para conseguir que se formen cristales de grasa saturada de tamaño considerable y fácil de filtrar.

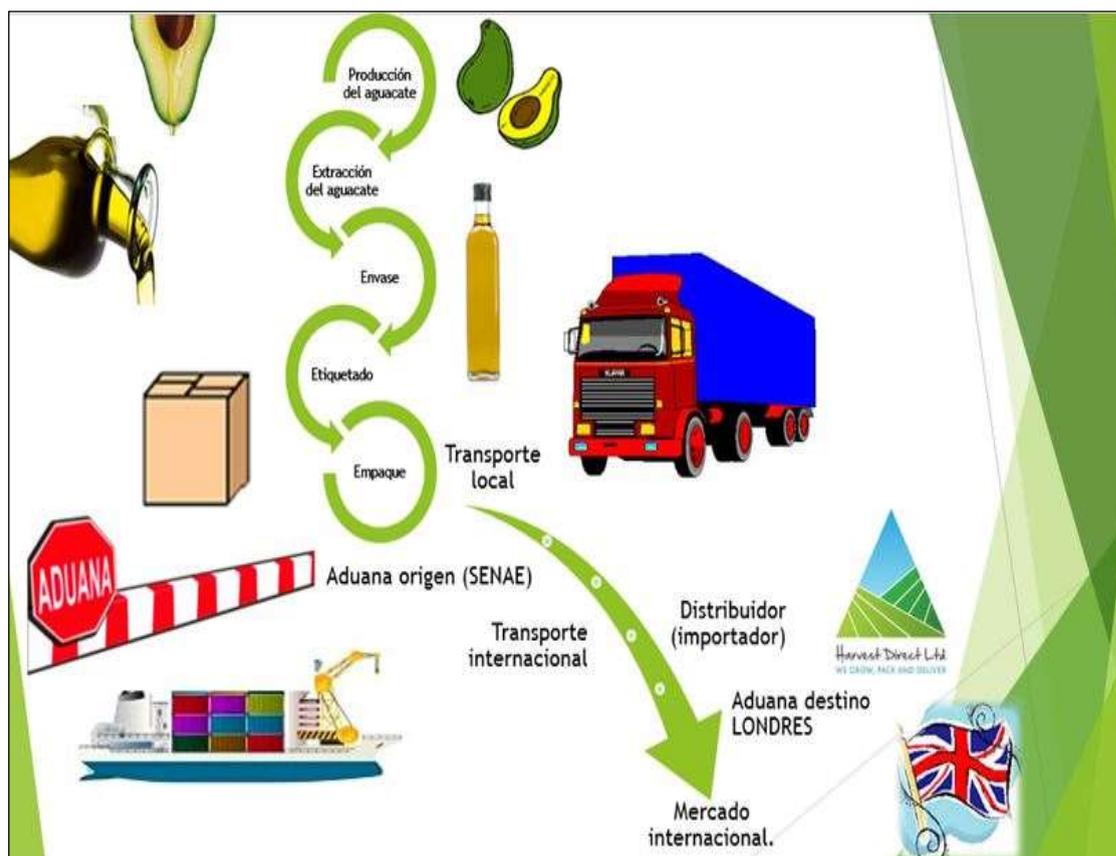
- **Almacenamiento**

El almacenamiento de los frascos de aceite de aguacate se lo realiza en un lugar fresco, limpio y seco, con suficiente ventilación con el fin de garantizar la conservación del producto hasta el momento de su distribución. Se dispondrá de una bodega de producto terminado, con una dimensión de 5m de ancho por 10m de largo.

4.2.3. Proceso de distribución del aceite vegetal comestible

En el siguiente gráfico 4.1, se identifica cada proceso de distribución del aceite vegetal comestible de aguacate ofertado por la finca “Cuatro hermanos”.

Gráfico 4.1 Proceso de distribución de la finca “Cuatro hermanos”



Fuente: Investigación realizada por autora de tesis

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

- **Producción del aguacate**

El aguacate es producido en la finca “Cuatro hermanos”, variedad Hass y se selecciona los frutos de mejor calidad y estado.

- **Extracción del aguacate**

El aceite es extraído en las instalaciones de la empresa Oleoríos, la cual verifica los estándares de clarificación, decantación y winterizado.

- **Envase**

Según las Norma Técnica Ecuatoriana, los envases destinados a contener aceites y grasas de origen animal y vegetal:

1. Podrán ser envases de vidrio, metal, plástico u otro material resistente que no afecte las características organolépticas del producto y que sea apto para la industria alimenticia, respaldado con el correspondiente certificado o ficha técnica del fabricante del envase.
2. Todos los envases destinados a contener aceites y grasas de origen animal y vegetal deberán estar completamente desodorizados y provistos de cierre hermético que garantice la inviolabilidad del mismo.
3. Los envases serán preferentemente de primer uso. Se permitirá la reutilización de envases siempre y cuando se hallen en perfectas condiciones de conservación, limpieza e inocuidad. El aceite obtenido es sometido a las pruebas de calidad correspondientes, y luego es envasado en botellas de vidrio y tapas roscas.

Para el producto ofrecido por la finca “Cuatro hermanos”, la botella debe ser de un tinte oscuro, comúnmente usado el “verde antiguo” de forma que no deje pasar los rayos de luz, ya que esto haría que el producto pierda su color característico debido a la alta cantidad de clorofila que posee.

Ilustración 4.10 Envase de vidrio



Fuente: Empresa Olioríos S.A, 2014

Elaborado por: Empresa Olioríos S.A.

- **Etiquetado**

La etiqueta cumple los requerimientos exigidos por el país de destino, siendo un elemento que se adjunta al empaque el mismo que sirve para identificarlo; consta de información de la empresa, describe el producto para ofrecer mayor información acerca del aceite de aguacate, dando facilidades para el reconocimiento del producto a continuación se detalla el contenido de la etiqueta:

- 1.) El nombre del producto
- 2.) Las materias primas empleadas (incluyendo de los aditivos en alimentos)
- 3.) El contenido neto
- 4.) La fecha límite que se sugiere para consumir el producto.
- 5.) El nombre y dirección del fabricante o vendedor.
- 6.) Acompañar un instructivo que indique una página Web, cupón de concurso, y características nutricionales fundamentales.

El etiquetado de este producto se lo realiza de forma manual y también a través de una máquina especialmente diseñada para este proceso. La etiqueta del producto deberá contener la información nutricional que requieren todos los productos que se venden al consumidor, también se encontrará información acerca de la procedencia, vida útil del producto.

- **Empaque**

Los empaques destinados a proteger grasas de origen animal y vegetal, deberán cumplir con los siguientes requisitos dispuestos por el INEN, 2012:

1. No deben impartir olor, color, sabor ni cualquier material extraño al producto y que sea apto para la industria alimenticia, respaldado con el correspondiente certificado o ficha técnica del fabricante del empaque, cuando sea el caso.
2. Deben ser impermeables al agua y a las grasas.
3. Sus propiedades físicas y mecánicas deben ser tales que permitan los procesos de empaque manual o mecánico, sin presentar roturas o pérdida de su resistencia a la acción de las grasas.
4. Cuando estén impresos, la tinta usada para la impresión debe ser insoluble en el producto y de secado rápido, con el objeto de evitar la migración de la tinta al lado no impreso.
5. Deben ser higiénicos y resistir las condiciones de manejo, transporte y almacenamiento y asegurar la protección del producto contra la acción de agentes externos que puedan causar su alteración.

El aceite de aguacate se empaqueta en cajas de 24 botellas de la presentación de 250ml y 126 cajas por pallet. Las cajas que luego se pesan, deberán tener un logotipo llamativo con un detalle de su contenido como son: producto, número de unidades, variedad, calidad, clase, peso, país de origen, país de destino.

Ilustración 4.11 Envasado, etiquetado y empackado



Fuente: Empresa Oloríos S.A, 2014

Elaborado por: Empresa Oloríos S.A.

- **Transporte local**

Se hará la contratación de un transporte terrestre, un camión de 4 ejes de 6 toneladas.

- **Aduana origen (SENAE)**

Pasará por la aduana que inspeccionará y hará el aforo respectivo del producto a exportar, que será Contecon Guayaquil S.A.

- **Transporte internacional**

El transporte será un buque de carga. Su trayectoria es por vía marítima de la empresa naviera Transoceánica S.A.

- **Aduana destino**

Llegará al puerto de Londres, que pasará por revisión y nacionalizará la carga en la Autoridad Portuaria de Londres.

- **Distribuidor(importador)**

El importador se encargará del proceso respectivo para nacionalizar la carga y llevarla a sus instalaciones.

- **Mercado internacional**

El producto es puesto en venta para el consumo en Londres, el cual es distribuido por la empresa HARVEST DIRECT LTD.

4.2.4. Análisis de la demanda

Para justificar la demanda del producto que está dirigido al mercado londinense, es necesario cuantificarla. Para este resultado, se utilizará la fórmula del consumo aparente.

Tabla 4.5 Fórmula del consumo aparente

Consumo Aparente= Producción Nacional+Importaciones-Exportaciones
Consumo Aparente= PN+M-X

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2014

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis

Los datos se los ha tomado de la sub partida 15.15.90.00 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

A continuación se detalle la aplicación de la fórmula; cabe indicar que el país Reino Unido no posee producción nacional ni exportaciones de aceites vegetales, se abastece únicamente de las importaciones. Por lo tanto, el consumo aparente es igual a las importaciones. Cabe recalcar que dentro de la partida arancelaria de la sección

III de la subdivisión de grasas y aceites animales o vegetales y grasas alimenticias elaboradas incluye el aceite de aguacate.

Tabla 4.6 Resultado del consumo aparente Reino Unido -Partida arancelaria 15.15.90.00 (toneladas)

DESCRIPCIÓN	2010	2011	2012	2013
Producción Nacional	0	0	0	0
Importaciones	7325	7411	7438	7615
Exportaciones	0	0	0	0
Consumo Aparente	7325	7411	7438	7615

Fuente: PRO ECUADOR (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones), 2014

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

El producto terminado del aguacate, el aceite vegetal comestible se ve atractivo para ciertos destinos del mundo. Todos los mercados en constate crecimiento, aquellos países europeos particularmente propensos a tener una cultura gastronómica enfocada en lo gourmet y saludable como lo es Reino Unido y su capital Londres demanda dicho producto, siendo este base de nuestro estudio.

Para proyectar la demanda, se tomará solamente los datos de la tabla 4.6, que nos ha proporcionado el asesor comercial de PROECUADOR en Londres, el Economista Francisco Mena ha indicado que el 30 % de las importaciones de aquella partida arancelaria de Reino Unido ha sido de aceite vegetal de aguacate, lo cual nos da como resultado:

Tabla 4.7 Resultado del consumo aparente aceite de aguacate (toneladas)

DESCRIPCIÓN	2010	2011	2012	2013
Producción Nacional	0	0	0	0
Importaciones	2197.5	2223.3	2231.4	2284.5
Exportaciones	0	0	0	0
Consumo Aparente	2197.5	2223.3	2231.4	2284.5

Fuente: PRO ECUADOR (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones) ,2014

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Tomando datos relevantes como la población en general de Reino Unido, el 48 % de las importaciones de dicha partida arancelaria, es recibida en Londres con una cantidad de habitantes de 8,445,066, que se detalla a en la tabla 17 el resultado de consumo aparente.

Tabla 4.8 Resultado del consumo aparente en Londres (toneladas)

DESCRIPCIÓN	2010	2011	2012	2013
Producción Nacional	0	0	0	0
Importaciones	1054.8	1067.184	1071.072	1096.56
Exportaciones	0	0	0	0
Consumo Aparente	1054.8	1067.184	1071.072	1096.56

Fuente: PRO ECUADOR (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones) ,2014

Elaborado: Karem Gómez, autora de tesis.

Otro factor importante a ser tomado en cuenta es que la empresa HARVEST DIRECT LTD abarca el 67% del mercado londinense en cuanto la comercialización de aceite de aguacate, menciona el gerente comercial el Sr. Jhon Hague Woelke que

el aguacate ecuatoriano tiene mejor textura y un sabor más fuerte lo que lo hace mejor para la preparación de salsas y platillos y aumenta su demanda.

La empresa HARVEST DIRECT LTD ha importado desde el Ecuador por el único productor de aceite de aguacate mencionado en el segundo capítulo, siendo un exportador calificado para Reino Unido. Pero no está abasteciendo lo suficiente desde el año 2013 debido al crecimiento de la demanda.

Tabla 4.9 Resultado de exportaciones totales del Ecuador realizadas a HARVEST DIRECT LTD (toneladas)

DESCRIPCIÓN	2010	2011	2012	2013
Consumo Aparente	706.716	715.01328	717.61824	734.6952

Fuente: PRO ECUADOR (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones),2014

Elaborado: Karem Gómez, autora de tesis.

La empresa HARVEST DIRECT LTD está en crecimiento y para cubrir su demanda en Londres, requiere de más toneladas de aceite vegetal comestible de aguacate. Por eso, ha solicitado 500 toneladas de aguacate a la finca “Cuatro hermanos”.

Para proyectar la demanda, se tomará el resultado de las importaciones realizadas por HARVEST DIRECT LTD y se utilizará el método de extrapolación de la tendencia histórica aplicando el modelo lineal. Esto se justifica pues la serie histórica del consumo arrojó un coeficiente de correlación de cero. A continuación se presenta la información requerida para proyectar la demanda:

Tabla 5.10 Demanda histórica HARVEST DIRECT LTD (toneladas de aceite de aguacate)

DEMANDA HISTORICA							
Año	X	Y	x = X-X	y = Y-Y	xy	x ²	y ²
2010	1	706.716	-2	-11.79468	23.58936	4	139.1144763
2011	2	715.01328	-1	715.01328	-715.01328	1	511243.9906
2012	3	717.61824	0	717.61824	0	0	514975.9384
2013	4	734.6952	1	734.6952	734.6952	1	539777.0369
SUMATORIA		2874.04272			43.27128		
MEDIA		718.51068					

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015.

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis

Para el presente estudio, previamente se ha establecido un panorama de vida del proyecto de cuatro años, la proyección de la demanda se la efectuará bajo este mismo criterio.

Ecuación Lineal:

Dónde:

$a = 749.3891$ toneladas ¹⁶

$b = 4.327128$ toneladas ¹⁷

$Y = a + bx$

$Y = 749.3891 - 4.327128x$

Tabla 4.11 Proyección de la demanda HARVEST DIRECT LTD (toneladas de aceite de aguacate)

DEMANDA PROYECTADA					
AÑO	x	a	b	bx	TOTAL™
2015	6	749.3891	4.327128	25.962768	723.426332
2016	7	749.3891	4.327128	30.289896	719.099204
2017	8	749.3891	4.327128	34.617024	714.772076
2018	9	749.3891	4.327128	38.944152	710.444948

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis

¹⁶ El valor proporcionado es el supuesto estimado de las importaciones de aceite vegetal comestible de aguacate en un 2% , dato dado por PROECUADOR en colaboración con HARVEST DIRECT LTD.

¹⁷ Valor porcentual de xy dada en la tabla 19, método de extrapolación.

**Tabla 4.12 Balance oferta-demanda HARVEST DIRECT LTD
(toneladas de aceite de aguacate)**

Balance oferta-demanda (toneladas)			
AÑO	OFERTA	DEMANDA	DIFERENCA
2015	725,76	723,426332	2,333668
2016	726,76	719,09920	7,660796
2017	726,76	714,77208	11,987924
2018	726,76	710,44495	16,315052

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015.

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis

Según los resultados obtenidos de la proyección de la demanda, la finca “Cuatro hermanos” tiene capacidad de producción. Debido a las tendencias de consumo internacionales, en especial de Europa, el mercado externo representa una gran posibilidad para comercializar aceite de aguacate, en muchos casos el consumo internacional es mayor que el del mercado nacional.

4.3. Marketing y Logística de los canales de distribución

4.3.1. Estrategias

4.3.1.1. Ferias internacionales

Las ferias son uno de los más importantes medios de promoción en los países europeos y la forma más accesible de dar a conocer el producto a dicho mercado, pues están muy extendidas y captan casi todas las actividades económicas. Por ello, participar en las ferias internacionales proporciona los siguientes beneficios:

- Ganar posición en el mercado.
- Consolidar o construir determinada imagen de marca.
- Establecer una interacción directa entre comprador y vendedor.
- Obtener un alto volumen de información en un corto plazo de tiempo.
- Establecer contactos comerciales.
- Tomar el pulso al mercado y conocer las tendencias actuales y futuras.

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, a través de su oficina comercial en Reino Unido y con el propósito de fortalecer la presencia de nuestros productos en este mercado, participa en la “FERIA INTERNACIONAL IFE” a realizarse en la ciudad Londres – Reino Unido, desde el año 2013.

IFE atrae a miles de asistentes de cerca de 100 países. Todos los sectores de venta al por menor, servicios de alimentos, al por mayor, distribución e importación. Como parte de los productos ecuatorianos que se exhibirán durante el evento se encuentran: frutas congeladas, chips, barras de chocolate, camarón, atún, café instantáneo, aceite de aguacate, entre otros. Lo cual mediante esta estrategia, se podrá realizar la exhibición del producto ofrecido por la Finca “Cuatro hermanos”.

4.3.1.2. Alianzas estratégicas

- **FEDEXPOR**

FEDEXPOR fue creada por Acuerdo Ministerial publicado el 29 de abril de 1976, como una entidad civil, privada, con finalidad social y pública, sin ánimo de lucro. Sus miembros son personas naturales o jurídicas, dedicadas a la actividad de exportación, a la comercialización de bienes y servicios exportables o que potencialmente puedan hacerlo, así como aquellas que presten servicios conexos al comercio exterior.

Su misión es el impulso de la actividad exportadora de valor agregado, el liderazgo en el desarrollo competitivo y sustentable del sector exportador ecuatoriano. FEDEXPOR desarrolla su actividad buscando la satisfacción de sus clientes (empresas productivas, de comercio y servicios ligadas al comercio internacional) en cuanto a representación gremial ante los órganos de decisión y la facilitación de herramienta en el ámbito del desarrollo competitivo del entorno empresarial y de sus procesos internos.

Es de importancia indispensable el aprovechamiento del papel que juega la FEDEXPOR en la asesoría, representación internacional y promoción del producto a través de la gestión que realiza, razón por la cual la finca “Cuatro hermanos” puede promocionar el producto para la exportación al mercado londinense.

- **COMEXI**

El COMEXI (Consejo de Comercio Exterior e Inversiones) es un foro de concertación de políticas de comercio exterior e inversiones, cuya misión es mantener un nexo constante entre el sector público y privado para establecer de forma conjunta los lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior.

Es la base primordial de los Sistemas Nacionales de Promoción Externa y de Promoción de Inversiones, este último creado por la Ley de Promoción y Garantías de las Inversiones, que se orienten a establecer una institucionalidad y un esquema de coordinación a nivel del país que permita un uso adecuado de los recurso humanos, técnicos y económicos disponibles en la tarea de venta de la imagen del Ecuador en el exterior en el caso del presente estudio Reino Unido.

4.4. Marketing mix

El mix de mercado constituye un instrumento fundamental estratégico del mercado que combina las diferentes variables de marketing que son: la estrategia de distribución, promoción y precio, para satisfacer las necesidades de un mercado específico. (Aguilera, 2005)

4.4.1. Producto

Producto es todo aquello tangible e intangible que se ofrece en un mercado para su adquisición, uso y consumo que puede satisfacer una necesidad o un deseo. (Aguilera, 2005)

El nombre del producto terminado ofertado por la finca “Cuatro Hermanos” es LUXURY HASS, que de acuerdo los estándares y controles que ha sido sometido, tiene una calidad impecable y de bondades saludables para el consumo humano. Demostrando que se ha hecho cumpliendo todos los requisitos exigidos para exportar, este selectísimo aceite es 100 % natural, obtenido mediante un proceso integro, lo cual hace que conserve las mejores propiedades del aguacate.

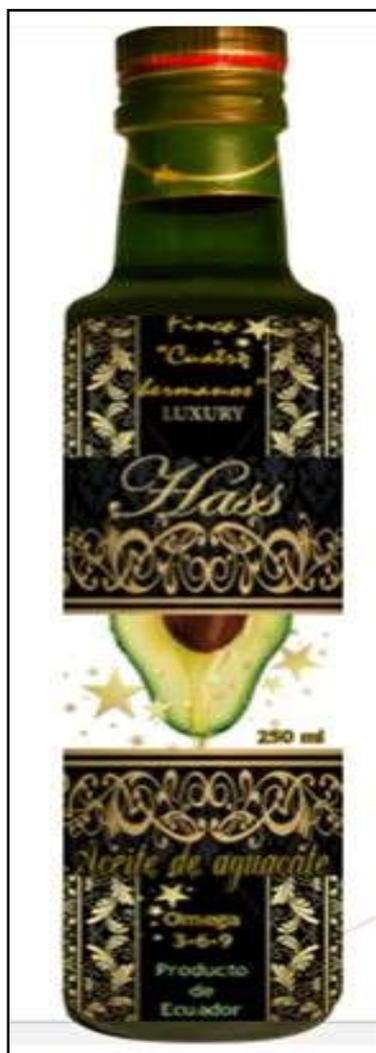
4.4.2. Observaciones del producto

El aceite de aguacate es elaborado en base a la pulpa de aguacate sin químicos adicionales, es 100% natural, no tiene colorantes, ni químicos adicionales. Las frutas son seleccionadas y cosechadas a mano en perfecto punto de maduración. Se utiliza la tecnología de extracción al frío, se obtiene el aceite vegetal.

Una característica especial de este aceite, a diferencia del resto del mundo, es que la finca “Cuatro hermanos”, extrae del aguacate Hass que es un fruto calificado de exportación y sobre todo la presentación es impecable y cumple con todos los estándares que refleja la ilustración 4.12.

El aceite tiene sabor natural y es utilizado en la cocina gourmet, especialmente en la preparación de platos con pescado y pollo, es un producto de extraordinarias cualidades y sabor, su producción es un buen proyecto social y económico.

Ilustración 4.12. Luxury Hass



Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis

4.4.3. Plaza

El producto será comercializado en la ciudad de Londres, Reino Unido. No se venderá directamente a consumidores finales, sino que se realizará a través de HARVEST DIRECT LTD, empresa distribuidora.

4.4.4. Precio

Es una valoración efectuada sobre el producto y que traducida a unidades monetarias, expresa la aceptación o no del consumidor hacia el conjunto de atributos de dicho producto, atendiendo a su capacidad para satisfacer necesidades. (Aguilera, 2005)

El precio debe fijarse tomando en consideración los costos que incurren en todo el proceso de exportación, de igual forma se considera los precios de la competencia, razón por la cual los márgenes de comercialización derivados del canal de distribución elegido y garantizar que el producto llegue a la góndola los negocios de especialidades en el mercado.

4.4.5. Promoción

Para promocionar el aceite vegetal comestible de aguacate de la Finca “Cuatro hermanos” se debe tomar en consideración además de las estrategias antes mencionadas, la ventaja competitiva del producto.

En mercados competitivos se debe mejorar la tecnología de producción en el campo agropecuario para mejorar las ventajas tanto competitivas como comparativas del producto para tener ventajas en relación a los competidores. (Aguilera, 2005)

- **Ventaja competitiva**

Nuestro producto además de ser tratado con altos estándares de control de calidad, en el cual se garantizará el tener un producto de buenas dimensiones, buen sabor, buena calidad, la certeza de ser 100% natural, lo cual es una gran ventaja en el mercado londinense, posee un valor agregado.

La finca “Cuatro hermanos”, optimizará todos sus recursos y materiales, los desechos del proceso de extracción como es también las hojas del árbol de aguacate al igual que su cascara serán utilizados en el producto terminado. El valor agregado del producto es la inclusión de estrellas que le da un toque original hechas de hojas de aguacate, siendo un producto único y original en el mundo.

4.5. FODA

Para determinar el análisis FODA, se ha realizado un estudio minucioso reflejado en los siguientes literales:

4.5.1. Fortalezas

- ✓ Efectividad del producto al momento de consumo, dado el proceso de calidad.
- ✓ Capacidad de producción de la finca “Cuatro hermanos”.
- ✓ Valor agregado e innovación del producto terminado.

4.5.2. Oportunidades

- ✓ La tendencia a nivel mundial por apoyar el desarrollo sustentable.
- ✓ El actual código de la producción ecuatoriano que protege a la producción agrícola y otorga beneficios a nivel impositivo.
- ✓ Promociones dinámicas con alianzas estratégicas.
- ✓ Demanda del producto en el mercado meta.

4.5.3. Debilidades

- ✓ No contar con el financiamiento adecuado
- ✓ La poca información de los beneficios del aguacate hacia el mercado.
- ✓ El aguacate es un producto perecedero, razón por la cual se deben establecer procesos logísticos adecuados y cadenas de frío para mantener el sabor y calidad.

4.5.4. Amenazas

- ✓ Incertidumbre de clima en las cosechas.
- ✓ Preferencia de productos sustitutos.
- ✓ Proveedores con poder de negociación
- ✓ Competencia directa.
- ✓ Bacterias y plagas que puedan dañar el fruto o que pueden afectar al árbol y disminuir la producción

4.6. Análisis PEST

4.6.1. Aspectos políticos

En este aspecto, se debe tener presente que el país tiene algunos lazos comerciales, lo cual genera beneficios con los tratados binacionales, lo que a la larga hace que el producto tenga aceptación en el mercado.

4.6.2. Aspectos económicos

En el Ecuador existen incentivos para los productores de bienes de tipo agrícola, sobre todo para fomentar la matriz productiva, en contraste a esto se debe tomar en cuenta el nivel impositivo del país, debiendo pagar un 22% de impuesto a la renta y un 12% IVA según lo estipulado actualmente por el SRI.

También se debe tomar en cuenta que en Ecuador, quienes se dedican a la producción agrícola tienen 0% de impuesto a la renta mínimo por 5 años, razón por la cual también resulta beneficioso la elaboración y ejecución de este proyecto, debido a que el estado ecuatoriano considera a este sector productivo como prioritario, según el inciso 2 del artículo 24 del Código de la Producción vigente desde el año 2011.

Se toma en cuenta también que en el Ecuador el salario mínimo vital para el año 2014 se encuentra establecido en \$354 según el Ministerio de Trabajo.

4.6.3. Aspectos sociales

En la provincia de Manabí vía represa Poza Honda, Las Mercedes, con la producción a gran escala se presentará un mejor nivel de desarrollo de la zona, la cual es tradicionalmente agrícola, comercial y turística.

También se va generar fuentes de empleo que mejorarán notablemente los ingresos de las familias dentro de la provincia.

4.6.4. Aspectos tecnológicos

Se procura a mediano plazo el instalar y emplear tecnología, equipos y fertilizantes de primer nivel, todo esto en búsqueda de ofrecer un mejor producto al mercado londinense.

Otra razón para emplear tecnología de punta, es que optimiza los recursos humanos; monetarios y sobretodo de tiempo o del proceso de transporte para mantener la calidad, el sabor y frescura del aguacate hasta ser colocado en el mercado meta.

4.7. Logística

4.7.1. Canales de distribución

Los medios de distribución son herramientas que nos permiten ubicar nuestro producto en el mercado objetivo. Para distribuirlo el producto se debe tomar en cuenta la selección de canales de distribución directa al por mayor y menor por agentes comerciantes o franquicias, diseño y gestión del sistema físico y de distribución como el servicio al cliente, previsión de la demanda, control de stock, control de calidad, flujo de materiales, servicio de post-venta, almacenamiento, empaquetado y transporte. (Stanton, 2003)

- **Puertos**

Los productos que se exportan desde Ecuador con destino a Reino Unido, generalmente se embarcan en el Puerto Marítimo de Guayaquil, en contenedores de carga seca.

Las líneas navieras que operan de Ecuador a Reino Unido son Transoceánica, Hapag- Lloyd, Transavisa, S.A., tienen salidas con frecuencia semanal, tiempo de tránsito 25 días promedio desde Guayaquil a Londres.

La línea naviera que será utilizada por la finca “Cuatro hermanos” para la exportación del producto terminado es Transoceánica. Llegando hacia el puerto de Londres, que actualmente es el segundo puerto más grande del Reino Unido, después de Grimsby e Immingham. El puerto es gobernado por la Autoridad del Puerto de Londres (PLA)¹⁸. Puede manejar transatlánticos, transbordadores tipo Ro-Ro y de carga de todo tipo incluyendo contenedores, madera, papel, vehículos, grava, petróleo crudo, derivados de petróleo, gas licuado del petróleo, carbón, metales, granos y otros materiales secos y líquidos maneja más de 53 millones de toneladas de comercio. ,

¹⁸ PLA, es una fundación pública establecida en 1908, cuya responsabilidad se extiende sobre el canal de mareas del río Támesis, siendo el ente regular de aduana en Londres, Reino Unido.

incluyendo 20,5 millones de toneladas de aceite y productos relacionados recibe cargas de Venezuela, Ecuador, Argentina, Brasil, Chile, Perú y Uruguay.¹⁹

4.7.2. INCOTERMS

Es importante señalar el uso de los términos internacionales de comercio para tener conocimiento general, de las formas en el convenio de importación del producto y los costos en los que se incurren, es importante mencionar que la empresa utilizará el FOB como forma de responsabilidad a continuación se da a conocer el concepto de los términos internacionales de comercio que se utilizará y en el cual la empresa se basará para sus conexiones con el mercado londinense:

FOB.- significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término FCA

CIF.- significa “que el precio de venta incluye el coste de la mercancía, el del transporte así como el seguro marítimo; coincide con el valor en la aduana de importación de la mercancía.”²⁰

La negociación se lo realizará con precio FOB, es decir la empresa se encargará de llevar la mercadería hasta el puerto de Guayaquil, haciéndose cargo únicamente de los costos que esta ruta implica.

¹⁹ Guía Oficina Comercial de Ecuador en Reino Unido.(PROEcuador)

²⁰Guía Oficina Comercial de Ecuador en Reino Unido.(PROEcuador)

Las exportaciones de aceite de aguacate se las realizará por vía marítima, especialmente debido a los costos de transportación y la cercanía de mercados de consumo. Para la transportación la empresa utilizará un contenedor de 20 pies el cual tiene una capacidad 10.092 kilogramos.

El transporte internacional de mercancías será calculado en base al valor FOB de las mercancías, considerando para ello información como el peso, largo, ancho, alto de las cajas a ser transportadas. El flete interno en el Ecuador correrá por cuenta de la finca “Cuatro hermanos” y el importador deberá contratar a Empresas Aseguradoras y de transporte.

CAPITULO 5

5. Estudio de viabilidad y factibilidad de la propuesta

5.1. Análisis financiero

La inversión total necesaria para arrancar con este proyecto mediano es de \$513,923.27 dentro de este rubro se encuentra un préstamo a cinco años realizado al Banco Nacional de Fomento por un monto de \$300,000.00 a una tasa de interés del 11,2% con un margen de reajuste durante el periodo de crédito de 1,33 puntos sobre la tasa activa efectiva referencial, dando un total equivalente de 13 % y de forma adicional también se va a contar con un aporte de capital de inversión obtenidos de la exportación de aguacate Hass por parte del propietario de la finca “Cuatro hermanos” con un valor de \$\$ 213,923.27.

5.2. Inversión

La inversión del proyecto consiste en determinar el capital de trabajo que se requiere para dar inicio a la extracción de aceite vegetal comestible de aguacate. Dada la capacidad productiva de la finca “Cuatro hermanos” comprobada en el cuarto capítulo de esta investigación. Se concluye que la demanda puede ser cubierta por la cantidad producida pero no se ha indagado el proceso de extracción donde incurren ciertos rubros adicionales como mano de obra y materiales para la fabricación; el cual realizando un análisis profundo se logrará obtener una solución a la propuesta.

5.2.1. Capital de trabajo

El capital de trabajo que necesita la finca “Cuatro hermanos” para iniciar la actividad de extracción y exportación del aceite vegetal comestible, se detallan en las siguientes tablas mostradas en este literal, en un periodo anual.

Para iniciar con la ejecución de este proyecto de tesis, se identifica como capital de trabajo el costo de la mano de obra directa que son 8 obreros que laboraran en la planta extractora. Tienen un salario de \$354.00 y en la tabla 5.1 se detalla el contenido de los beneficios sociales que generan los trabajadores durante un año.

Tabla 5.1 Capital de trabajo - Mano de obra directa

Detalle		Obreros de planta
N. de Personas		8
Sueldo Mensual		\$ 354.00
Tiempo – Meses		12
Total de sueldos de los meses		\$ 33,984.00
Beneficios Sociales	Décimo Tercero	\$ 2,832.00
	Décimo Cuarto	\$ 2,832.00
	Fdo. Reserva	\$ 2,832.00
	Vacaciones	\$ 1,416.00
	Aporte Patronal	\$ 3,789.22
Total anual		\$ 47,685.22

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis

La demanda por parte de HARVEST DIRECT LTD es de 250 toneladas de aceite vegetal comestible de aguacate detallada en la tabla 5.2, dada ya la capacidad productiva de la finca “Cuatro hermanos” que es de 725,76 toneladas es la cantidad ofertada expuesta en el cuarto capítulo; las 250 toneladas son distribuidas en tres periodos de cuatro meses con once viajes por periodo con un total de treinta y tres viajes al año.

Tabla 5.2 Demanda de HARVEST DIRECT LTD

PRODUCCIÓN(Kg)	#AGUACATES	LITROS	TONELADAS	BOTELLAS(250ml)
250000	1000000	250000	250	100000

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis

A continuación se detallan los costos indirectos incurridos, se clasifican en: materiales indirectos, mano de obra indirecta y costos indirectos de fabricación. En la tabla 5.3 detalla los materiales indirectos con un valor anual de \$304,200.00. El agua potable mensualmente tiene un costo de \$300.00 y la energía eléctrica de \$750.00 y valor de cada botella de vidrio tapa rosca de 250 ml tiene un valor de \$2.00 y la etiqueta para la presentación del producto es de \$1.00 por cada botella.

Tabla 5.3 Costos indirectos - Materiales indirectos

Detalle	Unidades	V. Unitario	V. Total
Botellas de 250 ml	100,000	\$ 2.00	\$ 200,000.00
Etiquetado	100,000	\$ 1.00	\$ 100,000.00
Agua			\$ 1,200.00
Energía eléctrica			\$ 3,000.00
Total anual			\$ 304,200.00

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis

La mano de obra indirecta incluye a un supervisor para la planta extractora quien tiene un sueldo de \$500.00 y percibe todos los beneficios sociales otorgados por la ley, generando un valor total anual de \$ 8,273.00 indicado en la tabla 5.4.

Tabla 5.4 Costos indirectos - Mano de obra indirecta

Detalle	Supervisor
---------	------------

N. de Personas		1
Sueldo Mensual		\$ 500.00
Tiempo – Meses		12
Total de sueldos de los meses		\$ 6,000.00
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 500.00
	Déc. Cuarto	\$ 354.00
	Fdo. Reserva	\$ 500.00
	Vacaciones	\$ 250.00
	Aporte Patronal	\$ 669.00
Total anual		\$ 8,273.00

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Los costos indirectos de fabricación se detallan en la tabla 5.5. Se desembolsan \$3,000.00 mensuales por el alquiler de la planta extractora, \$1,125.00 mensual por el alquiler de un camión que transportará el fruto fresco (aguacate) desde la finca “Cuatro hermanos” hacia la bodega de la empresa extractora, mientras que el mantenimiento de la planta es de \$500.00 mensual. La suma del alquiler de la planta, alquiler y mantenimiento del camión da como resultado un valor total anual de \$58,725.00 considerando un imprevisto del 5 %.

Tabla 5.5 Costos indirectos de fabricación

C.I.F	Alquiler de Planta	Mantenimiento de la planta	Alquiler de transporte	Imprevistos 5%
Valor Mensual	\$ 3,000.00	\$ 500.00	\$ 1,125.00	

Tiempo meses	12	12	12	
Total por actividad	\$ 36,000.00	\$ 6,000.00	\$ 13,500.00	\$ 2,775.00
Total anual	\$ 58,275.00			

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Se requiere priorizar los costos fijos donde se deberá contratar personal para esta área, como un gerente y una secretaria, con un valor total anual de \$32,384.00 rubros indicados en la tabla 5.6, que también se debe considerar en el capital de trabajo.

Otros rubros a considerar indicados en la tabla 5.7 son los gastos del transporte y envío del producto a la aduana: donde se consideran los costos por transportar las cajas de aceite para ser exportadas. Para el envío se empacan 24 botellas de la presentación de 250 ml por caja, donde 126 cajas caben en un contenedor de 20 pies. Dada la capacidad del contenedor se deben hacer 11 viajes en tres periodos de cuatro meses, un total de 33 viajes al año. Se contrata un agente de aduana el cual elegimos en el segundo capítulo del presente trabajo, donde se pactará un valor de \$350,00 por cada periodo, también se contratará un seguro por cada contenedor y estimando por último un imprevisto del 5%. Dicho valor será utilizado para cualquier imprevisto que surja en esta sección, obteniendo un valor total anual de \$ 54,706.05, valor que forma parte del capital de trabajo.

Tabla 5.6 Costos fijos

Detalle	Personal Administrativo	
	Gerente de ventas	Secretaria
N. de Personas	1	1
Sueldo Mensual	\$ 1,500.00	\$ 500.00

Tiempo - Meses		12	12
Total de sueldos de los meses		\$ 18,000.00	\$ 6,000.00
Beneficios sociales	Déc. Tercero	\$ 1,500.00	\$ 500.00
	Déc. Cuarto	\$ 354.00	\$ 354.00
	Fdo. Reserva	\$ 1,500.00	\$ 500.00
	Vacaciones	\$ 750.00	\$ 250.00
	Aporte Patronal	\$ 2,007.00	\$ 669.00
Total por personal		\$ 24,111.00	\$ 8,273.00
Total anual		\$ 32,384.00	

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Tabla 5.7 Costos de viaje, agente de aduana y seguro del producto

Detalle	Cantidad de viajes	Costo Unitario	Costo Total
Costo de Viaje	33	\$ 1,047.00	\$ 34,551.00
Agente de Aduanas	3	\$ 350.00	\$ 1,050.00
Seguro	33	\$ 500.00	\$ 16,500.00
Subtotal			\$ 52,101.00
Imprevisto 5%			\$ 2,605.05
Total anual			\$ 54,706.05

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Para el primer año de ejecución se realiza una tabla resumida sobre los rubros considerados en el capital de trabajo, es decir, lo que se requiere para dar el arranque a la actividad de la extracción de aceite de aguacate hasta la primera exportación del mismo.

Tabla 5.8 Capital de trabajo

Capital de Trabajo	valor por cada rubro	Valor anual
Costos Directos		\$ 47,685.22
Costos Indirectos		\$ 379,148.00
Mano de obra indirecta	\$ 8,273.00	
Materiales indirectos	\$ 312,600.00	
Costos Indirectos de fabricación	\$ 58,275.00	
Costos Fijos		\$ 32,384.00
Costos de viaje, agente de aduana y seguro del producto (incluye 5% de imprevisto)		\$ 54,706.05
Total de Capital de Trabajo		\$ 513,923.27

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Por este motivo se manifiesta un requerimiento de \$ 513,923.27 como inversión inicial para arrancar con la implementación del proyecto, que abarcarían los costos y gastos en que se incurrirían para iniciar con la operación, visualizando a futuro obtener una rentabilidad.

5.2.2. Estudio económico financiero

Para desarrollar el proyecto se ha logrado identificar los siguientes rubros: costos de producción donde se determina cuáles han sido los valores incurridos para realizar un determinado bien; interviniendo los costos directos e indirectos, también se determinan los costos fijos que son rubros de: gastos administrativos, costos fijos ventas y gastos financieros.

A continuación, en la tabla 5.9 se detallan los rubros de costos directos, donde se involucra a los materiales directos que para la Finca “Cuatro hermanos” son los fertilizantes que se utilizan en los árboles de aguacate de acuerdo a la edad que tengan. En el caso de los árboles de 2 y 6 años para el primer año necesitarán 544 sacos de urea, 632 de cloruro de potasio, 40 de boro y 516 de cloruro de magnesio, es necesario

respetar las cantidades a utilizarse ya que son las requeridas para su edad. Se generarán costos totales en el primer año de \$47,494.04, dicho valor varía de acuerdo a la inflación anual estimada en el anexo 7.

Tabla 5.9 Fertilizantes para árboles de aguacate de 2 y 6 años de edad (materiales directos) - Cinco años de ejecución del proyecto

Fertilizantes / hectáreas / año						
Años	Detalle	Urea	Cloruro de potasio	Boro	Cloruro de Magnesio	Total anual
1	sacos 50 kg	544	632	40	516	\$ 47,494.04
	Valor Unitario	\$ 31.95	\$ 26.85	\$ 17.84	\$ 24.09	
	Total	\$ 17,380.80	\$ 16,969.20	\$ 713.60	\$ 12,430.44	
2	sacos 50 kg	544	632	40	516	\$ 49,170.58
	Valor Unitario	\$ 33.08	\$ 27.80	\$ 18.47	\$ 24.94	
	Total	\$ 17,994.34	\$ 17,568.21	\$ 738.79	\$ 12,869.23	
3	sacos 50 kg	544	632	40	516	\$ 51,161.99
	Valor Unitario	\$ 34.42	\$ 28.92	\$ 19.22	\$ 25.95	
	Total	\$ 18,723.11	\$ 18,279.73	\$ 768.71	\$ 13,390.44	
4	sacos 50 kg	544	632	40	516	\$ 53,085.68
	Valor Unitario	\$ 35.71	\$ 30.01	\$ 19.94	\$ 26.93	
	Total	\$ 19,427.10	\$ 18,967.04	\$ 797.61	\$ 13,893.92	
5	sacos 50 kg	544	632	40	516	\$ 55,378.98
	Valor Unitario	\$ 37.25	\$ 31.31	\$ 20.80	\$ 28.09	
	Total	\$ 20,266.35	\$ 19,786.42	\$ 832.07	\$ 14,494.14	

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Por el contrario para los árboles que tienen la edad de 6 meses se requerirán menores cantidades de fertilizantes, es por ello que de urea se necesita 32 sacos, cloruro de potasio 38, boro 7 y cloruro de magnesio 43 sacos, generando un total para el primer año de ejecución del proyecto de \$3,203.45, valor que incrementa cada año según la tabla 5.10. Este incremento se debe porque el árbol de aguacate se encuentra

en crecimiento y cada vez necesita una mayor cantidad de fertilizantes, cantidades otorgadas por la compañía que suministra los fertilizantes.²¹

Tabla 5.10 Fertilizantes para árboles de aguacate de 6 meses de edad (materiales directos) - Cinco años de ejecución del proyecto

Fertilizantes / hectáreas / año						
Años	Detalle	Urea	Cloruro de potasio	Boro	Cloruro de Magnesio	Total anual
1	sacos 50 kg	32	38	7	43	\$ 3,203.45
	Valor Unitario	\$ 31.95	\$ 26.85	\$ 17.84	\$ 24.09	
	Total	\$ 1,022.40	\$ 1,020.30	\$ 124.88	\$ 1,035.87	
2	sacos 50 kg	54	65	9	86	\$ 5,904.16
	Valor Unitario	\$ 33.08	\$ 27.80	\$ 18.47	\$ 24.94	
	Total	1,786.20	1,806.86	166.23	2,144.87	
3	sacos 50 kg	135	162	16	124	\$ 12,857.33
	Valor Unitario	\$ 34.42	\$ 28.92	\$ 19.22	\$ 25.95	
	Total	4,646.36	4,685.63	307.48	3,217.86	
4	sacos 50 kg	216	251	16	205	\$ 21,085.42
	Valor Unitario	\$ 35.71	\$ 30.01	\$ 19.94	\$ 26.93	
	Total	\$ 7,713.70	\$ 7,532.80	\$ 319.05	\$ 5,519.87	
5	sacos 50 kg	216	251	16	205	\$ 21,996.31
	Valor Unitario	\$ 37.25	\$ 31.31	\$ 20.80	\$ 28.09	
	Total	\$ 8,046.93	\$ 7,858.21	\$ 332.83	\$ 5,758.33	

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

El total de fertilizantes utilizados es la suma de los utilizados en árboles de aguacate entre 2 y 6 años y 6 meses de edad, que para el primer año es de \$50,697.49, para el segundo año es de \$55,074.74 y el tercer año acumula \$64,019.32, para el cuarto año genera un valor de \$74,171.10 y en el quinto año del proyecto incrementa a \$ 77,375.29, valores reflejados en la tabla 5.11.

²¹Capacitación e inducción de fertilizantes usados en la agricultura, dado por FERTISA SA

Para desglosar los costos relacionados con la mano de obra directa se destacan las siguientes tablas adjuntas en el anexo 9 donde se puede visualizar los valores anuales por cada actividad que requiere toda la cadena de valor de la extracción de aceite de aguacate; iniciando con el mantenimiento del cultivo donde se requiere 5 obreros para hacer la poda y cuidado en cada hectárea del árbol de aguacate, en la cosecha del cultivo se requiere a 5 personas que realicen la recolección del fruto y también se necesita 8 obreros en la planta extractora, cada obrero percibe el sueldo de \$354.00.

En el anexo especificado en el párrafo anterior se puede ver el detalle del cálculo de los beneficios sociales del primer al quinto año del proyecto. El aumento del sueldo se establece por medio de la estimación de la inflación proporcionada por el Banco Central del Ecuador, con el propósito de plantear cuál sería un pronóstico para el incremento de sueldo mientras transcurre el proyecto, cabe recalcar que el incremento del sueldo solo se realizó al personal que mantiene un sueldo básico.

Tabla 5.11 Detalle de materiales directos - cinco años del proyecto

Fertilizantes			
Años	2 y 6 años de edad	6 meses de edad	Total
1	\$ 47,494.04	\$ 3,203.45	\$ 50,697.49
2	\$ 49,170.58	\$ 5,904.16	\$ 55,074.74
3	\$ 51,161.99	\$ 12,857.33	\$ 64,019.32
4	\$ 53,085.68	\$ 21,085.42	\$ 74,171.10
5	\$ 55,378.98	\$ 21,996.31	\$ 77,375.29

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

En la tabla 5.12 se visualiza los cálculos respectivos a la mano de obra directa y se determina que para el primer año del proyecto se generan \$107,291.74, y para el quinto año incrementa el valor a \$ 125,104.26.

Tabla 5.12 Detalle de mano de obra directa - cinco años del proyecto

Años	Mantenimiento del Cultivo	Cosecha del cultivo	Extractora, En vasadora y empacadora	Total anual
	Poda y cuidado	Recolectores del fruto	Obreros de planta	
1	\$ 29,803.26	\$ 29,803.26	\$ 47,685.22	\$ 107,291.74
2	\$ 30,855.32	\$ 30,855.32	\$ 49,368.50	\$ 111,079.13
3	\$ 32,104.96	\$ 32,104.96	\$ 51,367.93	\$ 115,577.84
4	\$ 33,312.10	\$ 33,312.10	\$ 53,299.36	\$ 119,923.57
5	\$ 34,751.18	\$ 34,751.18	\$ 55,601.90	\$ 125,104.26

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Para concluir en los rubros que intervienen en los costos directos se detallan los valores totales por año de los materiales directos y mano de obra directa que pueden ser observados a continuación en la tabla 5.13.

Tabla 5.13 Total de Costos directos

Años	Materiales directos	Mano de obra directa	Totales
1	\$50,697.49	\$107,291.74	\$157,989.23
2	\$55,074.74	\$111,079.13	\$166,153.87
3	\$64,019.32	\$115,577.84	\$179,597.16
4	\$74,171.10	\$119,923.57	\$194,094.66
5	\$77,375.29	\$125,104.26	\$202,479.55

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

A continuación se detallan los costos indirectos, compuestos por materiales indirectos, mano de obra indirecta y costos indirectos de fabricación.

El desglose total de los materiales indirectos para los cinco años de ejecución del proyecto puede ser visualizado en la tabla 5.14; arrancando en el primer año con un total de \$ 312,600.00, el valor aumentando hasta el quinto año de ejecución del proyecto en \$740.049,30. Los valores de agua y energía eléctrica aumentan cada año debido al incremento de fruto del árbol de aguacate, demandando de mayor agua y energía y también implica la tasa de inflación.

Tabla 5.14 Detalle de materiales indirectos – cinco años de ejecución del proyecto

Materiales Indirectos						
A ñ o s	Detalle	Botellas de 250 ml	Etiquetado	Agua Potable	Energía Eléctrica	TotalAnual
1	Unidades	100,000	100,000			\$ 312,600.00
	Valor unitario	\$ 2.00	\$ 1.00			
	Total	\$ 200,000.00	\$ 100,000.00	\$ 3,600.00	\$ 9,000.00	
2	Unidades	120,000	120,000			\$ 385,752.78
	Valor unitario	\$ 2.07	\$ 1.04			
	Total	\$ 248,472.00	\$ 124,236.00	\$ 3,727.08	\$ 9,317.70	
3	Unidades	144,000	144,000			\$ 478,936.30
	Valor unitario	\$ 2.15	\$ 1.08			
	Total	\$ 310,242.14	\$ 155,121.07	\$ 3,878.03	\$ 9,695.07	
4	Unidades	172,800	172,800			\$ 593,516.48
	Valor unitario	\$ 2.24	\$ 1.12			
	Total	\$ 386,288.69	\$ 193,144.35	\$ 4,023.84	\$ 10,059.60	
5	Unidades	207,360	207,360			\$ 740,049.30
	Valor unitario	\$ 2.33	\$ 1.17			
	Total	\$ 483,571.64	\$ 241,785.82	\$ 4,197.67	\$ 10,494.18	
<i>*Tomando en consideración la inflación del Banco Central del Ecuador y el 20% en el incremento de la demanda según investigación realizada la empresa HAVEST DIRECT LTD</i>						

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Los valores de mano de obra indirecta se encuentran detallados en la tabla 5.15, en el primer año tiene un valor de \$137,717.39, incrementando para el quinto año

\$157,074.54. El detalle de los beneficios de acuerdo a las actividades de la mano de obra del primer al quinto año se encuentra detallado en el anexo 10.

Tabla 5.15 Detalle de mano de obra indirecta - cinco años del proyecto

A ñ os	Limpieza del terreno	Mantenimiento de cercas	Asistencia técnica	Transportadores del fruto	Supervisor	Total
1	\$ 71,527.82	\$ 29,803.26	\$ 16,192.00	\$ 11,921.30	\$ 8,273.00	\$ 137,717.39
2	\$ 74,052.76	\$ 30,855.32	\$ 16,204.50	\$ 12,342.13	\$ 8,285.50	\$ 141,740.19
3	\$ 77,051.89	\$ 32,104.96	\$ 16,219.34	\$ 12,841.98	\$ 8,300.34	\$ 146,518.51
4	\$ 79,949.04	\$ 33,312.10	\$ 16,233.68	\$ 13,324.84	\$ 8,314.68	\$ 151,134.34
5	\$ 83,402.84	\$ 34,751.18	\$ 16,250.77	\$ 13,900.47	\$ 8,331.77	\$ 156,637.04

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Los costos indirectos de fabricación abarcan el alquiler de la planta extractora que está equipada para hacer el proceso de envase, etiquetado y empaque del aceite vegetal comestible de aguacate que se va a exportar. La planta tiene un costo de alquiler por \$36,000.00 para dos años del contrato y al llegar la fecha de vencimiento tiene una renovación con el incremento de 10%. El mantenimiento de la planta es de \$6,000.00 anual, valor que se incrementa en un 5% después del tercer año.

También es necesario el alquiler de un camión el cual genera un valor para el primer año de \$13,500.00 y aumenta cada año de acuerdo a la tasa inflacionaria, correspondiente al transporte de la materia prima a las instalaciones de la planta, El costo variará de acuerdo a la cantidad de aguacate que recolecte, lo que se indica a continuación en la tabla 5.16.

Tabla 5.16 Detalle de costos indirectos de fabricación - cinco años de ejecución del proyecto

Años	Detalle	Alquiler de Planta	Mantenimiento de la planta	Alquiler de transporte	Imprevistos 5%	Total anual
1	Valor Mensual	\$ 3,000.00	\$ 500.00	\$ 1,125.00		\$ 58,275.00
	Tiempo meses	12	12	12		
	Total por actividad	\$ 36,000.00	\$ 6,000.00	\$ 13,500.00	\$ 2,775.00	
2	Valor Mensual	\$ 3,000.00	\$ 500.00	\$ 1,164.71		\$ 58,775.38
	Tiempo meses	12	12	12		
	Total por actividad	\$ 36,000.00	\$ 6,000.00	\$ 13,976.55	\$ 2,798.83	
3	Valor Mensual	\$ 3,300.00	\$ 525.00	\$ 1,211.88		\$ 63,464.73
	Tiempo meses	12	12	12		
	Total por actividad	\$ 39,600.00	\$ 6,300.00	\$ 14,542.60	\$ 3,022.13	
4	Valor Mensual	\$ 3,630.00	\$ 551.25	\$ 1,257.45		\$ 68,527.62
	Tiempo meses	12	12	12		
	Total por actividad	\$ 43,560.00	\$ 6,615.00	\$ 15,089.40	\$ 3,263.22	
5	Valor Mensual	\$ 3,993.00	\$ 578.81	\$ 1,311.77		\$ 74,133.16
	Tiempo meses	12	12	12		
	Total por actividad	\$ 47,916.00	\$ 6,945.75	\$ 15,741.26	\$ 3,530.15	

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Se realiza el alquiler de la planta extractora debido a que este tipo de maquinarias no se adquieren en el país y es necesario realizar una importación desde el continente europeo, además, posee un elevado costo el cual supera los \$500,000.00.

En la tabla 5.17 se encuentra el resumen de los costos indirectos donde se suman los totales de materiales indirectos, mano de obra indirecta y costos indirectos de fabricación, que generan valores al primer año de \$508,592.39, tercer año de \$688,919.54 y para el quinto año \$970,819.51.

Tabla 5.17 Total de Costos indirectos - cinco años de ejecución del proyecto

Años	Mano de obra indirecta	Materiales indirectos	Costos Indirectos de fabricación	Total
1	\$ 137,717.39	\$ 312,600.00	\$ 58,275.00	\$ 508,592.39
2	\$ 141,740.19	\$ 385,752.78	\$ 58,775.38	\$ 586,268.35
3	\$ 146,518.51	\$ 478,936.30	\$ 63,464.73	\$ 688,919.54
4	\$ 151,134.34	\$ 593,516.48	\$ 68,527.62	\$ 813,178.44
5	\$ 156,637.04	\$ 740,049.30	\$ 74,133.16	\$ 970,819.51

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Los costos de producción en los cuales se muestran los movimientos resumidos de los costos directos e indirectos, se detallan en la tabla 5.18.

Tabla 5.18 Total de Costos de producción - cinco años de ejecución del proyecto

Años	Costos de producción		Total
	Costos directos	Costos indirectos	
1	\$ 157,989.23	\$ 508,592.39	\$ 666,581.61
2	\$ 166,153.87	\$ 586,268.35	\$ 752,422.22
3	\$ 179,597.16	\$ 688,919.54	\$ 868,516.70
4	\$ 194,094.66	\$ 813,178.44	\$1,007,273.11
5	\$ 202,479.55	\$ 970,819.51	\$1,173,299.06

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

A continuación se detallan los costos fijos: iniciando con los gastos administrativos, de ventas y financieros. Para el cálculo de los sueldos administrativos se considera al personal idóneo, teniendo en cuenta que lo conforma un administrador con un sueldo de \$1,500.00, un contador con \$1,000.00, un bodeguero con \$354.00 y un conserje con 354.00; datos adicionales en los cuales ya están considerados todos los beneficios correspondientes por ley y su cálculo anual y detallado en el anexo 11.

El valor obtenido por cada personal administrativo año a año se determina por el décimo tercero que se obtiene del sueldo que percibe el empleado, mientras que el décimo cuarto sueldo se lo obtiene del salario básico unificado establecido por la ley, los fondos de reservas, las vacaciones que corresponden al total de ingresos del empleado dividido para veinticuatro y el aporte patronal que es del 11.15%.

Se estima que en el transcurso de los cinco años del proyecto, ese valor se incrementará debido a la ponderación estimada, tomando en consideración cinco años anteriores. Dicha variación sólo es considerada para quienes perciben sueldo básico unificado, en el mismo que se toma en consideración la inflación.

Otros gastos administrativos considerados son el agua potable, la energía eléctrica, la línea telefónica, suministros de oficina, internet, tv cable y dentro de los cálculos se estima un valor de imprevistos, todos estos rubros se reflejan en la tabla 5.19 en conjunto con los sueldos administrativos.

Asimismo, los costos fijos de ventas constituyen un rubro importante para la ejecución del proyecto porque hace referencia al personal de esta área requiriendo un gerente de ventas con un sueldo de \$1,500.00 y una secretaria con un sueldo de \$500.00, los valores de sueldos se mantienen lo que varía son los beneficios sociales al considerar el sueldo básico unificado detallado en el anexo 13.

Tabla 5.19 Detalle de gastos administrativos – cinco años de ejecución del proyecto

Años	Gastos administrativos			
	Detalle	Valor anual	Imprevistos 5%	Total
1	Sueldos administrativos	\$ 52,224.30		\$ 57,208.52
	Agua potable	\$ 600.00		
	Energía eléctrica	\$ 480.00		
	Teléfono	\$ 480.00		
	Suministros	\$ 200.00		
	Internet y tv pagada	\$ 500.00		
	Subtotal	\$ 54,484.30	\$ 2,724.22	
2	Sueldos administrativos	\$ 52,670.12		\$ 57,760.39
	Agua potable	\$ 621.18		
	Energía eléctrica	\$ 496.94		
	Teléfono	\$ 496.94		
	Suministros	\$ 207.06		
	Internet y tv pagada	\$ 517.65		
	Subtotal	\$ 55,009.90	\$ 2,750.49	
3	Sueldos administrativos	\$ 53,199.66		\$ 58,415.91
	Agua potable	\$ 646.34		
	Energía eléctrica	\$ 517.07		
	Teléfono	\$ 517.07		
	Suministros	\$ 215.45		
	Internet y tv pagada	\$ 538.61		
	Subtotal	\$ 55,634.20	\$ 2,781.71	
4	Sueldos administrativos	\$ 53,711.20		\$ 59,049.14
	Agua potable	\$ 670.64		
	Energía eléctrica	\$ 536.51		
	Teléfono	\$ 536.51		
	Suministros	\$ 223.55		
	Internet y tv pagada	\$ 558.87		
	Subtotal	\$ 56,237.27	\$ 2,811.86	
5	Sueldos administrativos	\$ 54,321.02		\$ 59,804.03
	Agua potable	\$ 699.61		
	Energía eléctrica	\$ 559.69		
	Teléfono	\$ 559.69		
	Suministros	\$ 233.20		
	Internet y tv pagada	\$ 583.01		
	Subtotal	\$ 56,956.22	\$ 2,847.81	

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

También se determinan los costos varios relacionados con el transporte y envío del producto, es por ello que se determina un flete interno de \$1.047,00 por cada viaje. Se contrata un agente de aduana para las tres exportaciones al año por un valor de \$1,050.00, seguro por \$16,500.00 y se considera un 5% para imprevistos, rubros que son necesarios para que el producto pueda ser exportado, detallados en el anexo 15. Se genera un valor total de \$54.706,05 por costo de viaje, agente de aduana y seguro en el primer año.

Se presentan valores concebidos cada año, la suma de los costos de fijos y costos de viaje de la mercadería, agente de aduana, seguro e imprevistos en la tabla 5.20.

Tabla 5.20 Total de Costos fijos de ventas - cinco año de ejecución del proyecto

Años	Costos fijos de ventas		Total
	Gastos de ventas	Costos fijos	
1	\$ 32,384.00	\$ 54,706.05	\$ 87,090.05
2	\$ 32,408.99	\$ 66,727.31	\$ 99,136.30
3	\$ 32,438.68	\$ 83,428.15	\$ 115,866.83
4	\$ 32,467.36	\$ 102,905.36	\$ 135,372.72
5	\$ 32,501.54	\$ 128,185.14	\$ 160,686.68

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Los gastos financieros se generan debido al préstamo de \$300,000.00 al Banco de Fomento con un interés del 13% anual, en el cual se deben hacer pagos anuales de \$ 85,294.36 valor que incluye el valor proporcional anual del pago del capital y del interés; la deuda adquirida fue calculada en cinco años de ejecución del proyecto. Los intereses generados hasta el quinto año son de \$ 126,471.82.

5.2.3. Presupuesto de ingresos

Debido a que el aguacate tiene un proceso de producción de cuatro meses inmerso en el estudio realizado en el segundo capítulo, se determinó realizar tres exportaciones al año según los cálculos realizados en el análisis de la demanda. Estas son en los meses de abril, agosto y diciembre. En la tabla 5.21, se fija los valores de venta de cada botella de aguacate estableciendo para el primer año el precio del mercado cubriendo todos nuestros costos de producción, para los siguientes años de ejecución del proyecto se considera la tasa de inflación.

Tabla 5.21 Detalle de ventas por cajas de aceite vegetal comestible de aguacate - Cinco años de ejecución del proyecto

Años	Valor unitario	Cantidad de botellas 250ml	Valor monetario Anual
1	\$ 8.57	100,000	\$ 857,000.00
2	\$ 8.87	120,000	\$ 1,064,702.52
3	\$ 9.23	144,000	\$ 1,329,387.57
4	\$ 9.58	172,800	\$ 1,655,247.05
5	\$ 9.99	207,360	\$ 2,072,104.46

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

En cada una de las exportaciones realizadas en el primer año se estima obtener un ingreso de \$857,000.00 que corresponde a 250 toneladas de aceite vegetal comestible de aguacate con un total de 100.000 botellas de 250 ml vendidas.

5.3. Desembolsos de financiamiento

5.3.1. Análisis de costos

De acuerdo al capital de trabajo y el préstamo a realizar se determina el porcentaje por costo y financiamiento del proyecto considerado en la tabla 5.22. En la actualidad el

propietario de la finca “Cuatro hermanos” de la compañía está en plena capacidad de invertir una totalidad de \$ 213,923.27 completando así la inversión inicial.

Tabla 5.22 Costo y financiamiento del proyecto

COSTO DEL PROYECTO Y SU FINANCIAMIENTO		
A. Costo del proyecto	Valor	Porcentaje
Capital de trabajo	\$ 513,923.27	100%
B. Financiamiento		
Capital	\$ 213,923.27	41.63%
Préstamo	\$ 300,000.00	58.37%
TOTAL	\$ 513,923.27	100%

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Para la implementación de este proyecto se estudia realizar un préstamo al Banco Nacional de Fomento por un monto de \$300,000.00 a una tasa de interés del 13% anual con cinco pagos anuales según valores de la tabla 5.23, que es el desembolso anual para cancelar la deuda. La cancelación total del préstamo es en el quinto año. Dicho préstamo contribuye a ampliar el proceso que se encuentra realizando la finca como empresa dando apertura al incremento del capital de trabajo.

Tabla 5.23 Tabla de amortización de la deuda

PERIODOS	CAPITAL PAGADO	PAGO DE INTERESES	CUOTA MENSUAL	SALDO DEL MONTO
1	\$ 46,294.36	\$ 39,000.00	\$ 85,294.36	\$ 253,705.64
2	\$ 52,312.63	\$ 32,981.73	\$ 85,294.36	\$ 201,393.01
3	\$ 59,113.27	\$ 26,181.09	\$ 85,294.36	\$ 142,279.73
4	\$ 66,798.00	\$ 18,496.37	\$ 85,294.37	\$ 75,481.74
5	\$ 75,481.74	\$ 9,812.63	\$ 85,294.37	\$ -
TOTALES	\$ 300,000.00	\$ 126,471.82	\$ 426,471.82	

Fuente: Banco Nacional de Fomento, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Obtenidos todos y cada uno de los rubros y valores relacionados con la producción de aguacate se procede a generar un Estado de Pérdidas y Ganancias con el propósito de resumir toda la información que compete con la finca. Este estado financiero soporta los ingresos, gastos y los costos, una vez definidos se procede a la elaboración. En la tabla 5.24, se identifica un valor de ingresos por ventas y los costos de producción. La resta de estos valores da como resultado el valor que representa el margen bruto y a su vez se le resta los valores de gastos administrativos, ventas y financieros (registro de los intereses del préstamo).

Se determina si existe pérdida o ganancia en la compañía, como se puede observar la finca “Cuatro hermanos” presenta una ganancia de \$ 4,720.44 en el primer año de desarrollo del proyecto, y en el quinto año tiene una utilidad de \$443,216.87. Una vez concluido el Estado de Pérdidas y Ganancias se realiza el Flujo de Caja para ver las proyecciones de entradas y salidas del efectivo de la compañía dentro de los cinco años que se están evaluando.

Esto permite anticipar a la gerencia si existirá un excedente o un faltante de efectivo, cuando termine de cancelar el préstamo y establecer en qué momento puede volver a invertir.

Partiendo de esa explicación se elaboró el flujo de caja utilizando la utilidad obtenida en el Estado de Pérdidas y Ganancias restando el pago del capital de la deuda financiera, adicional a estos rubros se suele restar las depreciaciones obtenidas en el proceso, pero tomando en cuenta que en el proyecto no se calcula ningún tipo de depreciación, se omite este rubro dado que las maquinarias para extraer aceite son alquiladas. Si son negativos los valores significa que los egresos superan los ingresos. En la tabla 5.25 se puede observar el Flujo de Caja, que ayuda a conocer de forma rápida la liquidez que posee la Compañía.

4 Estado de pérdidas y ganancias – Cinco años de ejecución del proyecto

año	1	2	3	4	5
(Tabla 5. 21)	\$ 857,000.00	\$ 1,064,702.52	\$ 1,329,387.57	\$ 1,655,247.05	\$ 2,072,104.46
roducción (Tabla 5. 18)	\$ 666,581.61	\$ 752,422.22	\$ 868,516.70	\$ 1,007,273.11	\$ 1,173,299.06
to	\$ 190,418.39	\$ 312,280.30	\$ 460,870.87	\$ 647,973.94	\$ 898,805.40
Administrativos (Tabla 5. 19)	\$ 57,208.52	\$ 57,760.39	\$ 58,415.91	\$ 59,049.14	\$ 59,804.03
ntas fijas(Tabla 5. 20)	\$ 87,090.05	\$ 99,136.30	\$ 115,866.83	\$ 135,372.72	\$ 160,686.68
racional	\$ 46,119.82	\$ 155,383.60	\$ 286,588.13	\$ 453,552.09	\$ 678,314.69
ieros (Tabla 5. 23)	\$ 39,000.00	\$ 32,981.73	\$ 26,181.09	\$ 18,496.37	\$ 9,812.63
rdida líquida	\$ 7,119.82	\$ 122,401.87	\$ 260,407.04	\$ 435,055.72	\$ 668,502.06
ckx	\$ 1,067.97	\$ 18,360.28	\$ 39,061.06	\$ 65,258.36	\$ 100,275.31
es de impuesto	\$ 6,051.84	\$ 104,041.59	\$ 221,345.98	\$ 369,797.36	\$ 568,226.75
la renta	\$ 1,331.41	\$ 22,889.15	\$ 48,696.12	\$ 81,355.42	\$ 125,009.89
a	\$ 4,720.44	\$ 81,152.44	\$ 172,649.87	\$ 288,441.94	\$ 443,216.87

5 Flujo de caja – Cinco años de ejecución del proyecto

	0	1	2	3	4	5
		\$ 4,720.44	\$ 81,152.44	\$ 172,649.87	\$ 288,441.94	\$ 443,216.87
	(\$ 513,923.17)					
	\$ 300,000.00					
de la Deuda BNE	\$ 46,294.36	\$ 52,312.69	\$ 59,113.27	\$ 66,798.00	\$ 75,481.74	
eto	(\$ 213,923.17)	(\$ 41,573.92)	\$ 28,839.81	\$ 113,536.60	\$ 221,643.94	\$ 367,735.13

igación realizada por autora de tesis, 2015

r: Karen Gómez, autora de tesis.

En tal caso, existe pérdida el primer año, lo que nos indica que el Flujo de Caja ayuda a conocer de forma rápida la liquidez que posee la Compañía. Se estima una ganancia para el segundo año, dado este dato, se procederá a cancelar la deuda de los intereses generados por el préstamo. La variación que existe en el precio se debe a la tasa de inflación, por lo tanto los ingresos por ventas de aceite de aguacate se estima que a futuro aumenten, ya que en la actualidad las personas tienden a ingerir este tipo de productos por sus beneficios y bondades, tomando en consideración que en el quinto año se obtiene un flujo neto de efectivo de \$367,735.13.

5.3.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno, también conocida como tasa interna de rendimiento, es un indicador financiero que mide el rendimiento de los fondos que se pretenden invertir en un proyecto. (Brealey, Myers Y Allen, 2006)

Para calcular el VAN se toma en consideración el Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP) que hace referencia a una tasa de descuento que es generada de un promedio de las tasas de varios proyectos similares, la cual va a ser aplicada por la finca “Cuatro hermanos” en el presente estudio. Para descontar los flujos de efectivo se utiliza una tasa de descuento del costo de 13.04 %.

Una vez definida la tasa se procede a calcular el Valor Actual Neto donde se adquiere el valor actualizado de todos los desembolsos de dinero generados durante los cinco años de proyecto. Se aplica la siguiente fórmula:

$$VAN = -P + \frac{FNE}{(1+i)} + \frac{FNE}{(1+i)^2} + \frac{FNE}{(1+i)^3} + \frac{FNE}{(1+i)^4} + \frac{FNE}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -\$ 213,923.27 + \frac{-\$ 41,573.92}{(1 + 13.04\%)} + \frac{\$ 28,839.81}{(1 + 13.04\%)^2} + \frac{\$ 113,536.60}{(1 + 13.04\%)^3} + \frac{\$ 221,643.94}{(1 + 13.04\%)^4} + \frac{\$ 367,735.13}{(1 + 13.04\%)^5}$$

Por lo tanto el proyecto obtuvo un VAN de \$ 185,533.53 con una tasa de descuento del 13.04% lo que constituye un valor positivo y por ende demuestra que es rentable este proyecto y se lo puede llevar a cabo en cualquier momento.

Al tener definido los flujos netos de caja se procede a evaluar la tasa interna de retorno, tomando en consideración los flujos del año cero hasta el quinto flujo neto. La tasa interna de retorno del estudio es una parte esencial para la toma de decisiones en la implementación del mismo.

Para hallar la TIR se utiliza la fórmula del VAN, sólo que se lo iguala a cero, ya que se desea encontrar la tasa de descuento. Cuando la TIR es mayor a la tasa de descuento que se utilizó en el VAN quiere decir que el rendimiento de la empresa es mayor que el mínimo fijado como aceptable y que la inversión es económicamente rentable. (Brealey, Myers Y Allen, 2006)

En la tabla 5.26, se detallan los valores de los cinco años de ejecución del proyecto, el flujo neto y el resultado de la TIR de lo cual demuestra que el proyecto es viable. También se puede observar el año donde se recupera la inversión.

Tabla 5.26 TIR y periodo de recuperación de inversión

	0	1	2	3	4	5
FNE VP	\$ (213,923.27)	\$ (36,779.65)	\$ 22,571.77	\$ 78,613.22	\$ 135,769.48	\$ 199,281.97
VAN	\$ 185,533.53					
TIR	29.93%					
TASA DE DESCUENTO	13.04%					
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN		\$ (250,702.91)	\$ (228,131.15)	\$ (149,517.92)	\$ (13,748.44)	\$ 185,533.53

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

5.3.3. Factibilidad

La implementación de este proyecto es factible debido a la producción actual de la finca “Cuatro hermanos” y la visión que se tiene de optimizar y explotar todos los recursos disponibles y aumentar las hectáreas en producción, ya que hace 6 meses se sembraron nuevos árboles de aguacate. Además de los excelentes resultados obtenidos en el presente estudio, donde se demuestra que realizando una inversión de \$ 513,923.27 para empezar el proceso de extracción de aceite vegetal comestible de aguacate y su posterior exportación a un país potencial como lo es Reino Unido, se puede obtener aún más ingresos que los que se obtienen en la actualidad solo produciendo y exportando aguacate según datos proporcionados por la finca “Cuatro hermanos”.

Tomando en consideración que se posee una tasa interna de retorno del 29.93% lo cual demuestra que se puede recuperar la inversión en el quinto año de implementación del proyecto. Al tener un porcentaje de la TIR mayor que el costo de capital promedio ponderado se concluye que el proyecto es rentable.

Asimismo, cabe destacar que la empresa piensa implementar altos estándares de calidad para la obtención del producto, lo cual le da un valor agregado ante la competencia a nivel nacional e internacional, es por ello que se va a contratar al personal capaz, además de capacitar al personal que se encuentra laborando en la actualidad para que cumplan con su trabajo eficientemente.

5.4. Detalle de la solución propuesta

Se propone la implementación de una planta extractora de aceite vegetal comestible de aguacate para la finca “Cuatro hermanos”, tomando en cuenta la gran cantidad de hectáreas de árboles de aguacate un total de 56 hectáreas en producción con las que esta cuenta adicionalmente de las que sembró en los últimos meses, ya que en la actualidad la empresa entrega los frutos frescos a otra Oleoríos S.A. para realizar la extracción del aceite y luego su exportación. Por este motivo se plantea la ejecución del proyecto para conseguir al máximo las ganancias de este proceso completo,

además de aprovechar el capital con el que cuenta el Sr. José Macías, propietario de la finca para la implementación del mismo.

Se van a realizar tres exportaciones al año en los meses de abril, agosto y diciembre, debido a que el árbol de aguacate necesita cuatro meses para volver a producir sus frutos. Durante el primer cuatrimestre se estima realizar una exportación con 33.333 botellas de 250 ml de aceite vegetal comestible de aguacate, se estima que la carga llegue en 25 días después de zarpar del puerto de Guayaquil.

Las botellas son de vidrio color café , que vienen de 24 por caja, un total de 126 cajas por contenedor que pueden mantener el aceite a temperatura de 20° a 25°, que se considera como temperatura ambiente. Los contenedores deben tener temperatura ambiente para que logren preservar el estado ideal del aceite, no exceder de 30° ni disminuir más de 20°.

Las tres exportaciones al primer año van dirigidas al mercado primario, tratando de abarcar la ciudad de Londres, con un total de 100.000 botellas durante este año. Sin embargo, se estima que a mediano y largo plazo se pueden aumentar las exportaciones para abarcar el resto del país Reino Unido y a otros países.

5.4.1. Trámites de exportación

De acuerdo al agente afianzado de aduana detallado en el segundo capítulo. es necesario para el proceso de exportación varios documentos indispensables, los cuales son:

- Elaboración de la declaración aduanera de exportación (DAE)
- Documentos que acompañan la declaración aduanera de exportación.

5.4.2. Exportación

Una vez obtenido los productos debidamente envasados y empaquetados, se procede a realizar el trámite de exportación. A continuación se lo detalla por pasos a seguir:

a) A primera instancia se debe realizar una Declaración Aduanera de Exportación que se elabora en el sistema ECUAPASS²² y en la que deben constar los datos del exportador, descripción de la mercancía, destino de la carga, cantidades, peso y todo lo concerniente a la mercadería en mención. Además debe estar acompañada por una factura comercial, autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite) y certificado de origen.

b) Luego de ser aceptada la DAE, la mercadería puede ingresar a Zona Primaria donde se procede a su registro en el depósito temporal y se almacena previo a su exportación.

c) Antes de ser exportada la mercancía se notificará el canal de aforo asignado, los cuales pueden ser: aforo documental, físico intrusivo o automático.

Dentro de las líneas de transportes marítimo que cubren la ruta desde Ecuador hacia Reino Unido está la naviera Transoceánica, la cual tiene una frecuencia de salida de buques cada quince días, los mismos que tienen un tiempo de transición entre 25 y 31 días desde el Puerto de Guayaquil hasta Autoridad Portuaria Londres, cuyo precio es de \$ 1,047.00 por flete.

Una parte muy importante de la negociación es la forma de pago, para la cual se empleará una de las modalidades internacionales de pagos más conocidas como son las Cartas de Crédito. La finca “Cuatro hermanos” como exportador deberá negociar estratégicamente la forma de pago de sus productos, de acuerdo a los

²² Sistema aduanero ecuatoriano que permite a los operadores de comercio exterior realizar sus operaciones de importación y exportación

términos del contrato de compraventa y teniendo en cuenta el grado de credibilidad que le inspire el comprador.

En la primera exportación que realice la empresa en estudio, para asegurarse el cobro de esta operación se recurre generalmente al instrumento de pago denominado Carta de Crédito, la cual otorga la seguridad de que las mercancías serán pagadas una vez enviadas y tan pronto el exportador cumpla las condiciones previamente establecidas. En términos simples, la forma de pago consiste en que el importador ordena a su banco comercial ubicado en el país de importación (banco emisor), pagar a un tercero (exportador) por intermedio de un banco comercial en Ecuador (banco receptor).

Además de la seguridad en el cobro, el exportador tiene como obligación emitir los documentos de embarque de acuerdo a lo indicado en la Carta de Crédito, de lo contrario esto generaría las llamadas “discrepancias” las cuales implican mayor costo de la operación.

Tabla 5.27 Estrategia de producto

Productor:	Finca "Cuatro hermanos"
Tipo de producto:	Aceite vegetal de aguacate
Nombre del producto:	LuxuryHass
Uso del producto:	Nutricional comestible
Contenido:	250 ml
Envase:	Botella de vidrio con tapa rosca
Empaque:	Caja de cartón
Piezas por caja:	24
Sector consumidor:	Público en general

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

Tabla 5.28 Datos de la exportación

Subpartida arancelaria:	15.90.00.00
Régimen aduanero de exportación:	40 Consumo
Tipo de carga:	FCL (Full container load)
Tipo de contenedor:	20 pies reefer
Tipo de transporte:	Marítimo
Conservación de la carga:	Temperatura de 20° a 25°
Número de exportaciones anual:	3
Tipo de comprador:	Distribuidor/Mayorista/Minorista
Requisitos del exportador:	Certificado fitosanitario
Requisitos del importador:	Certificado fitosanitario
Puerto de origen:	Contecon- Puerto de Guayaquil
Puerto de destino:	Autoridad Portuaria Londres

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, autora de tesis.

5.5. Viabilidad de la exportación

El estudio de la factibilidad que se ha efectuado demuestra que este proyecto es viable debido a que la utilidad que se pretende obtener al primer año es de aproximadamente \$4,720.44, que se incrementan hasta al quinto año a \$443,216.87, lo cual indica que la inversión inicial se recupera completamente a lo largo de este tiempo, con una tasa interna de retorno del 29.93%.

5.6. Beneficios de la exportación

Debido al proceso de producción de aceite vegetal comestible de aguacate que es cada cuatro meses, la compañía considera realizar tres exportaciones al año, las cuales van a ser 33.333 botellas de 250 ml en cada cuatrimestre, es decir un total de 250 toneladas anuales, generando un ingreso anual por las ventas de \$ 857.000,00 en cada exportación.

El precio del aceite posee una alza de manera constante, todo se debe a la acogida que tiene internacionalmente, ya que está sustituyendo a distintas grasas que se consumen a diario. Debido a los grandes beneficios nutritivos y saludables que posee se lo utiliza en productos alimenticios. Además, en la actualidad, el aceite de aguacate está sustituyendo al aceite de oliva y girasol. Todo se debe a los valiosos nutrientes que contiene el aguacate.

Las razones por las cuales esta actividad se la considera rentable son porque no requiere de mayores mantenimientos en el momento de su plantación y cosecha. Además, la exportación se irá ampliando debido a que este aceite vegetal tiene un margen de consumo potencial por tener cualidades que garantizan beneficios para la salud del consumidor.

La empresa importadora es HARVEST DIRECT LTD quien fue elegida porque es una compañía dinámica y competente, que tiene clientes en todo el Reino Unido, entre otros países; provee a mercados mayoristas, minoristas y empresas de catering más grandes de alimentos de consumo masivo en Reino Unido, adicionalmente al realizarle la encuesta al presidente de la empresa, indicó lo siguiente “Nuestros pedidos aproximadamente abastecen el 30% del total requerido, para realizar la industrialización de nuestros productos se deben tener muchas cualidades como agua, siembra, cosecha y dedicación”.

Uno de los principales beneficios que se obtienen al negociar es que esta empresa se encuentra en crecimiento económico y tiene la solvencia necesaria que se requiere para los pagos; otro punto a favor de la venta de aceite vegetal comestible de aguacate es que existen incentivos económicos, sobre todo aporta al desarrollo de la matriz productiva y hacen entrega de certificados de calidad. Lo cual respalda que se está entregando un aceite sostenible que ha cumplido con las normas de calidad reconocidas a nivel mundial.

Conclusiones

Es beneficioso para la finca “Cuatro hermanos” invertir \$ 513,923.27 para la ampliación de su actividad productiva de aguacate y extracción del aceite del mismo, puesto que en la actualidad cuenta con un total de 56 hectáreas con 7,056 árboles sembrados, de las cuales el 80 % ya se encuentra produciendo y al cabo de dos años se logrará producir en su totalidad.

Con todos y cada uno de los rubros y valores relacionados con la producción de aguacate se procedió a generar un Estado de Pérdidas y Ganancias con el propósito de resumir toda la información que compete con la finca “Cuatro hermanos”. En este estado financiero, se identificó un valor de ingresos en el primer año de \$ 857,000.00, los costos de producción de \$ \$666,581.61, la resta de estos valores da como resultado \$190,418.39 que representa el margen bruto y a su vez se le resta los valores de gastos administrativos, ventas y financieros (registro de los intereses del préstamo), da un valor total de \$7,119.82 de utilidad líquida. Lo que demuestra que hubo ganancias y se pudo pagar el 15% de utilidad correspondiente de los trabajadores y el 22% de Impuesto a la Renta.

El resultado del ejercicio es \$4,720.44 de utilidad neta para el primer año que indica una factibilidad financiera favorable, Por lo cual se hacen cinco años de proyección de todos los rubros que son detallados en la tabla 5.25 .Obteniendo una tasa interna de retorno (TIR) de 29.93% que indica que el proyecto es rentable ya que se puede recuperar la inversión.

Dada la rentabilidad del estudio cuando la finca “Cuatro hermanos” ejecute su propuesta será considerada la segunda empresa ecuatoriana exportadora de aceite vegetal comestible de aguacate, con esto logrará adquirir mayor reconocimiento ante su único competidor en el mercado ecuatoriano, por lo tanto obtendrá mayor número de compradores de aceite a nivel nacional e internacional.

Recomendaciones

Se sugiere llevar a cabo la ejecución de este proyecto, debido al porcentaje que se espera obtener de rentabilidad, valores expuestos en el quinto capítulo, lo cual demuestra que es llamativo ante cualquier inversionista en este tipo de actividad. Adicionalmente se aprovecharán los recursos con los que cuenta la compañía en la actualidad y se beneficia a todos los involucrados, tanto trabajadores de la finca como la zona en que se realiza la actividad productiva.

Además, se plantee un plan estratégico para capacitar al personal en el manejo de técnicas para realizar la cosecha, tomando en cuenta que la finca “Cuatro hermanos” tiene un plan a largo plazo de incrementar sus cultivos para abastecer otros mercados. A pesar que a corto plazo alquila la planta extractora de aceite y genera rentabilidad, se debe enfocar en comprar las maquinarias necesarias para implementar su propia planta extractora debido a que el flujo neto es positivo.

Se recomienda que para obtener la mayor cantidad de aceite del fruto fresco, se realice correctamente la recolección del fruto de los árboles de aguacate y se lleve a cabo el mantenimiento de cantidades de fertilizantes usados en el proceso de producción del aguacate, donde se debe estimar anualmente las siguientes cantidades: 32 sacos de urea, 38 sacos de cloruro de potasio, 7 sacos de boro y 43 sacos de cloruro de magnesio, para que se coseche en el momento idóneo, lo cual favorecería a la empresa en la cantidad y calidad del aceite obtenido. De esta manera se podrían abarcar mayores mercados objetivos.

Es recomendable, asimismo, cumplir a cabalidad la implementación de las normas fitosanitarias detalladas en el segundo capítulo, ya que garantizan a los compradores de aceite que el producto se encuentra elaborado con la capacidad de preservar la calidad evitando su contaminación y cumple todas las normas exigidas por el continente europeo.

Bibliografía

- Aguilera, R. (2005). *La Evaluación de Proyectos de Inversión*. México: PearsonEducación.
- Baiza, V. (2003). *Guía técnica del cultivo del aguacate*. San Salvador: Maná.
- Brealey, Myers Y Allen. (2006). *Principios de Finanzas Corporativas 8ª Edición*. Mc Graw Hill.
- Comercio y aduanas. (2014). *Comercio y Aduanas*. Recuperado el 23 de 12 de 2014, de Guía para exportar: www.comercioyaduanas.com
- Díaz, B. E. (2005). *Tecnología para el cultivo de aguacate*. Antioquía: Produmedios.
- Farber. (2002). *199 preguntas sobre Marketing y Publicidad*. Bogotá: Norma.
- Garza, A. (2007). *Manual de técnicas de investigación para estudiantes de ciencias sociales y humanidades*.
- Ibarra, D. (1983). *El aguacate*. Mexico.
- Lázaro y Asensi. (1987). *Manual de orientación escolar y tutoría*. Madrid.
- Mercado, S. (2000). *Comercio Internacional I*. Limusa.
- Rong, D. C. (2004). *Marketing*. Madrid: Pearson Educación S.A.
- Samson. (1991). *Fruticultura tropical*. México D.F.: Limusa Grupo Nóriega.
- Stanton. (2003). *Fundamentos de Marketing*. México: Ed.McGraw-Hill.
- Universo, E. (06 de 01 de 2014). Exportaciones en Ecuador. *Ecuador y la Unión Europea mantendrán preferencias arancelarias* .
- UTN. (2013). *Análisis de Sistemas*. Córdoba.

ANEXOS

ANEXO 1. Entrevista realizada a CORPOAGUACATE



CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca “Cuatro Hermanos” de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karem Lissette Gómez Zambrano

Tutor: Ec. Rita García, MGT

Objetivo: Obtener mayor información sobre la cosecha, extracción y exportación del aceite de aguacate.

Nombre del Instrumento de recolección de datos entrevista:

Corpoaguacate, organización que aglutina a productores de aguacate en Ecuador, con el fin de fomentar y desarrollar la agricultura de la siembra de aguacate y sus derivados para exportar.

Entrevistado: Ing. Marcelo Reinoso- Presidente de Corpoaguacate

a la familia Gómez por hacerme parte de ese hogar cálido y darme siempre amor y apoyo.

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca "Cuatro Hermanos" de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karem Lisette Gómez Zambrano

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Cuestionario dirigido al Ing. Marcelo Reinoso- Presidente de Corpoaguacate

Objetivos General: Obtener mayor información sobre la cosecha, extracción y exportación del aceite de aguacate.

ITEM / preguntas (Contenido en función de cuantas preguntas tenga el Instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la Investigación/Instrumento P= Pertinente NP= No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I= Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		
9	/		/				/		
10	/		/				/		
11	/		/				/		
12	/		/				/		
13	/		/				/		
14	/		/				/		
15	/		/				/		
16	/		/				/		
17	/		/				/		
18	/		/				/		
19	/		/				/		
20	/		/				/		

DATOS DEL EVALUADOR	Nombre: <i>Osvaldo Narváez</i>	Firma: <i>[Firma]</i>
	Profesión: <i>Ingeniero</i>	C.I. <i>0314704903</i>
	Cargo: <i>Presidente</i>	
	Fecha: <i>05/03/2015</i>	

Observaciones
Generales

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca "Cuatro Hermanos" de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karen Lissette Gómez Zambrano

Nombre del instrumento de recolección de datos: Cuestionario dirigido al Ing. Marcelo Reinoso- Presidente de Corpoaguacate

Objetivos General: Obtener mayor información sobre la cosecha, extracción y exportación del aceite de aguacate.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento O = Pertinente P = Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I= inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		
9	/		/				/		
10	/		/				/		
11	/		/				/		
12	/		/				/		
13	/		/				/		
14	/		/				/		
15	/		/				/		
16	/		/				/		
17	/		/				/		
18	/		/				/		
19	/		/				/		
20	/		/				/		

DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: <i>Francisco Herrera</i> Profesión: <i>Ingeniero Comercial</i> Cargo: <i>Docente</i> Fecha: <i>05/ Agosto 2015</i>	Firma: <i>[Firma]</i> C.I. <i>0713523023</i>
----------------------------	--	---

Observaciones Generales _____

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca "Cuatro Hermanos" de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karen Lissette Gómez Zambrano

Nombre del instrumento de recolección de datos: Cuestionario dirigido al Ing. Marcelo Reinoso- Presidente de Corpoaguacate

Objetivos General: Obtener mayor información sobre la cosecha, extracción y exportación del aceite de aguacate.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP= No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I= Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		
9	/		/				/		
10	/		/				/		
11	/		/				/		
12	/		/				/		
13	/		/				/		
14	/		/				/		
15	/		/				/		
16	/		/				/		
17	/		/				/		
18	/		/				/		
19	/		/				/		
20	/		/				/		
DATOS DEL EVALUADOR	Nombre: MARCELO REINOSO Profesión: ING. EN ESTADÍSTICA Cargo: DIRECTOR Fecha: 5/08/2015					Firma:  C.I.: 011082145			

Observaciones Generales _____

ENTREVISTA

1. ¿Desde qué año aproximadamente se inició el cultivo de aguacate en Ecuador?
2. ¿Existen crecimientos en este sector productivo?
3. ¿Cuál fue el último censo realizado a los agricultores de aguacate a nivel nacional?
4. ¿Existen incentivos económicos en el país para este sector productivo?
5. ¿Cuántas hectáreas de aguacate existen a nivel nacional?
6. ¿Cuáles son las empresas con mayor capacidad de producción?
7. ¿Cuántas hectáreas de aguacate tiene la provincia de Manabí?
8. ¿Cuántas extractoras de aceite de aguacate existen a nivel nacional?
9. ¿Existen extractoras de aceite en la provincia de Manabí, y cuáles son?
10. ¿Cuál es la capacidad de extracción que posee por tonelada de fruta fresca?
11. ¿Cuál es el tiempo de duración del proceso de extracción del aceite?
12. ¿Cuántos litros de aceite se extraen por kilo de materia prima de aguacate?
13. ¿Cuál es el tiempo de duración del proceso de extracción del aceite?
14. ¿Qué se hace con el desecho luego de la extracción?
15. ¿Existe la manera de utilizar los desechos para otra actividad?
16. ¿Cuáles son las medidas que usan para evitar la contaminación ambiental?
17. ¿Cuáles son las normas de calidad utilizadas en la agroindustria de producción de aguacate?
18. ¿Qué aporte a nivel nacional tiene la exportación de aguacate?
19. ¿Qué tipo de importadores son los que adquieren el aceite de aguacate?
20. ¿Cuáles son los beneficios para pertenecer a la organización Corpoaguacate?

ANEXO 2. Entrevista al Ing. José Macías, propietario de la finca “Cuatro hermanos”



CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca “Cuatro Hermanos” de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karem Lissette Gómez Zambrano

Tutor: Ec. Rita García, MGT.

Objetivo: Obtener información sobre la cosecha, producción y exportación del aguacate en la finca “Cuatro hermanos”

Nombre del Instrumento de recolección de datos entrevista:

Entrevista dirigida a la finca “Cuatro hermanos”

Entrevistado: Ing. José Macías, propietario de la finca “Cuatro hermanos”

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca "Cuatro Hermanos" de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karem Lissette Gómez Zambrano

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Cuestionario dirigido al Ing. José Macías, propietario de la finca "Cuatro hermanos"

Objetivos General: Obtener información sobre la cosecha, producción y exportación del aguacate en la finca "Cuatro hermanos"

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el Instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		
9	/		/				/		
10	/		/				/		
11	/		/				/		
12	/		/				/		

DATOS DEL EVALUADOR	Nombre: <i>Francisco Morera</i> Profesión: <i>Ingeniero Comercial</i> Cargo: <i>Docente</i> Fecha: <i>05/Ago/2015</i>	Firma: <i>[Firma]</i> C.I. <i>0913523027</i>
----------------------------	--	---

Observaciones Generales _____

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca "Cuatro Hermanos" de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karen Lissette Gómez Zambrano

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Cuestionario dirigido al Ing. José Macías, propietario de la finca "Cuatro hermanos"

Objetivos General: Obtener información sobre la cosecha, producción y exportación del aguacate en la finca "Cuatro hermanos"

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas originó el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la Investigación/Instrumento P = Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O = Óptima B = Buena R = Regular D = Deficiente				C) Lenguaje A = Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		
9	/		/				/		
10	/		/				/		
11	/		/				/		
12	/		/				/		
DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: MARCELO PASTORIS Profesión: ING EN ESTADISTICA Cargo: JOCORRE Fecha: 5/02/2015					Firma:  C.I.: 0910621465			

Observaciones
Generales _____

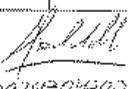
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca "Cuatro Hermanos" de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karem Lissette Gómez Zambrano

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Cuestionario dirigido al Ing. José Macías, propietario de la finca "Cuatro hermanos"

Objetivos General: Obtener información sobre la cosecha, producción y exportación del aguacate en la finca "Cuatro hermanos"

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I= Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		
9	/		/				/		
10	/		/				/		
11	/		/				/		
12	/		/				/		
DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: <i>Oswaldo Mena</i> Profesión: <i>Ingeniero</i> Cargo: <i>Docente</i> Fecha: <i>03/08/2011</i>						Firma:  C.I. <i>0921704402</i>		

Observaciones Generales _____

ENTREVISTA

1. ¿Desde qué año inició la finca “Cuatro hermanos” su actividad productiva?
2. ¿Desde qué año comenzó a producir aguacate la finca “Cuatro hermanos”?
3. ¿Cuántas hectáreas de aguacate posee la finca “Cuatro hermanos”?
4. ¿Cuál es el mantenimiento que se le debe de dar al suelo para la siembra de aguacate?
5. ¿Cuál es el tiempo considerado para realizar la cosecha de aguacate?
6. ¿Cuántas árboles de aguacate se pueden sembrar por hectárea?
7. ¿Cuáles son los fertilizantes adecuados que generalmente se aplican?
8. ¿Cuántos aguacates se puede obtener por cada árbol de aguacate?
9. ¿Cuál es la capacidad productiva por hectárea sembrada de aguacate?
10. ¿Cuándo inició el proceso de exportación de aguacate?
11. ¿Cuál es el precio de venta del aguacate?
12. ¿Cuál es su plan estratégico a corto y largo plazo?

ANEXO 3. Entrevista al Ec. Francisco Mena Guarderas, asesor comercial de PROECUADOR



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca “Cuatro Hermanos” de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karem Lissette Gómez Zambrano

Tutor: Ec. Rita García, MGT.

Objetivo: Obtener mayor información sobre la cosecha, producción y exportación del aguacate y sus derivados.

Nombre del Instrumento de recolección de datos entrevista:

Entrevista dirigida a PROECUADOR

Entrevistado: Ec. Francisco Mena Guarderas, asesor comercial de PROECUADOR sede en Londres

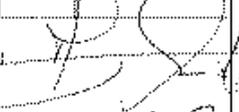
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca "Cuatro Hermanos" de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karen Lissette Gómez Zambrano

Nombre del instrumento de recolección de datos: Cuestionario dirigido al Ec. Francisco Mena Guarderas, asesor comercial de PROECUADOR

Objetivos General: Obtener mayor información sobre la cosecha, producción y exportación del aguacate y sus derivados.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tengo el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/Instrumento O P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) lenguaje A= Adecuado I = inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
B	/		/				/		
DATOS DEL EVALUADOR		Nombres: ANCELLO BALBUENA Profesión: INGENIERO EN ESTADÍSTICA Cargo: DOCENTE Fecha: 8/03/2015				Firma:  C.I.: 0910021485			

Observaciones
Generales _____

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca "Cuatro Hermanos" de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karen Lissette Gómez Zambrano

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Cuestionario dirigido al Ec. Francisco Mena Guarderas, asesor comercial de PROECUADOR

Objetivos General: Obtener mayor información sobre la cosecha, producción y exportación del aguacate y sus derivados.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuantas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la Investigación/Instrumento P= Pertinente NP= No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I= Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		
DATOS DEL EVALUADOR		Nombre: <i>Rodrigo Narváez</i> Profesión: <i>Ingeniero</i> Cargo: <i>Asesor</i> Fecha: <i>3/08/2015</i>				Firma: <i>[Firma]</i> C.I.: <i>0517964977</i>			

Observaciones
Generales _____

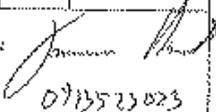
**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca "Cuatro Hermanos" de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karen Lissette Gómez Zambrano

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Cuestionario dirigido al Ec. Francisco Mena Guarderas, asesor comercial de PRODUJADOR

Objetivos General: Obtener mayor información sobre la cosecha, producción y exportación del aguacate y sus derivados.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la Investigación/Instrumento P= Pertinente NP= No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) lenguaje A= Adecuado I= Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>	
2	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>	
3	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>	
4	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>	
5	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>	
6	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>	
7	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>	
8	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>	
DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: Francisco Mena Profesión: Ingeniero Comercial Cargo: Director Fecha: 05/Agosto/2015					Firma:  C.I.: 0713523023			

Observaciones
Generales _____

ENTREVISTA

1. ¿Desde qué año aproximadamente se inició la actividad agrícola de cultivo de aguacate en el Ecuador?
2. ¿Existen crecimientos en este sector productivo?
3. ¿Cuáles son los requerimientos para exportar el aceite de aguacate?
4. ¿Cuáles son los requisitos de exportar aceite de aguacate a Reino Unido?
5. ¿Cuáles son las normas de calidad utilizadas para este sector productivo?
6. ¿Qué otros mercados después de Reino Unido son consumidores de aceite de aguacate y que restricciones se consideran que existen?
7. ¿Qué aporte a nivel nacional tiene la exportación del aceite de aguacate?
8. ¿Qué tipo de importadores son los que adquieren el aceite de aguacate ecuatoriano?

ANEXO 4. Entrevista al Sr. Jhon Hague Woelke, gerente comercial de HAVEST DIRECT LTD



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca “Cuatro Hermanos” de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karem Lissette Gómez Zambrano

Tutor: Ec. Rita García, MGT.

Objetivo: Obtener más información acerca de las exigencias como importadores de aceite de aguacate.

Nombre del Instrumento de recolección de datos entrevista:

Entrevista dirigida a HAVEST DIRECT LTD.

Entrevistado: Sr. Jhon Hague Woelke, gerente comercial de HARVEST DIRECT LTD

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca "Cuatro Hermanos" de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karem Lisette Gómez Zambrano

Nombre del instrumento de recolección de datos: Cuestionario dirigido al Sr. Jhon Hague Woolke, gerente comercial de HARVEST DIRECT LTD

Objetivos General: Obtener más información acerca de las exigencias como importadores de aceite de aguacate.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrument		B) Calidad técnica y representativa				C) Lenguaje		OBSERVACIONES
	P= Pertinente	NP= No pertinente	O= Óptima	B= Buena	R= Regular	D= Deficiente	A= Adecuado	I= Inadecuado	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		
9	/		/				/		

DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: <i>Franzisco Herrera</i>	Firma: <i>Franzisco Herrera</i>
	Profesión: <i>Ingeniero Comercial</i>	
	Cargo: <i>Docente</i>	
	Fecha: <i>25/Ago/2015</i>	

C.I. *0913523023*

Observaciones
Generales

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca "Cuatro Hermanos" de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karen Lissette Gómez Zambrano

Nombre del instrumento de recolección de datos: Cuestionario dirigido al Sr. Jhon Hague Woelke, gerente comercial de HARVEST DIRECT LTD

Objetivos General: Obtener más información acerca de las exigencias como importadores de aceite de aguacate.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento		B) Calidad técnica y representativa				C) Lenguaje		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		
9	/		/				/		
DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: MARCELO PASTORAS Profesión: ING. EN ECONOMÍA Cargo: DOCENTE Fecha: 11/08/2015						Firma:  C.I.: 09110621465		

Observaciones
Generales _____

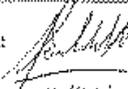
**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Tema de Tesis: Estudio de factibilidad para la producción de aceite vegetal comestible de aguacate producido en la finca "Cuatro Hermanos" de la provincia de Manabí y propuesta de plan de exportación dirigido al mercado de Londres, Reino Unido.

Autor: Karem Lisette Gómez Zambrano

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Cuestionario dirigido al Sr. Jhon Hague Woelke, gerente comercial de HARVEST DIRECT LTD

Objetivos General: Obtener más información acerca de las exigencias como importadores de aceite de aguacate.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento O P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	/		/				/		
2	/		/				/		
3	/		/				/		
4	/		/				/		
5	/		/				/		
6	/		/				/		
7	/		/				/		
8	/		/				/		
9	/		/				/		
DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: Cuatro Hermanos Profesión: Ingeniero Cargo: Gerente Fecha: 5/08/2015						Firma:  C.I. 6824209203		

Observaciones
Generales _____

ENTREVISTA

1. ¿Desde qué año inició la importación de aceite de aguacate para ejercer la actividad económica de la empresa que representa?
2. ¿Cuáles son los países que regularmente abastecen a su empresa con aceite de aguacate?
3. ¿A partir de qué año Ecuador es proveedor de aceite de aguacate para su empresa?
4. ¿Cuáles son los requerimientos para adquirir aceite de aguacate en empresas ecuatorianas?
5. ¿Cuáles son las empresas ecuatorianas que abastecen a su empresa con aceite de aguacate?
6. ¿Qué cantidad de aceite demanda en sus pedidos para abastecer la producción de la empresa?
7. ¿Cada cuánto tiempo su empresa realiza importaciones de aceite de aguacate?
8. ¿Qué INCOTERMS utilizan para realizar las importaciones?
9. ¿Cómo considera la calidad de aceite de aguacate producido en Ecuador?

ANEXO 5: Cotización de Fertilizantes



Dirección Av. Don Bosco 5 y la N, Guasmo
 Fertisa (Vía puerto Marítimo)
 PBX: (593 4) 3846 640
 Ventas: (593 4) 384 6541
 Fax ventas: (593 4) 846 537

OFERTA No.:	A-508-16
-------------	----------

FECHA:	ENERO 25,2015
CLIENTE:	FINCA "CUATRO HERMANOS"
DIRECCIÓN:	LAS MERCEDES, VÍA REPRESA POZA HONDA
TELEFONO:	593989004017

PRODUCTO	PEDIDO	PRECIO	TOTAL
UREA 50KG	1	31.95	31.95
MURIATOPOT GR. 50KG	1	26.85	26.85
FERTIBORO GR. 25KG	1	17.84	17.84
SULFATO DE MAG. GR. 50KG	1		24.09
		TOTAL	100.73

FORMA DE PAGO: CONTADO -CHEQUE CERTIFICADO
 PRESENTACIÓN:
 BODEGA DE RETIRO: KM 5 1/2 VIA DAULE
 ENTREGA: INMEDIATA
 VIGENCIA: ENERO 25, 2015

OBSERVACIONES:

* Estos precios están sujetos a cambio sin previo aviso. Si existe un incremento de impuestos, de cualquier naturaleza, estos incrementos serán agregados al precio del producto.

Atentamente,

WENDY FARIÑO
KM 5 1/2 VIA DAULE
TELEFONO:2003853

ANEXO 6: Declaración Aduanera de Exportación

Declaración de Exportación			
Información de General			
* A05.Código del declarante	01000003	* A01.Código del distrito	--Selección--
* A03.Código de Régimen	--Selección--	* A04.Tipo de despacho	--Selección--
Información de exportador			
* B04.Código de tipo de identificación del exportador	--Selección--	* B01.Nombre del exportador	
B02.Dirección del exportador		B03.Teléfono del exportador	
* B06.Ciudad de residencia del exportador		* B07.CIIU	--Selección--
INFORMACION DE AGENTE			
* B08.Código de tipo de identificación del declarante	--Selección--	* B10.Nombre del declarante	
B11.Dirección del declarante			
Común ÍTEM Documentos			
B19.Nombre del consignatario		B20.Dirección del consignatario	
* B25.Código de país de destino final	--Selección--	* B21.Ciudad del consignatario	
* B12.Valor FOB		* B13.Código de forma de pago de la transacción comercial	--Selección--
* B14.Código de unidad de moneda de transacción	--Selección--	B18.Fecha de emisión de la carta de crédito	18/09/2013
* C01.Código de moneda	--Selección--	* C02.Tipo de cambio	1.00
* C03.FOB total de moneda de transacción			\$ 0
* B22.Tipo de carga	--Selección--	B24.Medio de transporte del lugar de partida	--Selección--
* B15.Código de puerto de embarque	--Selección--	B16.Código de puerto privado desde donde embarca	--Selección--
* B17.Código de puerto de llegada o de destino	--Selección--	* B23.Almacén de lugar de partida	--Selección--
Totales			
* C04.Cantidad total de ítem			0
* C05.Peso neto total	0.000	* C06.Peso bruto total	0.00
* C07.Cantidad total de bultos	0	* C08.Cantidad de contenedores	0
* C09.Cantidad total de unidades físicas	0	* C10.Cantidad total de unidades comerciales	0
C11.Código de la mercancía de despacho urgente	--Selección--	C12.Código de solicitud de aforo	--Selección--
Guardar temporal Traer Enviar certificado			

ANEXO 7. Tasa de inflación en Ecuador

ESTIMACION BANCO CENTRAL		
1	2015	4.87%
2	2016	3.53%
3	2017	4.05%
4	2018	3.76%
5	2019	4.32%

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015
Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

ANEXO 8. Cálculo de inflación sueldos básicos

Inflación Sueldos Básicos	
Inflación	valor sueldo básico
4.87%	\$ 354.00
3.53%	\$ 366.50
4.05%	\$ 381.34
3.76%	\$ 395.68
4.32%	\$ 412.77

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015
Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

ANEXO 9. Detalle de mano de obra directa - cinco años del proyecto

Primer Año del Proyecto				
Detalle	Mantenimiento del Cultivo	Cosecha del cultivo	Extractora, Envasadora y empacadora	
	Poda y cuidado	Recolectores del fruto	Obreros de planta	
N. de Personas	5	5	8	
Sueldo Mensual	\$ 354.00	\$ 354.00	\$ 354.00	
Tiempo - Meses	12	12	12	
Total sueldos	\$ 21,240.00	\$ 21,240.00	\$ 33,984.00	
Beneficios sociales	Déc. Tercero	\$ 1,770.00	\$ 1,770.00	\$ 2,832.00
	Déc. Cuarto	\$ 1,770.00	\$ 1,770.00	\$ 2,832.00
	Fdo. Reserva	\$ 1,770.00	\$ 1,770.00	\$ 2,832.00
	Vacaciones	\$ 885.00	\$ 885.00	\$ 1,416.00
	Aporte Patronal	\$ 2,368.26	\$ 2,368.26	\$ 3,789.22
Total por actividad	\$ 29,803.26	\$ 29,803.26	\$ 47,685.22	
Total del Primer año				\$ 107,291.74

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Segundo Año del Proyecto				
Detalle	Mantenimiento del Cultivo	Cosecha del cultivo	Extractora, Envasadora y empacadora	
	Poda y cuidado	Recolectores del fruto	Obreros de planta	
N. de Personas	5	5	8	
Sueldo Mensual	\$ 366.50	\$ 366.50	\$ 366.50	
Tiempo - Meses	12	12	12	
Total sueldos	\$ 21,989.77	\$ 21,989.77	\$ 35,183.64	
Beneficios sociales	Déc. Tercero	\$ 1,832.48	\$ 1,832.48	\$ 2,931.97
	Déc. Cuarto	\$ 1,832.48	\$ 1,832.48	\$ 2,931.97
	Fdo. Reserva	\$ 1,832.48	\$ 1,832.48	\$ 2,931.97
	Vacaciones	\$ 916.24	\$ 916.24	\$ 1,465.98
	Aporte Patronal	\$ 2,451.86	\$ 2,451.86	\$ 3,922.98
Total por actividad	\$ 30,855.32	\$ 30,855.32	\$ 49,368.50	
Total del Primer año				\$ 111,079.13

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Tercer Año del Proyecto			
Detalle	Mantenimiento del Cultivo	Cosecha del cultivo	Extractor,Envasadora y empacadora
	Poda y cuidado	Recolectores del fruto	Obreros de planta
N. de Personas	5	5	8
Sueldo Mensual	\$ 381.34	\$ 381.34	\$ 381.34
Tiempo - Meses	12	12	12
Total sueldos	\$ 22,880.36	\$ 22,880.36	\$ 36,608.57
Beneficios sociales	Déc. Tercero	\$ 1,906.70	\$ 3,050.71
	Déc. Cuarto	\$ 1,906.70	\$ 3,050.71
	Fdo. Reserva	\$ 1,906.70	\$ 3,050.71
	Vacaciones	\$ 953.35	\$ 1,525.36
	Aporte Patronal	\$ 2,551.16	\$ 4,081.86
Total por actividad	\$ 32,104.96	\$ 32,104.96	\$ 51,367.93
Total del Primer año	\$ 115,577.84		

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Cuarto Año del Proyecto			
Detalle	Mantenimiento del Cultivo	Cosecha del cultivo	Extractor,Envasadora y empacadora
	Poda y cuidado	Recolectores del fruto	Obreros de planta
N. de Personas	5	5	8
Sueldo Mensual	\$ 395.68	\$ 395.68	\$ 395.68
Tiempo - Meses	12	12	12
Total sueldos	\$ 23,740.66	\$ 23,740.66	\$ 37,985.05
Beneficios sociales	Déc. Tercero	\$ 1,978.39	\$ 3,165.42
	Déc. Cuarto	\$ 1,978.39	\$ 3,165.42
	Fdo. Reserva	\$ 1,978.39	\$ 3,165.42
	Vacaciones	\$ 989.19	\$ 1,582.71
	Aporte Patronal	\$ 2,647.08	\$ 4,235.33
Total por actividad	\$ 33,312.10	\$ 33,312.10	\$ 53,299.36
Total del Primer año	\$ 119,923.57		

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Quinto Año del Proyecto				
Detalle	Mantenimiento del Cultivo	Cosecha del cultivo	Extractora, Envasadora y empacadora	
	Poda y cuidado	Recolectores del fruto	Obreros de planta	
N. de Personas	5	5	8	
Sueldo Mensual	\$ 412.77	\$ 412.77	\$ 412.77	
Tiempo - Meses	12	12	12	
Total sueldos	\$ 24,766.26	\$ 24,766.26	\$ 39,626.01	
Beneficios sociales	Déc. Tercero	\$ 2,063.85	\$ 2,063.85	\$ 3,302.17
	Déc. Cuarto	\$ 2,063.85	\$ 2,063.85	\$ 3,302.17
	Fdo. Reserva	\$ 2,063.85	\$ 2,063.85	\$ 3,302.17
	Vacaciones	\$ 1,031.93	\$ 1,031.93	\$ 1,651.08
	Aporte Patronal	\$ 2,761.44	\$ 2,761.44	\$ 4,418.30
Total por actividad	\$ 34,751.18	\$ 34,751.18	\$ 55,601.90	
Total del Primer año				\$ 125,104.26

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015
 Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

ANEXO 10. Detalle de mano de obra indirecta - cinco años del proyecto

Primer Año del Proyecto						
DETALLE	Limpieza del terreno 2 veces al año	Mantenimiento de cercas	Asistencia Técnica	Transportadores del fruto	Supervisor	
N. de Personas	12	5	1	2	1	
Sueldo Mensual	\$ 354.00	\$ 354.00	\$ 1,000.00	\$ 354.00	\$ 500.00	
Tiempo - Meses	12	12	12	12	12	
Total de sueldos anuales	\$ 50,976.00	\$ 21,240.00	\$ 12,000.00	\$ 8,496.00	\$ 6,000.00	
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 4,248.00	\$ 1,770.00	\$ 1,000.00	\$ 708.00	\$ 500.00
	Déc. Cuarto	\$ 4,248.00	\$ 1,770.00	\$ 354.00	\$ 708.00	\$ 354.00
	Fdo. Reserva	\$ 4,248.00	\$ 1,770.00	\$ 1,000.00	\$ 708.00	\$ 500.00
	Vacaciones	\$ 2,124.00	\$ 885.00	\$ 500.00	\$ 354.00	\$ 250.00
	Aporte patronal	\$ 5,683.82	\$ 2,368.26	\$ 1,338.00	\$ 947.30	\$ 669.00
Total por actividad	\$ 71,527.82	\$ 29,803.26	\$ 16,192.00	\$ 11,921.30	\$ 8,273.00	
Total primer año	\$					137,717.39

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Segundo Año del Proyecto						
DETALLE	Limpieza del terreno 2 veces al año	Mantenimiento de cercas	Asistencia Técnica	Transportadores del fruto	Supervisor	
N. de Personas	12	5	1	2	1	
Sueldo Mensual	\$ 366.50	\$ 366.50	\$ 1,000.00	\$ 366.50	\$ 500.00	
Tiempo – Meses	12	12	12	12	12	
Total de sueldos anuales	\$ 52,775.45	\$ 21,989.77	\$ 12,000.00	\$ 8,795.91	\$ 6,000.00	
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 4,397.95	\$ 1,832.48	\$ 1,000.00	\$ 732.99	\$ 500.00
	Déc. Cuarto	\$ 4,397.95	\$ 1,832.48	\$ 366.50	\$ 732.99	\$ 366.50
	Fdo. Reserva	\$ 4,397.95	\$ 1,832.48	\$ 1,000.00	\$ 732.99	\$ 500.00
	Vacaciones	\$ 2,198.98	\$ 916.24	\$ 500.00	\$ 366.50	\$ 250.00
	Aporte patronal	\$ 5,884.46	\$ 2,451.86	\$ 1,338.00	\$ 980.74	\$ 669.00
Total por actividad	\$ 74,052.76	\$ 30,855.32	\$ 16,204.50	\$ 12,342.13	\$ 8,285.50	
Total primer año	\$ 141,740.19					

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Tercer Año del Proyecto						
DETALLE	Limpieza del terreno 2 veces al año	Mantenimiento de cercas	Asistencia Técnica	Transportadores del fruto	Supervisor	
N. de Personas	12	5	1	2	1	
Sueldo Mensual	\$ 381.34	\$ 381.34	\$ 1,000.00	\$ 381.34	\$ 500.00	
Tiempo – Meses	12	12	12	12	12	
Total de sueldos anuales	\$ 54,912.86	\$ 22,880.36	\$ 12,000.00	\$ 9,152.14	\$ 6,000.00	
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 4,576.07	\$ 1,906.70	\$ 1,000.00	\$ 762.68	\$ 500.00
	Déc. Cuarto	\$ 4,576.07	\$ 1,906.70	\$ 381.34	\$ 762.68	\$ 381.34
	Fdo. Reserva	\$ 4,576.07	\$ 1,906.70	\$ 1,000.00	\$ 762.68	\$ 500.00
	Vacaciones	\$ 2,288.04	\$ 953.35	\$ 500.00	\$ 381.34	\$ 250.00
	Aporte patronal	\$ 6,122.78	\$ 2,551.16	\$ 1,338.00	\$ 1,020.46	\$ 669.00
Total por actividad	\$ 77,051.89	\$ 32,104.96	\$ 16,219.34	\$ 12,841.98	\$ 8,300.34	
Total primer año	\$ 146,518.51					

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Cuarto Año del Proyecto						
DETALLE	Limpieza del terreno 2 veces al año	Mantenimiento de cercas	Asistencia Técnica	Transportadores del fruto	Supervisor	
N. de Personas	12	5	1	2	1	
Sueldo Mensual	\$ 395.68	\$ 395.68	\$ 1,000.00	\$ 395.68	\$ 500.00	
Tiempo – Meses	12	12	12	12	12	
Total de sueldos anuales	\$ 56,977.58	\$ 23,740.66	\$ 12,000.00	\$ 9,496.26	\$ 6,000.00	
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 4,748.13	\$ 1,978.39	\$ 1,000.00	\$ 791.36	\$ 500.00
	Déc. Cuarto	\$ 4,748.13	\$ 1,978.39	\$ 395.68	\$ 791.36	\$ 395.68
	Fdo. Reserva	\$ 4,748.13	\$ 1,978.39	\$ 1,000.00	\$ 791.36	\$ 500.00
	Vacaciones	\$ 2,374.07	\$ 989.19	\$ 500.00	\$ 395.68	\$ 250.00
	Aporte patronal	\$ 6,353.00	\$ 2,647.08	\$ 1,338.00	\$ 1,058.83	\$ 669.00
Total por actividad	\$ 79,949.04	\$ 33,312.10	\$ 16,233.68	\$ 13,324.84	\$ 8,314.68	
Total primer año	\$				151,134.34	

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015
 Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Quinto Año del Proyecto						
DETALLE	Limpieza del terreno 2 veces al año	Mantenimiento de cercas	Asistencia Técnica	Transportadores del fruto	Supervisor	
N. de Personas	12	5	1	2	1	
Sueldo Mensual	\$ 412.77	\$ 412.77	\$ 1,000.00	\$ 412.77	\$ 500.00	
Tiempo – Meses	12	12	12	12	12	
Total de sueldos anuales	\$ 59,439.01	\$ 24,766.26	\$ 12,000.00	\$ 9,906.50	\$ 6,000.00	
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 4,953.25	\$ 2,063.85	\$ 1,000.00	\$ 825.54	\$ 500.00
	Déc. Cuarto	\$ 4,953.25	\$ 2,063.85	\$ 412.77	\$ 825.54	\$ 412.77
	Fdo. Reserva	\$ 4,953.25	\$ 2,063.85	\$ 1,000.00	\$ 825.54	\$ 500.00
	Vacaciones	\$ 2,476.63	\$ 1,031.93	\$ 500.00	\$ 412.77	\$ 250.00
	Aporte patronal	\$ 6,627.45	\$ 2,761.44	\$ 1,338.00	\$ 1,104.58	\$ 669.00
Total por actividad	\$ 83,402.84	\$ 34,751.18	\$ 16,250.77	\$ 13,900.47	\$ 8,331.77	
Total primer año	\$				156,637.04	

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015
 Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

ANEXO 11. Detalle de sueldos administrativos - cinco años del proyecto

Primer Año del Proyecto					
DETALLE	Administrador	Contador	Bodeguero	Conserje	
N. de Personas	1	1	1	1	
Sueldo Mensual	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 354.00	\$ 354.00	
Tiempo – Meses	12	12	12	12	
Total de sueldos anuales	\$ 18,000.00	\$ 12,000.00	\$ 4,248.00	\$ 4,248.00	
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 354.00	\$ 354.00
	Déc. Cuarto	\$ 354.00	\$ 354.00	\$ 354.00	\$ 354.00
	Fdo. Reserva	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 354.00	\$ 354.00
	Vacaciones	\$ 750.00	\$ 500.00	\$ 177.00	\$ 177.00
	Aporte patronal	\$ 2,007.00	\$ 1,338.00	\$ 473.65	\$ 473.65
Total por actividad	\$ 24,111.00	\$ 16,192.00	\$ 5,960.65	\$ 5,960.65	
Total primer año	\$			52,224.30	

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Segundo Año del Proyecto					
DETALLE	Administrador	Contador	Bodeguero	Conserje	
N. de Personas	1	1	1	1	
Sueldo Mensual	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 366.50	\$ 366.50	
Tiempo – Meses	12	12	12	12	
Total de sueldos anuales	\$ 18,000.00	\$ 12,000.00	\$ 4,397.95	\$ 4,397.95	
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 366.50	\$ 366.50
	Déc. Cuarto	\$ 366.50	\$ 366.50	\$ 366.50	\$ 366.50
	Fdo. Reserva	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 366.50	\$ 366.50
	Vacaciones	\$ 750.00	\$ 500.00	\$ 183.25	\$ 183.25
	Aporte patronal	\$ 2,007.00	\$ 1,338.00	\$ 490.37	\$ 490.37
Total por actividad	\$ 24,123.50	\$ 16,204.50	\$ 6,171.06	\$ 6,171.06	
Total primer año	\$			52,670.12	

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Tercer Año del Proyecto					
DETALLE	Administrador	Contador	Bodeguero	Conserje	
N. de Personas	1	1	1	1	
Sueldo Mensual	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 381.34	\$ 381.34	
Tiempo – Meses	12	12	12	12	
Total de sueldos anuales	\$ 18,000.00	\$ 12,000.00	\$ 4,576.07	\$ 4,576.07	
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 381.34	\$ 381.34
	Déc. Cuarto	\$ 381.34	\$ 381.34	\$ 381.34	\$ 381.34
	Fdo. Reserva	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 381.34	\$ 381.34
	Vacaciones	\$ 750.00	\$ 500.00	\$ 190.67	\$ 190.67
	Aporte patronal	\$ 2,007.00	\$ 1,338.00	\$ 510.23	\$ 510.23
Total por actividad	\$ 24,138.34	\$ 16,219.34	\$ 6,420.99	\$ 6,420.99	
Total primer año	\$			53,199.66	

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015
 Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Cuarto Año del Proyecto					
DETALLE	Administrador	Contador	Bodeguero	Conserje	
N. de Personas	1	1	1	1	
Sueldo Mensual	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 395.68	\$ 395.68	
Tiempo – Meses	12	12	12	12	
Total de sueldos anuales	\$ 18,000.00	\$ 12,000.00	\$ 4,748.13	\$ 4,748.13	
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 395.68	\$ 395.68
	Déc. Cuarto	\$ 395.68	\$ 395.68	\$ 395.68	\$ 395.68
	Fdo. Reserva	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 395.68	\$ 395.68
	Vacaciones	\$ 750.00	\$ 500.00	\$ 197.84	\$ 197.84
	Aporte patronal	\$ 2,007.00	\$ 1,338.00	\$ 529.42	\$ 529.42
Total por actividad	\$ 24,152.68	\$ 16,233.68	\$ 6,662.42	\$ 6,662.42	
Total primer año	\$			53,711.20	

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015
 Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Quinto Año del Proyecto					
DETALLE	Administrador	Contador	Bodeguero	Conserje	
N. de Personas	1	1	1	1	
Sueldo Mensual	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 412.77	\$ 412.77	
Tiempo – Meses	12	12	12	12	
Total de sueldos anuales	\$ 18,000.00	\$ 12,000.00	\$ 4,953.25	\$ 4,953.25	
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 412.77	\$ 412.77
	Déc. Cuarto	\$ 412.77	\$ 412.77	\$ 412.77	\$ 412.77
	Fdo. Reserva	\$ 1,500.00	\$ 1,000.00	\$ 412.77	\$ 412.77
	Vacaciones	\$ 750.00	\$ 500.00	\$ 206.39	\$ 206.39
	Aporte patronal	\$ 2,007.00	\$ 1,338.00	\$ 552.29	\$ 552.29
Total por actividad	\$ 24,169.77	\$ 16,250.77	\$ 6,950.24	\$ 6,950.24	
Total primer año	\$			54,321.02	

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

ANEXO 12.Total de sueldos administrativos - cinco años del proyecto

Sueldos administrativos					Total
Años	Administrador	Contador	Bodeguero	Conserje	
1	\$ 24,111.00	\$ 16,192.00	\$ 5,960.65	\$ 5,960.65	\$ 52,224.30
2	\$ 24,123.50	\$ 16,204.50	\$ 6,171.06	\$ 6,171.06	\$ 52,670.12
3	\$ 24,138.34	\$ 16,219.34	\$ 6,420.99	\$ 6,420.99	\$ 53,199.66
4	\$ 24,152.68	\$ 16,233.68	\$ 6,662.42	\$ 6,662.42	\$ 53,711.20
5	\$ 24,169.77	\$ 16,250.77	\$ 6,950.24	\$ 6,950.24	\$ 54,321.02

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

ANEXO 13.Detalle de gastos de ventas - cinco años del proyecto

Primer Año del Proyecto			
DETALLE	Gerente de ventas	Secretaria	
N. de Personas	1	1	
Sueldo Mensual	\$ 1,500.00	\$ 500.00	
Tiempo – Meses	12	12	
Total de sueldos anuales	\$ 18,000.00	\$ 6,000.00	
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 1,500.00	\$ 500.00
	Déc. Cuarto	\$ 354.00	\$ 354.00
	Fdo. Reserva	\$ 1,500.00	\$ 500.00
	Vacaciones	\$ 750.00	\$ 250.00
	Aporte patronal	\$ 2,007.00	\$ 669.00
Total por actividad	\$ 24,111.00	\$ 8,273.00	
Total primer año	\$ 32,384.00		

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015
 Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Segundo Año del Proyecto			
DETALLE	Gerente de ventas	Secretaria	
N. de Personas	1	1	
Sueldo Mensual	\$ 1,500.00	\$ 500.00	
Tiempo – Meses	12	12	
Total de sueldos anuales	\$ 18,000.00	\$ 6,000.00	
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 1,500.00	\$ 500.00
	Déc. Cuarto	\$ 366.50	\$ 366.50
	Fdo. Reserva	\$ 1,500.00	\$ 500.00
	Vacaciones	\$ 750.00	\$ 250.00
	Aporte patronal	\$ 2,007.00	\$ 669.00
Total por actividad	\$ 24,123.50	\$ 8,285.50	
Total primer año	\$ 32,408.99		

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015
 Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Tercer Año del Proyecto			
DETALLE	Gerente de ventas	Secretaria	
N. de Personas	1	1	
Sueldo Mensual	\$ 1,500.00	\$ 500.00	
Tiempo – Meses	12	12	
Total de sueldos anuales	\$ 18,000.00	\$ 6,000.00	
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 1,500.00	\$ 500.00
	Déc. Cuarto	\$ 381.34	\$ 381.34
	Fdo. Reserva	\$ 1,500.00	\$ 500.00
	Vacaciones	\$ 750.00	\$ 250.00
	Aporte patronal	\$ 2,007.00	\$ 669.00
Total por actividad	\$ 24,138.34	\$ 8,300.34	
Total primer año	\$ 32,438.68		

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015
 Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Cuarto Año del Proyecto			
DETALLE	Gerente de ventas	Secretaria	
N. de Personas	1	1	
Sueldo Mensual	\$ 1,500.00	\$ 500.00	
Tiempo – Meses	12	12	
Total de sueldos anuales	\$ 18,000.00	\$ 6,000.00	
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 1,500.00	\$ 500.00
	Déc. Cuarto	\$ 395.68	\$ 395.68
	Fdo. Reserva	\$ 1,500.00	\$ 500.00
	Vacaciones	\$ 750.00	\$ 250.00
	Aporte patronal	\$ 2,007.00	\$ 669.00
Total por actividad	\$ 24,152.68	\$ 8,314.68	
Total primer año	\$ 32,467.36		

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015
 Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Quinto Año del Proyecto			
DETALLE	Gerente de ventas	Secretaria	
N. de Personas	1	1	
Sueldo Mensual	\$ 1,500.00	\$ 500.00	
Tiempo – Meses	12	12	
Total de sueldos anuales	\$ 18,000.00	\$ 6,000.00	
Beneficios Sociales	Déc. Tercero	\$ 1,500.00	\$ 500.00
	Déc. Cuarto	\$ 412.77	\$ 412.77
	Fdo. Reserva	\$ 1,500.00	\$ 500.00
	Vacaciones	\$ 750.00	\$ 250.00
	Aporte patronal	\$ 2,007.00	\$ 669.00
Total por actividad	\$ 24,169.77	\$ 8,331.77	
Total primer año	\$ 32,501.54		

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015
Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

ANEXO 14. Valor promedio de costo de viaje a Londres, Reino Unido

Costo por viaje a Reino Unido	
2010	\$ 1,045.00
2011	\$ 1,045.00
2012	\$ 1,045.00
2013	\$ 1,050.00
2014	\$ 1,050.00
valor promedio	\$ 1,047.00

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015
Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

ANEXO 15. Detalle de Costos fijos- cinco años del proyecto

Primer Año del Proyecto			
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Viaje	33	\$ 1,047.00	\$ 34,551.00
Agente de Aduanas	3	\$ 350.00	\$ 1,050.00
Seguro	33	\$ 500.00	\$ 16,500.00
SUBTOTAL			\$ 52,101.00
Imprevistos	5%		\$ 2,605.05
TOTAL			\$ 54,706.05

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015
Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Segundo Año del Proyecto			
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Viaje	39	\$ 1,083.96	\$ 42,274.40
Agente de Aduanas	3	\$ 362.36	\$ 1,087.07
Seguro	39	\$ 517.65	\$ 20,188.35
SUBTOTAL			\$ 63,549.82
Imprevistos	5%		\$ 3,177.49
TOTAL			\$ 66,727.31

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Tercer Año del Proyecto			
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Viaje	47	\$ 1,127.86	\$ 53,009.39
Agente de Aduanas	3	\$ 377.03	\$ 1,131.09
Seguro	47	\$ 538.61	\$ 25,314.90
SUBTOTAL			\$ 79,455.38
Imprevistos	5%		\$ 3,972.77
TOTAL			\$ 83,428.15

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Cuarto Año del Proyecto			
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Viaje	56	\$ 1,170.27	\$ 65,534.95
Agente de Aduanas	3	\$ 391.21	\$ 1,173.62
Seguro	56	\$ 558.87	\$ 31,296.54
SUBTOTAL			\$ 98,005.11
Imprevistos	5%		\$ 4,900.26
TOTAL			\$ 102,905.36

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

Quinto Año del Proyecto			
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Viaje	67	\$ 1,220.82	\$ 81,795.11
Agente de Aduanas	3	\$ 408.11	\$ 1,224.32
Seguro	67	\$ 583.01	\$ 39,061.66
SUBTOTAL			\$ 122,081.08
Imprevistos	5%		\$ 6,104.05
TOTAL			\$ 128,185.14

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

ANEXO 16. Tasa de descuento aplicado en el VAN

TASA DE DESCUENTO UTILIZADO EN EL ESTUDIO	
PLAN DE EXPORTACION ACEITE DE OLIVA	10.60%
PLAN DE EXPORTACION CONCENTRADO DE MARACUYA	9.90%
PLAN DE EXPORTACION ACEITE DE PALMA	10.17%
PLAN DE EXPORTACION ACEITE DE AGUACATE	18.53%
PLAN DE EXPORTACION ACEITE DE AGUACATE	19.03%
	13.04%

Fuente: Investigación realizada por autora de tesis, 2015

Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

ANEXO 17. Foto de entrevista al Ing. Marcelo Reinoso- Presidente de Corpoaguacate





Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.

ANEXO 18. Foto del Ing. José Macías en la finca “Cuatro hermanos”



Elaborado por: Karem Gómez, Autora de tesis.