



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN ECONOMÍA MENCIÓN
FINANZAS**

TRABAJO DE GRADO

**LA EXPORTACIÓN DEL AGUACATE HASS AL
MERCADO ESPAÑOL, Y SU INCIDENCIA EN EL
DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO DEL CANTÓN
URCUQUÍ**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS**

AUTORA: PÉREZ, G. Maritza C.

DIRECTORA: ECON. GUERRERO, Wilma

IBARRA, NOVIEMBRE DEL 2011

RESUMEN EJECUTIVO

La exportación es una forma de contribuir al desarrollo del Ecuador, buscando nuevas formas de comercialización y oportunidades para productos no tradicionales. El aguacate en la actualidad es un producto no tradicional de exportación. Su gran contenido nutritivo hace que muchas personas en el mundo demanden de este producto, siendo ESPAÑA uno de los mercados de mayor consumo. El Ecuador tiene una gran potencialidad agrícola, dentro de la cual se encuentra la producción del aguacate y a su vez la tecnificación del cultivo, haciendo que este producto tenga mayor relevancia monetaria y mejor presentación en los mercados; la producción del Aguacate Hass se la realiza actualmente en diferentes zonas del país, acentuando su cultivo en la Provincia de Imbabura y en sus diferentes cantones dentro de los cuales se encuentra San Miguel de Urcuquí. Los habitantes que viven en este cantón comienzan a hacer del cultivo de esta fruta una forma de ingreso para sus hogares, creando una producción proporcional que va incrementando año tras año en cuanto a la cantidad y calidad de producción de esta variedad de aguacate tipo Hass, y a medida que pasa el tiempo el productor comprende que es un producto cotizado no solo a nivel nacional sino también a nivel internacional; es por eso que en algunas ocasiones no se comercializa por falta de compradores locales y de costumbre de consumo de esta variedad. Esto conlleva a que se abran nuevas puertas en países que forman parte del comercio bilateral y de relaciones comerciales como es el caso de España, la solidez de este mercado hace que se presente un proyecto serio cuyo resultado se podrá ver reflejado en el mejoramiento de la calidad de vida de los actores quienes están involucrados en la cadena de la comercialización del Aguacate Hass a mercados extranjeros.

EXECUTIVE SUMMARY

Exporting is a way of contributing to the development of Ecuador, seeking new forms of marketing and opportunities for nontraditional products. The avocado is currently a non-traditional export product. Its high nutritional content makes many people in the world demand this product, being SPAIN a greatest potential market in terms of consumption. Ecuador has a great agricultural potential, where we find the production of avocado as well as the mechanization of the crop, making the product gets greater relevance and better presentation in several markets, the Hass Avocado production is currently carried out in different parts of the country, emphasizing its cultivation in the province of Imbabura and its different counties as San Miguel de Urcuquí. The people who live in this county are beginning to make the cultivation of this fruit a form of income for their household, implying that a proportional output increases year after year in terms of quantity and quality of production of this variety of Hass avocado; as time goes on the producer realizes that a product is not nationally traded but it at international level so, sometimes it is not commercialize for a non-local buyers because of low consumption level of this variety. This leads to open new opportunities in countries that are part of bilateral trade and business relations as Spain, the strength of this market makes it a serious project which result may be reflected in the improvement of quality of life of the actors who are involved in the marketing chain of Hass Avocados to foreign markets.

AUTORÍA

Yo, **Maritza Carolina Pérez Gordillo**, portadora de la cédula de ciudadanía N° 100286169-6, declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría, que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.

Maritza C. Pérez G.

C.C. 100286169-6

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado, presentado por la egresada Maritza Carolina Pérez Gordillo, para obtener el título de Ingeniera en Economía mención Finanzas, cuyo tema es **“LA EXPORTACIÓN DEL AGUACATE HASS AL MERCADO ESPAÑOL Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIO – ECONÓMICO DEL CANTÓN URCUQUÍ”**. Considerando el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los..... del mes de..... del.....

Econ. WILMA GUERRERO

DIRECTOR DE TESIS



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Maritza Carolina Pérez Gordillo, con cédula de ciudadanía N° 100286169-6, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor del trabajo de grado denominado: “LA EXPORTACIÓN DEL AGUACATE HASS AL MERCADO ESPAÑOL Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DEL CANTÓN URCUQUÍ”, que ha sido desarrollado para optar por el título de: INGENIERO EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(Firma): _____

Nombre: Maritza Pérez G.

Cédula: 100286169-6

Ibarra, a los _____ días del mes de _____ del 2011



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100286169-6		
APELLIDOS Y NOMBRES:	PÉREZ GORDILLO MARITZA CAROLINA		
DIRECCIÓN:	IBARRA LOS CEIBOS RIO VINCES 1-63 Y RIO CHINCHIPE		
EMAIL:	maritzacarolinag@yahoo.es		
TELÉFONO FIJO:	2602-755	TELÉFONO MÓVIL:	089531816

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	LA EXPORTACIÓN DEL AGUACATE HASS AL MERCADO ESPAÑOL, Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIO-ECONÓMICO DEL CANTÓN URCUQUÍ
AUTOR (ES):	PÉREZ GORDILLO MARITZA CAROLINA
FECHA: AAAAMMDD	
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	ING. EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS
ASESOR /DIRECTOR:	ECO. WILMA GUERRERO

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Maritza Carolina Pérez Gordillo, con cédula de ciudadanía Nro. 100286169-6, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los..... días del mes de..... de 2011

EL AUTOR:

(Firma).....
Nombre: Maritza Pérez G.
C.C.:100286169-6

ACEPTACIÓN:

(Firma).....
Nombre: Lic. Ximena Vallejos
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

El presente trabajo va dirigido con gratitud a mi PADRE, quien con esfuerzo y cariño me ha apoyado desde el inicio de mis estudios, haciendo posible cursar mi carrera de la mejor forma y en excelentes condiciones.

A mi MADRE, quien con su amor y el ejemplo que me ha proporcionado, ha hecho posible mi desarrollo y formación como una persona de bien, útil y favorable para la sociedad.

A mi HERMANO, que con afecto y comprensión me ha acompañado siempre en todo momento y circunstancia, aportándome con sus conocimientos y experiencia y sobre todo demostrándome con su espíritu positivo que todo problema tiene solución.

Maritza C. Pérez G.

AGRADECIMIENTO

A mi Padre DIOS, porque con su infinita misericordia ha sido el principal sostén a lo largo de mi vida académica, fortaleciéndome y guiándome por el mejor sendero.

A mis PAPITOS y HERMANO, quienes a lo largo del camino de mi vida han sabido darme su apoyo y cariño incondicional, me han guiado por senderos de perseverancia, honestidad y me han enseñado a ser una persona íntegra con valores éticos y profesionales.

A la Universidad Técnica del Norte, con su Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, forjadora principal de mi formación profesional.

Al personal docente y administrativo de la FACAE, que han sido partícipes en el desarrollo de la presente investigación.

Y un agradecimiento especial a mi Directora de Trabajo de Grado, Econ. Wilma Guerrero, quien con su experiencia y capacidad profesional hizo posible el desarrollo del presente trabajo.

Maritza C. Pérez G.

PRESENTACIÓN

Actualmente se vive a nivel nacional una situación muy complicada, puesto que el índice de pobreza disminuye lentamente, trayendo consigo grandes problemas para los habitantes; por ello es preciso aportar y generar ideas que contribuyan al mejoramiento socio-económico de la población.

Para dar cumplimiento a los objetivos de la investigación propuesta se desarrollarán los siguientes capítulos:

CAPÍTULO I: Diagnóstico Situacional; se describe las razones del por que de la realización de la exportación de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí al mercado español, el problema que en la actualidad se vive en el cantón Urcuquí, se plantean objetivos y aspectos importantes sobre los cuales se evaluará los resultados obtenidos.

CAPÍTULO II: Marco Teórico; se detalla las bases teóricas y científicas que sostienen los diversos planteamientos efectuados en el transcurso del desarrollo del proyecto, mediante citas bibliográficas, páginas web, etc.

CAPÍTULO III: Estudio de Mercado; se identifica, el consumo del Aguacate Hass por parte de la población de España, la producción de aguacate de aquel país y la demanda potencial insatisfecha a satisfacer con el presente proyecto; así como también se determina la oferta y la proyección para los siguientes 5 años.

CAPÍTULO IV: Indicadores Económicos-Sociales que Miden los Resultados de la Exportación; se analizan los indicadores económicos y sociales del Cantón Urcuquí, para establecer las pautas de acción que define el proyecto, los objetivos y los resultados esperados mediante la comercialización del Aguacate Hass al mercado español.

CAPÍTULO V: Propuesta; se define la localización del centro de acopio, la inversión de activos, y el financiamiento necesario para la puesta en marcha del proyectos, así como también se determinan los costos, gastos e ingresos para realizar el análisis financiero necesario que permita mediante los instrumentos de evaluación y los indicadores financieros determinar la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

CAPÍTULO VI: Impactos; contiene el análisis de los principales impactos que genera la instalación y puesta en marcha del centro de acopio en los aspectos: económicos, sociales ambientales y culturales.

Finalmente se da a conocer las conclusiones y recomendaciones a las que se ha llegado luego de haber efectuado todas las fases del proceso de investigación.

ÍNDICE GENERAL

Portada	i
Resumen Ejecutivo	ii
Executive Summary	iii
Autoría	iv
Certificación del Asesor	v
Cesión de derechos a la Universidad Técnica del Norte	vi
Autorización de uso y publicación a favor de la Universidad Técnica del Norte	vii
Dedicatoria	ix
Agradecimiento	x
Presentación	xi
Índice General	xiii
Índice de Cuadros	xviii
Índice de Gráficos	xxi
Índice de Figuras	xxii
Índice de Ilustraciones	xxii

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	1
ANTECEDENTES	1
Localización Geográfica y Datos Generales	2
La Provincia de Imbabura	2
Migración	3
Salud	4
Educación	4
Empleo	4
Desarrollo humano y pobreza	5
El Cantón Urcuquí	5
Población	7
Empleo	8
Salud	9
Educación	10
Vivienda	11
Servicios básicos	12
Pobreza	14
Agricultura	14
OBJETIVOS	15
Objetivo General	15
Objetivos Específicos	16
VARABLES DIAGNÓSTICAS E INDICADORES	16

Variable comercialización	16
Variable estudio de mercado	17
Variabes económicas	17
Variabes sociales	17
Variable centro de acopio	17
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	18
Identificación de la población	19
Determinación de la muestra	20
INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	21
Información primaria	21
Información secundaria	22
EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN	22
Tabulación y análisis de resultados	22
CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AOR	41
CRUCES ESTRATÉGICOS DE LA MATRIZ AOR	42
IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO CON CAUSAS Y EFECTOS	43

CAPÍTULO II

BASES TEÓRICAS	44
El aguacate	44
Análisis morfológico y taxonómico del aguacate	45
Exigencias en clima y suelo	46
Enfermedades	49
Variedades apreciada en Europa	51
Injerto	53
Marcos de plantación	54
Importancia de la nutrición del aguacate	54
Recolección	54
Usos del aguacate	55
Beneficios para la salud	55
Selección de la fruta para la exportación	56
Trámites y requisitos para la exportación de productos agrícolas	58
Exportación	58
Proceso de exportación	59
Procedimiento aduanero	62
Empaque, envase y embalaje para la exportación	62
Etiqueteo y marcado	63
Formas de pago	64
Distribución física Internacional (DFI)	65
Preferencias arancelarias	67
Arancel a las importaciones	67
Anti-dumping	67

Impuesto al Valor Agregado	68
Regulaciones y normas	68
El Centro de Acopio	69
Ubicación, características y áreas de un centro de acopio	70
Cuarto Frío	72
Estudio de mercado	75
Producto	76
Oferta	76
Demanda	77
Precio	78
Comercialización	78
Publicidad	78
Estudio técnico	80
Ingeniería del proyecto	80
Estudio financiero	81
Ingresos	82
Gastos	82
Costos	82
Estado de pérdidas y ganancias	84
Flujo de caja	84
Valor Actual Neto (VAN)	85
Tasa Interna de Retorno (TIR)	85
Costo/Beneficio	86
Desarrollo Socio-Económico	86
Desarrollo Socio-Económico Sostenible	88

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO	91
Objetivo	91
Estructura de mercado	91
Producto	93
Determinación de la demanda	95
Importaciones de aguacate Hass en España	101
Exportaciones de aguacate Hass de España	103
Producción Nacional de aguacate Hass de España	106
Consumo Nacional Aparente de aguacate Hass en España	109
Proyección Consumo Nacional de España	110
Demanda Potencial Insatisfecha	112
Oferta del Proyecto	113
Precio del Aguacate	114
Canales de Distribución	115
Publicidad	116

CAPÍTULO IV

INDICADORES ECONÓMICOS Y SOCIALES	117
Indicadores Económicos	117
Población	117
Actividades Económicas	119
Pobreza	120
Empleo	122
Ingresos	122
Comercio	123
Indicadores Sociales	124
Servicios Básicos	124
Salud	126
Educación	128
Análisis de Indicadores económicos y Sociales	130

CAPÍTULO V

PROPUESTA	134
Objetivo	134
Estudio técnico	134
Tamaño del centro de acopio	134
Localización	136
La Organización	142
Procedimiento de Comercialización	146
Ingeniería Civil	148
Ingeniería Especializada	148
Inversión y Financiamiento	149
Inversiones	149
Financiamiento	154
Costos, Gastos e Ingresos	156
Costos	156
Gastos	165
Ingresos	171
Evaluación Financiera	173
Instrumentos de Evaluación	173
Estado de Situación Inicial	173
Estado de Resultados Proyecto	174
Flujo de Caja	175
Indicadores Financieros	176
Tasa de Redescuento	176
Valor Actual Neto	177
Tasa Interna de Retorno	177

Relación Costo/Beneficio	178
Periodo de la Recuperación de la Inversión	179
Punto de Equilibrio	180

CAPÍTULO VI

IMPACTOS	182
Impacto Económico	182
Impacto Social	183
Impacto Ambiental	184
Impacto Cultural	186
Impacto General del Estudio	187
CONCLUSIONES	190
RECOMENDACIONES	181
BIBLIOGRAFÍA	193
LINCOGRAFÍA	195
ANEXOS	197

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO	TÍTULO	Nº PÁG.
Cuadro Nº 1	PEA por sexo según ramas de actividad	8
Cuadro Nº 2	Población de 5 años y mas, por sexo y áreas según niveles de instrucción	10
Cuadro Nº 3	Viviendas particulares ocupadas, según parroquias	11
Cuadro Nº 4	Viviendas particulares ocupadas según servicios que disponen	12
Cuadro Nº 5	Matriz de Relación Diagnóstica	18
Cuadro Nº 6	Tipo de terreno	23
Cuadro Nº 7	Contratación de mano de obra	24
Cuadro Nº 8	Requerimiento de mano de obra	25
Cuadro Nº 9	Transporte para la Comercialización	26
Cuadro Nº 10	Plazo de pago	27
Cuadro Nº 11	Dificultades para la comercialización	28
Cuadro Nº 12	Tiempo de cosecha	29
Cuadro Nº 13	Producción de aguacate	30
Cuadro Nº 14	Precio del aguacate	31
Cuadro Nº 15	Ingresos	32
Cuadro Nº 16	Forma de comercialización	33
Cuadro Nº 17	Mercados	34
Cuadro Nº 18	Competencia	35
Cuadro Nº 19	Capital inicial	36
Cuadro Nº 20	Beneficios de la exportación	37
Cuadro Nº 21	Requerimiento de un centro de acopio	38
Cuadro Nº 22	Interés por exportar	39
Cuadro Nº 23	Capacitación	40
Cuadro Nº 24	Matriz AOOR	41
Cuadro Nº 25	Cruces de la Matriz AOOR	42
Cuadro Nº 26	Países exportadores de aguacate	58
Cuadro Nº 27	Grados de temperaturas para los cuartos fríos	73
Cuadro Nº 28	Composición de aguacate Hass	94
Cuadro Nº 29	Lista de mercados exportadores de un producto importado por España	96
Cuadro Nº 30	Balanza comercial entre Ecuador y España	100
Cuadro Nº 31	Importaciones de aguacate Hass en España	101
Cuadro Nº 32	Proyección de Importaciones de aguacate año 2015	103
Cuadro Nº 33	Exportaciones de aguacate Hass de España	103
Cuadro Nº 34	Proyección de Exportaciones de aguacate año 2015	106
Cuadro Nº 35	Producción Nacional de aguacate Hass de España	106
Cuadro Nº 36	Proyección Producción Nacional de aguacate año 2015	109
Cuadro Nº 37	Consumo Nacional Aparente de aguacate Hass en España	110
Cuadro Nº 38	Proyección Consumo Potencial de aguacate en España	111

Cuadro N° 39	Demanda Potencial Insatisfecha	112
Cuadro N° 40	Oferta	113
Cuadro N° 41	Población del Cantón Urcuquí y sus parroquias por géneros y edades	118
Cuadro N° 42	Actividades Económicas del Cantón Urcuquí	119
Cuadro N° 43	Pobreza en el Cantón Urcuquí según parroquias	120
Cuadro N° 44	Empleo en el Cantón Urcuquí según parroquias	122
Cuadro N° 45	Distribución del Consumo febrero 2003-enero 2004	123
Cuadro N° 46	Comercio del Cantón Urcuquí	124
Cuadro N° 47	Servicios básicos del Cantón Urcuquí	125
Cuadro N° 48	Servicios de salud con relación a la población	127
Cuadro N° 49	Servicio y personal de salud en el cantón	127
Cuadro N° 50	Dispensarios médicos del Seguro Campesino	128
Cuadro N° 51	Educación / escolaridad / analfabetismo	129
Cuadro N° 52	Matriz de factores	138
Cuadro N° 53	Inversiones	149
Cuadro N° 54	Inversiones de activos fijos	149
Cuadro N° 55	Construcción cuarto frío	150
Cuadro N° 56	Inversión maquinaria	151
Cuadro N° 57	Inversión equipos de oficina	151
Cuadro N° 58	Inversión equipos de computación	152
Cuadro N° 59	Inversión muebles y enseres	152
Cuadro N° 60	Capital de trabajo	153
Cuadro N° 61	Inversión y financiamiento	154
Cuadro N° 62	Tabla de amortización	155
Cuadro N° 63	Mercadería	156
Cuadro N° 64	Proyección mercadería	156
Cuadro N° 65	Proyección salario básico unificado	157
Cuadro N° 66	Proyección mano de obra directa	157
Cuadro N° 67	Mano de obra indirecta	158
Cuadro N° 68	Materiales indirectos	159
Cuadro N° 69	Servicios básicos	159
Cuadro N° 70	Seguro de los activos fijos - área de producción	160
Cuadro N° 71	Determinación costos indirectos de fabricación	160
Cuadro N° 72	Proyección costos indirectos de fabricación	160
Cuadro N° 73	Resumen costos de producción	161
Cuadro N° 74	Depreciación construcción (cámara de refrigeración)	161
Cuadro N° 75	Depreciación maquinaria	162
Cuadro N° 76	Depreciación muebles y enseres	163
Cuadro N° 77	Depreciación equipo de oficina	163
Cuadro N° 78	Depreciación equipo de computación	164
Cuadro N° 79	Depreciación edificio	164
Cuadro N° 80	Resumen depreciaciones	165
Cuadro N° 81	Proyección salario básico unificado	165

Cuadro N° 82	Proyección gasto total personal administrativo	166
Cuadro N° 83	Servicios básicos área administrativa	166
Cuadro N° 84	Proyección del gasto de servicios básicos de administración	167
Cuadro N° 85	Proyección suministros y materiales de oficina y aseo	167
Cuadro N° 86	Seguros activos fijos área administrativa	168
Cuadro N° 87	Resumen gastos administrativos	168
Cuadro N° 88	Gastos de exportación	168
Cuadro N° 89	Proyección gastos de exportación	169
Cuadro N° 90	Proyección salario básico unificado	170
Cuadro N° 91	Proyección gasto total personal de ventas	170
Cuadro N° 92	Resumen gastos de exportación y ventas	171
Cuadro N° 93	Precio FOB	171
Cuadro N° 94	Proyección de los ingresos	172
Cuadro N° 95	Estado de situación inicial	173
Cuadro N° 96	Estado de resultados proyectado	174
Cuadro N° 97	Flujo de caja	175
Cuadro N° 98	Cálculo de la tasa de redescuento	176
Cuadro N° 99	Valor actual neto (VAN)	177
Cuadro N° 100	Tasa interna de retorno (TIR)	178
Cuadro N° 101	Periodo de la recuperación de la inversión	179
Cuadro N° 102	Punto de equilibrio	181
Cuadro N° 103	Matriz de impactos económicos	182
Cuadro N° 104	Matriz de impactos sociales	183
Cuadro N° 105	Matriz de impactos ambientales	185
Cuadro N° 106	Matriz de impactos culturales	186
Cuadro N° 107	Matriz de impactos generales del estudio	188

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CUADRO	TÍTULO	Nº PÁG.
Gráfico Nº 1	Población del Cantón San Miguel de Urucuquí según áreas	7
Gráfico Nº 2	Población parroquial por actividad económica	9
Gráfico Nº 3	Tipo de terreno	23
Gráfico Nº 4	Contratación de mano de obra	24
Gráfico Nº 5	Requerimiento de mano de obra	25
Gráfico Nº 6	Transporte para la Comercialización	26
Gráfico Nº 7	Plazo de pago	27
Gráfico Nº 8	Dificultades para la comercialización	28
Gráfico Nº 9	Tiempo de cosecha	29
Gráfico Nº 10	Producción de aguacate	30
Gráfico Nº 11	Precio del aguacate	31
Gráfico Nº 12	Ingresos	32
Gráfico Nº 13	Forma de comercialización	33
Gráfico Nº 14	Mercados	34
Gráfico Nº 15	Competencia	35
Gráfico Nº 16	Capital inicial	36
Gráfico Nº 17	Beneficios de la exportación	37
Gráfico Nº 18	Requerimiento de un centro de acopio	38
Gráfico Nº 19	Interés por exportar	39
Gráfico Nº 20	Capacitación	40
Gráfico Nº 21	Dimensiones del desarrollo sostenible	89
Gráfico Nº 22	Importaciones de aguacate Hass en España	102
Gráfico Nº 23	Exportaciones de aguacate Hass de España	104
Gráfico Nº 24	Producción Nacional de aguacate Hass de España	107

ÍNDICE DE FIGURAS

CUADRO	TÍTULO	Nº PÁG.
Figura Nº 1	Organigrama del centro de acopio	72
Figura Nº 2	Canales de distribución	116
Figura Nº 3	Organigrama estructural	143
Figura Nº 4	Organigrama posicional	144
Figura Nº 5	Organigrama funcional	145

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

CUADRO	TÍTULO	Nº PÁG.
Ilustración Nº 1	Mapa Político de la Provincia de Imbabura	3
Ilustración Nº 2	Mapa Político del Cantón San Miguel de Urcuquí	7
Ilustración Nº 3	Mapa Político de la Parroquia Pablo Arenas	141

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. NOMBRE DEL PROYECTO

La Exportación del Aguacate Hass al Mercado Español, y su incidencia en el Desarrollo Socio – Económico del Cantón Urcuquí.

1.2. ANTECEDENTES

La presente investigación se desarrolla dado que existe a nivel mundial una tendencia al consumo de productos naturales frescos entre frutas y verduras destacándose entre ellos el Aguacate tipo Hass; existiendo así empresas que exportan dicho producto sabiendo que en el mercado europeo existe una gran cantidad de consumo.

En la actualidad, son México y Estados Unidos los países donde se produce la mayor cantidad de Aguacate Hass, sin embargo los países que más exportan son México y Chile abarcando el 40% de la exportación mundial, siendo Francia, Inglaterra y España los países que más importan este producto.

En el Ecuador, la mayor parte de la producción de Aguacate se dirige al mercado interno, actualmente no existe exportaciones de esta fruta a otros países. En el Cantón Urcuquí, provincia de Imbabura existe una gran oferta del Aguacate Hass, la misma que al ser dirigida únicamente al mercado nacional no proporciona el rendimiento esperado por el productor luego de una larga inversión debido a que el precio al que se vende es muy bajo.

Es por ello que la presente investigación se basa en determinar los beneficios que produce la exportación del Aguacate Hass en el desarrollo socio-económico de los habitantes del Cantón Urcuquí, estableciendo una propuesta que contribuya a mejorar el mecanismo de exportación con el que se trabajaba anteriormente en el Cantón, permitiendo con ello exportar en mayores cantidades el Aguacate Hass, ya que el mercado europeo tiene una gran aceptación de dicho producto.

Cabe recalcar que aparte de sus propiedades nutritivas y de su agradable sabor, es la cáscara del Aguacate Hass la que le da su condición de producto de fácil exportación, ya que al ser relativamente más gruesa que las de otras variedades le permite resistir mejor el transporte y el manejo post cosecha, teniendo en cuenta que el transporte a España dura 20 ó 30 días en barco, siendo además esta variedad la más solicitada en el mercado internacional actualmente.

1.2.1. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA Y DATOS GENERALES

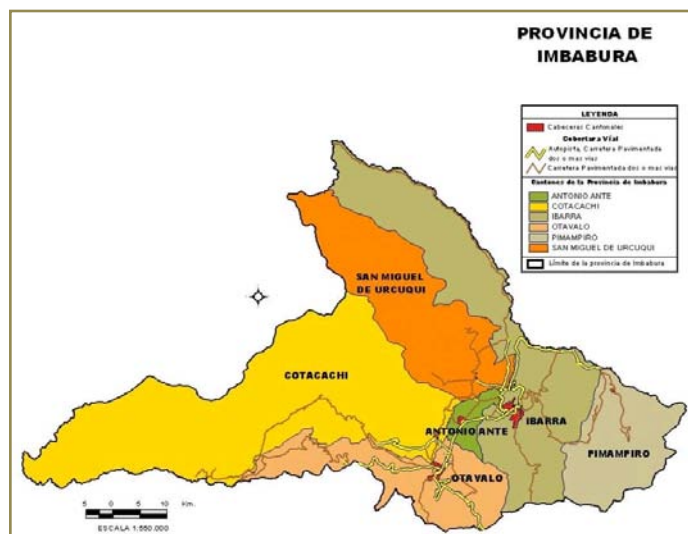
1.2.1.1. LA PROVINCIA DE IMBABURA

De acuerdo a los avances del último censo realizado en el año 2010, la provincia de Imbabura tiene una población de 400.359 habitantes, de los cuales 201.341 pertenecen al sector urbano y 199.018 al sector rural; acogiendo al 2.83% de la población nacional.

La provincia de Imbabura está integrada por seis cantones: Ibarra, Otavalo, Cotacachi, Antonio Ante, Pimampiro y Urcuquí.

ILUSTRACIÓN Nº 1

MAPA POLÍTICO DE LA PROVINCIA DE IMBABURA



FUENTE: AME

La provincia de Imbabura tiene como capital a la ciudad de Ibarra siendo el cantón más poblado de la provincia con el 45% del total de habitantes; en la última década el crecimiento de la población en la provincia fue acelerado, pues el número de habitantes aumentó en un 30%, la tasa de crecimiento poblacional es positiva (2.36%).

En general Imbabura no se considera superpoblada, porque la densidad de población que presenta es muy moderada, aunque unos cantones están más poblados que otros, proporcionalmente a su superficie.

➤ **MIGRACIÓN.**

En los últimos 50 años la población urbana de Imbabura se ha incrementado en un 3.9%, mientras que la rural en un 1.31%, pudiéndose apreciar un movimiento migratorio del campo a la ciudad. Hoy en día, en la mayoría de cantones existe más población en las ciudades que en el campo. Hay también una inmigración notable de población colombiana;

solo en el año 2009 se han registrado 859 personas entre Refugiados y Solicitantes de Refugio, en la provincia.

➤ **SALUD.**

En la provincia de Imbabura, la esperanza de vida ha aumentado en la última década: de 64 años en el 2001 a 70 años en el 2009, probablemente debido a los avances médicos y al mejor acceso de la gente a los servicios sanitarios. Esto se aprecia sobre todo en las áreas urbanas donde se concentra la mayoría de los servicios médicos, con una esperanza de vida de 68 años promedio. En las áreas rurales la esperanza de vida está notablemente por debajo, en 59 años promedio.

➤ **EDUCACIÓN.**

El promedio de años de escolaridad en la provincia en el año 2009 según datos del Sistema Integrador de Información Ecuatoriana (SIISE) es de 6 años. En el sector rural de Imbabura, la escolaridad promedio es de 4 años, la mitad que en el área urbana que es de 8 años. El análisis de la escolaridad a nivel cantonal destaca prácticamente los mismos índices provinciales y ratifica lo dicho en apartados anteriores en cuanto a la diferencia educativa entre la zona rural y la urbana.

➤ **EMPLEO.**

El análisis de la Población Económicamente Activa (PEA) de la provincia de Imbabura por actividades según datos del censo del 2001, refleja que: la principal actividad es la agricultura, la caza y la pesca con un 26% de la PEA; seguida del comercio, hoteles y restaurantes con un 18% de la PEA; en tercer lugar la manufactura con un 17% de PEA y los servicios personales y sociales con otro 17% de PEA. A nivel cantonal existen algunas diferencias. El análisis de la PEA por grupos de

ocupación destaca que el 39% de la PEA posee negocios propios personales y recibe un salario por ellos; y el 30% de los trabajadores pertenece a la categoría de asalariado privado. Además el 8.6% de la PEA trabaja en instituciones públicas.

➤ **DESARROLLO HUMANO Y POBREZA.**

El Índice de Pobreza Humana (IPH) para la provincia de Imbabura es de 17, superior a la media nacional que es del orden del 15,7 y ocupa el 7º puesto en cuanto a pobreza dentro de las 22 provincias. Según las últimas cifras disponibles (Banco Mundial 2009), el porcentaje de población pobre en el Ecuador ha disminuido del 73% en el año 2003 al 45% en el año 2009, es decir uno de cada dos ecuatorianos no consiguen satisfacer sus necesidades básicas. Sin embargo, este promedio nacional esconde diferencias al interior del país. Así, respecto a la población indígena el 87% de este grupo son pobres.

1.2.1.2. EL CANTÓN URCUQUÍ

El Cantón de San Miguel de Urcuquí se creó el 9 de Febrero de 1.984, mediante Decreto promulgado en el Registro Oficial N° 680, del día jueves 9 DE FEBRERO DE 1.984, fecha en que pasó a ser Ley de la República.

Los límites del Cantón Urcuquí son: **al Norte**, desde las nacientes el Río San Vicente, el Río Lita, hasta su unión con la cumbre de las montañas de Maibucho; **al Este**, los Ríos Mira al Oriente y Lita al Occidente, **al Sur-Este** que pasa hasta su afluencia con el río Palacara aguas abajo hasta el cruce del camino San Lorenzo – Salinas; **al Sur**, el Río Chorlaví y el Río Ambi, el curso de éste último río, aguas arriba, hasta la afluencia del Río Cari- Yacu; y **al Oeste**, la cima del cerro Yanahurco de PIÑAN, las

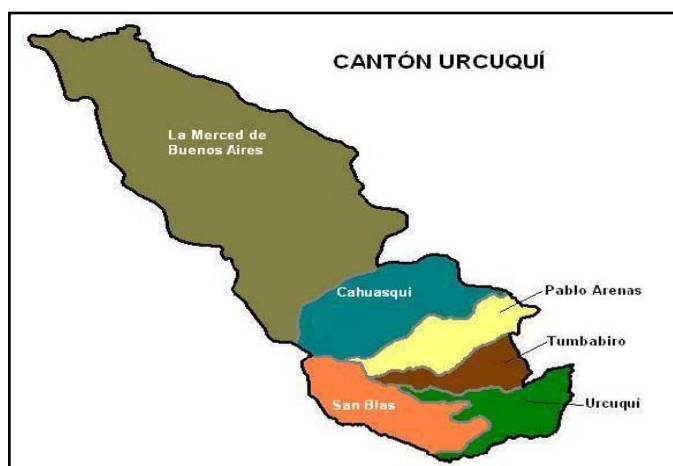
nacientes del río Buenos Aires, el Río San Francisco hasta alcanzar las nacientes del Río San Vicente. Corregimiento

El Cantón de Urcuquí agrupa las Parroquias: **San Blas.**- En diciembre de 1.946 fue elevada a la categoría de parroquia. La mayor parte de sus habitantes se dedica a la agricultura. **Tumbabiro.**- Cuya fecha de parroquialización es el 30 de agosto de 1869, se halla ubicado en un gran valle a 1.900 metros sobre el nivel del mar con un clima sub-tropical. Sus límites son: Al Norte con la parroquia de Salinas, Al Sur Urcuquí, al Este Urcuquí, y al Oeste Pablo Arenas. **Pablo Arenas.**- Fundada el 28 de marzo de 1.923. Esta parroquia se halla situada en una colina a 2.400 metros sobre el nivel del mar. Sus límites son: Al Norte La Carolina y Salinas, al Sur Tumbabiro, al Occidente Cahuasquí y al Oriente Salinas. **Cahuasquí.** Su aspecto panorámico es muy atractivo por encontrarse encerrado por montañas. La ocupación predominante es la agricultura. Sus límites son: Al Norte con la Carolina, al Sur con Pablo Arenas y parte de San Blas, al Occidente con Buenos Aires y al Oriente con Pablo Arenas. **Buenos Aires.**- Fundada el 26 de Abril de 1.941 se encuentra situada al Noroccidente de la provincia de Imbabura una altura de 2.270 metros con una variedad de clima que favorece la diversificación de la agricultura, sus límites son: Al Norte Lita, al Sur Cahuasquí e Imantag, al Occidente, la Provincia de Esmeraldas y al Oriente la Carolina.

La principal fuente turística del cantón Urcuquí es el Balneario de Chachimbiro muy conocido a nivel nacional, ubicado a 8Km. de la Parroquia de Tumbabiro; este balneario contiene piscinas de aguas termales provenientes de una vertiente natural existente en este lugar que tiene las características de ser medicinales ricas en hierro. El Cantón Urcuquí tiene una superficie de aproximadamente 767 Km², sus principales fuentes de ingresos están dados por la agricultura y ganadería.

ILUSTRACIÓN Nº 2

MAPA POLÍTICO DEL CANTÓN SAN MIGUEL DE URCUQUÍ



FUENTE: AME

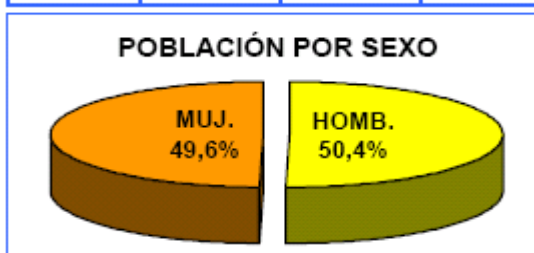
➤ POBLACIÓN.

Según datos del Censo de Población y Vivienda del 2001- SIISE 4.5, la población de Urcuquí es de 14.381 habitantes, que corresponde al 4% del total de la provincia de Imbabura. El 32% de la población es urbana, y el 68% restante se distribuye en as diferentes Parroquias. Estos indicadores ratifican el hecho de que Urcuquí está sufriendo un proceso de urbanización situación que es similar al resto de la provincia y el país.

GRÁFICO Nº1

POBLACIÓN DEL CANTÓN SAN MIGUEL DE URCUQUÍ SEGÚN ÁREAS

ÁREAS	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	14.381	7.241	7.140
URBANA	2.796	1.363	1.433
RURAL	11.585	5.878	5.707



FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2001 – SIISE 4.5

ELABORADO POR: La Autora.

➤ **EMPLEO.**

La PEA de Urcuquí es de 5.307 habitantes, de los cuales 4.333 son de las zonas rurales y 974 de la zona urbana; en donde el 81.83% son hombres y el 18.17% son mujeres. La mayor parte de la PEA del Cantón se dedica a la agricultura y ganadería.

CUADRO N°1
PEA POR SEXO SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD

ACTIVIDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	5.307	4.343	964
AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA, PESCA, SILVICULTURA	3.731	3.306	425
MANUFACTURA	228	182	46
CONSTRUCCIÓN	216	215	1
COMERCIO	256	146	110
ENSEÑANZA	91	35	56
OTRAS ACTIVIDADES	785	459	326

FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2001- SIISE 4.5

ELABORADO POR: La Autora.

GRÁFICO Nº2 POBLACIÓN PARROQUIAL POR ACTIVIDAD ECONÓMICA



FUENTE: Plan Cantonal de San Miguel de Urucuquí
ELABORADO POR: La Autora.

➤ **SALUD.**

Según los datos del Censo del 2011, el Cantón Urucuquí es el tercer Cantón más pobre de la Provincia de Imbabura. Más del 70% de hombres y mujeres son pobres en similar proporción; la extrema pobreza afecta de manera particular a la Parroquia Buenos Aires y a cerca del 50% de habitantes.

Es así como en el Cantón los niños afectados por desnutrición crónica supera el 60%, entre las principales causas de mortalidad se encuentra la diarrea y gastroenteritis de presunto origen infeccioso, es decir por causas que se pueden prevenir, seguida por enfermedades crónico degenerativas, leucemia, anemia, entre otras. En el Cantón Urucuquí existe un déficit en la dotación de recursos humanos (médicos, odontólogos, obstetras, etc.), así como de establecimientos de salud (centros, subcentros y dispensarios).

La salud es un aspecto importante a cuidar, además es un derecho de todos los ciudadanos, dentro de la actualidad en el Cantón Urucuquí la

presencia del Estado a través del Ministerio de Salud ha contribuido significativamente en el mejoramiento de los establecimientos de salud otorgando no solamente herramientas y medicinas, sino además recursos humanos tanto permanentes como pasantes (auxiliares q realizan las prácticas temporalmente) lo que permite que los habitantes con o sin recursos tengan accesibilidad a una atención médica oportuna y adecuada.

➤ **EDUCACIÓN.**

CUADRO Nº2
POBLACIÓN DE 5 AÑOS Y MÁS, POR SEXO Y ÁREAS SEGÚN NIVELES DE INSTRUCCIÓN

NIVELES DE INSTRUCCIÓN	TOTAL			HOMBRES			MUJERES		
	TOTAL	URBANO	RURAL	TOTAL	URBANO	RURAL	TOTAL	URBANO	RURAL
TOTAL	12.639	2.469	10.170	6.356	1.198	5.158	6.283	1.271	5.012
NINGUNO	1.373	120	1.253	519	34	485	854	86	768
CENTRO ALFAB.	34	12	22	13	3	10	21	9	12
PRIMARIO	8.773	1.533	7.240	4.617	778	3.839	4.156	755	3.401
SECUNDARIO	1.472	541	931	701	256	445	771	285	486
POST BACHILLERATO	30	11	19	12	5	7	18	6	12
SUPERIOR	240	125	115	116	56	60	124	69	55
POSTGRADO	1	1	0	0	0	0	1	1	0
NO DECLARADO	716	126	590	378	66	312	338	60	278

El promedio de años aprobados por la población de 10 años y más (escolaridad media) para el Cantón San Miguel de Urcuquí es de 4,7 años, para la población del área urbana es de 6,0 años y para el área rural 4,4 años. Para hombres 4,8 y para mujeres 4,6 años

FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2001.

ELABORADO POR: Cámara de Agricultura de la Primera Zona

En el Cantón Urcuquí el 10.86% de la población no tienen ningún nivel de instrucción, el nivel de educación primaria representa el 69.41% de la población, le sigue la secundaria con un 11.65%, en tanto que únicamente el 1.90% tienen instrucción superior dentro de este nivel el sector rural representa una mejor situación con respecto al área urbana,

pues las mujeres presentan una ligera ventaja en educación en relación a los hombres. La población de Urucuquí tiene indicadores muy bajos de instrucción superior por falta de recursos.

Para ello actualmente el Gobierno Municipal de Urucuquí, está desarrollando un programa de alfabetización, con el que aspira reducir los porcentajes actuales a menos del 4% en dos años.

➤ **VIVIENDA.**

CUADRO Nº 3

VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS, POR TIPO DE VIVIENDA, SEGÚN PARROQUIAS

VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS, POR TIPO DE VIVIENDA, SEGÚN PARROQUIAS									
PARROQUIAS	TOTAL VIVIENDAS	TIPO DE VIVIENDA							
		CASA O VILLA	DEPARTAMENTO	CUARTOS EN INQUIL.	MEDIA-GUA	RANCHO	COVACHA	CHOZA	OTRO
TOTAL CANTÓN	3.493	2.893	35	114	370	42	6	31	2
URCUQUÍ (URBANO)	700	593	18	40	48	-	-	-	1
PERIFERIA	397	333	2	-	55	1	-	6	-
CAHUASQUI	469	406	4	7	47	1	1	3	-
LA M. DE BUENOS AIRES	351	245	-	33	19	38	-	16	-
PABLO ARENAS	476	403	4	10	53	1	3	2	-
SAN BLAS	685	569	3	7	102	-	1	3	-
TUMBABIRO	415	344	4	17	46	1	1	1	1

FUENTE: INEC

ELABORADO POR: Municipio San Miguel de Urucuquí

Según los datos del Censo del 2001, existe un 74% de viviendas propias a nivel del Cantón Urucuquí, y por Parroquias la de San Blas y Pablo Arenas superan el 80%, seguida de Cahuasquí, Buenos Aires, Tumbabiro y el centro de Urucuquí; permitiendo en el sector rural un alojamiento a gran parte de la población, la mayoría de las viviendas

presentan condiciones básicas y adecuadas para un normal desarrollo humano.

➤ **SERVICIOS BÁSICOS.**

CUADRO Nº 4

VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS, SEGÚN SERVICIOS QUE DISPONE Y TIPO DE LA TENDENCIA DE LA VIVIENDA

ABASTECIMIENTO DE AGUA			PRINCIPAL COMBUSTIBLE PARA COCINAR		
TOTAL	3.493	100,0	TOTAL	3.493	100,0
RED PÚBLICA	2.778	79,5	GAS	2.362	67,6
POZO	145	4,2	ELECTRICIDAD	8	0,2
RÍO O VERTIENTE	486	13,9	GASOLINA	2	0,1
CARRO REPARTIDOR	40	1,1	KÉREX O DIESEL	7	0,2
OTRO	44	1,3	LEÑA O CARBÓN	1.090	31,2
			OTRO	2	0,1
			NO COCINA	22	0,6

ELIMINACIÓN DE AGUAS SERVIDAS			TIPO DE TENENCIA		
TOTAL	3.493	100,0	TOTAL	3.493	100,0
RED PÚBL. DE ALCANTARILLADO	1.927	55,2	PROPIA	2.580	73,9
POZO CIEGO	476	13,6	ARRENDADA	446	12,8
POZO SÉPTICO	286	8,2	EN ANTICRESIS	12	0,3
OTRA FORMA	804	23,0	GRATUITA	314	9,0
			POR SERVICIOS	112	3,2
			OTRO	29	0,8

SERVICIO ELÉCTRICO			SERVICIO TELEFÓNICO		
TOTAL	3.493	100,0	TOTAL	3.493	100,0
SI DISPONE	2.988	85,5	SI DISPONE	454	13,0
NO DISPONE	505	14,5	NO DISPONE	3.039	87,0

FUENTE: INEC

ELABORADO POR: Municipio San Miguel de Urququí

ABASTECIMIENTO DE AGUA.- El agua potable llega a las viviendas a través de la red pública que abastece al 79,5% de la población, sin embargo existe mucha escasez, pues la cobertura permanente de agua dentro de las viviendas a nivel cantonal es de apenas el 39.4%; además el 13.9% de la población se abastece de agua del río y/o vertiente, el 4% lo sacan de los pozos. Es así como la población que no dispone de

abastecimiento de la red pública está más expuesta a adquirir enfermedades por falta de salubridad, esto se da más en los sectores rurales que por estar dispersos no acceden a una fuente segura de aprovisionamiento de agua.

ELIMINACIÓN DE AGUAS SERVIDAS.- El 55% de las viviendas disponen de la red pública de alcantarillado, mientras que el 14% de las viviendas elimina sus aguas servidas a través de mecanismos emergentes como el pozo ciego, es decir que será sellado al concluir de uso y pozo séptico el 8%. Lo preocupante es que un porcentaje elevado del 23% lo hacen de otra forma que puede ser el traspatio, la huerta, etc., esta situación demuestra el abandono y la despreocupación de las autoridades, que se puede convertir en una bomba de tiempo que puede explotar con una terrible epidemia en pleno siglo XXI.

SERVICIO ELÉCTRICO.- En cuanto al servicio eléctrico a nivel cantonal existe una cobertura importante del 85,5% de la población, mientras que el 14,5% restante no tiene acceso a este servicio especialmente en las comunidades distantes, siendo la Parroquia de Buenos Aires, la zona de menos cobertura, pues presenta un 44,44% de electrificación, es decir más de la mitad de las viviendas carecen de este importante servicio.

SERVICIO TELEFÓNICO.- De acuerdo a los datos del Censo del 2001, apenas el 13% de la población tiene servicio telefónico, mientras que el 87% no dispone del servicio por falta de recursos económicos y de cobertura.

PRINCIPAL COMBUSTIBLE PARA COCINAR.- El 67,6% de la población del Cantón Urcuquí utiliza el gas como combustible para cocinar y la leña o

carbón en segundo lugar con el 31,2%, los otros combustibles casi no son utilizados, cabe mencionar que la tala de vegetación especialmente de árboles nativos ha sido la principal fuente de abastecimiento de leña como combustible para la cocina esto se puede dar por la facilidad de acceder a éstos, y por no disponer de recursos para adquirir los otros combustibles, pero es necesario reemplazar esta costumbre porque afecta a la biodiversidad.

➤ **POBREZA.**

El Cantón Urcuquí es el tercer Cantón más pobre de la Provincia de Imbabura, más del 70% de hombres y mujeres son pobres en similar proporción; la extrema pobreza afecta de manera particular casi al 50% de los habitantes de la Parroquia Buenos Aires.

➤ **AGRICULTURA.**

El 55% de la población se dedica a la agricultura, y los principales productos que se cultivan en esta zona son en su mayor parte la caña de azúcar, fréjol, maíz, arveja, hortalizas, verduras y frutas como el aguacate, las guayabas y chirimoyas. Actualmente la vocación agrícola del Cantón ha aumentado la siembra de tomate de árbol, naranjilla, alfalfa y pastizales, sin dejar de lado el surgimiento de empresas florícolas, cuya productividad es comercializada en mercados nacionales e internacionales. Dentro de estas se encuentra empresas como: Florlot en San José, Plantación Esmeralda en la comunidad La Victoria, Amaflor en Tapiapamba.

El aguacate es uno de los principales productos de esta parte de la provincia ya que los agricultores de esta zona consideran que la producción es conveniente por su gran demanda a nivel de mercados de

la provincia y del país. Las perspectivas comerciales del aguacate han demostrado ser positivas. Actualmente es un cultivo en expansión. Las principales variedades comerciales de exportación han sido HASS, FUERTE, y NABAL (guatemalteco-mexicano). El aguacate posee valiosísimas propiedades alimenticias por su alto contenido de aceite (de 12 a 30%) y proteínas (de 3 a 4%), además de su contenido de hidratos de carbono, vitamínico y mineral. Esas características le confieren grandes posibilidades en el aumento de su consumo en la dieta humana. Actualmente se está desarrollando su industrialización en la producción de alimentos, extracción de aceites y productos farmacológicos.

En el cantón Urcuquí no gozan de canales de riego permanentes, y en proyección se encuentra un canal de riego de Piñán que bañará aproximadamente un 50% de las tierras cultivables y dará paso a un mejor desarrollo de este Cantón. Con la construcción de este canal la gran mayoría de los propietarios de estas tierras se beneficiarán por cuanto existirá mayor afluencia de agua para la producción agrícola.

La ganadería ocupa el 30% de las actividades a las que se ocupa la población, producen ganado de carne y ganado de leche, los mismos que son comercializados a nivel cantonal y provincial, fundamentalmente a empresas de lácteos.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la incidencia que tiene la exportación del Aguacate Hass del Cantón Urcuquí al Mercado Español en el desarrollo Socio-Económico.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1.3.2.1. Realizar un análisis situacional de la comercialización del Aguacate Hass del Cantón Urcuquí al Mercado Español.

1.3.2.2. Establecer las bases teóricas – científicas que sustenten el proyecto como alternativa socio económica.

1.3.2.3. Realizar un estudio de mercado para conocer la oferta, demanda, canales de distribución y precios del Aguacate Hass.

1.3.2.4. Determinar las variables socio - económicas que midan la incidencia de la exportación del Aguacate Hass en el Cantón Urcuquí.

1.3.2.5. Diseñar una propuesta para exportar adecuadamente el Aguacate Hass mediante el establecimiento de un Centro de Acopio, con el fin de beneficiar tanto al agricultor como el consumidor.

1.3.2.6. Analizar los impactos económicos, sociales, y ambientales mediante una investigación de campo, y determinar las conclusiones y recomendaciones del proyecto.

1.3.3. VARIABLES DIAGNÓSTICAS E INDICADORES.

1.3.3.1. Variable: Comercialización.

- Mano de Obra.
- Transporte.
- Estrategias de venta.

1.3.3.2. Variable: Estudio de mercado.

- Producto.
- Importaciones.
- Exportaciones.
- Demanda.
- Oferta.
- Precio.
- Canales de distribución.
- Competencia.

1.3.3.3. Variable: Económica.

- Población.
- Actividades Económicas.
- Pobreza.
- Empleo.
- Ingresos.
- Comercio.

1.3.3.4. Variable: Social.

- Vivienda.
- Servicios Básicos.
- Salud.
- Educación.

1.3.3.5. Variable: Centro de Acopio.

- Infraestructura.
- Estudio financiero.
- Talento humano.

1.4. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

**CUADRO N°5
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA**

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	PÚBLICO
Realizar un análisis situacional de la comercialización del Aguacate Hass del Cantón Urcuquí al Mercado Español.	Comercialización.	Mano de Obra Transporte Estrategias de venta	Encuesta Encuesta Encuesta	Productores Productores Productores
Realizar un estudio de mercado para conocer la oferta, demanda, canales de distribución y precios del Aguacate Hass.	Estudio de mercado.	Producto Demanda Oferta Precio Canales de distribución Competencia	Encuesta Investigación del mercado en destino. Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta	Productores CORPEI MCE Productores Productores Productores Productores
Determinar las variables socio económicas que midan la incidencia de la exportación del Aguacate Hass en el Cantón Urcuquí.	Económicas	Población Actividades económicas Pobreza Empleo Ingresos	Investigación Investigación Investigación Encuesta Encuesta	INEC INEC INEC Productores Productores

	Sociales	Educación Vivienda Servicios básicos Salud	Investigación Investigación Investigación Investigación	INEC INEC INEC INEC
Diseñar una propuesta para exportar adecuadamente el Aguacate Hass mediante el establecimiento de un Centro de Acopio, con el fin de beneficiar tanto al agricultor como al consumidor.	Centro de Acopio	Infraestructura Estudio financiero Talento humano	Encuesta	Productores

ELABORADO POR: La Autora.

AÑO: 2.011

1.5. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

La presente investigación tomó como unidad de análisis solamente a los productores del Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

Mediante información obtenida a través del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), se determinó que existen alrededor de 200 productores dedicados al cultivo del Aguacate Hass, incluyendo en ello grandes y pequeños productores de todo el Cantón

Por lo que se procede a determinar una muestra.

1.6. DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

$$n = \frac{N * d^2 * z^2}{(N - 1) \epsilon^2 + d^2 * z^2}$$

EN DONDE:

n: Tamaño de la Muestra.

N: Número total de elementos que conforman la población.

z: Valor estandarizado en función del grado de confiabilidad de la muestra calculada, considerando un 95% de confiabilidad para la muestra seleccionada, entonces el valor a asumir es igual a **1.96**.

ε: Error asumido en el cálculo. Toda expresión que se calcula contiene un error de cálculo debido a las aproximaciones decimales que surgen en la división de decimales, error en la selección de la muestra, entre otras, por lo que este error se puede asumir entre un 1 hasta un 10%; es decir que se asume en valores de probabilidad correspondiente entre un 0.01 hasta un 0.1. Es así que según la tabla de referencia para $N > 10$ se asume $\epsilon = 0.05$ (un error del 5%).

d: Varianza, población respecto a las principales características que se va a representar, es un valor constante que equivale a 0.25, ya que la desviación típica tomada como referencia es 0.5.

$$n = \frac{(200) * (0.25) * (1.96)^2}{(200 - 1) * (0.05)^2 + (0.25) * (1.96)^2}$$

$$n = \frac{192.08}{1.4579}$$

$$n = 132$$

De los 200 productores que conforman la población objeto de estudio, obtuvimos una muestra de 132 encuestas que se deben aplicar a los productores de las diferentes parroquias.

1.7. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

1.7.1. INFORMACIÓN PRIMARIA

Para recabar mejor los datos y con el propósito de tener un diagnóstico definido que permitió avanzar en la investigación se utilizó la técnica de la encuesta, la cual se aplicó directamente a los productores del Aguacate Hass, los mismos que se encuentran en la Cantón Urcuquí, Provincia de Imbabura con la finalidad de que esta información sea real.

1.7.2. INFORMACIÓN SECUNDARIA

La realización de este diagnóstico está basada en un conocimiento científico sólido, el mismo que se obtuvo de libros, revistas, documentos, los cuales respaldan la investigación para su buen desarrollo y consolidación.

1.8. EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN.

Se ordenó y clasificó la información obtenida aplicando la técnica estadística de tabulación de datos, mediante el sistema de conteo, verificación, frecuencias y análisis en cada una de las preguntas formulas.

1.8.1. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

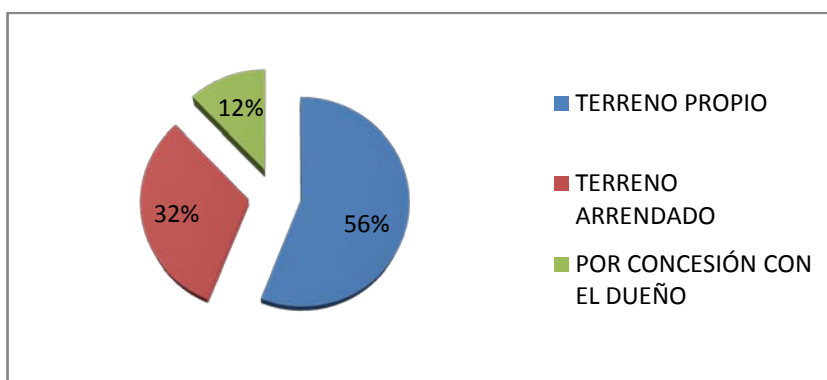
Encuesta aplicada a los productores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

1. ¿EN QUÉ TIPO DE TERRENO PRODUCE USTED EL AGUACATE HASS?

CUADRO Nº 6: TIPO DE TERRENO

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TERRENO PROPIO	74	56 %
TERRENO ARRENDADO	42	32 %
POR CONCESIÓN CON EL DUEÑO	16	12 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 3: TIPO DE TERRENO



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

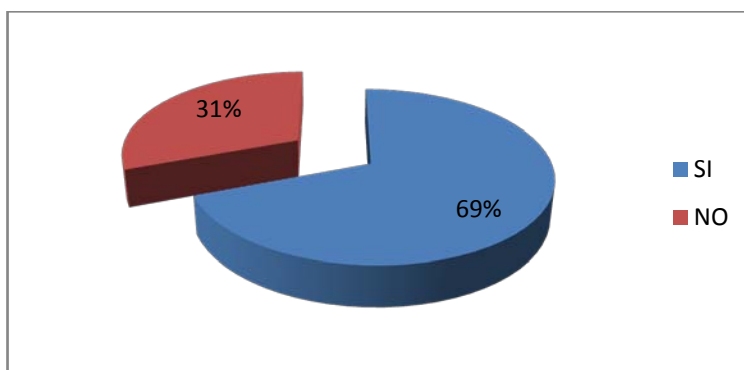
Según la encuesta realizada, la mayoría de agricultores cuentan con terrenos propios para la producción del Aguacate Hass, en tanto que un menor porcentaje cuentan con terrenos arrendados o tienen por concesión para la producción de aguacate; lo que le permite al agricultor abaratar costos ya que muchos de ellos tienen sus propias tierras destinadas exclusivamente a la producción de esta fruta.

2. ¿CONTRATA USTED MANO DE OBRA PARA LA PRODUCCIÓN DEL AGUACATE HASS?

CUADRO Nº 7: CONTRATACIÓN DE MANO DE OBRA

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	91	69 %
NO	41	31 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 4: CONTRATACIÓN DE MANO DE OBRA



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

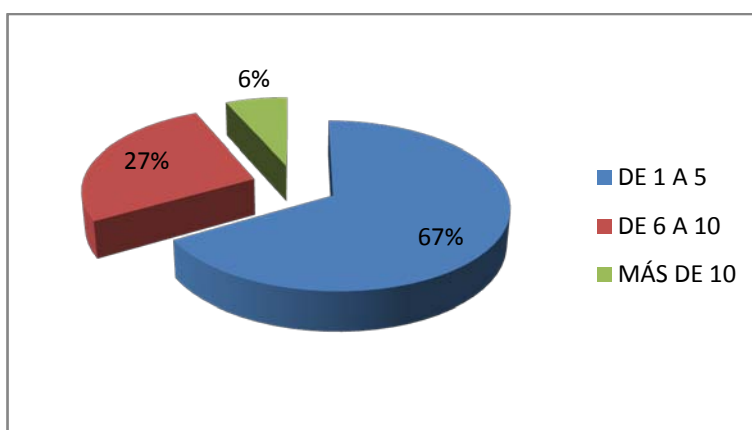
De acuerdo a la información obtenida, la mayor parte de agricultores contrata mano de obra para la producción del Aguacate Hass, en tanto que solo unos pocos no lo hacen, de tal forma que se genera una fuente de empleo para muchos agricultores mejorando en cierta forma sus calidades de vida.

3. ¿CUÁNTOS EMPLEADOS NECESITA PARA LA PRODUCCIÓN DEL AGUACATE HASS?

CUADRO Nº 8: REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DE 1 A 5	61	67 %
DE 6 A 10	25	27 %
MÁS DE 10	5	6 %
TOTAL	91	100 %

GRÁFICO Nº 5: REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

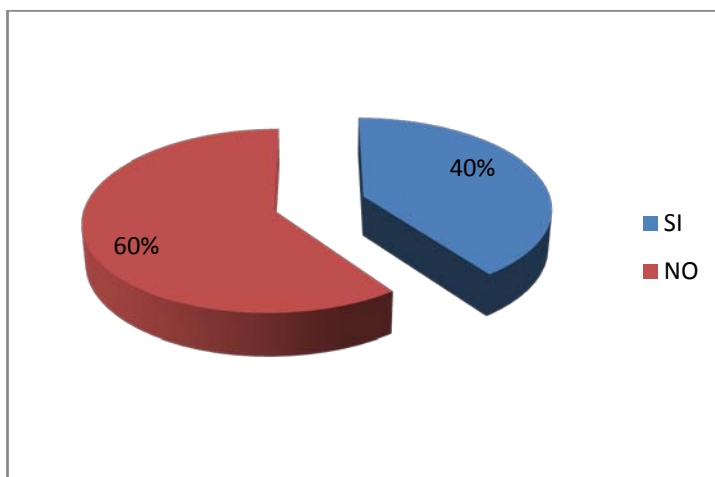
De acuerdo a los productores que contratan mano de obra para la producción del Aguacate Hass, en su mayoría contratan entre 1 a 5 empleados, mientras que en menor cantidad contratan entre 6 a 10 empleados y solo un mínimo porcentaje contratan más de 10 empleados; debido a que la mayoría de productores trabajan con toda su familia por lo no requiere mucha mano de obra contratada y le permite disminuir sus costos.

4. ¿CUENTA CON TRANSPORTE PROPIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL AGUACATE HASS?

CUADRO Nº 9: TRANSPORTE PARA LA COMERCIALIZACIÓN

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	53	40 %
NO	79	60 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 6: TRANSPORTE PARA LA COMERCIALIZACIÓN



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urququí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

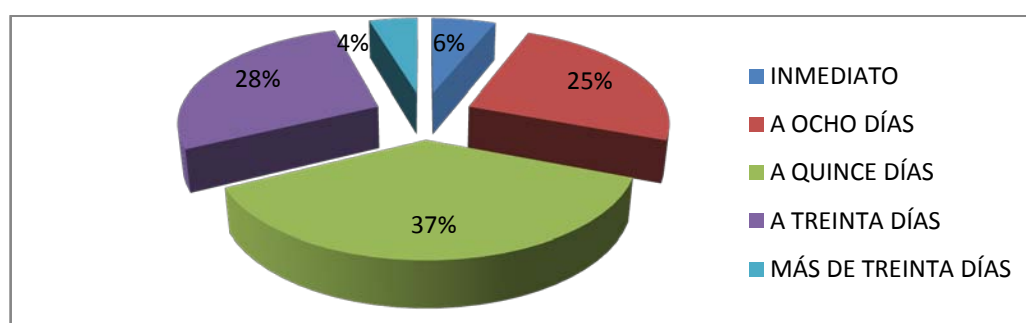
Más de la mitad de los productores encuestados no cuentan con transporte propio para la comercialización del Aguacate Hass, y solo un menor porcentaje cuenta con ello; lo que provoca que la mayoría de los productores que no tienen vehículo esperen en sus domicilios a intermediarios para entregar la producción a un precio muy bajo, sin lograr recuperar muchas veces ni la inversión.

5. AL MOMENTO DE VENDER SU PRODUCTO, ¿A QUÉ PLAZO LE PAGA EL COMPRADOR?

CUADRO Nº 10: PLAZO DE PAGO

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
INMEDIATO	8	6 %
A OCHO DÍAS	33	25 %
A QUINCE DÍAS	49	37 %
A TREINTA DÍAS	37	28 %
MÁS DE TREINTA DÍAS	5	4 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 7: PLAZO DE PAGO



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

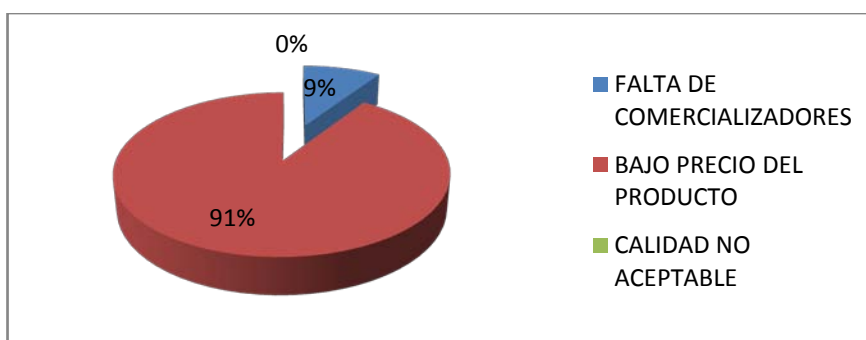
De acuerdo con la información obtenida, al momento de vender el aguacate a la mayoría de los productores el comprador le paga en un plazo de 15 días, en tanto que a un porcentaje menor se les paga en un plazo de 8 y 30 días, y solo a un porcentaje mínimo de productores se les cancela en un plazo de más de treinta días, lo que les permite obtener el recurso económico para solventar en cierta forma sus gastos personales y familiares en un tiempo no muy lejano, mientras que los productores que cobran en un plazo de más de treinta días es porque entregan grandes cantidades a terceras personas fuera del cantón.

6. ¿CUÁL DE LAS SIGUIENTES DIFICULTADES SE LE PRESENTA CON MAYOR FRECUENCIA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO?

CUADRO Nº 11: DIFICULTADES PARA LA COMERCIALIZACIÓN

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FALTA DE COMERCIALIZADORES	12	9 %
BAJO PRECIO DEL PRODUCTO	120	91 %
CALIDAD NO ACEPTABLE	0	0 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 8: DIFICULTADES PARA LA COMERCIALIZACIÓN



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

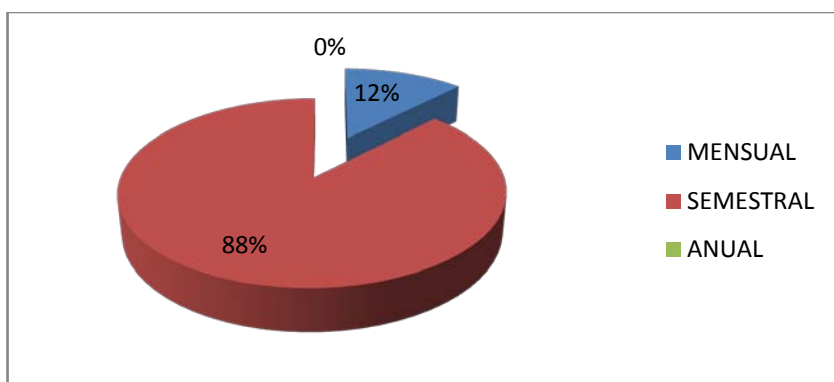
Según la información obtenida, casi en su totalidad, los productores señalan que una de las principales dificultades que se les presenta para comercializar el Aguacate Hass es el bajo precio y un mínimo porcentaje señala que es por la falta de comercializadores, y ninguno por calidad no aceptable; debido a que la zona es apta para el cultivo del aguacate, por lo que en su mayoría es un producto de calidad. El problema es la falta de un mercado fijo, por lo que gran parte de la producción se entrega desde los domicilios de los productores en las diferentes parroquias del Cantón a intermediarios que los reciben a un precio muy bajo.

7. ¿CADA QUÉ TIEMPO COSECHA USTED EL AGUACATE HASS?

CUADRO Nº 12: TIEMPO DE COSECHA

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENSUAL	16	12 %
SEMESTRAL	116	88 %
ANUAL	0	0 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 9: TIEMPO DE COSECHA



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urququí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

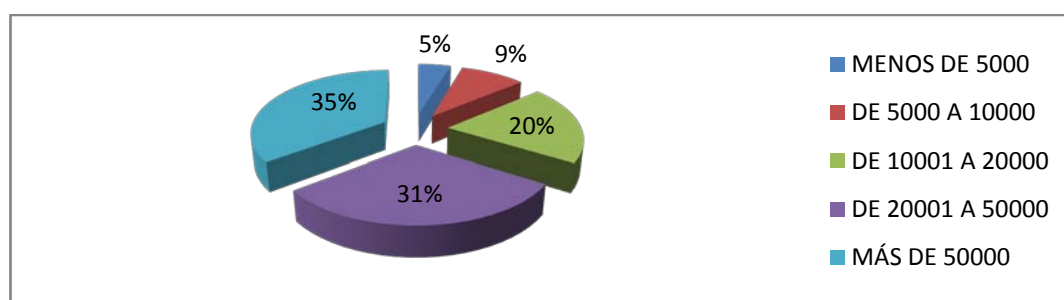
Según la encuesta, casi en su totalidad los productores del Aguacate Hass coinciden que el tiempo de cosecha es semestral, mientras que un pequeño porcentaje cosecha mensualmente, y ninguno cosecha en forma anual, esto debido a las estaciones climáticas que tiene el Ecuador, lo que les permite mantener una cosecha permanente y abastecer a otros mercados como el español que por sus estaciones ciertas temporadas tienen escasez de la fruta.

8. ¿QUÉ CANTIDAD DE AGUACATE HASS PRODUCE POR COSECHA?

CUADRO Nº 13: PRODUCCIÓN DE AGUACATE

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE 5.000	7	5 %
DE 5.000 A 10.000	12	9 %
DE 10.001 A 20.000	26	20 %
DE 20.001 A 50.000	41	31 %
DE 50.000 EN ADELANTE	46	35 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 10: PRODUCCIÓN DE AGUACATE



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

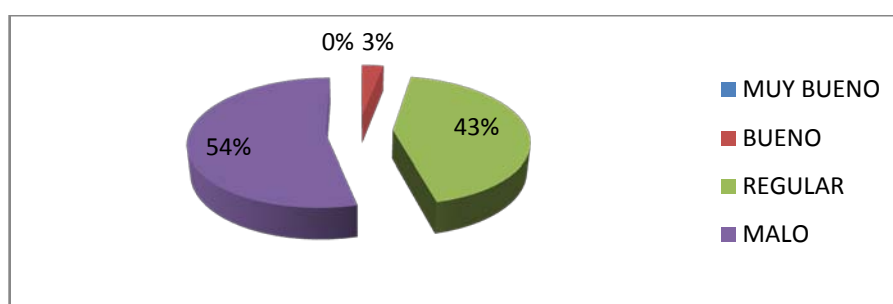
De acuerdo con la información obtenida, la mayoría de productores encuestados produce por cosecha más de 50.000; mientras que un menor porcentaje produce por cosecha de 5.000 a 10.000 y un mínimo porcentaje produce por cosecha menos de 5.000, esto se da debido a que una planta puede llegar a producir de 1500 a 5000 frutos dependiendo de su edad, por lo que los productores que cosechan menos de 5000 se debe a que sus plantas recién empiezan a producir, todo ello significa que el cantón cuenta con la producción necesaria para la exportación de la fruta.

9. ¿EL PAGO QUE RECIBE POR PARTE DEL COMERCIANTE EN LA VENTA DEL AGUCATE HASS ES

CUADRO Nº 14: PRECIO DEL AGUACATE

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY BUENO	0	0 %
BUENO	4	3 %
REGULAR	57	43 %
MALO	71	54 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 11: PRECIO DEL AGUACATE



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

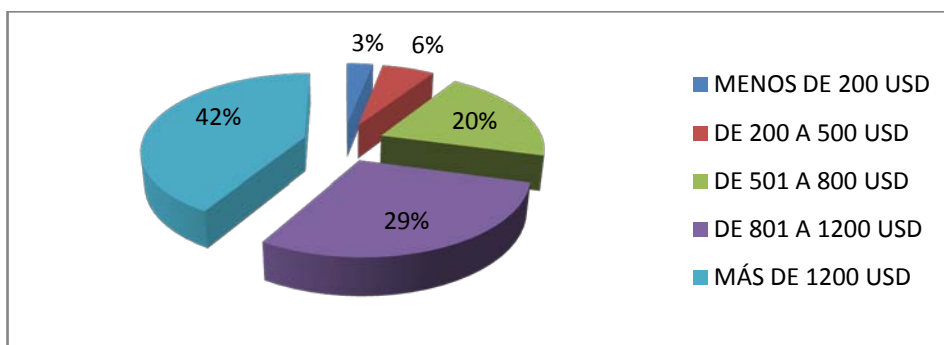
Mediante la información obtenida, más de la mitad de los productores encuestados concuerdan que el pago que perciben por el Aguacate Hass es malo, mientras que un porcentaje menor opina que el precio que reciben por parte del comerciante es regular y solo un mínimo porcentaje opina que el precio recibido por la fruta es bueno, en tanto que ninguno de los productores piensa el precio sea muy bueno, ya que solo para los productores que entregan en grandes cantidades fuera del cantón el precio es bueno, no así para aquellos que venden en sus propias parroquias a intermediarios que se benefician de la fruta pagando valores bajos al productor, esto debido a que no tienen un mercado meta ni tampoco compradores fijos.

10. ¿CUÁL ES SU INGRESO POR COSECHA?

CUADRO Nº 15: INGRESOS

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE 200 USD	4	3 %
DE 200 A 500 USD	8	6 %
DE 501 A 800 USD	26	20 %
DE 801 A 1.200 USD	38	29 %
MÁS DE 1.200 USD	56	42 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 12: INGRESOS



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

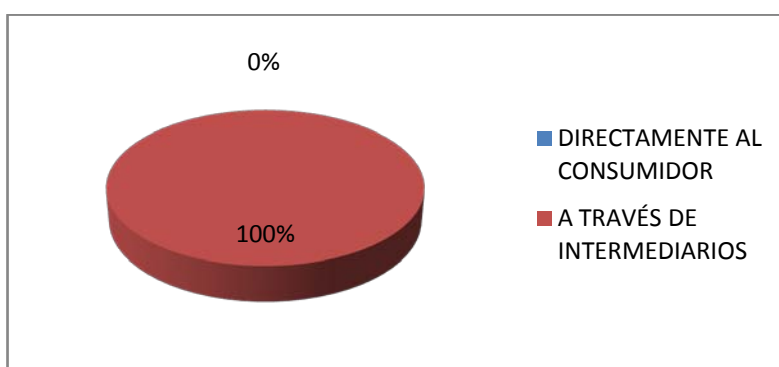
De acuerdo con la información obtenida, la mayoría de los productores tienen un ingreso mayor a los 1.200 USD por cosecha; en tanto que un menor porcentaje tienen unos ingresos por cosecha entre los rangos de 801 a 1.200 USD y de 501 a 800 USD, mientras que un mínimo porcentaje tienen unos ingresos entre 200 a 500 USD y menos de 200 USD, debido a que si se vende en grandes cantidades existe un margen de rentabilidad más alto, y más aún si se cuenta con compradores y mercados fijos; esto demuestra que la producción del Aguacate es rentable para el productor.

11. ¿CUÁL ES LA FORMA DE COMERCIALIZACIÓN DEL AGUACATE HASS?

CUADRO Nº 16: FORMA DE COMERCIALIZACIÓN

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DIRECTAMENTE AL CONSUMIDOR	0	0 %
A TRAVÉS DE INTERMEDIARIOS	132	100 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 13: FORMA DE COMERCIALIZACIÓN



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

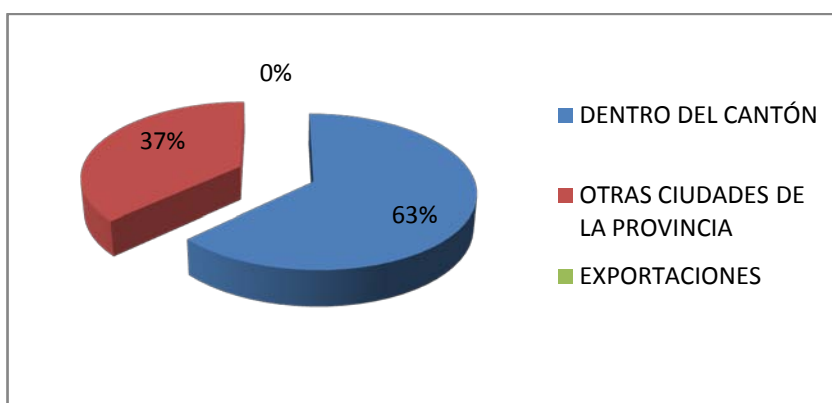
Según la información obtenida la totalidad de los productores del Aguacate Hass coinciden que comercializan su producto a través de intermediarios los mismos que a su vez venden el producto a mayor precio por su gran calidad y tamaño.

12. ¿EN QUÉ MERCADOS ENTREGA EL AGUACATE HASS?

CUADRO Nº 17: MERCADOS

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DENTRO DEL CANTÓN	83	63 %
OTRAS CIUDADES DE LA PROVINCIA	49	37 %
EXPORTACIONES	0	0 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 14: MERCADOS



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

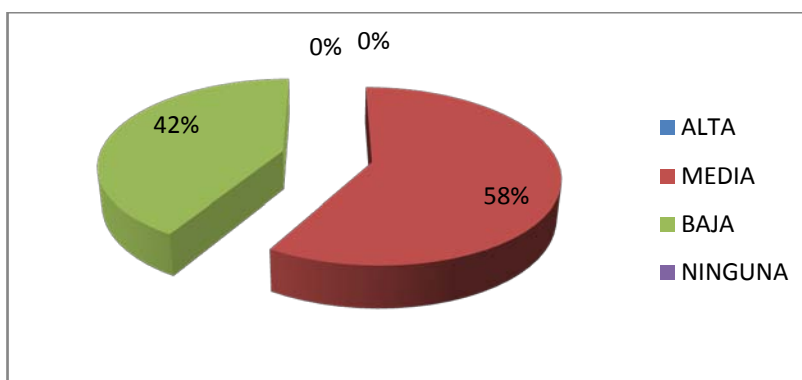
De acuerdo con la información, más de la mitad de los productores entregan el Aguacate Hass dentro del Cantón Urcuquí; mientras un menor porcentaje entrega en otras ciudades de la provincia; en tanto que ningún productor exporta, lo que perjudica radicalmente la rentabilidad del productor al vender a precios muy bajos dentro de sus parroquias.

13. CREE USTED QUE LA PRODUCCIÓN DEL AGUACATE HASS EN OTROS CANTONES DE LA PROVINCIA ES...

CUADRO Nº 18: COMPETENCIA

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALTA	0	0 %
MEDIA	77	58 %
BAJA	55	42 %
NINGUNA	0	0 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 15: COMPETENCIA



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

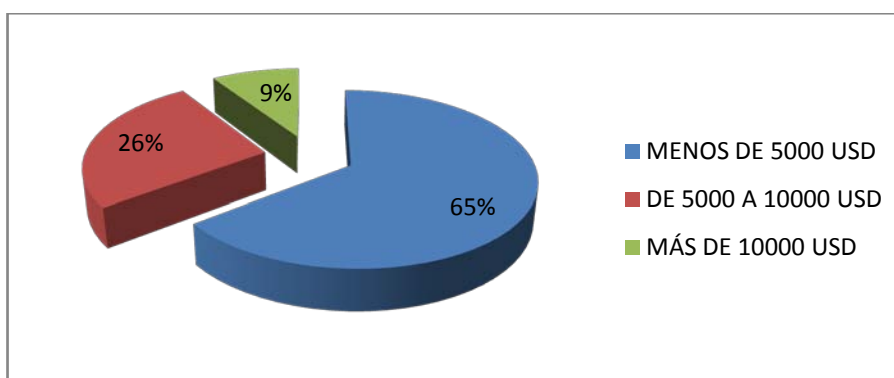
Con respecto a la información obtenida, más de la mitad de los productores encuestados opina que la producción del Aguacate Hass en otros cantones de la Provincia de Imbabura es media, mientras que un menor porcentaje opinan que la producción en otros cantones es baja, en tanto que ninguno de los productores piensan que la producción es alta o que no existe, debido a que el Aguacate Hass es una variedad que se está cultivando recientemente en el Ecuador.

14. ¿CON QUÉ CAPITAL INICIAL CUENTA EL AGRICULTOR PARA LA PRODUCCIÓN DEL AGUACATE HASS?

CUADRO Nº 19: CAPITAL INICIAL

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE 5.000 USD	86	65 %
DE 5.000 A 10.000 USD	34	26 %
MÁS DE 10.000 USD	12	9 %
TOTA	132	100 %

GRÁFICO Nº 16: CAPITAL INICIAL



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

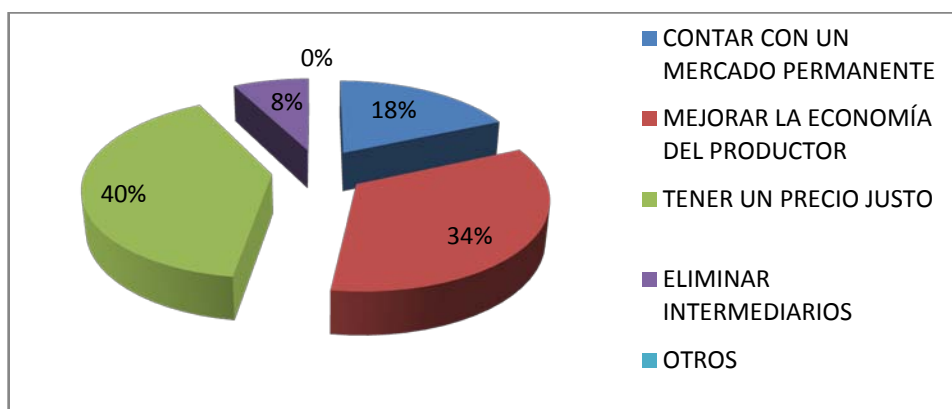
Según la información obtenida, más de la mitad de los productores del Aguacate Hass, cuenta con un capital inicial menor a 5.000 dólares, mientras que un menor porcentaje cuenta con un capital inicial de 5.000 a 10.000 dólares, en tanto que un mínimo porcentaje cuenta con un capital inicial de más de 10.000 dólares, puesto que la producción no requiere de grandes inversiones, debido a que se está tratando de cultivar el aguacate con menos contaminantes químicos, y la planta en sí no necesita de un permanente cuidado.

15. ¿QUÉ BENEFICIOS CONSIDERA USTED QUE OBTENDRÍA EL PRODUCTOR DEL AGUACATE HASS AL MOMENTO DE EXPORTAR EL PRODUCTO?

CUADRO Nº 20: BENEFICIOS DE LA EXPORTACIÓN

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CONTAR CON UN MERCADO PERMANENTE	24	18 %
MEJORAR LA ECONOMÍA DEL PRODUCTOR	45	34 %
TENER UN PRECIO JUSTO	53	40 %
ELIMINAR INTERMEDIARIOS	10	8 %
OTROS	0	0 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 17: BENEFICIOS DE LA EXPORTACIÓN



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

De acuerdo con la información alcanzada, la mayoría de los productores consideran como beneficios al momento de exportar el Aguacate Hass tener un precio justo de la fruta y mejorar la economía del productor; en tanto que un menor porcentaje piensan que el beneficio sería contar con un mercado permanente; mientras que un mínimo porcentaje opinan que sería el eliminar intermediarios; y ninguno considera que exista otros

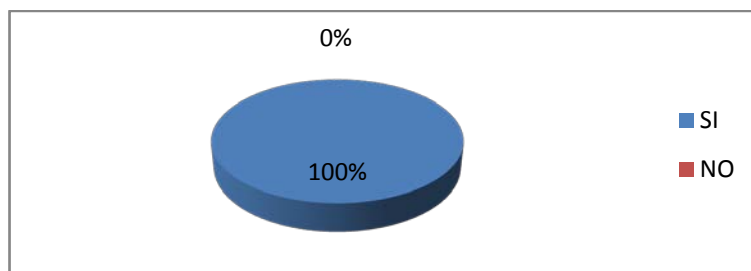
beneficios de los propuestos, es así como al contar con un mercado permanente, se tendría un precio fijo lo que notablemente contribuiría a mejorar la economía no solo del productor sino también de las personas involucradas indirectamente en la producción y comercialización de la fruta.

16. ¿CREE USTED QUE DEBERÍA HABER EN EL CANTÓN UN CENTRO DE ACOPIO DE AGUACATE HASS PARA EXPORTAR?

CUADRO Nº 21: REQUERIMIENTO DE UN CENTRO DE ACOPIO

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	132	100 %
NO	0	0 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 18: REQUERIMIENTO DE UN CENTRO DE ACOPIO



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

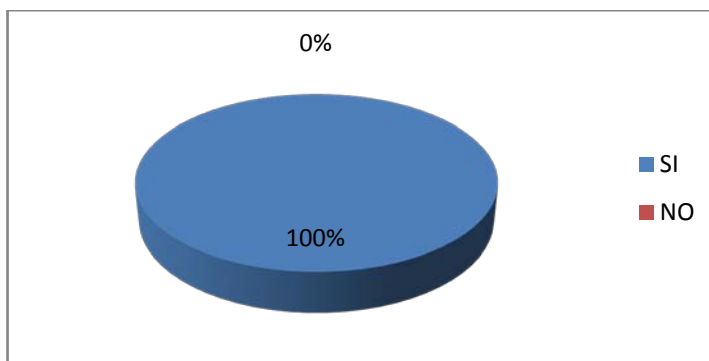
Según la información obtenida, la totalidad de los productores concuerdan en que debería existir en el Cantón Urcuquí un Centro de Acopio de Aguacate Hass para exportar, puesto que esto ayudaría notablemente a una adecuada comercialización de la fruta beneficiándose directamente el productor debido a que entregaría la fruta fresca y se conservará en la misma condición hasta llegar al punto meta, sin tener con ello desperdicios por maltrato o madurez de la fruta.

17. ¿LE INTERESARÍA PARTICIPAR EN ESTE PROYECTO PARA EXPORTAR EL AGUACATE HASS?

CUADRO Nº 22: INTERÉS POR EXPORTAR

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	132	100 %
NO	0	0 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 19: INTERÉS POR EXPORTAR



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

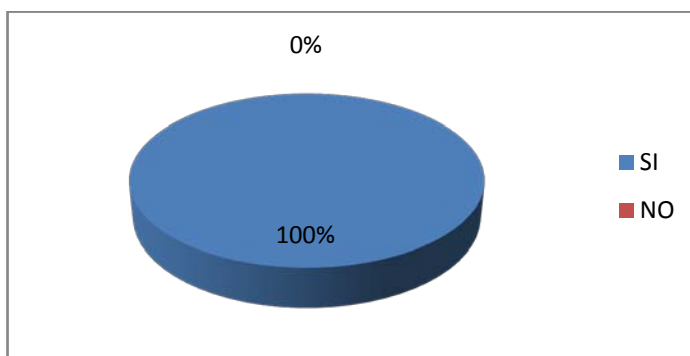
La totalidad de los productores del Aguacate Hass encuestados están de acuerdo en participar en este proyecto para la exportación de la fruta, puesto que están consientes de los beneficios que trae consigo la exportación, mismos que palparon durante el tiempo que exportaron.

18. ¿CONSIDERA NECESARIO CONTAR CON CURSOS DE CAPACITACIONES PARA PRODUCIR Y EXPORTAR ADECUADAMENTE EL AGUACATE HASS?

CUADRO Nº 23: CAPACITACIÓN

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	132	100 %
NO	0	0 %
TOTAL	132	100 %

GRÁFICO Nº 20: CAPACITACIÓN



FUENTE: Encuesta a los agricultores de Aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

ANÁLISIS

Según la información recopilada, la totalidad de los productores encuestados considera necesario contar con cursos de capacitaciones para producir y exportar adecuadamente el Aguacate Hass, ya que se requiere tener un mayor conocimiento de los pasos a seguir para conseguir una buena producción y una adecuada exportación.

1.9. CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AOR (ALIADOS, OPONENTES, OPORTUNIDADES Y RIESGOS)

CUADRO Nº 24

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra disponible. • La calidad del producto es muy buena y por lo tanto competitiva. • La rentabilidad que se obtiene es atractiva para el agricultor cuando se vende al por mayor. • El monto de inversión no es muy alto por lo que cualquier persona puede iniciarse en este cultivo. • Existe interés de los agricultores por iniciar un grupo de exportación. • Nueva alternativa de ingresos para las familias del Cantón. 	<ul style="list-style-type: none"> • El mercado local tiene gran cantidad de oferentes. • Bajo precio del producto cuando la venta solo es en el mercado interno. • Escasa tecnología para la producción. • Pasa mucho tiempo desde que se siembra la planta para la cosecha de la fruta.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> • Existe un conocimiento básico de la producción por parte de los agricultores. • La calidad del suelo es la adecuada para el producto. • El clima es favorable para el desarrollo y crecimiento en menor tiempo. • Existe mercados dentro del país y fuera de él. • Se puede elaborar derivados del producto. • Existe acceso a créditos blandos. • La fruta es muy apetecida en mercados extranjeros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambios climáticos constantes. • Enfermedades y plagas que atacan a la planta. • Falta de agua de riego. • Falta de plantas patronas para sembrar.

FUENTE: Encuesta a los agricultores de aguacate Hass del Cantón Urququí.

ELABORADO POR: La Autora

1.10. CRUCES ESTRATÉGICOS AO, AR, OO, OR.

CUADRO Nº 25

ESTRATEGIAS AO (Aliados y Oportunidades)	ESTRATEGIAS AR(Aliados y Riesgos)
<ul style="list-style-type: none"> • La calidad del producto es muy buena y por lo tanto competitiva por lo que existe mercados dentro del país y fuera de él. • Existe interés de los agricultores por iniciar un grupo de exportación, puesto que ellos ya tienen conocimientos básicos sobre la producción de la fruta. • La rentabilidad que se obtiene es atractiva para el agricultor cuando vende al por mayor, ya que el clima es favorable para el desarrollo y crecimiento en menor tiempo dando un fruto de calidad. • El monto de inversión no es muy alto por lo cual tiene acceso el productor, dado que la calidad del suelo es la adecuada para el cultivo, y no necesita grandes inversiones en beneficios como abonos orgánicos y químicos. 	<ul style="list-style-type: none"> • La calidad del producto es muy buena y por lo tanto competitiva, a pesar de la falta de agua de regadío. • La rentabilidad que se obtiene es atractiva para el agricultor cuando vende al por mayor, a pesar de los constantes cambios de clima que afectan a la planta para el desarrollo del fruto. • Existe interés de los agricultores por iniciar un grupo de exportación, a pesar de la falta de plantas patrones de la variedad Hass para sembrar.
ESTRATEGIAS OO (Oponentes y Oportunidades)	ESTRATEGIAS OR (Oponentes y Riesgos)
<ul style="list-style-type: none"> • El mercado local tiene grandes cantidades de oferentes, pero la fruta es muy apetecida en mercados extranjeros. • El precio del producto es bajo cuando la venta es únicamente en el mercado interno, mismo que puede ser mejorado al existir mercados dentro del país y fuera de él. 	<ul style="list-style-type: none"> • La escasa tecnología para la producción provoca diversas enfermedades y plagas que atacan a la planta reflejándose en el fruto a la hora de cultivarlo, además de los cambios de climas constantes que tienden a dañar el fruto. • El mercado local tiene gran cantidad de oferentes, a pesar de la falta de agua de regadío.

FUENTE: Encuesta a los agricultores de aguacate Hass del Cantón Urcuquí.

ELABORADO POR: La Autora

1.11. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO CON CAUSAS Y EFECTOS

Para mejorar la comercialización del Aguacate Hass y beneficiar al productor y al consumidor, se tiene que realizar un estudio de mercado en las diferentes provincias del Ecuador y fuera de él; con el fin de comercializar el producto desde el Cantón Urcuquí, ya que el mercado de la provincia se encuentra con demasiados oferentes, desmotivando la producción del aguacate en el agricultor.

Una vez que se ha analizado esto se determina la existencia del siguiente problema:

- **Problema:** La falta de organización, escaso conocimiento sobre comercio exterior de los productores del Aguacate Hass del Cantón Urcuquí y la falta de un centro de acopio; ha influido en la suspensión de la comercialización hacia el Mercado Español.

- **Causas:** Falta de Organización; Escaso conocimientos de Comercio Exterior de los productores del Aguacate Hass del Cantón Urcuquí; Falta de un Centro de Acopio.

- **Efecto:** No existe una comercialización del Aguacate Hass hacia el Mercado Español; por lo que los agricultores se mantienen con ingresos bajos en cuanto a la producción del Aguacate Hass, debido a que únicamente venden al mercado interno.

CAPÍTULO II

2. BASES TEÓRICAS

2.1. EL AGUACATE

De acuerdo a (<http://www.zonadiet.com/aguacate.html>) cita que: “El aguacate es una fruta, pero la mayoría de las veces es utilizada como una hortaliza, debido a la ausencia de sabor dulce que posee, sabor neutro que se lo puede combinar con infinidad de alimentos y platos.

El aguacate o palta es un fruto originario de México, Venezuela y Colombia, que crece en zonas cálidas, y pertenece a la familia de las Lauráceas.

Según sea la especie, varía su contenido de grasas. Los frutos de especie mexicana son de menor tamaño y alto contenido de grasas y los de especie antillana, poseen un tamaño mayor pero un menor contenido de aceites”

Este delicioso fruto es bien conocido por el hombre desde hace milenios, así lo muestran las evidencias más antiguas de su consumo provenientes de Puebla, con una antigüedad de 7000 a 8000 años.

Es fuente importante de vitaminas A, C, E, vitamina B1, calcio, hierro, magnesio, zinc y otros minerales, que lo hacen un “multivitamínico natural”. Los aguacates son un alimento perfecto como sustituto natural vegetariano de las proteínas contenidas en carne, huevos, queso y aves de corral, sus propiedades son muy beneficiosas para la salud: contienen los ácidos grasos esenciales y proteínas de alta calidad que se digieren

fácilmente sin contribuir negativamente en el colesterol, incluso las hojas se utilizan en infusión como expectorante.

2.1.1. ANÁLISIS MORFOLÓGICO Y TAXONÓMICO DEL AGUACATE

2.1.1.1. Producto

De acuerdo al análisis morfológico y taxonómico el aguacate pertenece a:

Familia: Lauráceas.

Especie: Persea americana.

Origen: México, y luego se difundió hasta las Antillas.

Planta: Árbol extremadamente vigoroso (tronco potente con ramificaciones vigorosas), pudiendo alcanzar hasta 30 m de altura.

Sistema radicular: Bastante superficial.

Hojas: Árbol perennifolio. Hojas alternas, pedunculadas, muy brillantes.

Flores: Perfectas en racimos subterminales; sin embargo, cada flor abre en dos momentos distintos y separados, es decir los órganos femeninos y masculinos son funcionales en diferentes tiempos, lo que evita la autofecundación.

Según (www.infoagro.com/frutas_tropicales/aguacate2.htm), expresa que: “Las variedades se clasifican en base al comportamiento de la inflorescencia en dos tipos A y B. En

ambos tipos, las flores abren primero como femeninas, cierran por un periodo fijo y luego abren como masculinas en su segunda apertura. Esta característica de las flores de aguacate es muy importante en una plantación, ya que para que la producción sea la esperada es muy conveniente mezclar variedades adaptadas a la misma altitud, con tipo de floración A y B y con la misma época de floración en una proporción 4:1, donde la mayor población será de la variedad deseada. Cada árbol puede llegar a producir hasta un millón de flores y sólo el 0,1 % se transforman en fruto, por la abscisión de numerosas flores en desarrollo”.

Fruto: Oval, de superficie lisa o rugosa. La maduración del fruto no tiene lugar hasta que éste se separa del árbol, y sólo se produce en algunas variedades.

Órganos fructíferos: Ramos mixtos, ramilletes de mayo. El de mayor importancia es el ramo mixto.

2.1.2. EXIGENCIAS EN CLIMA Y SUELO

2.1.2.1. Exigencias en Clima

GISPERT, Carlos, (2004), pág. 37 al respecto manifiesta que: “El aguacate puede cultivarse desde el nivel del mar hasta los 2.500 m.s.n.m; sin embargo, su cultivo se recomienda en altitudes entre 800 y 2.500 m.s.n.m. para evitar problemas con enfermedades, principalmente de las raíces. La temperatura y la precipitación son los dos factores de mayor incidencia en el desarrollo del cultivo”.

En lo que respecta a la temperatura, las variedades tienen un comportamiento diferente de acuerdo a la raza. La raza antillana es poco resistente al frío, mientras que las variedades de la raza guatemalteca son más resistentes y las mexicanas las que presentan la mayor tolerancia al frío.

El terreno destinado al cultivo debe contar con buena protección natural contra el viento o en su ausencia, establecer una barrera cortavientos preferentemente un año antes del establecimiento de la plantación.

El exceso de humedad relativa puede ocasionar el desarrollo de algas o líquenes sobre el tallo, ramas y hojas o enfermedades fúngicas que afectan el follaje, la floración, la polinización y el desarrollo de los frutos. Un ambiente muy seco provoca la muerte del polen con efectos negativos sobre la fecundación y con ello la formación de menor número de frutos. El aguacate en los valles interandinos se encuentra cultivado desde los 1.800 a 2.500 m.s.n.m. con temperatura promedio de 17° C, precipitación anual de 400 – 1.000 mm y humedad relativa que oscila entre 50 y 85%.

2.1.2.2. Zonas de Cultivo

Según información registrada en el MAGAP: “Las principales zonas de cultivo están en Carchi: Mira; Imbabura: San Antonio de Ibarra, Chaltura, Atuntaqui, Cotacachi, Pimampiro, Urcuquí; Pichincha: Perucho, Puéllaro, San Antonio de Pichincha, Guayllabamba, Tumbaco, Puembo, Yaruquí; Tungurahua: Patate, Baños; Azuay: Paute, Gualaceo; y Loja: Vilcabamba, Malacatos, La Toma”.

El Ecuador cuenta con condiciones edafológicas y climatológicas óptimas para el desarrollo del cultivo del aguacate la explotación con fines de comercialización nacional e internacional, necesariamente deberá ir

acompañada con las tecnologías actualizadas para permitir que el cultivo sea económicamente rentable.

2.1.2.3. Suelos para el Establecimiento

NAVARRO, García, (2004), pág. 142 al respecto cita que: “El rango de pH requerido es de 5 -7.5, si es superior al neutro se presenta síntomas de clorosis férrica y también disminuye la disponibilidad de micro elementos como es el zinc, manganeso, y boro”.

El aguacate se desarrolla bien en suelos profundos, de textura franco arenoso, es muy sensible a la asfixia radicular por falta de oxígeno, lo que hace que las raíces detengan su crecimiento, por esta razón no se debe plantar en suelos arcillosos con capas endurecidas, las profundidades adecuadas son de 1.0m – 1.20m.

a) Preparación del Suelo para la Plantación

Para el establecimiento de un huerto florícola es importante hacer una buena preparación del suelo en vista de que el huerto quedará instalado por muchos años. Esta preparación se realiza con dos a tres meses de anticipación para la destrucción de malezas y plagas. Las labores recomendadas son: arada, rastrada, subsolada y nivelada.

b) Eliminación de Malas Hierbas

Cuando se realiza el control de malas hierbas, debe evitarse el empleo de herramientas cortantes cerca de la base de los árboles, para no provocar heridas que pueden ser la entrada del hongos causantes de la marchites del aguacate. No es recomendable mantener el suelo desnudo, ya que en estas condiciones está sujeto a la erosión; es mejor

tener un cultivo de cobertura de plantas leguminosas entre los árboles, que por su aporte de nitrógeno resultan las mejores.

c) Poda

El árbol de aguacate no requiere poda de formación. En los primeros tres años de desarrollo, los árboles de aguacate requieren poca atención en cuanto a poda. Se deben podar las ramas de crecimiento vertical con altura excesiva, las ramas bajas o pegadas al suelo y los tallos débiles y enfermos.

d) Propagación

El aguacate se puede propagar por semilla o por injerto.

La propagación por semilla no es recomendable para plantaciones comerciales debido a la gran variabilidad que ocurre en producción y calidad de fruto.

La propagación por injerto es el método más apropiado para reproducir las variedades seleccionadas para cultivo comercial, ya que los árboles injertados son uniformes en cuanto a la calidad, forma y tamaño de la fruta.

2.1.3. ENFERMEDADES

2.1.3.1. Pudrición de la Raíz o Marchites del Aguacate

Esta enfermedad se presenta en cualquier estado de desarrollo de la planta. Los síntomas se inician con un amarillamiento de

las hojas la cual desaparece durante un tiempo para luego resurgir de forma más pronunciada. Las nuevas hojas que brotan son más pequeñas o acucharadas de color verde claro. Al evolucionar muestra marchites del follaje no produce nuevos brotes y hay muerte de ramas. Las raíces presentan coloración oscura y son quebradizas. La producción de frutos disminuye, tanto en cantidad como en tamaño, hasta desaparecer totalmente.

La humedad del suelo es el factor ambiental fundamental que influye en el desarrollo de esta enfermedad; por lo tanto, se recomienda hacer las plantaciones en terrenos bien drenados o hacer drenajes artificiales para evitar estancamientos.

2.1.3.2. Mancha Negra

Ataca las hojas y produce lesiones pequeñas color marrón oscuro. Cuando el ataque es severo causa su caída quedando los árboles defoliados. En los frutos produce lesiones pequeñas, oscuras, de bordes irregulares y el resquebrajamiento de la corteza.

Para su combate se recomiendan aspersiones con fungicidas a base de cobre, como hidróxido de cobre, o sulfato de cobre, ya sea solo o mezclado con otros.

2.1.3.3. Polvillo

La enfermedad se presenta principalmente en épocas de poca lluvia, se manifiesta por la presencia del micelio blanco o grisáceo sobre las hojas y racimos de flores tiernas. Las hojas afectadas se deforman o arrugan y posteriormente aparecen en ellas manchas irregulares color negro.

La enfermedad produce quema y caída de gran cantidad de flores y frutos pequeños.

2.1.4. VARIEDADES APRECIADAS EN EUROPA

2.1.4.1. HASS

De acuerdo a (www.botanical-online.com/aguacate.htm) cita que: “Es una variedad obtenida en Estados Unidos (California) de una planta proveniente de semilla de raza guatemalteca en 1926, patentada en 1935 e introducida globalmente al mercado en 1960, el árbol es de tamaño mediano, crecimiento abierto, semielíptico, susceptible a las heladas, fruto de forma ovoide, peso de 200 - 300g de piel arrugada y de cueruda color verde aligeradamente negruzco cuando está en el árbol, una vez cosechado se va tornando negro a medida que la fruta se ablanda al madurar por lo que el consumidor reconoce el momento óptimo para consumirla, no tiene fibra, contenido de aceite entre 18 - 22%, además su propagación de agua es baja de apenas 60-70%, su contenido de vitaminas del complejo B y vitamina E es considerable, la semilla es de tamaño pequeño de forma esférica”.

La amplia aceptación de Hass en casi todos los mercados mundiales ha fortalecido la demanda por frutos de piel negra y rugosa en relación con aquellos de cáscara verde y lisa. Una de las mayores virtudes de Hass es su prolongada estación de cosecha (mayo-septiembre) (noviembre - abril) factor que unido a su excelente calidad, alta resistencia al transporte y larga vida poscosecha ha permitido aumentar el consumo mundial.

En general, el árbol de esta variedad florece una sola vez al año, desde inicios a mediados de primavera y, dependiendo de la variedad y la acumulación térmica del lugar, puede demorar entre 6 a 11 meses en madurar. La variedad Hass, especialmente en climas frescos, puede mantenerse en el árbol una vez madura, durante varios meses sin mayor deterioro aparente, lo cual permite extender enormemente el período de cosecha.

2.1.4.2. Fuerte

Esta variedad es originaria de México; híbrido entre la raza mexicana y guatemalteca, árbol vigoroso de copa abierta con tendencia a formar ramas horizontales. Su fruto es piriforme, el peso varía de 180 - 420g, su largo es de 10 - 12cm, y ancho de 6 a 7 cm. Semilla de tamaño mediano, la corteza es de un 1mm de color verde, no tiene fibra, el contenido de aceite oscila del 18 a 22%. Es el cultivo más importante en los productores por la calidad de la fruta, tamaño, buena conservación y resistencia al transporte. Su producción en Ecuador se encuentra de Febrero a Julio.

2.1.4.3. DD -17

Es originaria de Estados Unidos e introducida al Ecuador en 1.981, su fruta es ovalada, de color verde, con un peso entre 180 - 300g, no tiene fibra, el contenido de aceite está entre 15 - 17%, árbol pequeño de crecimiento abierto. La época está entre los meses de Marzo - Abril.

2.1.4.4. 14371

Esta variedad se obtuvo en Honduras y fue introducida al Ecuador en el año 1.951. El árbol es vigoroso, de crecimiento abierto,

fruto de color negro, brillante, forma ovalada, el peso fluctúa entre 300 - 600g, el contenido de aceite va de 8 - 11 %, su época de cosecha son los meses de Noviembre y Diciembre.

2.1.5. INJERTO

Lo recomendable es realizar la operación en el vivero, el injerto se realiza cuando el tallo de la planta patrón tiene 1 cm. de diámetro (aproximadamente 6 meses después de la siembra) y a 10 cm. de la base. Debe realizarse en un lugar fresco y aireado para lograr una buena unión vascular entre el patrón y el injerto. El método más difundido para injertar el aguacate es el de unión lateral.

Las púas a injertar deberán provenir de árboles seleccionados y representativos de la variedad escogida, con buen vigor, sin enfermedades, de buena producción y calidad. Una vez que el injerto ha pegado, entre los veintidós y treinta días después de realizado, se empieza a eliminar la parte superior del patrón, esto se va haciendo paulatinamente hasta llegar al injerto. El corte debe ser hecho a bisel y cubierto con una pasta fungicida a base de cobre.

Cuando el injerto tiene entre 20 y 25 cm de alto se puede trasplantar al campo definitivo, siempre y cuando el corte haya sido cubierto por el tallo del injerto.

2.1.5.1. Patrones

Las plantas utilizadas como patrón deben provenir de árboles nativos o locales, preferentemente de las zonas altas, que hayan mostrado los mejores resultados por su rusticidad y adaptabilidad al medio, existen patrones resistentes al hongo

2.1.6. MARCOS DE PLANTACIÓN

Los árboles están listos para el trasplante en la plantación entre los cuatro y seis meses después de que fueron injertados. Los marcos de plantación vendrán dados por el tipo de suelo y la topografía, la variedad o cultivar (debido al vigor, hábito de crecimiento) y por las condiciones ambientales imperantes. A menor altura o mayor fertilidad las distancias deben ser mayores. En general, las distancias varían entre 7m x 9m a 10m x 12m; el espaciamiento de 10 m entre plantas y 10 m entre hileras, es el más empleado. Existen varios sistemas de plantación utilizados: el cuadrado que puede ser 8 x 8 con 156 plantas en una hectárea, 9 x 9 m con 123.

La planta de aguacate se puede plantar en cualquier época del año siempre que se disponga de agua para riego, la preparación de los hoyos se los puede realizar de forma manual o mecánica. Durante el primer mes de plantación, es necesario realizar 2 riegos por semana con 5 litros por riego, posteriormente los riegos serán semanales de acuerdo a las condiciones climáticas.

2.1.7. IMPORTANCIA DE LA NUTRICIÓN DEL AGUACATE

La nutrición en las plantaciones de aguacate es muy variada en lo que se refiere a tipos, dosis y métodos de aplicación de abonos orgánicos y fertilizantes químicos. Lo anterior trae consigo bajos y altos niveles nutricionales en la planta.

2.1.8. RECOLECCIÓN

Normalmente, la primera cosecha comercial ocurre a los cinco años en árboles injertados y la cantidad de frutos producidos depende de la variedad y la atención que haya recibido la planta en su desarrollo. A

los cinco años, generalmente se cosechan cincuenta frutos; a los seis años, ciento cincuenta frutos; a los siete años, trescientos y ochocientos frutos a los ocho años. Algunas variedades como Hass, Fuerte y otras de fruto pequeño, pueden producir entre 1.000 y 1.500 frutos a los diez años.

2.1.9. USOS DEL AGUACATE

El aguacate no solo se utiliza para elaborar o acompañar ricos platillos, y ampliar la gama culinaria. Este fruto también se emplea como materia prima en la industria cosmética, para elaborar cremas, jabones, shampoo, aceites, lociones, filtros solares, entre otros productos, gracias a su aporte de aceites naturales, vitaminas y minerales.

En la medicina natural, las hojas del árbol de este fruto sirven para eliminar microbios y parásitos, combatir la disentería y expectorante.

En algunas zonas, el aguacate sobre maduro se deshuesa y se destina a alimentar al ganado porcino. Así mismo, la industria del aceite de aguacate consume alrededor de mil toneladas de este fruto por año, de las que se obtienen aproximadamente 500 toneladas de aceite en bruto. De esta cantidad, el 5 por ciento anual se emplea en la producción de aceite comestible y productos cosméticos.

2.1.10. BENEFICIOS PARA LA SALUD

Según (www.botanical-online.com/aguacate.htm) expresa lo siguiente: “De la comparación del contenido de 100 gr. de aguacate con las recomendaciones nutricionales surge que: Vitamina D cubre más del 100% siendo apropiado como fuente de la misma especialmente en épocas de escasa exposición al sol donde se ve reducida la síntesis en la piel. Por ser consumido crudo y en su estado natural, se evitan las

pérdidas de vitaminas y se garantiza la ingestión total de sus nutrientes. El aguacate es considerado como una excelente fuente de vitaminas, ya que las contiene en cantidad, calidad y armonía, maximizando su aprovechamiento. El aguacate es un alimento rico en potasio, su contenido en cobre es significativo integrando el grupo de alimentos fuente de este mineral: 100 gr. de porción comestible aportan aproximadamente el 21 % de las necesidades diarias promedio para adultos. Aporta una apreciable cantidad de magnesio y calcio”.

Tradicionalmente, el aguacate ha sido utilizado como un remedio natural para tratar la disfunción eréctil. Su alto contenido en vitamina E, lo hace muy efectivo para mejorar la fertilidad del hombre pues protege el semen de los daños causados por los radicales libres. Otro beneficio para la salud es que protege contra enfermedades del corazón. Su alto contenido en grasa monoinsaturada, hace que esta fruta proteja las arterias y baje el colesterol. El aguacate también ayuda a dilatar los vasos sanguíneos lo cual permite que la sangre fluya mejor.

En el área de la belleza, el aceite de aguacate es excelente para retrasar el proceso de envejecimiento, mantiene la piel saludable y sin arrugas. También es muy eficaz para mantener el cabello hermoso y brillante.

Los aguacates son una buena fuente de vitamina B6, vitamina A, vitamina E, ácido fólico, potasio y fibra. Esta fruta podría proteger contra la artritis reumatoide, la diabetes y contra el cáncer de pulmón.

2.1.11. SELECCIÓN DE LA FRUTA PARA LA EXPORTACIÓN

De acuerdo a (<http://www.aguacateshow.com>) cita que: “Los aguacates se seleccionan, en lo posible según su tamaño,

aspecto y grado de madurez, de acuerdo con las normas de calidad vigentes en el mercado de destino de la fruta. La fruta no apta para exportar se separa en este proceso, las exportables se embalan de acuerdo con la orden de compra y se almacenan para su despacho”.

El tratamiento pos cosecha en forma general involucra el siguiente proceso:

- ✓ Recepción
- ✓ Transporte y preselección
- ✓ Lavado y secado
- ✓ Selección
- ✓ Clasificación
- ✓ Empaque
- ✓ Almacenamiento

El sitio donde se seleccionarán y empacarán los aguacates deberá ser limpio, fresco, ventilado, sombreado y contar con los tableros necesarios y tanques para lavado.

Luego se procede a seleccionarlos; los aguacates que presenten manchas o golpeados, serán retirados y podrán ser utilizados para otras labores como por ejemplo la industrialización. Los aguacates sanos, de buen tamaño, forma y color se los destinará para la exportación como fruta fresca. Terminada la selección se procede al embalaje; en empaques que protejan y enaltezcan la presentación de la fruta”.

El aguacate en la actualidad es un producto no tradicional para exportar. Su gran contenido nutritivo hace que muchas personas en el mundo demanden de este producto, siendo en el continente europeo, un país

como Francia uno de los de mayor potencialidad en cuanto a su demanda.

CUADRO N° 26
PAISES EXPORTADORES DE AGUACATE

PAISES EXPORTADORES DE AGUACATE		
AMÉRICA	EUROPA	AFRICA
MÉXICO	FRANCIA	CAMERUN
PERÚ	HOLANDA	SENEGAL
CHILE	REINO UNIDO	MARRUECOS
BRASIL	BÉLGICA	
COLOMBIA	ITALIA	
ESTADOS UNIDOS	ESPAÑA	
ECUADOR	SUECIA	
REPÚBLICA DOMINICANA	ALEMANIA	
COSTA RICA		
ARGENTINA		

FUENTE: Estadísticas de COMTRADE

ELABORADO POR: La Autora.

2.2. TRÁMITES Y REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS

2.2.1. EXPORTACIÓN

Según la Ley Orgánica de Aduanas: “La exportación es la salida de cualquier mercadería de un territorio aduanero; el régimen aduanero que se utilizará para el despacho de la fruta, es: exportación a consumo régimen 40”.

La exportación es la salida de un producto de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o mares que separan las naciones

2.2.1.1. Exportación a Consumo

Según la Ley Orgánica de Aduanas considera a la exportación a consumo como: “El régimen aduanero por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio, para su uso o consumo definitivo en el exterior.”

2.2.1.2. Carga de las Mercancías de Exportación

El aguacate destinado a la exportación se embarcará directamente. La mercancía quedara sometida al control aduanero hasta que se autorice la salida del medio de transporte por parte de las autoridades competentes en este caso el buque.

2.2.2. PROCESO DE EXPORTACIÓN

2.2.2.1. Registrarse como Exportador

Al igual que para todas las actividades en el comercio exterior para la exportación del aguacate se hace necesario el registrarse como exportador mediante la "Tarjeta de Registro e Identificación de Exportador", que la otorga cualquier banco corresponsal del Banco del Ecuador. Los datos que se requiere para el llenado de esta tarjeta son: nombre o razón social, dirección y teléfonos; el nombre del representante legal, su cédula de ciudadanía y teléfonos.

2.2.2.2. Documentos de Exportación

Para la exportación de aguacate se necesita los siguientes documentos:

a) Factura Comercial

Es el documento que describe las mercancías materia de un contrato de compra-venta. Este documento es emitido por el exportador a nombre del importador detallando los siguientes aspectos:

- ✓ Lugar y fecha de emisión.
- ✓ Número de la factura que se emite.
- ✓ Direcciones, teléfonos, fax, tanto del comprador como del vendedor.
- ✓ Descripción de la mercadería en este caso del aguacate.
- ✓ Cantidad de bultos.
- ✓ Peso neto y bruto en kilogramos.
- ✓ Precio o valor de la mercadería.
- ✓ Moneda de transacción.
- ✓ Término de Negociación.

b) FUE (Formulario Único de Exportación)

Documento oficial utilizado para declarar al Banco Central la exportación, lo cual puede realizarse a través de cualquier banco corresponsal; para la obtención o aprobación del Visto Bueno, dicha declaración deberá hacerse antes del aforo y embarque de las mercancías. Este documento tiene un plazo de validez de 30 días.

c) Certificado de Origen

Es el documento en el cual se indica y garantiza el origen de la mercadería del país exportador en este caso el aguacate, es decir, que el

producto fue elaborado o fabricado en el Ecuador. Este certificado lleva una gran ventaja, tanto para el vendedor como para el comprador ya que les permite nacionalizar la mercadería, sin el pago de impuestos arancelarios, siempre y cuando el país del beneficiario, tenga firmado acuerdos donde establezca dicha preferencia. La validez del certificado es de 180 días, contados desde la fecha de certificación por la institución o entidad autorizada del país exportador.

d) Conocimiento de Embarque

PALMA, Alejandra, (2010) pág. 112 expresa: “Es un documento de transporte internacional que para el efecto a su vez: es un contrato de transporte entre el solicitante de embarque y la compañía de transporte (naviera, línea aérea o transporte terrestre) que es quien lo emite, en el que se indica que la mercadería fue efectivamente embarcada en las cantidades, pesos y condiciones determinadas”.

Para la exportación de aguacate se utilizará el medio de transporte marítimo, y el documento de transporte en este caso será el conocimiento de embarque.

e) Certificado Fitosanitario

Este documento es necesario para la exportación de aguacate por cuanto certifica que el producto salió del país exportador en condiciones saludables sin ningún tipo de enfermedades. Previo a la obtención de este certificado, el interesado debe presentar al SESA (Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria) una solicitud de inspección del producto, un delegado del SESA visitará el lugar en donde se encuentre la mercadería, en este caso Urcuquí, luego de observar detenidamente el producto el

Inspector emitirá un documento final en el cual se indicará en que parámetros está el producto y si es o no adecuado para su exportación.

2.2.3. PROCEDIMIENTO ADUANERO

Así entonces, luego de la obtención del Visto Bueno del FUE y la aprobación de los certificados de Origen y Fitosanitario, se debe entregar estos documentos junto con la factura comercial al Agente Afianzado de Aduanas contratado, para que presente la declaración a la aduana respectiva.

La aduana una vez revisado la información declarada, designa a una compañía verificadora para que realice el aforo físico, a la mercadería que mientras tanto se encuentra bajo custodia en alguna bodega o depósito aduanero, y de igual forma confirme a la aduana lo declarado. La aduana aprueba la mercadería para que pueda ser embarcada y luego de la emisión del conocimiento de embarque por parte de la naviera, la aduana finalmente aprueba que el transporte que fuese (barco, avión o vehículo de carga terrestre), puede salir del territorio nacional hasta su destino final.

2.2.4. EMPAQUE ENVASE Y EMBALAJE PARA LA EXPORTACIÓN

En el empaque y embalaje en la práctica no se ha encontrado dificultades puesto que el comprador al momento de cerrar la negociación, le indica al vendedor en que condiciones debe ser entregado el producto para cumplir con la legislación de su país. El embalaje de la fruta conviene que lo defina el comprador, debido a que es quien conoce el mercado, las exigencias, gustos y apreciación del consumidor final. La imagen y calidad del producto se refleja en su presentación.

2.2.4.1. Empaque y Envase

El Empaque y envase de exportación, a menudo cuenta con la etiqueta de precio, lista para ser dirigida al consumidor. El aguacate para la exportación hacia España se envasa en cajas de cartón que tienen un peso de 4 Kg. que son de las siguientes características:

- ✓ Largo: Mide 40 cm.
- ✓ Ancho: Mide 28.5cm.
- ✓ Alto: Mide 15 cm.

2.2.4.2. Embalaje

Según SULSER, Rosario, 2004 expresa que: “Conocido también como envase de distribución, es un contenedor colectivo que agrupa varios envases primarios y secundarios con el fin de unificarlos, protegerlos, y facilitar su manejo, almacenamiento, transporte y distribución”.

Estas cajas a su vez se pueden colocar en paletas de madera para mayor seguridad, las mismas que permiten un mejor manipuleo de la carga y reduce los tiempos de embarque y desembarque.

2.2.5. ETIQUETEO Y MARCADO

2.2.5.1. El Etiqueteo

Para la Exportación a España se registrará los siguientes datos: Marca y nombre del producto, contenido neto, leyenda de "Producido en Ecuador", condiciones de conservación y manipulación.

2.2.5.2. Mercado del Embalaje

De acuerdo a MORALES, Carlos, (2007) cita que: “Para la exportación de aguacate el embalaje debe contener las indicaciones necesarias para que quienes manejan la carga puedan conocer su lugar de destino. Se recomienda que el marcado en el embalaje esté en los dos idiomas tanto del vendedor como del comprador a fin de que los estibadores conozcan como manipular y estibar la carga, pues señales o signos como: frágil, manténgase seco, protéjase del calor, hacia arriba”.

También es necesario indicar al almacenista no apilar más de 10 cajas, no pisar, no lanzar ni golpear, almacenar en lugar fresco, seco y limpio. etc., son de mucha utilidad. De igual forma es obligatorio que las cajas contengan: una marca, el origen y nombre del producto, peso neto, y datos del importador o exportador.

2.2.6. FORMAS DE PAGO

La forma de pago que se aplicará en el proyecto entre comprador y vendedor será un porcentaje cancelado por parte del comprador antes del embarque es decir al momento del pedido y luego la cancelación de la otra parte de pago una vez que el embarque ya se realizó por parte del vendedor, esto es para asegurar de cierta forma la transacción, y poner en claro desde el principio las reglas de pago, para luego no tener problemas durante futuras transacciones. Por lo general se realizan los convenios en los que se cancelan el 50% al momento del pedido y el 50% al momento de realizar el embarque.

2.2.7. DFI (DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL)

Son todas las operaciones necesarias para poder trasladar una mercadería, desde el lugar del exportador hasta el lugar de entrega convenido con el importador, según los incoterms.

2.2.7.1. Incoterms

ACOSTA, Felipe, (2005) cita que: “Son términos de negociación, que en esencia le permiten al exportador e importador fijar la responsabilidad tanto del lugar de entrega de la mercadería así como los costos que cada uno deberá asumir. Entre los tres más comunes y que se utilizan vía marítima, como es nuestro caso, tenemos: EXW, FOB Y CIF”.

a) EXW

Este término ocurre cuando el vendedor cumple con su obligación entregando la mercadería al comprador en su propia bodega o almacén, haciéndose cargo de los gastos que incurriese hasta entonces.

b) FOB

Este incoterm es el más utilizado dentro del comercio exterior. Consiste en que el vendedor cumple con su responsabilidad cuando la mercadería ha sobrepasado la borda y ha sido efectivamente embarcada o colocada en el barco, el vendedor asume los gastos hasta este punto.

c) CIF (COSTO, SEGURO Y FLETE)

Este término es igual al término CFR pero adicional el vendedor deberá conseguir un seguro que cubra todos los riesgos. Lógicamente al

final quien asume los gastos de flete y el seguro a más del costo de la mercadería es el comprador.

2.2.7.2. Segmentos de la DFI (Distribución Física Internacional)

A continuación se señala tres segmentos que atraviesa la mercadería, desde las bodegas del exportador hasta las bodegas del importador.

a) Transporte Interno en Origen

El aguacate debe inicialmente ser llevado de las bodegas del exportador hasta un lugar de embarque del país de origen en este caso Guayaquil para el transporte internacional.

b) Transporte Internacional

Una vez embarcado deben ser llevados de igual forma hasta un lugar de desembarque del país de destino para su normal nacionalización.

c) Transporte Interno en Destino

Finalmente el aguacate es llevado del lugar de desembarque del país de destino hasta las bodegas del importador o comprador. Dicha mercadería es recomendable que esté cubierta por un seguro durante todo el proceso.

d) Nacionalización

En la nacionalización el importador deberá ejecutar las actividades legales que se ejecutan en el territorio aduanero de cada país importador,

con la finalidad de declarar como nacional a una mercadería extranjera para su normal uso, circulación o consumo.

2.2.8. PREFERENCIAS ARANCELARIAS

LAFUENTE, Fernando, Aspectos de Comercio Exterior, (2010) expresa: “Es el porcentaje que las autoridades competentes de cada país deciden o acuerdan restar al impuesto o arancel de importación normalmente fijado a un producto, toda vez que se ha analizado que dicha decisión básicamente no perjudique la producción nacional u otros aspectos relacionados. Siendo la preferencia más alta de 100%, lo que equivale a decir que un país puede importar un producto sin el pago de aranceles. En el caso del aguacate el importador deberá pagar cero de arancel por cuanto se acoge al SGP tan solo deberá pagar impuestos del país de destino”.

2.2.9. ARANCEL A LAS IMPORTACIONES

Es un impuesto que cualquier importador de cualquier parte del mundo debe pagar por ingresar mercadería de otros países, dependiendo de los porcentajes establecidos por la ley de dicho país.

2.2.10. ANTI-DUMPING

CIENFUEGOS, Manuel, Mercosur y Unión Europea (2008) expresa que:”Los gravámenes anti-dumping son impuestos aplicados a productos importados, vendidos en la UE a un precio inferior al de su mercado de origen. Cuando la industria local quede perjudicada por el producto importado, ésta podrá presentar una queja en Bruselas. Si la investigación establece

la validez de la queja, se procederá a la aplicación del impuesto anti-dumping, en virtud del artículo 113 del Tratado de la UE”.

Estos gravámenes se podrán imponer con un plazo de aviso muy breve. Los gravámenes anti-dumping están especialmente relacionados con el sector de la alta tecnología.

2.2.11. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Todos los productos a la venta en la UE están sometidos al IVA. Por lo general, las tarifas correspondientes a productos de primera necesidad son bajas y altas para los artículos de lujo. Aunque el propósito original era la armonización de los impuestos, existen todavía considerables diferencias entre los diferentes países en este respecto. El aguacate exportado desde Ecuador pagará el 5% de impuesto para poder ingresar y desaduanizar en el país de España.

2.2.12. REGULACIONES Y NORMAS

2.2.12.1. Licencias de Importación

Según lo expuesto en (<http://www.tradewizards.com>), al respecto manifiesta que: “Esta podrá ser exigida para productos sensibles y estratégicos como textiles (de acuerdo con las normas del Acuerdo Multifibras AMF), productos de acero, carbón y armas. La concesión de las licencias de importación normalmente no suele causar dificultad y su solicitud corre a cargo del importador”.

2.2.12.2. Certificado Fitosanitario

Las regulaciones fitosanitarias se aplican a productos como las frutas frescas, esto significa que un certificado fitosanitario debe ser presentado, donde se certifica que el producto salió del país exportador en condiciones saludables, libre de insectos o enfermedades.

2.2.12.3. Prohibiciones

La importación de ciertos productos está prohibida, o sólo permitida bajo ciertas condiciones. Se imponen prohibiciones principalmente al comercio de productos peligrosos, como en el caso de residuos químicos. También pueden estar sujetos a prohibiciones por razones de salud y seguridad, las medicinas, los pesticidas, las plantas y productos alimenticios, los productos eléctricos y las plantas y animales exóticos.

2.2.12.4. Seguridad Alimentaria

De acuerdo a (<http://www.tradewizards.com>), cita que: "Todos los ciudadanos europeos tienen derecho a una alimentación sana, variada y de calidad. Cualquier información relativa a la composición, los procesos de fabricación y la utilización de los alimentos debe ser clara y precisa. Para garantizar un alto nivel de salud pública, la UE y los Estados miembros han incluido la seguridad alimentaria entre las prioridades de la agenda política europea".

2.3. CENTRO DE ACOPIO

Según SELDON, Arthur, Diccionario de Economía, (2005) manifiesta: "El Centro de Acopio es un lugar en donde se puede

realizar la práctica medieval de comprar los productos antes de que lleguen al mercado local con el fin de venderlos a precios superiores. Una mercancía debe satisfacer ciertas condiciones rigurosas antes de que pueda ser adecuada para una acaparamiento. La cantidad ofrecida no debe aumentar rápidamente en respuesta a un incremento del precio, es decir debe producirse con recursos especializados y el ciclo de producción debe extenderse a un periodo largo de tiempo y la cantidad demandada debe contraerse menos que proporcionalmente cuando aumenta su precio, de no ser así las ganancias de la reventa serían inferiores al total de los costos de adquisición”.

El centro de acopio es un lugar determinado, donde se recibe, selecciona, clasifica, cuenta, embalaja, etiqueta y se almacena los productos cultivados en los propios lugares de producción, para ser destinados a los diferentes mercados.

Los Centros de Acopio están constituidos por individuos o grupos asociativos preparados para el manejo de la producción y con capacidad de gestión en la comercialización y exportación; cumplen la función de reunir la producción de pequeños productores para que puedan competir en cantidad y calidad en los mercados nacionales e internacionales.

2.3.1. UBICACIÓN , CARACTERÍSTICAS Y ÁREAS DE UN CENTRO DE ACOPIO

2.3.1.1. Ubicación

Será un lugar previamente identificado con suficiente antelación mismo que contenga:

- ✓ Áreas de estacionamiento.

- ✓ Patios amplios para carga y descarga.
- ✓ Bodegas para almacenamiento.
- ✓ Cuarto Frío.

2.3.1.2. Características

Un cuarto frío contiene las siguientes características:

- ✓ Amplio espacio físico.
- ✓ Fácil acceso.
- ✓ Techado o cubierta con una lona.
- ✓ Fresco y libre de plagas o contaminación.
- ✓ Ventilado.
- ✓ Preferentemente cerca del área de estacionamiento para facilitar las maniobras de recepción, descarga y carga del producto.

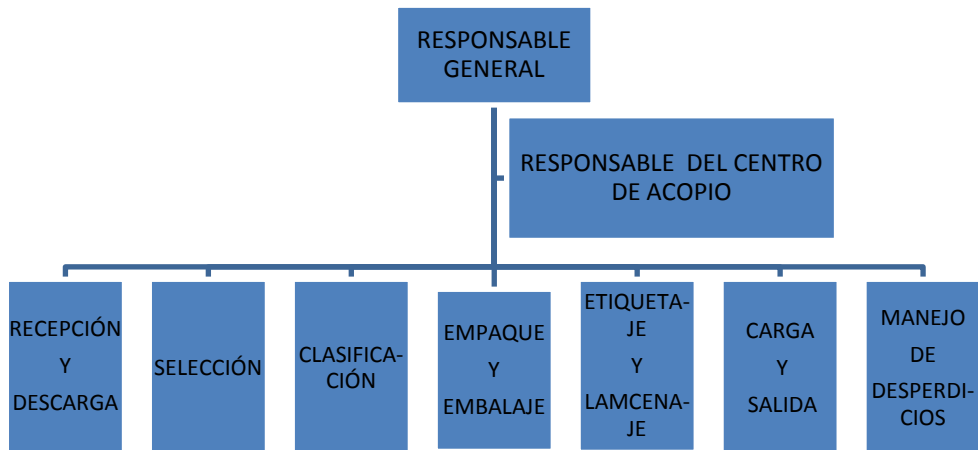
2.3.1.3. Áreas

Las áreas que debe tener un Centro de Acopio son:

- ✓ Área de recepción y descarga del producto.
- ✓ Área de control administrativo.
- ✓ Área de conteo.
- ✓ Área de selección.
- ✓ Área de clasificación.
- ✓ Área de empaque y embalaje.
- ✓ Área de etiquetaje y almacenaje.
- ✓ Área de carga y salida.

2.3.2. ORGANIGRAMA CENTRO DE ACOPIO.

FIGURA N° 1
ORGANIGRAMA DEL CENTRO DE ACOPIO



ELABORADO POR: La Autora.

2.3.3. CUARTO FRÍO

Según la página (<http://www.revistalabarra.com.co/el-cuarto-frío-un-sitio-para-conservar.htm>) cita que: “Un cuarto frío es una nevera o congelador que tiene una mayor capacidad y que permite almacenar los productos de una manera organizada y de acuerdo a sus características. Se puede ingresar a este tipo de cuarto únicamente materias primas o productos que estén limpios y libres de bacterias, solo pueden entrar personal autorizado, se debe hacer un mantenimiento técnico cada mes, mantener un cierre hermético de la unidad”.

Las cámaras del cuarto frío están constituidas con paneles y éstos a su vez están compuestos por un núcleo de poliuretano inyectado; formando

un sándwich entre las láminas de acero revestidas en aluzinc y prepintadas con poliéster blanco para su protección.

El Poliuretano es inyectado en la planta en forma ecológica, siendo el mejor aislante térmico utilizado por a tecnología actual.

2.3.3.1. Dimensiones del Cuarto Frío

Las dimensiones del cuarto frío serán en base al proyecto o las necesidades del cliente. El espesor en muros dependerá de la temperatura que se requiera dentro del cuarto frío, ya sea un cuarto con temperatura de confort, cuarto conservador o cuarto congelador.

CUADRO N° 27

GRADOS DE TEMPERATURA PARA LOS CUARTOS FRIOS

Condición	Temperatura °C
Confort	De 24 a 27
Conservador	De 0 a +15
Congelador	De 0 a -30

FUENTE: <http://www.revistalabarra.com>

Se ha encontrado que para asegurarse que un panel no sea dañado al momento de su producción, manejo, transportación e instalación, el grosor mínimo de este debe ser su largo entre 90, esto facilita su manejabilidad. Se recomienda colocar un hueco de 45 cm. mínimo en los plafones, con el fin de poder dar mantenimiento a las juntas entre paneles, sellados, barreras de vapor, fijación y tornillería.

Es importante tener un estudio de la temperatura máxima externa y la humedad relativa de la región donde se pretenda ubicar el inmueble, estos datos les servirán como referencia para obtener espesores en los paneles.

2.3.3.2. Materiales del Cuarto Frio

Los materiales aislantes de poliuretano ecológico son los más avanzados para la construcción de cámaras frigoríficas. Esto se traduce en una reducción perceptible de los costos de operación, debido a los altos valores aislantes de los paneles que permiten una reducción considerada de energía. Los paneles poseen excelente rigidez estructural, estabilidad dimensional y una densidad uniforme. Las unidades incorporadas o a control remoto para ajustarse a sus necesidades, se acoplan a cualquier requisito de conservación en frío.

a) Cubierta

Los paneles serán forrados en ambas caras (exterior e interior) con lámina de acero galvanizado calibre 24.

b) Puertas

En acero inoxidable, con herrajes especiales para trabajo pesado, con dispositivos para abrir desde el interior. Con sistema de corredera o según su necesidad.

c) Aislamiento

Los paneles de las cámaras serán aislados con poliuretano inyectado de densidad 35 kg/mt cúbico.

d) Ensamble

Se pueden instalar modularmente, de fácil desarme y transporte.

2.4. ESTUDIO DE MERCADO

Es un mecanismo mediante el cual compradores y vendedores entran en acuerdo para comercializar bienes y servicios. Los elementos que se debe tomar en cuenta son:

- ✓ Bienes / servicios
- ✓ Compradores (Demanda)
- ✓ Vendedores (Oferta)
- ✓ Precio

2.4.1. ETAPAS DEL ESTUDIO DE MERCADO

El presente estudio se basa en tres etapas:

2.4.1.1. Análisis Histórico del Mercado

Este análisis pretende lograr dos objetivos; el primero reunir información de carácter estadístico acorde al proyecto, que pueda servir para proyectar dicha situación a futuro, mediante el uso de las técnicas conocidas; el segundo es evaluar el resultado de las decisiones tomadas por otros agentes de mercado, para identificar los efectos positivos o negativos que se lograron.

2.4.1.2. Análisis de la Situación Actual

Este estudio es importante, ya que el utilizar una serie histórica constituye la base de cualquier predicción. Sin embargo, su importancia relativa es baja, ya que difícilmente permitirá usar la información para algo más que eso.

2.4.1.3. Análisis de la Situación Proyectada.

Según SAPAG CHAIN Nassir, SAPAG CHAIN Reinaldo, Preparación y Evaluación de Proyectos, 2006 dice: “El estudio de la situación futura es el más importante para evaluar el proyecto. Pero también es preciso señalar una salvedad: la información histórica y vigente analizada permite proyectar una situación suponiendo el mantenimiento de un orden de cosas que con la sola implementación del proyecto se debería modificar”.

2.4.2. PRODUCTO

Según MANKIW, Gregory, (2007), pág 151 dice: “El producto comprende todos los bienes y servicios resultantes de la actividad económica de un individuo, empresa, industria o nación”.

Es un término muy general que comúnmente se lo utiliza para designar el monto total realizado o recibido en cualquier tipo de transacción, bien se trate de una venta, de una emisión de acciones, de un cobro o recaudación de cuentas por cobrar o de la obtención de un préstamo en dinero.

2.4.3. LA OFERTA

Según MOCHÓN, Francisco,(2006), pág. 23 manifiesta: “La Oferta tiene que ver con los términos en los que las empresas desean producir y vender sus productos , ofrecer es tener la intención o estar dispuesto a vender, mientras que vender es hacerlo

realmente, la oferta recoge las intenciones de venta de los productores”.

Las cualificaciones del precio y del tiempo son necesarias, debido a que, normalmente, cuanto mayor sea el precio ofrecido mayor será la cantidad llevada al mercado.

2.4.4. LA DEMANDA

Según SELDON, Arthur, Diccionario de Economía, (2005), pág. 175 dice: “La demanda es la cantidad de una mercancía que los consumidores desean y pueden comprar a un precio dado en un período dado, la cual va más allá de la noción corriente de deseo o necesidad”.

También a la demanda se la conoce como la cantidad de una mercancía que el consumidor está dispuesto a comprar en un período dado, depende del precio, las preferencias del consumidor, y de su renta.

2.4.4.1. Demanda Insatisfecha

Según PARKING, Michael, Microeconomía, (2004), pág 13 dice: “La Demanda Insatisfecha, es aquella que se da cuando la demanda total no está debidamente satisfecha.”

Se dice que es aquella parte de la demanda planeada (en términos reales) en que ésta excede a la oferta planeada y que, por lo tanto, no puede hacerse compra efectiva de bienes y servicios.

2.4.5. PRECIO

Según BERNANKE, Ben; Principios de Economía, (2007), Pág. 58 dice: “El Precio es la cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio; en otras palabras, el valor de una mercancía o servicio en términos monetarios.”

Los precios, además de contener costos de producción, comprenden los costos correspondientes a los canales de comercialización empleados en la distribución del producto.

2.4.6. LA COMERCIALIZACIÓN

Según SELDON, Arthur, Diccionario de Economía, (2005), pág. 124 dice: “La Comercialización, en términos generales, son los procesos necesarios para mover los bienes, en el espacio y en el tiempo, del productor al consumidor”.

La comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean, y debería servir de guía para lo que se produce y se ofrece, la comercialización es a la vez un conjunto de actividades realizadas por organizaciones, y un proceso social.

2.4.7. LA PUBLICIDAD

Según SELDON, Arthur, Diccionario de Economía, (2005), pág. 457 manifiesta: “La Publicidad son los métodos empleados por compradores o vendedores para llamar la atención hacia sus productos o servicios, o para dar renombre a una empresa.”

La publicidad agrupa un conjunto de actividades emprendidas por una persona o empresa en el ejercicio de su actividad con la finalidad de dar a conocer un producto, o un servicio.

2.4.7.1. Promoción

Según CALPE, Diccionario Espasa, (2004) dice: “Conjunto de actividades realizadas en las fases de comercialización y distribución de los bienes y servicios y que tienen como finalidad facilitar la entrada de nuevos productos en el mercado o aumentar las ventas de productos ya existentes”.

Las promociones, son los métodos que se van a usar para que el producto se torne mas atractivo para el consumidor y se incremente de esta manera las ventas.

2.4.7.2. Propaganda

Según CALPE, Diccionario Espasa, (2004) dice: “Son medios y técnicas de información colectiva utilizados en el proceso de la distribución o venta de los productos o servicios, para estimular su demanda y adquisición”.

Toda publicidad tiende a crear el deseo adquisitivo de los bienes o servicios a los consumidores finales, misma que al ser canalizada adecuadamente logrará alcanzar sus objetivos.

2.5. ESTUDIO TÉCNICO

Según SAPAG, Nassir (2007) expresa: “Se debe determinar el tamaño óptimo del complejo, además de la localización óptima, así como también determina la superficie necesaria, la altura necesaria para la edificación, requerimientos ambientales (temperatura, humedad, iluminación), normativas y reglamentaciones aplicables”.

El objetivo general del estudio técnico es demostrar si el proyecto es técnicamente o no factible, además desde el punto de vista económico, haber seleccionado la mejor alternativa en tamaño, localización y proceso productivo para abastecer el mercado demandante.

2.6. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Se refiere a aquella parte del estudio que se relaciona con su etapa técnica, es decir con la participación de los ingenieros en las actividades de estudio, instalación, puesta en marcha y funcionamiento del proyecto.

2.6.1. Tecnología

Es el conjunto de conocimientos técnicos, equipos y procesos que se emplearán para la adecuada comercialización del aguacate.

2.6.2. Recursos Humanos

Son las necesidades de personal técnico y debe comprender la mano de obra directa e indirecta.

2.6.3. Inversión

Según SELDON, Arthur, Diccionario de Economía, (2005), pág. 311 manifiesta: “La inversión son los activos hechos por el hombre que se emplean en la producción de bienes de consumo o de nuevos bienes de inversión; la inversión es el uso de factores de producción para producir bienes de capital que satisfagan las necesidades del consumidor”.

La inversión es la adquisición de bienes tangibles e intangibles que permiten reproducir nuevos bienes o servicios luego del proceso de producción.

2.6.4. Capital de Trabajo

Es el recurso requerido para operar en condiciones normales, pago de nóminas, servicios básicos, adquisición de materia prima, etc. Dentro de este se considera el activo circulante inicial del proyecto.

2.7. ESTUDIO FINANCIERO

Según GARCÍA, Arturo, (2006), establece que: “El estudio financiero se basa en las sumas de dinero que el inversionista recibe, entrega o deja de recibir y emplea precios del mercado o precios financieros para estimar las inversiones, los costos de operación y de financiación y los ingresos que genera el proyecto”.

Comprende el análisis del proyecto en lo que se refiere a su sustentabilidad financiera. Como sustentabilidad debe entenderse a la capacidad que tiene un proyecto de generar liquidez y retorno bajo un nivel de riesgo aceptable.

2.7.1. Ingresos

Son todas las entradas financieras que recibe una persona, empresa u organización por la venta de un producto o la prestación de un bien.

2.7.2. Gastos

Los gastos, son los valores que se aplican para cumplir con las funciones de administrar, vender y financiar.

2.7.2.1. Gastos Administrativos

Desembolsos que están relacionados con las actividades administrativas como sueldos, seguros, alquileres, útiles de oficina, depreciaciones, etc.

2.7.2.2. Gastos de Ventas

Están relacionados con las actividades de comercialización de los productos como sueldos, comisiones, publicidad, etc.

2.7.2.3. Gastos Financieros

Los gastos financieros, son desembolsos que se incurren para el financiamiento de las operaciones como el pago de intereses a instituciones financieras.

2.7.3. Costo

PÉREZ, Ortega, Contabilidad de costos manifiesta: “Es el conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos,

depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones atribuibles a un periodo determinado, relacionadas con las funciones de producción, distribución, administración y financiamiento”.

Los costos son todos los desembolsos realizados en la elaboración o producción de un producto, estos son recuperables.

2.7.3.1. Costos Fijos

Los costos fijos, son aquellos costos que no están afectados por las variaciones en los niveles de actividad.

2.7.3.2. Costos Variables

De acuerdo a (<http://www.crecenegocios.com/la-contabilidad-de-costos>), cita que: “Estos costos varían de acuerdo con los cambios en los niveles de actividad, están relacionados con el número de unidades vendidas (en el caso de una empresa comercializadora), volumen de producción (en el caso de una empresa industrial), o número de servicios realizados (en el caso de una empresa de servicios)”.

Los costos variables tienen un comportamiento directamente proporcional al volumen de producción, a mayor cantidad mayor costo, a menor cantidad menor costo.

2.7.3.3. Costo Total

Representa la suma del costo fijo y variable, siendo su ecuación: Costo Total = Costo fijo + Costo variable.

2.7.3.4. Punto de Equilibrio

Según(<http://www.ingenieria.unam.mx/~materiafc/CCostos.html>), en su artículo expresa que: “El punto de equilibrio es aquel en que los ingresos son iguales a los costos (de operación y financiamiento); esto es, en el que se obtiene un beneficio igual a cero. La empresa no tiene beneficios ni pérdidas”.

El punto de equilibrio es aquel en donde la empresa cubre los costos de operación tanto fijos como variables a través de sus ingresos.

2.7.4. Estado de Pérdidas y Ganancias

De acuerdo a CHAGA, José, Principios de Contabilidad, (2006), cita que: “El Estado de Pérdidas y Ganancias es un documentos contable que muestra detallada y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio”.

El estado de resultados nos indica todos los movimientos económicos que ha realizado la empresa en un determinado tiempo, obteniendo resultados positivos o negativos.

2.7.5. Flujo de Caja

GODOY, Ricardo, La gestión de empresas al alcance de todos, (2009), expresa que: “El flujo de caja es una herramienta administrativa para controlar el dinero que entra y sale de un negocio; permite registrar las entradas y salidas de dinero, ya sea en forma diaria, semanal, mensual según lo requiera el usuario”.

El flujo de caja es un resumen financiero del efectivo que tiene la empresa desde los movimientos realizados por la inversión hacia un periodo señalado.

2.7.6. Valor Actual Neto (VAN)

***BANA, Gabriel, Evaluación de Proyectos, (2006) Pág. 213, dice:
“Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos desconectados a la inversión inicial”.***

Sumatoria del flujo neto actualizado al año cero nos ayudan a determinar el valor presente de los flujos de egresos y de ingresos, alternativamente se puede trabajar con los flujos netos actualizados.

VAN > 0 Atractivo

VAN = 0 indiferente

VAN < 0 inconveniente

2.7.7. Tasa Interna de Retorno (TIR)

PÉREZ, Jorge, (2006), pág. 98 expresa: “Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en el que el VAN es igual a cero”.

Se actualizan los flujos, se calcula el flujo neto, se escogen tasas de interés alternativas, se interpolan las tasas:

$$TIR = T_m. + (T_M - T_m.) * \left[\frac{VAN_{tm}}{VAN_{tm} - VAN_{tM}} \right]$$

En donde:

T_m = tasa de interés o descuento menor

T_M = tasa de interés o descuento mayor

VAN_{tM} = VAN con tasa mayor

VAN_{tm} = VAN con tasa menor.

2.7.8. Costo/Beneficio

BACA, U. Gabriel, (2006), pág. 215, expresa: “Es una técnica de evaluación que se emplea para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto, comparando el valor actualizado de unos y otros”.

Se obtiene dividiendo el valor actual de los ingresos para el valor actual de los egresos. La interpretación es:

$RB/C > 1$ el proyecto es atractivo

$RB/C = 1$ la tasa oportunidad = rentabilidad, indiferente

$RB/C < 1$ el proyecto no es atractivo

2.8. DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO

Según SAMUELSON, Paúl, Crecimiento Macroeconómico y Estabilidad, (2010), pág. 515 cita que: “El desarrollo socioeconómico significa crecimiento económico y social; se emplea para describir no las medidas cuantitativas de una economía en crecimiento como la tasa de aumento de la renta real per cápita, sino los cambios económicos, sociales de cualquier otro tipo que dan lugar al crecimiento, el desarrollo económico exige cambios en las técnicas de producción, en las actitudes sociales y en las instituciones”.

El desarrollo está comprendido por cuatro ejes importantes la riqueza, evolución, progreso y crecimiento; en donde cada uno por separado o todos integrados significan desarrollo, lo que conlleva a un cambio intrínseco positivo. De esta forma el desarrollo económico sería un estado en que los medios económicos de una sociedad alcanzan un nivel que permitan a sus integrantes satisfacer sus necesidades con calidad, por consiguiente la economía estará siempre relacionada con la sociedad, ya que no hace falta decir que ésta no podría existir sin la segunda.

El desarrollo social comprendería un estado en que los individuos que la integran gozan de bienestar o al menos cuentan con la capacidad de obtenerlo esto es salud, educación, economía, etc.

El desarrollo socioeconómico consiente a las personas contar con un sistema organizado que les permita valerse de recursos como el dinero para satisfacer sus necesidades básicas con calidad; en donde para que funcione correctamente este sistema debe ser protegido y promovido por una estructura de jerarquía superior como el Gobierno, que base sus actividades en el respeto social.

Es así como el Gobierno en la actualidad, trata de promover el desarrollo socioeconómico abriendo nuevos mercados que les permita a los productores de los diferentes productos agrícolas contar con un mercado fijo y un precio estable, que les admita mejorar su calidad de vida.

Dado así la importancia socioeconómica del aguacate se deriva del beneficio que se obtiene entre productores, comercializadores, industrializadores y consumidores. Los huertos generan empleo al demandar mano de obra para las podas, los riegos, el cuidado nutritivo y fitosanitario, la cosecha, la recolección, la selección, el empaque, el traslado, el mercadeo y ventas al por mayor o menor. Dado que la importancia del aguacate en el mercado internacional ha crecido sostenidamente, dejando de ser una fruta exótica para incorporarse en la dieta de muchos países, esta tendencia se ha reforzado por la

importancia mundial creciente en el consumo de productos naturales. Ya que a nivel internacional, la explotación comercial de aguacate se ha intensificado en las últimas dos décadas.

Este desarrollo fue reflejado en el Cantón Urcuquí durante el proceso de exportación del aguacate a España en los años 2007 y 2008, pues se demostró que al contar con un precio estable y un mercado fijo, los productores mejoraron notablemente su economía lo que generó dotarles de un nivel social de mayor calidad para toda la familia, esto es el permitirles satisfacer sus necesidades físicas, fisiológicas y emocionales al tener el recurso para vestimenta, educación, salud, etc.

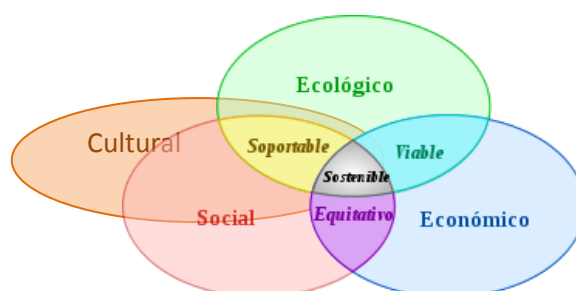
Es por ello que se trata de reconstruir el modelo de exportación con el que se manejaba en el cantón, con la finalidad de mantener una comercialización estable, que beneficie tanto a los productores como a sus familias sin dejar de lado al cantón en todo sus sentidos, puesto que al gozar de una actividad segura que les genere rentabilidad tendrán la oportunidad de acceder a un nivel de vida mejorado, lo que conllevaría a disminuir el nivel de desnutrición de la niñez y analfabetismo con el que actualmente cuenta el cantón.

2.8.1. DESARROLLO SOCIOECONÓMICO SOSTENIBLE

Según (<http://filatina.wordpress.com>), expresa que: “Es el desarrollo que satisface las necesidades de una generación presente sin comprometer a las generaciones futuras; se puede sostener a lo largo del tiempo, con el adecuado y vital manejo de los recursos naturales sin superar excesivamente la capacidad de renovación de estos y su capacidad para soportar/absorber la carga contaminante de los desechos de la producción agrícola, pecuaria, o industrial; es decir desarrollando todas las cargas productivas (humanas y

naturales) de una localidad o país, para lograr así un crecimiento económico con equidad social y calidad ambiental. En el ámbito del desarrollo sostenible existen cuatro dimensiones: ambiental, económica, social y cultural. Se considera el aspecto social por la relación entre el bienestar social con el medio ambiente y la bonanza económica. El triple resultado es un conjunto de indicadores de desempeño de una organización en las tres áreas. El desarrollo y el bienestar social, están limitados por el nivel tecnológico, los recursos del medio ambiente y la capacidad del medio ambiente para absorber los efectos de la actividad humana, ante esta situación, se plantea la posibilidad de mejorar la tecnología y la organización social de forma que el medio ambiente pueda recuperarse al mismo ritmo que es afectado por la actividad humana”.

GRÁFICO Nº 21
DIMENSIONES DEL DESARROLLO SOSTENIBLE



FUENTE: <http://filatina.wordpress.com>

El desarrollo sostenible se iguala al crecimiento económico, y la sostenibilidad está en no destruir mucho más los recursos naturales como hasta ahora, o pagar más por su ineludible destrucción, apoyándose en los avances tecnológicos.

Además es importante tener en cuenta la cultura en cada persona, puesto que cuando un individuo, grupo u organización muestra respeto y responsabilidad está siendo depositario de un alto nivel de confianza y credibilidad; es pues en ese momento cuando tienen ya en su poder una de las condiciones fundamentales para el exitoso desarrollo socioeconómico, puesto que dentro de la cultura se debe tener en cuenta los valores y creencias que conducirán a un mejor proceso, ya que si no hay voluntad, no hay desarrollo.

Además la cultura es un parámetro muy importante a tener en cuenta dentro del proceso de exportación del aguacate en el Cantón Urcuquí, ya que al organizarse y conformar un centro de acopio, debe existir un acuerdo entre los productores para mejorar la producción del aguacate concienciados en mantener la responsabilidad con la naturaleza y con el ser humano.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

En este capítulo se realizará el estudio de mercado, tanto de las importaciones, exportaciones, consumo de Aguacate Hass en el país de destino España, así como de la oferta desde el Ecuador y el precio en que se comercializará el aguacate.

3.1. OBJETIVO

Realizar un estudio de mercado para conocer la oferta, demanda, canales de distribución y precios del Aguacate Hass.

3.2. ESTRUCTURA DE MERCADO

Un mercado se compone de personas y organizaciones con necesidades, dinero que gastar y el deseo de gastarlo. Sin embargo, dentro de la mayor parte de los mercados las necesidades y deseos de los compradores no son las mismas.

Una empresa, organización o asociación, deben profundizar el conocimiento de su mercado con el objeto de adaptar su oferta y su estrategia de marketing a los requerimientos de éste, en el caso de los productores de Aguacate Hass del cantón Urcuquí, la forma de negocio es la comercialización del Aguacate Hass para su exportación.

En el Ecuador el cultivo de productos no tradicionales cumple un papel importante dentro del campo agrícola y económico ya que ha traído

nuevas tecnologías e inversiones al país y de una u otra manera está convirtiéndose en una factible alternativa para la exportación.

El aguacate ecuatoriano se comercializa con éxito en Francia, España y Colombia. La labor de los productores de este fruto ha contado con el apoyo del Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), 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.

Francia, España y Colombia son los principales compradores del fruto ecuatoriano. Los exportadores mantienen buenas expectativas en este negocio. El aguacate es una fruta que promete, puesto que la calidad en la producción del fruto le abre mercados.

Su delicioso sabor, el alto rendimiento y la capacidad de ofertarlo durante todo el año han colocado a este fruto en un sitial privilegiado dentro de los productos ecuatorianos no tradicionales con mayores opciones para exportar.

Según la Corporación de Promociones, Exportaciones e Inversiones (CORPEI), las ventas externas de aguacate nacional sumaron 4.954 toneladas, equivalentes a \$301 mil durante el año 2006. Actualmente, el país ocupa el vigésimo tercer lugar dentro del ranking mundial de exportadores del fruto de esta planta laurácea.

El Ecuador exporta las variedades Hass y Fuerte, aunque en el país se cultivan más de 20 tipos diferentes de esta fruta. En América Latina, Colombia es el principal destino del aguacate nacional.

Urcuquí es una tierra eminentemente agrícola y ganadera, la variedad de pisos climáticos existentes desde el alto andino hasta el subtropical hacen

de este lugar uno de los primeros centros de abastecimiento agrícola del norte del país; la población en su mayoría se ha dedicado al cultivo de productos como maíz, fréjol, trigo, caña de azúcar y especialmente aguacates dado que la inversión para la producción de esta fruta es mínima y si se logra abrir nuevos mercados que les permita vender en grandes cantidades adquirirán una ganancia representativa porque la producción es buena, además beneficiándose de las estaciones climáticas que tiene nuestro país se cosecha dos veces al año, lo que les facilita proveer permanentemente del producto, logrando crear su propia economía solventando las necesidades de sus familias y del entorno mediante la ampliación de fuentes de trabajo; por tanto se debe aprovechar las ventajas comparativas que el país tiene por su situación geográfica frente a otros países para producir y exportar una de las frutas que mayormente se cultivan en el cantón y es muy apetecida a nivel mundial.

3.3. PRODUCTO

El producto objeto de estudio de este proyecto es el AGUACATE HASS, el cual presenta las siguientes características:

3.3.1. Características

Tanto el fruto como la semilla son relativamente pequeños, con un peso conjunto entre 200 a 300 gramos. La piel es coriácea, rugosa, de color verde a ligeramente negruzca cuando está en el árbol; una vez cosechada se va tornando violácea a negra a medida que la fruta se ablanda al madurar; el árbol es extremadamente vigoroso (tronco potente con ramificaciones vigorosas), pudiendo alcanzar hasta 30 metros de altura.

3.3.2. Composición Nutricional

CUADRO Nº 28
COMPOSICIÓN DEL AGUACATE HASS

VITAMINAS	CONTENIDO EN 100 G.
VITAMINA A	85,00 Microgramos
VITAMINA C	14,00 Miligramos
VITAMINA D	10,00 Microgramos
VITAMINA E	3,00 Microgramos
VITAMINA K	8,00 Microgramos
VITAMINA B1	0,11 Miligramos
VITAMINA B2	0,20 Miligramos
VITAMINA B6	0,45 Miligramos
NIACINA	1,60 Miligramos
ÁCIDO PANTOTÉNICO	1,00 Miligramos
BIOTINA	10,00 Microgramos
ÁCIDO FÓLICO	32,00 Microgramos

FUENTE: Dra. Mercy Espinoza / NUTRICIONISTA

ELABORADO POR: La Autora

3.3.3. Usos

Se utiliza principalmente en la alimentación, como complemento de todo tipo de comidas, y de su rica materia grasa puede extraerse un aceite utilizado en la industria cosmética y farmacéutica.

El Aguacate Hass con sus propiedades nutraceuticas (nutren y curan) y cosmeceuticas (nutren y ayudan al cuidado de la piel) adquiere una

importancia fundamental en la alimentación de la población en general; y si se consideran problemas de salud como: diabetes, altos niveles de colesterol en la sangre y la hipertensión arterial, esta fruta adquiere una importancia mayor en la ayuda para contrarrestar estos problemas o ayudando a evitar enfermedades y hasta retrasar el envejecimiento.

3.4. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA

La demanda es la cuantificación de la necesidad real para la adquisición del Aguacate Hass en el mercado Español, tomando en cuenta los beneficios que brinda esta fruta en diferentes aspectos como: salud, alimentación, belleza, etc; mejorando con ello la calidad de vida del consumidor.

3.4.1. Demanda Pasada y Presente

El Aguacate Hass es un producto de consumo nacional aunque la mayor problemática radica en los medios de distribución del mismo. El producto es perecible por lo que no se puede almacenar por mucho tiempo, debe distribuirse y consumirse antes de los 45 días, desde que comienza su madures hasta que termina de madurar. El cultivo no esta muy desarrollado ni tecnificado en el Ecuador y por ende en el Cantón Urcuquí. El producto es más adecuado para el comercio exterior.

El Aguacate Hass se produce en varios países por su gran acogida a nivel mundial, encontrándose actualmente el mercado potencial en Francia, Inglaterra y España; es así como a continuación presentamos una lista de países productores de esta fruta y exportadores al mercado Español.

CUADRO N°29

PRODUCTO: PALTA (AGUACATE)

PAÍS: ESPAÑA

PARTIDA: 0804.40.00

Lista de mercados exportadores de un producto importado por España

Producto : 080440 Paltas (aguacates)



Exportadores	Valor 2010 en miles de US\$	Cantidad 2010	Unidad de medida	Valor de unidad (US\$/u)	Valor 2009 en miles de US\$	Cantidad 2009	Valor 2008 en miles de US\$	Cantidad 2008	Valor 2007 en miles de US\$	Cantidad 2007	Valor 2006 en miles de US\$	Cantidad 2006
Mundo	169,058	102,857	Toneladas	1,644	163,700	102,972	170,897	89,332	118,814	99,498	121,258	98,441
Israel	54,204	37,339	Toneladas	1,452	37,163	26,633	37,391	17,704	41,028	35,139	35,467	30,252
Francia	35,176	16,981	Toneladas	2,071	46,520	26,998	33,008	16,318	32,822	27,593	31,798	28,835
México	25,521	13,624	Toneladas	1,873	29,254	17,752	38,729	18,635	11,402	7,411	12,837	8,620
Sudafrica	18,904	11,420	Toneladas	1,655	14,191	8,147	22,840	11,442	17,741	14,841	19,525	13,012
Kenya	16,372	12,721	Toneladas	1,287	16,461	12,768	23,777	17,438	9,409	9,831	17,838	14,890
Perú	10,871	6,504	Toneladas	1,671	10,596	6,026	7,993	4,146	2,589	2,035	1,050	627
Chile	5,468	2,814	Toneladas	1,943	6,998	3,284	4,213	2,009	1,355	724	690	521
Brasil	759	384	Toneladas	1,977	884	473	744	416	646	449	548	321
Países Bajos (Holanda)	475	261	Toneladas	1,820	188	82	459	280	261	212	400	417
Argentina	283	153	Toneladas	1,850	307	162	90	43	500	423	233	183
Reino Unido	279	170	Toneladas	1,641	46	37	196	118	31	26	68	125
Zimbabwe	180	112	Toneladas	1,607	657	337	525	276	97	95	85	52
Alemania	159	139	Toneladas	1,144	27	42	70	39	39	27	52	33
Bélgica	103	65	Toneladas	1,585	337	194	199	106	651	504	286	259
Italia	87	34	Toneladas	2,559	11	11	37	23	32	25	22	20
República	60	30	Toneladas	2,000	16	9	18	10	24	3	46	8

<u>España</u>			No medid										
<u>Nueva Zelandia</u>	46	25	Toneladas	1,840	9	4	7	7	11	9	0		
<u>Turquía</u>	29	14	Toneladas	2,071	0		0		2	0	0		
<u>Costa Rica</u>	11	11	Toneladas	1,000	0		41	46	2	2	0		
<u>Estados Unidos de América</u>	7	2	Toneladas	3,500	1	0	3	2	66	36	25	17	
<u>Camerún</u>	5	2	Toneladas	2,500	9	3	2	1	34	16	15	11	
<u>Grecia</u>	1	1	Toneladas	1,000	0		5	2	0		251	211	
<u>Marruecos</u>	1	1	Toneladas	1,000	0		205	93	0		0		
<u>Azerbaiyán</u>	0		Toneladas		0		155	78	0		0		
<u>Dominica</u>	0		Toneladas		0		1	1	10	45	2	8	
<u>Ecuador</u>	0		Toneladas		0		15	7	3	1	0		
<u>Arabia Saudita</u>	0		Toneladas		0		20	12	0		0		
<u>Senegal</u>	0		Toneladas		0		49	21	0		0		
<u>Suazilandia</u>	0		Toneladas		0		89	53	0		0		
<u>Suecia</u>	0		Toneladas		0		0		28	18	0		
<u>Zona franca</u>	0		Toneladas		0		15	6	3	1	2	1	
<u>Zambia</u>	0		Toneladas		0		0		24	17	0		

FUENTE: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE

ELABORADO POR: La Autora

3.4.1.1. Variables que Afectan la Demanda

- ✓ La variación de los gustos y preferencias de los consumidores en el exterior.
- ✓ Los precios de los productos.
- ✓ Los productos sustitutos.

3.4.2. Demanda Futura

La demanda futura del Aguacate Hass esta dado por la mayor aceptación de este producto natural en el extranjero, los principales países a los que se exporta son: España, Inglaterra, Francia y Holanda.

De los países anteriormente indicados se estudiará al país de España por tener un consumo mundial superior y la gran aceptabilidad del Aguacate Hass para su consumo, además de ser un mercado al que años atrás, los productores del Cantón Urcuquí abastecían de esta fruta.

ESPAÑA

También denominado Reino de España, es un país soberano, miembro de la Unión Europea, constituido en Estado social y democrático de Derecho y cuya forma de gobierno es la monarquía parlamentaria. Su territorio, con capital en Madrid, ocupa la mayor parte de la Península Ibérica.

Tiene una extensión de 504.645 km², siendo el cuarto país más extenso del continente, tras Rusia, Ucrania y Francia. Con una altitud media de 650m es uno de los países más montañosos de Europa. Su población es de 47.021.031 habitantes, según datos del padrón municipal de 2010.

La Economía española es la 9^{na} economía mundial en términos de PIB, por delante de Canadá y de Rusia, y según Eurostat, el PIB per cápita español se situó, en 2009, en el 103% de la media de la Unión Europea, por delante de Italia. Además, según el informe de 2010 de la ONU, tiene un índice de desarrollo humano de 0.863, el 20^{vo} mayor del mundo, por delante de otros grandes países europeos como, Grecia, Italia o Reino Unido.

- **Moneda y Banca**

La unidad monetaria es el euro (aproximadamente, un euro se cambia a 1,30 dólares estadounidenses) y se emite por el Banco de España, en coordinación con el Banco Central Europeo.

- **Agricultura**

La agricultura fue hasta la década de 1960 el soporte principal de la economía española, pero actualmente emplea solo alrededor del 5% de la población activa. Los principales cultivos son trigo, cebada, remolacha azucarera, maíz, papas, centeno, avena, arroz, tomates y cebolla. El país tiene también extensos viñedos y huertos de cítricos y olivos.

Las condiciones climáticas y topográficas hacen que la agricultura de secano sea obligatoria en una gran parte de España. Las provincias del litoral mediterráneo tienen sistemas de regadío desde hace tiempo, y este cinturón costero que anteriormente era árido se ha convertido en una de las áreas más productivas de España, donde es frecuente encontrar cultivos bajo plástico.

- **Comercio Exterior**

España mantiene una balanza comercial negativa, debido a que importa más de lo que exporta. Entre las principales importaciones se encuentran: combustibles minerales y lubricantes, maquinaria y equipos de transporte, crudo, productos manufacturados, alimentos, animales vivos y productos químicos. Los principales productos exportados son: maquinaria y equipos de transporte, alimentos y animales vivos, vehículos de motor, hierro y acero, textiles y artículos de confección. Los principales intercambios comerciales de España tienen lugar con los demás países

de la Unión Europea (destacando Francia, Alemania, Italia, Reino Unido, los países del Benelux y Portugal), Estados Unidos y Japón.

CUADRO Nº 30
BALANZA COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y ESPAÑA
(EN MILLONES DE EUROS)

AÑOS	2005	2006	2007	2008	2009
EXPORT. ESPAÑOLAS A ECUADOR	164,7	178,1	167,7	187,1	183,9
EXPORT. ECUATORIANAS A ESPAÑA	222,8	290,1	306,01	394,1	329,3
BALANZA COMERCIAL (negativa para España, pero positiva para el Ecuador)	-58,1	-112	-138,31	-207	-145,4
% DE CRECIMIENTO EXPORT. ESPAÑOLAS	18,30%	8,10%	-5,80%	11,60%	-1,70%
% DE CRECIMIENTO EXPORT. ECUATORIANAS	53,50%	30,20%	5,50%	28,80%	-16,40%
INTERCAMBIO COMERCIAL TOTAL	387,5	468,2	473,71	581,2	513,2

FUENTE: Secretaría de Estado de Comercio de España.

ELABORADO POR: Ofecomes Quito

3.5. CUADRO ESTADÍSTICO DE IMPORTACIONES DE AGUACATE HASS EN ESPAÑA.

CUADRO Nº 31
IMPORTACIONES DE AGUACATE HASS EN ESPAÑA

AÑOS (X)	TONELADAS MÉTRICAS (Y)	(X)(Y)
2006 (-2)	168.069	-336.138
2007 (-1)	333.617	-333.617
2008 (0)	445.759	0
2009 (1)	651.693	651.693
2010 (2)	764.168	1'528.336
	$\sum Y$ 2'363.306	$\sum XY$ 1'510.274

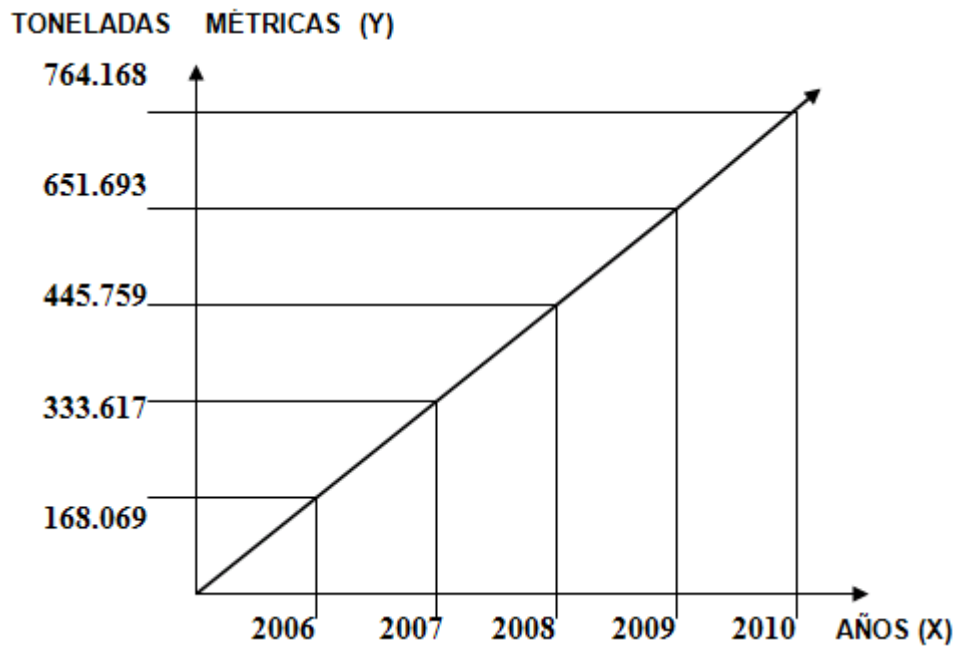
FUENTE: Trademap

ELABORADO POR: La Autora

Mediante referencias de la CORPEI, se considera al año 2008 como punto de partida por lo tanto equivale a 0, los años descendentes al punto de partida representan las importaciones pasadas por lo tanto son cantidades negativas q que descienden desde el punto de partida hacia abajo esto es (-1), (-2), (-3) y así sucesivamente; mientras que los años ascendentes al punto de partida representan las importaciones futuras por lo tanto son cantidades positivas que ascienden desde el punto de partida hacia arriba esto es (1), (2), (3) etc., el resultado se puede visualizar en la columna XY (multiplicación de las variables años por tonelada métricas).

GRÁFICO Nº 22

IMPORTACIONES DE AGUACATE HASS EN ESPAÑA



ELABORADO POR: La Autora

En el gráfico se puede observar una clara tendencia del incremento de las importaciones de Aguacate Hass por parte del país de España, siendo este un mercado importante dentro de la comunidad Europea.

3.5.1. Fórmula de Proyección

Para realizar la proyección de las importaciones de Aguacate Hass por parte de España en los siguientes 5 años se utiliza la siguiente fórmula:

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{2363306}{5} = 472661.20$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{1510274}{10} = 151027.40$$

$$Y = 472661.20 + 151027.40(x)$$

Esta ecuación nos permite pronosticar algunos datos de importaciones de esta fruta por parte del mercado español para los próximos 5 años; basándonos en datos históricos de cinco años anteriores de importaciones del Aguacate Hass en este mercado europeo.

3.5.2. Proyección de Importaciones de Aguacate Año 2015 en Toneladas Métricas

CUADRO Nº 32

PROYECCIÓN DE IMPORTACIONES DE AGUACATE AÑO 2015

AÑOS	PRONÓSTICO
2011	925.743 TM
2012	1'076.771 TM
2013	1'227.798 TM
2014	1'378.826 TM
2015	1'529.853 TM

ELABORADO POR: La Autora

3.6. CUADRO ESTADÍSTICO DE EXPORTACIONES DE AGUACATE HASS DE ESPAÑA

CUADRO Nº 33

EXPORTACIONES DE AGUACATE HASS DE ESPAÑA

AÑOS (X)	TONELADAS MÉTRICAS (Y)	(X) (Y)
2006 (-2)	34.877	-69.754
2007 (-1)	38.438	-38.438
2008 (0)	30.919	0

2009 (1)	25.280	25.280
2010 (2)	50.312	100.624
	$\sum Y$ 179.826	$\sum XY$ 17712

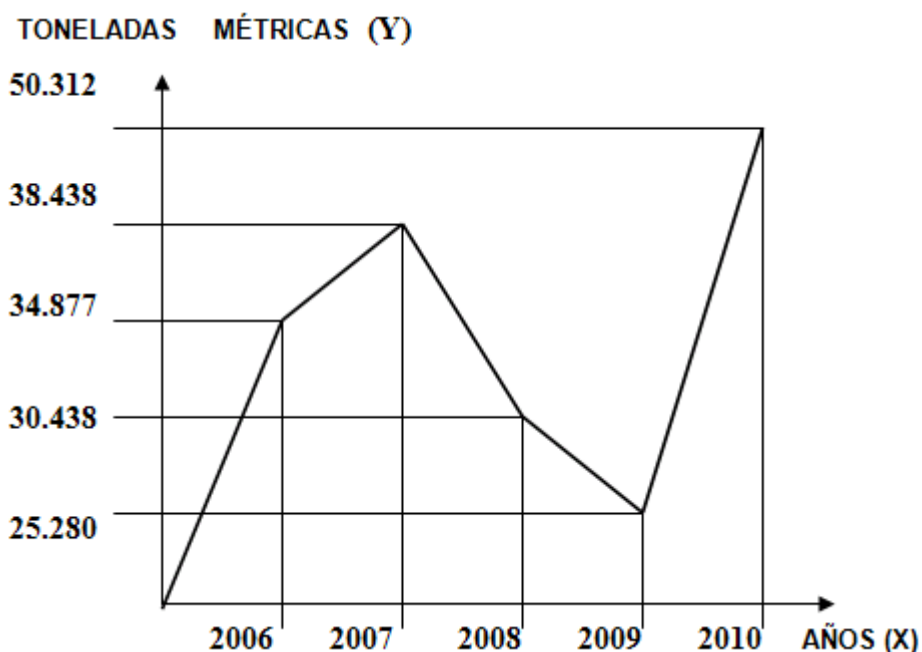
FUENTE: Trademap

ELABORADO POR: La Autora

Mediante referencias de la CORPEI, se considera al año 2008 como punto de partida por lo tanto equivale a 0, los años descendentes al punto de partida representan las exportaciones pasadas por lo tanto son cantidades negativas q que descienden desde el punto de partida hacia abajo esto es (-1), (-2), (-3) y así sucesivamente; mientras que los años ascendentes al punto de partida representan las exportaciones futuras por lo tanto son cantidades positivas que ascienden desde el punto de partida hacia arriba esto es (1), (2), (3), etc., el resultado se puede visualizar en la columna XY (multiplicación de las variables años por tonelada métricas).

GRÁFICO N° 23

EXPORTACIONES DE AGUACATE HASS DE ESPAÑA



ELABORADO POR: La Autora

En el gráfico se puede observar una curva la cual varía en cuanto a las exportaciones de Aguacate Hass por parte de España, dejando reflejado que es un país exportador de Aguacate Hass temporal, ya que al contar con las cuatro estaciones tiene gran oferta de aguacate en invierno por lo que exporta, no así en las otras estaciones en las que la oferta es mínima y hasta escasa; por lo que tiene que importar para abastecer la demanda interna, ya que es un país pionero en el consumo del Aguacate Hass, encontrándose dentro de los 4 primeros países que demandan de esta fruta a nivel del mercado europeo, antecedido por Reino Unido, Francia, y Bélgica.

3.6.1. Fórmula de Proyección

Para realizar la proyección de las exportaciones de Aguacate Hass por parte de España en los siguientes 5 años se utiliza la siguiente fórmula:

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{179826}{5} = 35965.2$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{17712}{10} = 1771.2$$

$$Y = 35965.2 + 1771.2(x)$$

Esta ecuación nos permite pronosticar algunos datos de exportaciones de esta fruta por parte del mercado español para los próximos 5 años; basándonos en datos históricos de cinco años anteriores de exportaciones de Aguacate Hass de este mercado europeo.

3.6.2. Proyección de Exportaciones de Aguacate Año 2015 en Toneladas Métricas

CUADRO N° 34

PROYECCIÓN DE EXPORTACIÓN DE AGUACATE AÑO 2015

AÑOS	PRONOSTICADO
2011	41.279 TM
2012	43.050 TM
2013	44.821 TM
2014	46.592 TM
2015	48.364 TM

ELABORADO POR: La Autora

3.7. CUADRO ESTADÍSTICO DE PRODUCCIÓN NACIONAL DE AGUACATE HASS DE ESPAÑA.

CUADRO N° 35

PRODUCCIÓN NACIONAL DE AGUACATE HASS DE ESPAÑA

AÑOS (X)	TONELADAS MÉTRICAS (Y)	(X) (Y)
2006 (-2)	133.152	-266.304
2007 (-1)	295.179	-295.179
2008 (0)	414.840	0
2009 (1)	626.413	626.413
2010 (2)	710.800	1'421.600
	$\sum Y$ 2'180.384	$\sum XY$ 1'486.530

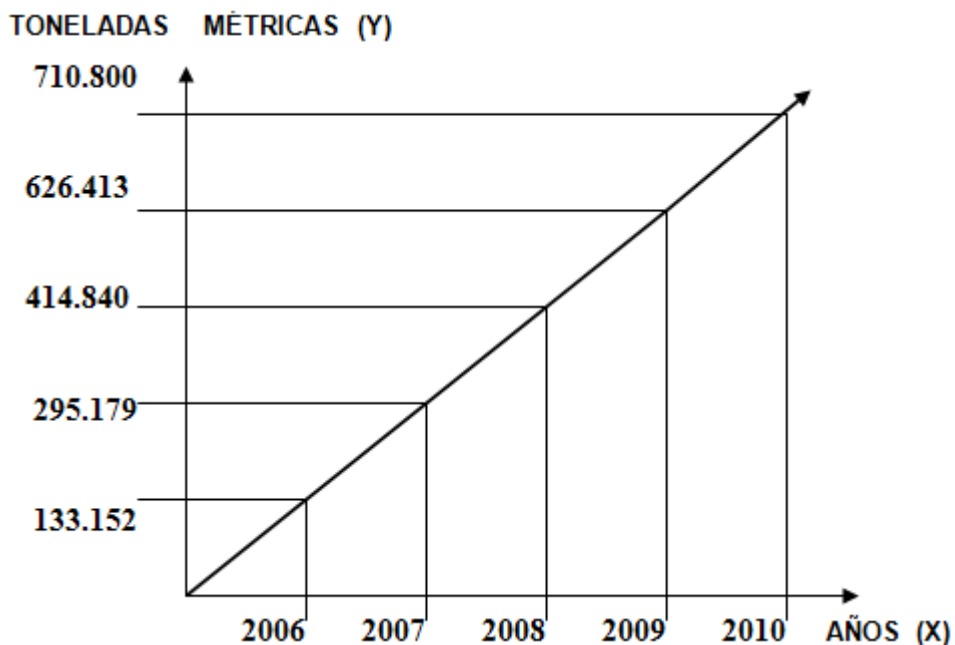
FUENTE: Trademap

ELABORADO POR: La Autora

Mediante referencias de la CORPEI, se considera al año 2008 como punto de partida por lo tanto equivale a 0, los años descendentes al punto de partida representan la producción nacional pasada de Aguacate Hass en España, por lo tanto son cantidades negativas q que descienden desde el punto de partida hacia abajo esto es (-1), (-2), (-3) y así sucesivamente; mientras que los años ascendentes al punto de partida representan la producción nacional futura de Aguacate Hass en España, por lo tanto son cantidades positivas que ascienden desde el punto de partida hacia arriba esto es (1), (2), (3), etc., el resultado se puede visualizar en la columna XY (multiplicación de las variables años por tonelada métricas).

GRÁFICO Nº 24

PRODUCCIÓN NACIONAL DE AGUACATE HASS DE ESPAÑA



ELABORADO POR: La Autora

La Producción Nacional de España de esta variedad de aguacate tiene tendencia a incrementarse en los próximos años, pero debido a su clima variado necesita relacionarse comercialmente con otros países para abastecer su mercado interno, entre los que se encuentran Ecuador, Perú, Colombia y Chile.

3.7.1. Fórmula de Proyección.

Para realizar la proyección de la Producción Nacional de Aguacate Hass por parte de España en los siguientes 5 años se utiliza la siguiente fórmula:

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{2180384}{5} = 436076.8$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{1486530}{10} = 148653$$

$$Y = 436076.8 + 148653(x)$$

Esta ecuación nos permite pronosticar algunos datos de la producción de Aguacate Hass por parte del mercado español para los próximos 5 años; basándonos en datos históricos de cinco años anteriores de producción de esta fruta en este mercado europeo.

3.7.2. Proyección de la Producción Nacional de Aguacate Año 2015 en Toneladas Métricas

CUADRO Nº 36

PROYECCIÓN PRODUCCIÓN NACIONAL DE AGUACATE AÑO 2015

AÑOS	PRONOSTICADO
2011	882.036 TM
2012	1'030.689 TM
2013	1'179.342 TM
2014	1'327.995 TM
2015	1'476.648 TM

ELABORADO POR: La Autora

3.8. CONSUMO NACIONAL APARENTE DE AGUACATE HASS EN ESPAÑA

Es una metodología para establecer el consumo de un país con respecto a un producto, utilizando valores agregados de producción, importación y exportación.

El Consumo Nacional Aparente se calcula de la siguiente manera.

C.N.A. = PRODUCCIÓN NACIONAL + IMPORTACIONES – EXPORTACIONES

CUADRO Nº 37

CONSUMO NACIONAL APARENTE DE AGUACATE HASS EN ESPAÑA

AÑOS	PRODUCCIÓN NACIONAL	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	CONSUMO APARENTE
2011	882.036 TM	925.743 TM	41.279 TM	1'766.500 TM
2012	1'030.689 TM	1'076.771 TM	43.050 TM	2'064.410 TM
2013	1'179.342 TM	1'227.798 TM	44.821 TM	2'362.319 TM
2014	1'327.995 TM	1'378.826 TM	46.592 TM	2'660.229 TM
2015	1'476.648 TM	1'529.853 TM	48.364 TM	2'958.137 TM

TM= Toneladas Métricas

ELABORACIÓN: La Autora

Según los resultados obtenidos, se estima un Consumo Nacional Aparente de España para el año 2015 de 2.958.137 toneladas métricas de Aguacate Hass, puesto que como se puede observar en el cuadro las importaciones son mayores a las exportaciones y a la producción nacional para todos los años debido a la gran demanda de la fruta en el país.

3.9. PROYECCIÓN CONSUMO POTENCIAL DE ESPAÑA

El consumo potencial representa lo que la sociedad o el país debería consumir utilizando parámetros técnicos recomendados.

Para realizar la proyección del consumo potencial se debe conocer la tasa de crecimiento anual de la población del país de España.

El factor recomendado de consumo anual según un especialista en nutrición es de 250gr. al día.

TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL EN ESPAÑA: 0.60% anual

POBLACIÓN EN ESPAÑA AÑO 2010: 47'021.031 Habitantes

FACTOR RECOMENDADO DE CONSUMO ANUAL: 0.09125 TM = 250 Gramos al día

CONSUMO POTENCIAL = FACTOR RECOMENDADO X POBLACIÓN

CUADRO Nº 38

PROYECCIÓN CONSUMO POTENCIAL DE AGUACATE EN ESPAÑA

AÑOS	FACTOR RECOMENDADO TM	POBLACIÓN	CONSUMO POTENCIAL
2011	0,09125	47'303.157	4'316.413 TM
2012	0,09125	47'586.976	4'342.312 TM
2013	0,09125	47'872.498	4'368.365 TM
2014	0,09125	48'159.733	4'394.576 TM
2015	0,09125	48'448.691	4'420.943 TM

TM= Toneladas Métricas

ELABORACIÓN: La Autora

De acuerdo a los resultados obtenidos, se estima un Consumo Potencial de Aguacate Hass en España para el año 2015 de 4'420.943 toneladas métricas, considerando los parámetros técnicos recomendados por un especialista y la población de dicho país.

3.10. DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

Para obtener la demanda potencial insatisfecha del mercado español, se realiza la siguiente fórmula:

$$\text{DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA} = \text{CONSUMO POTENCIAL} - \text{CONSUMO APARENTE}$$

CUADRO N° 39

DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

AÑOS	CONSUMO POTENCIAL	CONSUMO APARENTE	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA
2011	4'316.413 TM	1'766.500 TM	2'549.913 TM
2012	4'342.312 TM	2'064.410 TM	2'277.902 TM
2013	4'368.365 TM	2'362.319 TM	2'006.046 TM
2014	4'394.576 TM	2'660.229 TM	1'734.347 TM
2015	4'420.943 TM	2'958.137 TM	1'462.806 TM

TM = Toneladas Métricas

ELABORACIÓN: La Autora

La demanda potencial insatisfecha proyectada para el año 2015 en el mercado español es de 1'462.806 toneladas métricas de Aguacate Hass, misma que será cubierta en parte mediante la exportación del Aguacate Hass desde el Cantón Urcuquí.

3.11. OFERTA DEL PROYECTO

De acuerdo a la producción con la que se cuenta actualmente, el proyecto está en la capacidad de exportar 480 TM en el primer año (12 meses x 40TM), puesto que se pretende exportar un contenedor mensual de 40 pies HC (contenedor más extenso) cada uno, mismos que contienen 20 pallets de 271 cajas cada pallet; considerando la cantidad con la que se dispone actualmente debido a que no todas las plantaciones completan su ciclo para la cosecha, es decir que existen algunas hectáreas cuyas plantas recién están formándose, además se pretende dejar cierta cantidad para abastecer el mercado interno, satisfaciendo las necesidades del consumidor nacional.

De esta forma y mediante una asesoría técnica se establece un crecimiento del 0.5% anual, llegando en 5 años a exportar 489,67 Toneladas Métricas.

CUADRO Nº 40

OFERTA

	AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	OFERTA DEL PROYECTO	%
1	2011	2'549.913	480,00 TM	0,019%
2	2012	2'277.902	482,40 TM	0,021%
3	2013	2'006.046	484,81 TM	0,024%
4	2014	1'734.347	487,23 TM	0,029%
5	2015	1'462.806	489,67 TM	0,033%

TM = Toneladas Métricas

ELABORACIÓN: La Autora

3.12. EL PRECIO DEL AGUACATE.

Los esfuerzos de investigación para desarrollar y aplicar tecnologías en el ámbito agropecuario, tradicionalmente han sido abordados sobre la base de experimentos individuales, sin la capacidad de incorporar adecuadamente la información generada en un sistema integrador y funcional que se pueda relacionar con decisiones operativas estratégicas en el sector agrícola. Para superar esta limitación, se tiene como objetivo desarrollar una herramienta de gestión que basada en la tecnología, permita a los agricultores del Aguacate Hass optimizar el uso de sus recursos en un escenario altamente competitivo como es el mercado internacional, es necesario mantener el uso de recursos físicos y financieros a fin de mantener márgenes de ganancias que den continuidad al negocio productor/exportador en el largo plazo.

En el mercado español la tendencia de los precios del Aguacate Hass ha sido con propensión al aumento, la época del año en la que esta fruta alcanza su mayor precio es en los meses de mayo, junio y julio, alcanzando precios promedios de \$5.12 la caja de 4 Kg netos, es decir de 0.43 ctvs cada unidad, precio que se puede mantener durante todo el año dependiendo del comprador y del acuerdo que se llegue a establecer con este. Este precio que es muy superior comparado con el que actualmente se le paga al productor, puesto que los intermediarios están adquiriendo a precios que oscilan entre los 0.04 ctvs y 0.10 ctvs dependiendo del tamaño de la fruta.

Dentro del mercado nacional, es importante establecer el costo FOB, que les permita tanto al importador como al exportador asegurar la carga, precio que se determinará en el siguiente capítulo.

3.13. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canal de distribución de bienes de consumo. Es hacer llegar los productos perecederos por diversos canales de distribución hacia las manos de los consumidores de manera fácil y rápida.

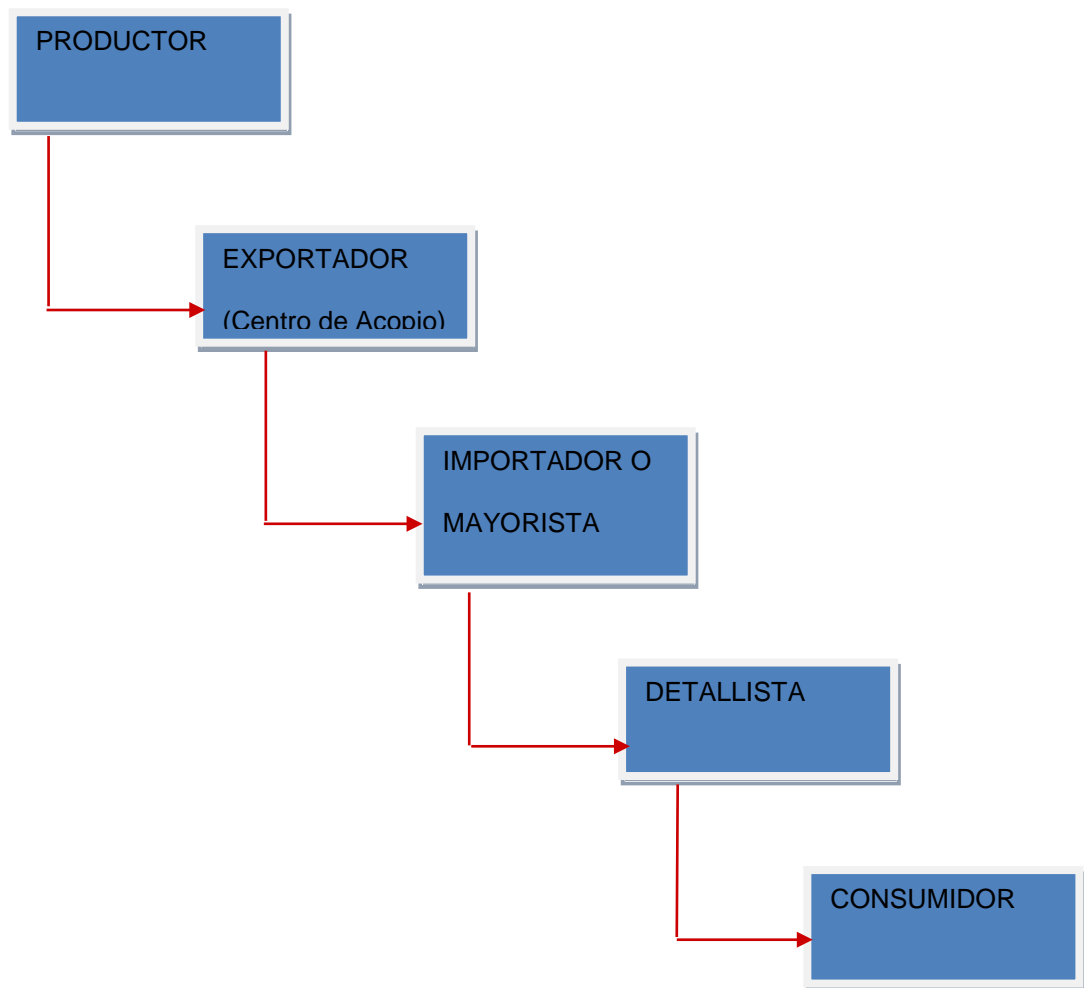
Cada producto requiere de un manejo especial por parte del canal de distribución para que llegue en buenas condiciones al consumidor, cada empresa tendrá que identificar alternativas para llegar a sus mercados meta, que van desde la venta directa hasta el uso de canales con uno, dos, tres o más niveles de intermediarios. Como niveles de intermediarios se entiende el número de intermediarios que intervendrán en la transportación de productos al consumidor.

Dentro de nuestro país se tratará en lo máximo de no ocupar intermediarios para que los productores tengan mejor rentabilidad a la hora de vender su producto. Luego comercializaremos a través de un canal de distribución indirecto, puesto que recién incursionamos en el mercado internacional y no se cuenta con la infraestructura adecuada para llegar al consumidor final.

Expuesto de esta manera se realizará transacciones con un importador interesado en nuestro producto, luego este realizará sus respectivas transacciones en el país importador.

Productor – Exportador - Mayorista -Detallista – Consumidor. Este canal es el más factible y tradicional, el mayorista compra los productos al fabricante, posteriormente el mayorista puede venderlos ya sea al por mayor o al por menor, en caso de que sea al por mayor, los detallistas compran los productos en esas tiendas para finalmente venderlos al consumidor.

FIGURA Nº 2
CANALES DE DISTRIBUCIÓN



ELABORADO POR: La Autora

3.14. PUBLICIDAD

Para promocionar el producto en los mercados del exterior, se lo realizará mediante la difusión de información por parte de la CORPEI, un organismo dedicado a promocionar mercado y productos con la finalidad de contribuir al crecimiento económico y sustentable del país.

CAPÍTULO IV

4. INDICADORES ECONÓMICOS Y SOCIALES QUE MIDEN LOS RESULTADOS ESPERADOS POR LA EXPORTACIÓN DEL AGUACATE HASS EN EL CANTÓN URCUQUÍ

4.1. INDICADORES ECONÓMICOS

4.1.1. POBLACIÓN

El Cantón San Miguel de Urcuquí, como ya se manifestó anteriormente tiene 767Km², está localizado en el Callejón Interandino en la Provincia de Imbabura a 20Km de la capital Ibarra. Es un cantón rico en recursos naturales y paisajísticos, siendo uno de los más visitados por turistas nacionales y extranjeros.

La población del Cantón de San Miguel de Urcuquí representa el 0.12% de la población total del país y el 4% del total de población de la provincia de Imbabura.

El 32% de la población se encuentra radicada en la parroquia urbana del Cantón Urcuquí, mientras que el 68% restante está distribuido en las parroquias rurales (San Blas, Tumbabiro, Pablo Arenas, Cahuasquí, Buenos Aires).

Con respecto a la clasificación de la población por sexo, existe un relativo equilibrio entre ambos géneros: 51% corresponde a los hombres y el 49% restante corresponde a las mujeres del Cantón. La población infantil (menos de 1 a 14 años) representa el 12% en la zona urbana y el 25% en la zona rural; tenemos un 9% de población joven (15 a 29 años) en la zona urbana y 17% en la zona rural; con respecto a la población adulta

(30 a 64 años), existe un 9% en la zona urbana y un 20% en la zona rural; finalmente adultos mayores (65 años a más) encontramos que en la zona urbana está un 2% y un 6% en la zona rural.

Encontramos además que existen una diversidad étnica (afros ecuatorianos, indígenas, mestizos, blancos) que está distribuida en todo el cantón, como se indica en el cuadro siguiente:

CUADRO Nº 41
POBLACIÓN DEL CANTÓN URCUQUÍ Y SUS PARROQUIAS POR GÉNERO Y EDADES

POBLACIÓN DINÁMICA DEMOGRÁFICA	CANTON	URCUQUI	SAN BLAS	TUMBABIRO	P. ARENAS	CAHUASQUI	B. AIRES
Población (habitantes)	14.381	4.499	2.800	1.603	2.045	1.874	1.560
Población – hombres	7.241	2.252	1.353	819	1.029	981	807
Población – mujeres	7.140	2.247	1.447	784	1.016	893	753
Población - menores a 1 año	310	93	63	32	50	37	35
Población - 1 a 9 años	3.120	1.024	564	356	428	372	376
Población - 10 a 14 años	1.820	526	376	190	274	244	210
Población - 15 a 29 años	3.601	1.215	673	377	540	390	406
Población - 30 a 49 años	2.725	881	520	308	390	349	277
Población - 50 a 64 años	1.419	394	307	160	195	238	125
Población - de 65 y más años	1.386	366	297	180	168	244	131
Población afro ecuatoriana	1.162	578	31	72	458	5	18

Población indígena	1.061	253	567	30	42	20	149
Población mestiza	11.637	3.547	2.129	1.382	1.480	1.756	1.343
Población Blanca	516	118	73	119	64	93	49
Índice de feminidad (mujeres c/100h)	98,6%	99,8%	107%	95,7%	98,7%	91%	93,3%
Proporción de mujeres (pob. Total)	49,7%	49,9%	51,7%	48,9%	49,7%	47,7%	48,3%

FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2001 - SIISE 4.5

Lo que de alguna manera garantiza la existencia de recurso humano joven para la realización de las diferentes actividades económicas, sobre todo en lo referente a la agricultura.

4.1.2. ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Las principales actividades económicas del Cantón Urcuquí se encuentran detalladas en el cuadro siguiente:

CUADRO Nº 42
ACTIVIDADES ECONÓMICAS DEL CANTÓN URQUQUÍ

	Rama de Actividad	%	PEA*
San Miguel de Urcuquí			5.285
	Agricultura, caza y pesca	68,8	3.636
	Minas y canteras	0	2
	Manufactura	4,3	227
	Electricidad, gas y agua	0,3	16
	Construcción	4,1	216
	Comercio, hoteles y restaurantes	5,3	282
	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	2,2	118
	Servicios financieros	0,7	38
	Servicios personales y sociales	10,6	559
	No especificadas	3,6	191

FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2001 INEC – SIISE 4.5

*PEA: Población Económicamente Activa

De acuerdo a datos proyectados del SIISE, se prevé un incremento de la participación de la PEA en la rama de actividad agrícola del 55% al 68,8%, en los años venideros, lo que garantiza la aceptación y participación en la propuesta de acopio y comercialización del Aguacate Hass.

4.1.3. POBREZA

De acuerdo al Censo de Población 2001, el Cantón Urcuquí es el tercer cantón más pobre de la Provincia de Imbabura. Tiene un 71,6% de pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) a nivel cantonal. De estos valores podemos resumir que la parroquia con mayor índice de pobreza es la de Buenos Aires, seguida de Cahuasquí, Pablo Arenas, San Blas, Tumbabiro y Urcuquí, como se indica a continuación:

CUADRO N° 43
POBREZA EN EL CANTÓN URQUQUÍ SEGÚN PARROQUIAS

POBREZA	CANTON	URQUQUI	SAN BLAS	TUMBABIRO	PABLO ARENAS	CAHUASQUI	BUENOS AIRES
Incidencia de la pobreza de consumo	67,3%	58,1%	69,3%	67,7%	74,4%	72,4%	74,1%
Incidencia de la extrema pobreza de consumo	34,1%	25,9%	34,4%	33%	41,9%	38,8%	42,3%
Pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI)	71,6%	62,9%	74,1%	72,4%	74,2%	77,9%	80,5%

Extrema pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI)	41,5%	31,1%	45,6%	35,3%	45,7%	48,4%	56,7%
Personas que habitan viviendas con características físicas inadecuadas	29,4%	17,2%	44,8%	17,6%	33,2%	37,9%	33,7%
Personas que habitan viviendas con servicios inadecuados	48,1%	39,95	45,4%	49,2%	54,9%	53,9%	59,3%
Personas en hogares con alta dependencia económica	4,9%	3%	6,35	3,7%	6,6%	4,1%	8,5%
Personas en hogares con niños que no asisten a la escuela	13,1%	10,1%	13,6%	10,1%	17,2%	14,9%	16,3%
Personas en hogares con hacinamiento crítico	39,5%	36,6%	35,6%	39,7%	35,9%	42,1%	56,1%

FUENTE: ECV 2006 - SIISE 4.5

Pobreza que no ha sido erradicada ni disminuida significativamente, por la falta de propuestas innovadoras que mejoren las condiciones de vida del sector en mención, desperdiciando el potencial humano y natural con que cuenta Urcuquí.

4.1.4. EMPLEO

CUADRO Nº 44
EMPLEO EN EL CANTÓN URCUQUÍ SEGÚN PARROQUIAS

EMPLEO – OFERTA LABORAL	CANTON	URCUQUI	SAN BLAS	TUMBABIRO	PABLO ARENAS	CAHUASQUI	BUENOS AIRES
Población en edad de trabajar (PET)	10.189	3.150	2.026	1.140	1.447	1.375	1.051
Población económicamente activa (PEA)	5.307	1.607	1.021	540	765	750	624
Tasa global de participación laboral	52,1%	51%	50,4%	47,4%	52,9%	54,6%	59,4%

FUENTE: SIISE 4.5

A través de este indicador se puede constatar el exceso de recurso humano existente en el Cantón, la tasa global de participación laboral nos permite visualizar la relación entre la Población Económicamente Activa (PEA) y la Población en Edad de Trabajar (PET), en donde casi el doble está en edad de trabajar, lo que significa una carencia de espacios donde se pueda aprovechar este tipo de recursos.

4.1.5. INGRESOS

CUADRO N° 45
DISTRIBUCIÓN DEL CONSUMO FEBRERO 2003-ENERO 2004

COMPONENTES DEL CONSUMO	TOTAL	POBRES	NO POBRES
Alimentos	36.9%	43%	33.5%
Durables ¹	6%	4.1%	7%
Educación	2.8%	2.9%	2.8%
Servicios ²	7%	6.4%	7.4%
Renta	17.3%	16.3%	17.9%
Otros no alimenticios	29.9%	27.3%	31.4%
Consumo promedio por hogar mensual	461.2	249.7	578

- 1) Se refiere al equipamiento del hogar vinculado con el análisis del bienestar de los hogares.
2) Incluye: Agua, Electricidad, Teléfono, Internet o Tv cable, Gas y Velas.

FUENTE: INEC, ENIGHU 2003 – 2004

El nivel de ingresos medido a través del consumo entre pobres y no pobres vislumbra un consumo promedio por hogar entre 249,7 y 578 respectivamente, dirigiendo la mayor parte del consumo al rubro de alimentos y a otros no alimenticios, por lo que es necesario el implemento de una alternativa que mejore sus ingresos sobre todo del sector de pobres que son la mayoría de la población local.

4.1.6. COMERCIO

En especial la venta de la producción del cantón está destinada específicamente al mercado mayorista de la ciudad de Ibarra, y al consumo interno que también se lo hace. Sin dejar de lado la venta a intermediarios que llegan al lugar a comprar el producto presentando en estos casos una remuneración muy baja comparado con la venta directa al consumidor. Lo que se indica en el cuadro siguiente:

CUADRO N° 46
COMERCIO DEL CANTÓN URCUQUÍ

COMERCIO – VENTAS	%
Ventas al consumidor	17,4
Ventas al intermediario	46,2
Ventas al procesador	1,6
Ventas al exportador	0,1

FUENTE: SIAGRO - SIISE 4.5

Observando la poca participación del mercado exportador en la producción local, lo que se le podría considerar como un mercado virgen para la propuesta indicada en cuanto a la Exportación del Aguacate Hass.

4.2. INDICADORES SOCIALES

4.2.1. SERVICIOS BÁSICOS

Cada uno de estos indicadores de servicios básicos nos permite visualizar las condiciones en las que viven los habitantes del sector, encontrado que servicios como la dotación de agua potable, alcantarillado y déficit de servicios residenciales requieren de una mayor atención, así como aspectos relacionados con la situación en las que se encuentran las viviendas respecto a servicios telefónicos, servicio eléctrico y servicio de recolección de basura son los de mayor afectación en el sector, a pesar que la mayoría es propietaria de dichas viviendas. Requiriendo ser mejoradas y para lo cual se necesita de nuevas propuestas que dinamicen la economía local para mejorar estos parámetros sociales sobre todo en las parroquias rurales.

CUADRO Nº 47
SERVICIOS BÁSICOS DEL CANTÓN URCUQUÍ

VIVIENDA	MEDIDA	CANTON	URCUQUI	SAN BLAS	TUMBABIRO	PABLO ARENAS	CAHUASQUI	BUENOS AIRES
Viviendas	Número	3.493	1.097	685	415	476	469	351
Hogares	Número	3.500	1.099	686	415	477	469	354
Casas, villas o departamentos	%(viviendas)	83,8	86,2	83,5	83,9	85,5	87,4	69,8
Piso de entablado, parquet, baldosa, vinil, ladrillo o cemento	%(viviendas)	71,1	82,2	55,2	82,9	69,1	63,1	67
Agua entubada por red pública dentro de la vivienda	%(viviendas)	39,4	44,1	32,7	44,6	34,2	41,2	36,2
Red de alcantarillado	%(viviendas)	55,2	59,3	59,9	58,3	40,5	55,4	48,7
Sistemas de eliminación de excretas	%(viviendas)	66	67,04	69	69,7	70,8	70,15	49
Servicio eléctrico	%(viviendas)	85,5	94,1	91,7	91,3	94,1	73,6	44,4
Servicio telefónico	%(viviendas)	13	16,8	8,2	23,9	7,4	16	1,4
Servicio de recolección de basura	%(viviendas)	50,9	56	44,1	68,4	43,1	47,8	42,5

Déficit de servicios residenciales básicos	%(viviendas)	69,4	65,2	71,4	65,3	75,8	69,5	74,6
Vivienda propia	%(hogares)	73,9	65,3	81	68	80,9	79,7	76,4
Personas por dormitorio	Promedio	3						
Hacinamiento	%(hogares)	31,5	29,8	28,6	29,1	31,9	31,9	44,2
Servicio higiénico exclusivo	%(hogares)	54	60,2	50,6	55,2	55,9	53,7	37,3
Ducha exclusiva	%(hogares)	46,5	50,8	44,3	43,9	45,6	49,9	37,6
Cuarto de cocina	%(hogares)	86,5	85,3	86,2	89,9	89,5	87	81,8
Uso de gas o electricidad para cocinar	%(hogares)	68,3	86	66,4	70,1	66	50,4	41,2
Uso de gas para cocinar	%(hogares)	67,6	85,1	66,3	69,4	65,8	49,9	39,9
Uso de leña o carbón para cocinar	%(hogares)	31,4	14	33	29,6	33,6	49,4	57,9

FUENTE: SIISE 4.5

4.2.2. SALUD

Los presentes indicadores resumen en una sola medida la dotación de recursos humanos de la salud (médicos, odontólogos/as, obstetrias, enfermeras/os; auxiliares de enfermería) y físicos

(establecimientos de salud: centros, sub centros y dispensarios) en cada unidad territorial. Se representa en una escala de 40 a 100, en donde 10 es el valor de la mayor oferta en este servicio con relación a la población y 40 el menor valor de la medida.

CUADRO N° 48
SERVICIOS DE SALUD CON RELACIÓN A LA POBLACIÓN

CANTON / PARROQUIA	INDICE	POBLACION
San Miguel de Urququí	46,9%	14.381
Urququí	42,5%	4.499
Cahuasquí	47%	1.874
La Merced de Buenos Aires	44,2%	1.560
Pablo Arenas	48,4%	2.045
San Blas	42,8%	2.800
Tumbabiro	43,3%	1.603

FUENTE: Estadísticas de Recursos y actividades de salud/ (ERAS – INEC) 2001

ELABORADO POR: SIISE

De acuerdo a los índices obtenidos, el Cantón Urququí tiene un déficit en la dotación de recursos humanos, así como de establecimientos de salud.

CUADRO N° 49
SERVICIO Y PERSONAL DE SALUD EN EL CANTÓN

CANTON / PARROQUIAS	SUBCENTROS	DISPENSARIOS
San Miguel de Urququí	6	3
Urququí	1	-
Cahuasquí	1	1

La Merced de Buenos Aires	1	-
Pablo Arenas	1	2
San Blas	1	-
Tumbabiro	1	-

FUENTE: Estadísticas de Recursos y actividades de salud
(ERAS – INEC) 2001

ELABORADO POR: SIISE

CUADRO N° 50

DISPENSARIOS MÉDICOS DEL SEGURO CAMPESINO EN:

DISP. MEDICO	BENEFICIARIOS
Palagá	900
Sachapamba	875
La Victoria	825
Chachimiro**	1200

**/Este dispensario aun no inicia a dar servicio por falta de aprobación de registros en Quito

ELABORADO POR: SIISE

4.2.3. EDUCACIÓN

El Cantón Urcuquí tiene el 13.6% de analfabetos y analfabetas. El porcentaje de analfabetos en el área urbana es completamente menor en relación al área rural. Las diferencias entre hombre y mujer tanto en el área urbana y rural son muy significativas, notándose además que la parroquia con más alto índice de analfabetismo es San Blas con un 21%.

El porcentaje de población que completó la enseñanza primaria es de 38,6%, únicamente la parroquia Urcuquí tiene 51,2% las demás parroquias (rurales) sus índices son menores a éste, vale resaltar que los

hombres tienen un mayor porcentaje a nivel cantonal, de haber culminado con la primaria, a diferencia de las mujeres.

Los porcentajes de secundaria completa e instrucción superior, en el cantón, son bajos; lo que indica que no existe una continuidad de estudio, la mayoría únicamente termina la primaria y dedican su tiempo a otras actividades ajenas a la educación.

CUADRO Nº 51
EDUCACIÓN / ESCOLARIDAD / ANALFABETISMO

EDUCACIÓN POBLACIÓN	MEDIDA	CANTON	URCUQUI	SAN BLAS	TUMBABIRO	PABLO ARENAS	CAHUASQUI	BUENOS AIRES
Analfabetismo	%(15 años y más)	13,6	10,8	21,1	14	11,5	12,9	11,5
Analfabetismo – hombres	%(15 años y más)	9,8	7,4	14,8	8,9	9,7	8,9	9,5
Analfabetismo – mujeres	%(15 años y más)	17,5	14	26,9	19,1	13,2	17,2	13,8
Analfabetismo funcional	%(15 años y más)	31,5	26,4	40,7	27,8	30,8	32,4	32,9
Analfabetismo funcional – hombres	%(15 años y más)	26,4	21	34,9	22,1	28,4	27,2	27,6
Analfabetismo funcional – mujeres	%(15 años y más)	36,5	31,6	46,1	33,7	33,1	38,1	38,9
Escolaridad	Años de estudio	4,6	5,4	3,7	4,5	4,4	4,4	4,4
Escolaridad – hombres	Años de estudio	4,9	5,7	4,2	4,9	4,6	4,6	4,9
Escolaridad – mujeres	Años de estudio	4,2	5,1	3,3	4,2	4,1	4,1	3,9
Primaria completa	%(12 años y más)	38,6	51,2	32,6	37,2	26	30,2	36,7
Primaria completa – hombres	%(12 años y más)	40,4	53,7	34,8	39,1	26,7	29,8	39,5

Primaria completa – mujeres	%(12 años y más)	37	49	30,7	35,5	25,4	30,7	34,1
Secundaria completa	%(18 años y más)	5	8,2	3,5	3,3	2,1	3,7	6,1
Secundaria completa – hombres	%(18 años y más)	4,7	7,6	3,5	2,5	1,8	3,6	7
Secundaria completa – mujeres	%(18 años y más)	5,2	8,7	3,5	4,2	2,5	3,8	5,1
Instrucción superior	%(24 años y más)	3,9	6,2	2,5	2,2	1,9	3,1	4,9
Instrucción superior – hombres	%(24 años y más)	4	5,8	3	1,9	2,2	3,1	6,2
Instrucción superior – mujeres	%(24 años y más)	3,8	6,7	2	2,5	1,7	3	3,5

FUENTE: Censo de Población y Vivienda 2001 - SIISE 4.5

4.3. ANÁLISIS DE INDICADORES ECONÓMICOS Y SOCIALES

De acuerdo a los indicadores anteriormente descritos, tanto económicos como sociales podemos indicar que las Parroquias del Cantón Urcuquí, enfrentan una permanente situación de estancamiento y pobreza, causada por la falta de nuevas iniciativas y diversificación de sus actividades productivas, con ciertas limitaciones socio económicas debido a la falta de dinamismo en la economía local, explotando los recursos tradicionales y ubicándoles en los mercados locales, como se indican en los cuadros estadísticos anteriores. Reflejando su falta de crecimiento en factores sociales de vivienda, salud y educación, ya que la gente en su conjunto tiene que dedicarse a cualquier tipo de actividad para solventar las necesidades primordiales que le permitan sobrevivir, por lo que podríamos manifestar que los sistemas de producción actuales no satisfacen las necesidades económicas de las familias y no permiten el mejoramiento de su calidad de vida.

Para ello, el proyecto tiene definidas dentro de sus estrategias las siguientes pautas de acción:

- a. Fortalecer los procesos de acopio local y comercialización en el mercado español del Aguacate Hass.
- b. Gestionar ante los entes institucionales vinculados con la agricultura para emprender procesos de capacitación para los agricultores del sector.
- c. Coordinación con el Ministerio de Industrias y Productividad para insertar nuestro producto en el mercado español, así como buscar nuevos mercados externos.
- d. Mejorar los sistemas de acopio, relacionando al producto con los productores locales, incluyendo información técnica sectorial orientada a mejorar la productividad en las parroquias locales.
- e. Mantener una buena imagen del centro de acopio para atraer a los productores, lo que implica manejo de precios competitivos y pagos oportunos.

En este marco teórico, el presente proyecto pretende desarrollar el mercado español a través de la comercialización del Aguacate Hass producido en el Cantón Urcuquí, lo que incidirá en el mejoramiento de la gestión y desarrollo local sostenible participativo a través de la utilización óptima de los recursos humanos y naturales del sector, desarrollando las potencialidades de la zona.

Los objetivos y resultados esperados son:

- a. Aprovechar el mercado español, logrando los beneficios que genera la exportación del Aguacate Hass, en base a su gran efecto multiplicador como actividad productiva y como una alternativa dinamizadora para la generación de la riqueza en la economía local.

- b. Posibilitar una gestión y desarrollo local sostenible participativo de los productores locales, sobre todo de las parroquias productoras de Aguacate Hass como son: Urcuquí, San Blas, Tumbabiro, Cahuasquí, Pablo Arenas.

Los impactos de beneficio comunitario generados por el presente proyecto son:

- a. Creación de fuentes de trabajo y diversificación del empleo, en vista de la enorme cantidad de recursos humanos (PEA) con que cuenta el Cantón.

- b. Dinamización de la economía local causada por los mayores ingresos disponibles.

- c. Fortalecimiento de las capacidades locales y de las estructuras organizativas.

- d. Capacitación en las áreas de producción agrícola, manejo ambiental, y tecnificación.

- e. Mayor disponibilidad de mercados para el consumo de este tipo de producto local.

- f. Estabilización de precios locales en cuanto a la comercialización del Aguacate Hass.

- g.** Mejoramiento de sus condiciones de vida, a través de lograr mejores niveles de rentabilidad por el aprovechamiento de nuevos mercados.

Los resultados que se esperan conseguir con la comercialización del Aguacate Hass en el mercado español son:

- a.** Lograr una colocación del 100% de la producción que llegue al Centro de Acopio en dicho mercado.
- b.** Incrementar la comercialización externa en un 0.5% respecto a la situación actual (0,1%), considerando los niveles de producción y de acopio.
- c.** Aprovechar el incremento de las exportaciones hacia España, ya que los últimos años el saldo en la balanza comercial es favorable para el Ecuador.
- d.** Fortalecer la capacidad de producción local, a través de la tecnificación de sus productores y la vinculación a nuevos mercados.

CAPÍTULO V

5. PROPUESTA

5.1. TEMA: “CONSTRUCCIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO”

Una vez que se ha determinado la demanda insatisfecha del Aguacate Hass en España, a ser atendida en parte mediante la exportación del Aguacate Hass desde el Cantón Urcuquí hacia el mercado español, lo siguiente es determinar la infraestructura de un “Centro de Acopio” necesaria para poder cumplir con lo planteado, donde se buscará la optimización de recursos y la reducción de costos. Así entonces se deberá precisar: el tamaño óptimo, la localización, los equipos requeridos para su funcionamiento, las instalaciones físicas y la organización que estará al mando de la ejecución.

5.2. OBJETIVO

Diseñar una propuesta para exportar adecuadamente el Aguacate Hass mediante el establecimiento de un Centro de Acopio, con el fin de beneficiar tanto al agricultor como al consumidor.

5.3. ESTUDIO TÉCNICO

5.3.1. TAMAÑO DEL CENTRO DE ACOPIO

Para definir el tamaño adecuado del centro de Acopio se ha tomado en cuenta la capacidad de producción o el rendimiento promedio

que ofrece una hectárea de aguacate, una vez clasificado el producto apto para comercializar.

En la actualidad se cuenta con un aproximado de 90 hectáreas de terreno con cultivos de aguacate en su máxima producción, teniendo alrededor de 1.080TM de Aguacate Hass, de las cuales se va a conseguir 480TM para el primer año de la exportación a España luego de su clasificación por calibres de 10, 12, 14, 16, 18,20 y 22 mismo que relaciona tamaño y peso.

El aguacate para la exportación se realizará a través de contratos con los productores especificando claramente el tipo y tamaño de aguacate para evitar cualquier tipo de inconveniente al momento de comercializar.

Los factores q determinan el tamaño son:

5.3.1.1. LA DEMANDA

La demanda insatisfecha de Aguacate Hass en España para el año 2011 corresponde a 2.549.913TM y lo q se plantea exportar es 480TM al año, lo cual representa apenas el 0.019% a cubrirse del total de la demanda insatisfecha.

5.3.1.2. SUMINISTROS E INSUMOS

Con relación a la materia prima con que se cuenta, es conseguida dentro del Cantón Urcuquí, específicamente en las Parroquias de Cahuasquí, Pablo Arenas, Tumbabiro, San Blas y la cabecera cantonal, cuya producción anual es de 1.080TM de las cuales se tomó para el proyecto 480TM, es decir menos del 50%.

5.3.1.3. TECNOLOGÍA Y EQUIPOS.

Para la exportación del Aguacate Hass no se requiere de tecnología y equipo sofisticado, se requiere alrededor de 1000 canastillas de plástico mismas q sirven para clasificar la fruta y que contienen entre 65 y 90 aguacates cada una; y un montacargas que permita subir los pallets que sujetan las cajas de aguacate al contenedor desde el cuarto frío, con la finalidad de movilizar la fruta lo más pronto posible para evitar la deshidratación, ya que el aguacate se encuentra bajo un determinado grado de frío.

5.3.2. LOCALIZACIÓN

5.3.2.1. MACROLOCALIZACIÓN

Para la comercialización del Aguacate Hass, el centro de acopio se ubicará en el Cantón Urcuquí.

a) MATRIZ DE FACTORES LOCACIONALES

Para determinar el lugar en el que se efectuará el proyecto se tomaron en cuenta tres posibles lugares Urcuquí y las parroquias Tumbabiro, y Pablo Arenas. Además se estableció algunos factores con los que se deberá cumplir para seleccionar el sitio más adecuado para la creación del Centro de Acopio, dichos factores son:

COMUNITARIOS

- Actitud de la Comunidad.
- Costo de los Terrenos.
- Calidad y Disponibilidad de Mano de Obra.

ESTRATÉGICOS

- Disponibilidad de Materia Prima e insumos.
- Recursos energéticos.
- Tipo y tamaño de mercado.

INFRAESTRUCTURA

- Vías de Acceso.
- Infraestructura Básica.
- Medios de Comunicación.
- Instalaciones (Campo de producción).

AMBIENTALES

- Legislación Ambiental.
- Manejo de Desechos.
- Recursos Hídricos.
- Recursos Forestales.

NORMATIVA LEGAL

- Ordenanzas Municipales.
- Registro Sanitario.
- Constitución Jurídica.

COMERCIALIZACIÓN

- Tipos de Mercado.
- Ubicación.
- Competencia.
- Productividad.

- Promoción y Publicidad.

Se elabora una matriz que permitirá evaluar a los factores en escala del 1 al 100, mismos que serán determinados de acuerdo a los indicadores con los que cuenta el Municipio del Cantón San Miguel de Urucuquí. En la matriz de factores se considera, los lugares elegibles de la siguiente manera.

- A** Urucuquí.
- B** Parroquia Tumbabiro.
- C** Parroquia Pablo Arenas.

CUADRO Nº 52

MATRIZ DE FACTORES

FACTORES	ZONAS			TOTAL
	A	B	C	
COMUNITARIOS				
✓ Actitud de la Comunidad	60	70	80	210
✓ Costo de los Terrenos	55	60	85	200
✓ Calidad y Disponibilidad de Mano de Obra	60	70	85	215
SUBTOTAL	175	200	250	625
ESTRATÉGICOS				
Disponibilidad de M.P e ✓ insumos.	45	65	80	190
✓ Recursos energéticos	60	70	80	210
✓ Tipo y tamaño de mercado	60	70	80	210
SUBTOTAL	165	205	240	610
INFRAESTRUCTURA				

✓ Vías de Acceso	90	90	90	270
✓ Infraestructura Básica	30	30	80	140
✓ Medios de Comunicación	80	70	70	220
Instalaciones (Campo de ✓ Producción)	70	75	75	220
SUBTOTAL	270	265	315	850
AMBIENTALES				
✓ Legislación Ambiental	60	60	80	200
✓ Manejo de Desechos	50	50	80	180
✓ Recursos Hídricos	70	80	90	240
✓ Recursos Forestales	60	70	85	215
SUBTOTAL	240	260	335	835
NORMATIVA LEGAL				
✓ Ordenanzas Municipales	70	70	100	240
✓ Registro Sanitario	60	60	100	220
✓ Constitución Jurídica	70	70	100	240
SUBTOTAL	200	200	300	700
COMERCIALIZACION				
✓ Tipos de Mercado	80	85	95	260
✓ Ubicación	80	75	60	215
✓ Competencia	50	80	80	210
✓ Productividad	50	80	80	210
✓ Promoción y Publicidad	60	70	90	220
SUBTOTAL	320	390	405	1.115
TOTAL	1.370	1.520	1.845	4.735

FUENTE: Municipio San Miguel de Urququí

ELABORADO POR: La Autora

En la matriz anterior se observa que el sitio con más alto porcentaje es el sitio **C**, mismo que corresponde a la Parroquia Pablo Arenas puesto que cuenta con instalaciones acordes a la actividad que se pretende desarrollar, por lo que con la ayuda de las autoridades del Cantón se ejecutará la propuesta.

De esta forma la creación del Centro de Acopio se realizarán en:

Región: Norte del Ecuador

Provincia: Imbabura

Cantón: Urcuquí

Parroquia: Pablo Arenas

5.3.2.2. MICROLOCALIZACIÓN

Pablo Arenas es una parroquia rural perteneciente al Cantón Urcuquí, Provincia de Imbabura; está ubicada a 40 Km de la capital provincial y a 174 Km de la capital ecuatoriana. La cabecera parroquial consta con las coordenadas geográficas, latitud norte 0°26' y longitud oeste 83°15'.

LÍMITES: Pablo Arenas limita al Norte con la acequia Tamaya y en parte con la quebrada Cahuasquí de la parroquia del mismo nombre, al Sur con el Balneario de Chachimbiro y de la quebrada saliente del mismo hasta empatar con la quebrada de Cachiyacu que es el límite de la parroquia Tumbabiro, al Occidente con la parroquia Cahuasquí y en parte con la parroquia San Blas límite establecido con la quebrada Tababara, al Oriente limita con la parroquia de Salinas del Cantón Ibarra que dispone de dos separaciones naturales: que son la quebrada de Cachiyacu y la acequia La Tamaya .

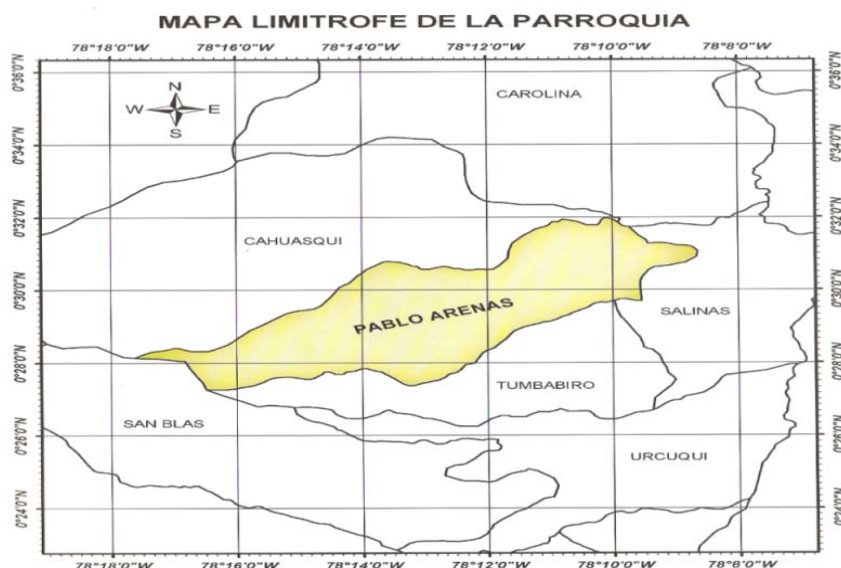
SUPERFICIE: 57.77 Km² (Cincuenta y siete con setenta y siete kilómetros cuadrados).

ALTURA: De acuerdo a su topografía se encuentra entre 2.377 msnm.

CLIMA: Frío en el Páramo Andino desde 2,800 hasta los 3,300 msnm, templado correspondiente al centro poblado a 2,200 msnm y subtropical en la parte baja, desde los 1600-1400 msnm.

ILUSTRACIÓN Nº 3

MAPA POLÍTICO DE LA PARROQUIA PABLO ARENAS



FUENTE: Municipio San Miguel de Urcuquí

Puesto que se trabajará conjuntamente con la Unión de Organizaciones Agroartesanales Productoras Y Comercializadoras “Frutas de la Montaña” que incluye a las Asociaciones Productoras: “AGEPA”, “SEMILLA FÉRTIL” y “CORPROCA” del Cantón Urcuquí, se utilizará las instalaciones con las que cuenta actualmente, razón por la cual el Centro de Acopio se ubicará en las calles Aurelio Pasquel y Modesto Larrea esquina.

5.3.3. LA ORGANIZACIÓN

Se indicará de manera sucinta los aspectos metodológicos básicos necesarios para implementar y operar el centro de acopio en coordinación con la Unión de Organizaciones Agroartesanales Productoras y Comercializadoras Frutas de la Montaña que involucra a tres Asociaciones Productoras: “AGEPA”, “SEMILLA FÉRTIL” Y “CORPROCA” del Cantón Urcuquí.

Antes de implementar el centro de acopio, se deberá mediar una comunicación entre los involucrados a fin de establecer los acuerdos básicos que permitirán su operación:

- Pertenencia de la apertura.
- Elección de una Coordinación General.
- Elección de un Responsable General del centro de acopio.
- Determinar número de empleados.
- Establecer y acordar los horarios de trabajo.
- Establecer la mecánica de operación.

5.3.3.1. CARACTERÍSTICAS DEL CENTRO DE ACOPIO

El centro de acopio contendrá las siguientes características:

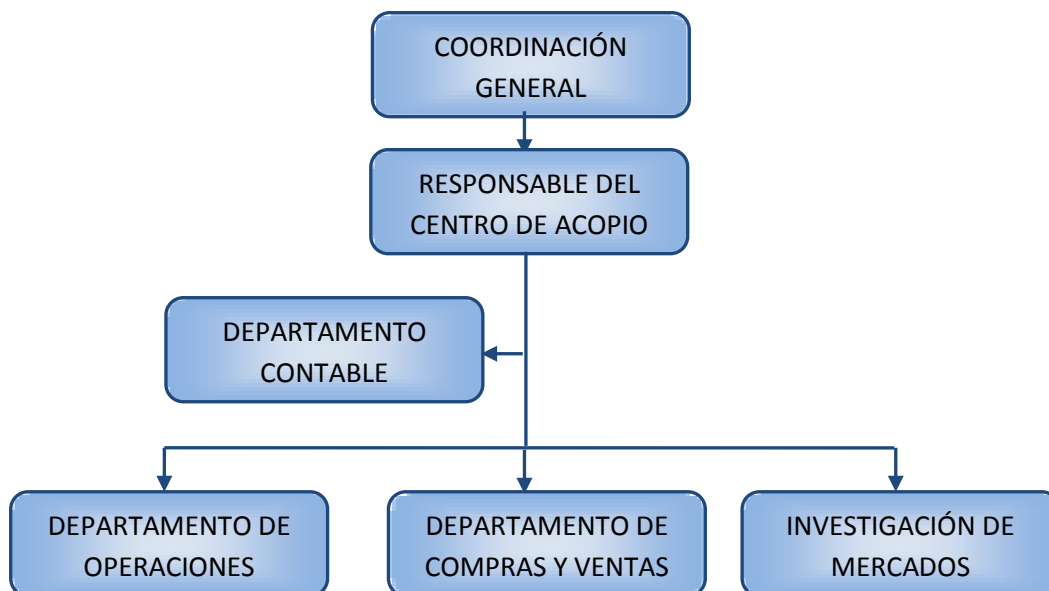
- Amplio espacio físico.
- Fácil acceso.
- Techado.
- Fresco y libre de plagas o contaminación.
- Ventilado.
- Preferentemente cerca del área de estacionamiento para facilitar las maniobras de recepción, carga y descarga.

5.3.3.2. ÁREAS DEL CENTRO DE ACOPIO

- Área de carga y descarga del aguacate.
- Área de selección y clasificación.
- Área de limpieza del aguacate y corte del pedúnculo.
- Área de etiquetaje y empaque.
- Área de embalaje y almacenaje.
- Área de manejo de desechos.

5.3.3.3. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL CENTRO DE ACOPIO

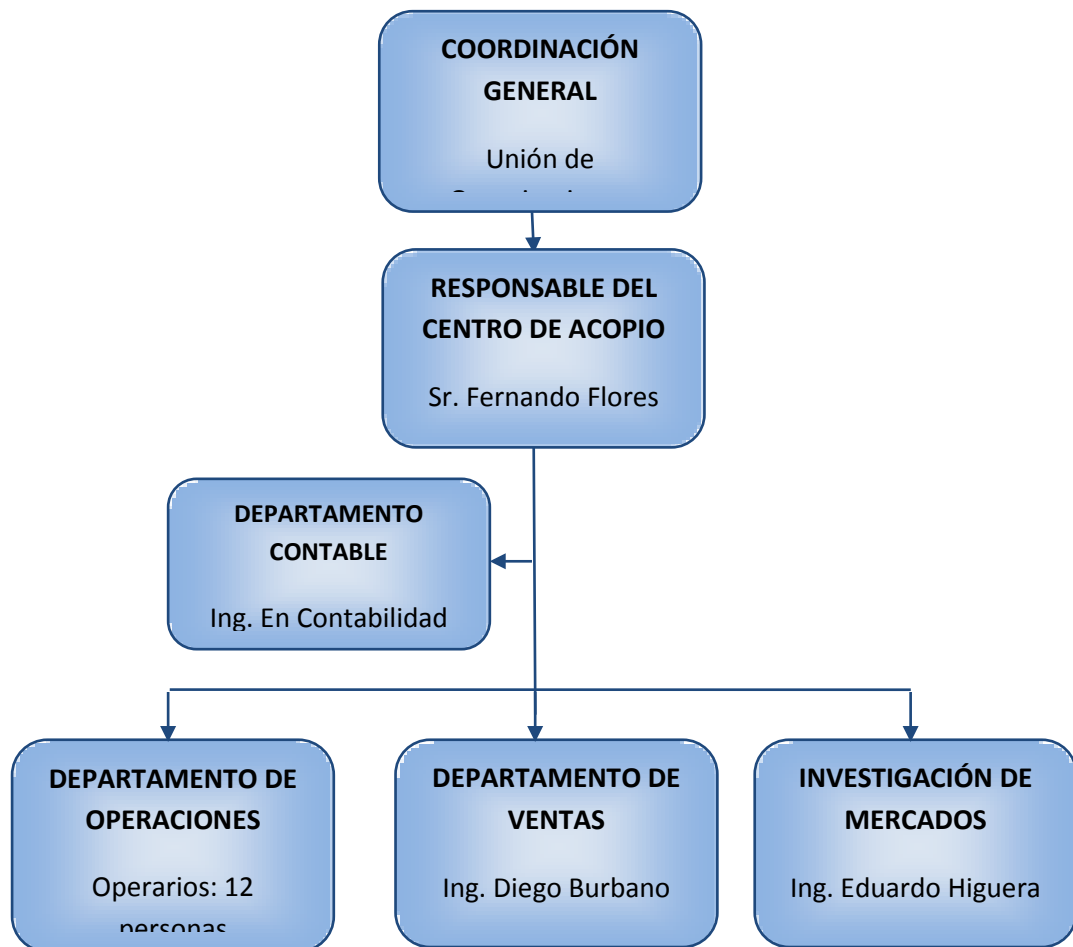
FIGURA N° 3
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



ELABORADO POR: La Autora

5.3.3.4. ORGANIGRAMA POSICIONAL DEL CENTRO DE ACOPIO

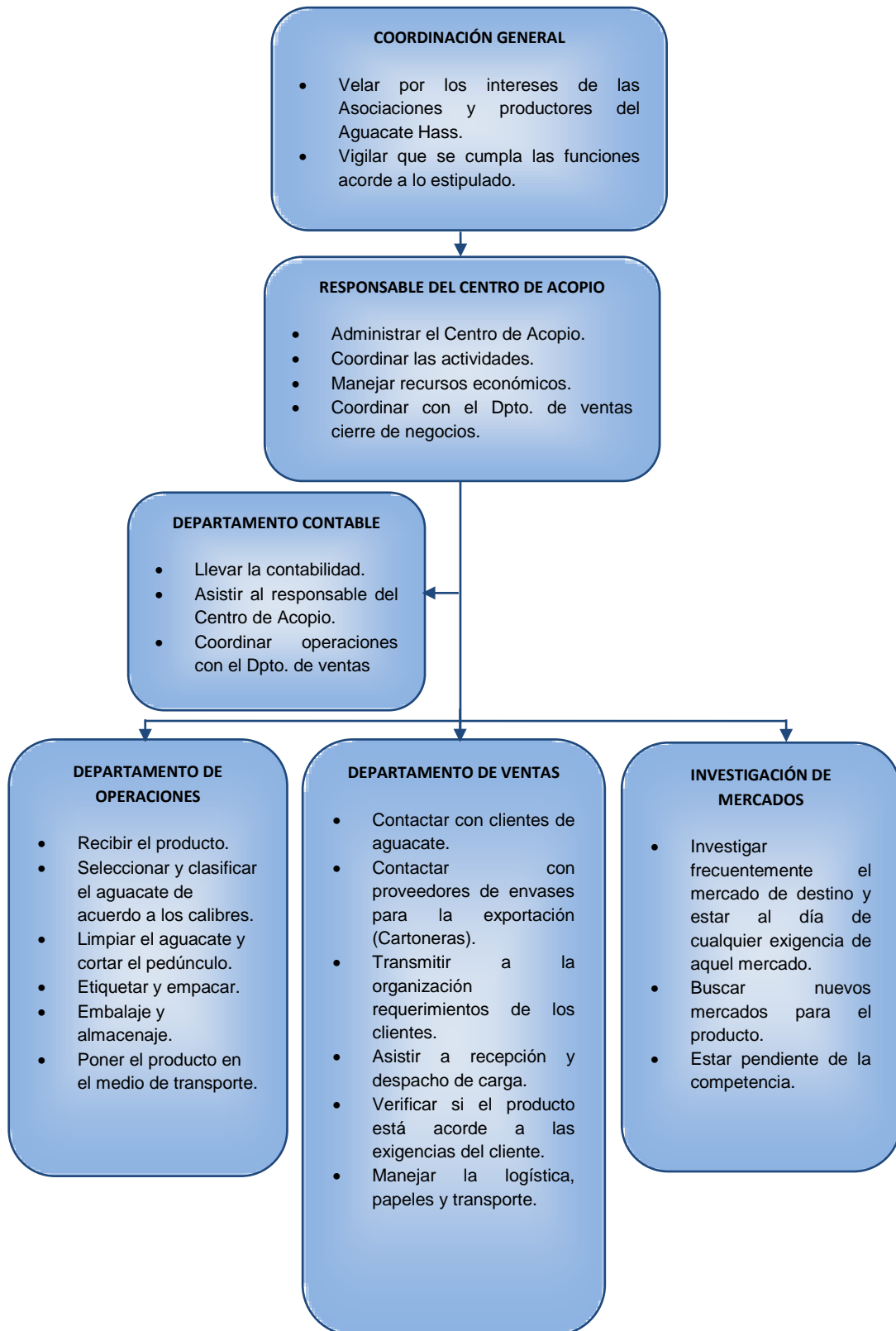
FIGURA Nº 4
ORGANIGRAMA POSICIONAL



ELABORADO POR: La Autora

5.3.3.5. ORGANIGRAMA FUNCIONAL DEL CENTRO DE ACOPIO

FIGURA Nº 5
ORGANIGRAMA FUNCIONAL



5.3.4. PROCEDIMIENTO DE COMERCIALIZACIÓN

5.3.4.1. Compra del Producto

La compra se realizará a los diferentes productores de aguacate, el producto se obtendrá a través de contratos los cuales aclaren que tipo de producto se necesita para exportar en este caso el aguacate tipo Hass de 10 a 13 centímetros con un peso de 150 a 350 gramos una vez que se realice esta actividad se procede al siguiente paso.

5.3.4.2. Selección

La selección del Tamaño y peso: aunque existen variedades que pesan unos 100 gramos y otras que pueden alcanzar los 2 kilogramos, los que más se comercializan suelen medir 10-13 centímetros, con un peso de 150-350 gramos.

Color: la corteza, gruesa y dura, con rugosidades, presenta una coloración verde que varía en intensidad en función de la variedad. La pulpa es cremosa, aceitosa, de color verde crema o pálido a blanco amarillento, muy similar a la mantequilla.

5.3.4.3. Envase

Una vez seleccionado se procede a poner el producto en el envase, que tiene las siguientes características:

Especificaciones del envase	
Peso Neto (Kg)	Medidas (Cm)
4 Kg	40.0 X 28.5 X 15.0 Cm.

5.3.4.4. Embarque

Una vez que se realicen los tres primeros pasos, se procede al embarque en un contenedor de de 40” HC REFRIGERADO, esto para comenzar con la cadena de frío.

5.3.4.5. Transporte Interno Pablo Arenas – Guayaquil

El transporte se lo realizará desde la Parroquia de Pablo Arenas hasta la ciudad de Guayaquil en un transporte adecuado para el producto.

5.3.4.6. Transporte Internacional

El transporte se realizará vía marítima en una unidad de la empresa TRANSAVISA DEL GRUPO TRANSOCEANICA, el cual demora 23 días hasta el puerto en España, es necesario poner en claro que cada semana zarpa una unidad desde Guayaquil hasta España.

5.3.4.7. Recepción del Importador

Una vez que se cumpla con las formalidades de desaduanización en el país de destino España, la mercadería irá al importador dueño de la misma.

5.3.4.8. Distribución País de Destino

El importador una vez que el producto ya se encuentre en sus bodegas distribuirá de la forma más conveniente en su País.

5.3.4.9. Cliente Final

El cliente final será el más beneficiado al recibir un producto de calidad lavado, secado, limpio y engrasado como es el aguacate del Ecuador, producto que esta dispuesto a competir en el mercado de España.

5.3.5. INGENIERÍA CIVIL

Como se manifestó anteriormente, el Centro de Acopio se realizará en las instalaciones propiedad de la Unión de Organizaciones Agroartesanales Productoras y Comercializadoras Frutas de la Montaña que involucra a tres Asociaciones de productores: “AGEPA”, “SEMILLA FÉRTIL” y “CORPROCA” del Cantón Urcuquí, mismas que se encuentran ubicadas en la Parroquia Pablo Arenas, debido a que dichas asociaciones disponen con una infraestructura propia adecuada, ya que cuenta con la facilidad de mano de obra, galpones de trabajo, instalaciones para oficinas, transformador de luz y cisterna de agua propios, existiendo además el espacio necesario para la carga – descarga del producto, mismo que hace que la logística interna y externa les permita trabajar con eficiencia disminuyendo el tiempo; debiéndose incluir en ellas un cuarto frio para el adecuado mantenimiento de la fruta y correcto proceso de exportación conjuntamente con los equipos y materiales necesarios para el normal funcionamiento.

5.3.6. INGENIERÍA ESPECIALIZADA

Al tener definida la infraestructura que se requiere para establecer el centro de acopio, es necesario determinar las inversiones que se requieren para poner en marcha, así como también establecer las formas de financiamiento.

5.4. INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

5.4.1. INVERSIONES

CUADRO N° 53
INVERSIONES

DETALLE	CIFRAS ANUALES
ACTIVOS FIJOS	43.262,79
CAPITAL DE TRABAJO	31.488,62
TOTAL	74.751,41

ELABORADO POR: La Autora

5.4.1.1. Activos Fijos

CUADRO N° 54
INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS

Descripción	Valor
Terreno	5.000,00
Edificio	8.000,00
Construcciones	10.557,00
Maquinaria	13.841,40
Muebles y Enseres	3.021,24
Equipo de Oficina	1.843,55
Equipo de Computación	999,60
TOTAL	43.262,79

ELABORADO POR: La Autora

Bienes Inmuebles:

Los activos fijos de una empresa se clasifican como bienes inmuebles cuando no son trasladables, es decir, que no se pueden mover de un sitio a otro, estos son:

a) CONSTRUCCIONES

CUADRO Nº 55
CONSTRUCCIÓN CUARTO FRIO

Descripción	Unid. Medida	Cantidad	V/Unit	V/Total
Adquisición Cuarto Frio	M ²	9 x 2.8 x 6	10.000	10.000,00
Instalación del Cuarto Frio	Días	7	50	350,00
Subtotal				10.350,00
Imprevistos 2%				207,00
			Total	\$ 10.557,00

ELABORADO POR: La Autora

Dado que existe la infraestructura básica para el Centro de Acopio en la que existe todo el espacio para las zonas de carga/descarga, áreas de selección, clasificación y limpieza del aguacate, así como también las oficinas que serán utilizadas por el personal administrativo, es necesario únicamente implementar un cuarto frio que permita mantener fresca a la fruta hasta el momento del embarque.

Bienes Muebles:

Los activos fijos de una empresa se clasifican como bienes muebles cuando son trasladables, es decir, que se pueden mover de un sitio a otro.

De los activos fijos de una empresa se destacan:

b) MAQUINARIA

CUADRO Nº 56

INVERSIÓN MAQUINARIA

Descripción	Unid. Medida	Cantidad	V/Unit	V/Total
Montacargas	Unidad	1	13.570	13.570,00
Subtotal				13.570,00
Imprevistos 2%				271,40
ELABORADO POR: LaAutora			Total	\$ 13.841,40

En cuanto a maquinaria y equipo se necesita cubetas de plástico para la manipulación del producto conjuntamente con un montacargas cuya función será el poner la mercadería del cuarto frío al transporte, esta maquinaria es indispensable para el buen manipuleo de la carga.

c) EQUIPOS DE OFICINA

CUADRO Nº 57

INVERSIÓN EQUIPOS DE OFICINA

Descripción	Unid. Medida	Cantidad	V/Unit	V/Total
Teléfonos	Unidad	1	72,40	72,40
Fax	Unidad	1	185,00	185,00
Calculadoras	Unidad	2	25,00	50,00
Copiadora	Unidad	1	1.500,00	1.500,00
Subtotal				1.807,40
Imprevistos 2%				\$ 36,15
ELABORADO POR: La Autora			Total	1.843,55

Todos los equipos de oficina son necesarios, puesto que cada uno de ellos cumplirá funciones que complementen el funcionamiento de los empleados, para realizar un trabajo excelente y no tener ningún tipo de contratiempos.

d) EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

CUADRO N° 58
INVERSIÓN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Descripción	Unid. Medida	Cantidad	V/Unit	V/Total
Computadora	Unidad	1	840,00	840,00
Impresora	Unidad	1	140,00	140,00
Subtotal				980,00
Imprevistos 2%				19,60
ELABORADO POR: La Autora			Total	999,60

Las computadoras son parte primordial para el desarrollo de la empresa, se contará con equipos sofisticados y de buena calidad, capaces de cumplir con capacidad lo que el empleado requiera.

e) MUEBLES Y ENSERES

CUADRO N° 59
INVERSIÓN MUEBLES Y ENSERES

Descripción	Unid. Medida	Cantidad	V/Unit	V/Total
Escritorio tipo ejecutivo	Unidad	1	200,00	200,00

Sillas	Unidad	8	26,50	212,00
Estaciones de trabajo	Unidad	8	247,00	1.976,00
Sillones de espera	Unidad	2	187,00	374,00
Mesas de apoyo de madera	Unidad	4	50,00	200,00
Subtotal				2.962,00
Imprevistos 2%				59,24
ELABORADO POR: La Autora			Total	3.021,24

Los muebles y enseres son parte del complemento para el desarrollo de la empresa, para cada empleado existirá la comodidad suficiente para lograr un buen resultado del cual la empresa se beneficie.

5.4.1.2. Capital de Trabajo

El capital de trabajo es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio.

CUADRO N° 60 CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCIÓN			V/TOTAL
COSTOS DE PRODUCCIÓN			27.744,36
Mercadería		19.584,00	
Mano de Obra Directa		3.168,00	
Costos Indirectos de Fabricación		4.992,36	
Mano de Obra Indirecta	306,00		
Materiales Indirectos	4505,00		
Servicios Básicos	120,36		
Seguros	61,00		
GASTOS ADMINISTRATIVOS			1.302,66
Sueldos Personal Administrativo		1.200,00	
Responsable Centro de Acopio	700,00		
Contador	500,00		

Servicios Básicos		58,00	
Suministros y Materiales de Oficina y Aseo		30,00	
Seguros		14,66	
GASTOS DE EXPORTACIÓN Y VENTAS			2.441,60
Gasto de Exportación		1.441,60	
Sueldos		1.000,00	
Jefe de Ventas	500,00		
Jefe de Investigación de Mercados	500,00		
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			31.488,62

ELABORADO POR: La Autora

5.4.2. FINANCIAMIENTO

5.4.2.1. TABLA DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

La siguiente tabla nos permite establecer la posible fuente de financiamiento de las inversiones.

**CUADRO N° 61
INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO**

Descripción	Valor	Recursos Propios		Recursos Ajenos	
		%	valor	%	valor
Terreno	5.000,00	100%	5.000,00		
Edificio	8.000,00	100%	8.000,00		
Construcciones	10.557,00	0%		100%	10.557,00
Maquinaria	13.841,40	0%		100%	13.841,40
Muebles y Enseres	3.021,24	100%	3.021,24	0%	
Equipo de Oficina	1.843,55	100%	1.843,55	0%	
Equipo de Computación	999,60	100%	999,60	0%	
Capital de Trabajo	31.488,62	60%	18.893,17	40%	12.595,45
TOTAL	74.751,41	50,51%	37.757,56	49,49%	36.993,85

ELABORADO POR: La Autora

El centro de acopio estará financiado tanto por recursos propios como por recursos ajenos. Los recursos propios aportarán las diferentes Asociaciones del Cantón Urcuquí quienes están dispuestas a invertir en los activos fijos para el área administrativa y el 60% del capital de trabajo, lo cual representa el 50,51% de la inversión total que equivale a 37.757,56 USD, mientras que los activos fijos para el área productiva y el 40% del capital de trabajo será financiado mediante un préstamo en el Banco Nacional de Fomento, lo cual representa el 49,49% de la inversión total que equivale a 36.993,85 USD.

5.4.2.2. TABLA DE AMORTIZACIONES DE CRÉDITO

La amortización de crédito es la extinción gradual de cualquier deuda durante un periodo de tiempo; esta reducción constituye genéricamente una amortización.

Préstamo:	36.993,85
Tasa de interés:	11,2%
Plazo:	5 años

FUENTE: Banco Nacional de Fomento

ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 62 TABLA DE AMORTIZACIÓN

AÑOS	CAPITAL PRESTADO	INTERESES VENCIDOS AL FINAL DE PERIODO	CUOTA DE PAGO	CAPITAL PAGADO	SALDO
					36.993,85
1	36.993,85	4.143,31	7.398,77	11.542,08	29.595,08
2	29.595,08	3.314,65	7.398,77	10.713,42	22.196,31
3	22.196,31	2.485,99	7.398,77	9.884,76	14.797,54
4	14.797,54	1.657,32	7.398,77	9.056,09	7.398,77
5	7.398,77	828,66	7.398,77	8.227,43	0,00
TOTAL		12.429,93	36.993,85	49.423,78	

FUENTE: Banco Nacional de Fomento.

ELABORADO POR: La Autora

5.5. COSTOS, GASTOS E INGRESOS

5.5.1. COSTOS

Los costos son la valorización monetaria de la suma de recursos y esfuerzos que han de invertirse el funcionamiento del centro de acopio.

5.5.1.1. Mercadería

CUADRO N° 63
MERCADERÍA

Descripción	Unid. Medida	Cantidad	V/Unit	V/Mensual	V/Anual
Mercadería	TM	480,00	40	19.200,00	230.400,00
Subtotal				19.200,00	230.400,00
Imprevistos 2%				384,00	4.608,00
			Total	19.584,00	235.008,00

FUENTE: Estudio de Mercado

ELABORADO POR: La Autora

La mercadería es la razón de ser para la creación del centro de acopio, el producto será recopilado de los diferentes lugares de producción y puestos en la planta para su clasificación y preparación para ser exportado; se considera un crecimiento del 5% anual.

CUADRO N° 64
PROYECCIÓN MERCADERÍA

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mercadería	235.008,00	246.758,40	259.096,32	272.051,14	285.653,70
TOTAL	235.008,00	246.758,40	259.096,32	272.051,14	285.653,70

ELABORADO POR: La Autora

5.5.1.2. Mano de Obra Directa

Esta parte es muy importante dentro del centro de acopio por cuanto cuidarán de la mercadería desde su llegada hasta su despacho, es decir cumplirán con todo el proceso para lograr un producto de calidad para su exportación.

CUADRO Nº 65
PROYECCIÓN DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO

CARGOS	SUELDO/ MENSUAL	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
12 Obreros	264,00	38.016,00	41.817,60	45.999,36	50.599,30	55.659,23
TOTAL		38.016,00	41.817,60	45.999,36	50.599,30	55.659,23

ELABORADO POR: La Autora

CUADRO Nº 66
PROYECCIÓN MANO DE OBRA DIRECTA

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Básico	38.016,00	41.817,60	45.999,36	50.599,30	55.659,23
Aporte Patronal	4.618,94	5.080,84	5.588,92	6.147,81	6.762,60
Fondo de Reserva	3.168,00	3.484,80	3.833,28	4.216,61	4.638,27
Décimo Tercer Sueldo	3.168,00	3.484,80	3.833,28	4.216,61	4.638,27
Décimo Cuarto Sueldo	3.168,00	3.536,44	3.947,73	4.406,85	4.919,37
TOTAL	52.138,94	57.404,48	63.202,57	69.587,18	76.617,74

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

ELABORADO POR: La Autora

Para el cálculo del cuadro se tomó en cuenta las siguientes consideraciones: el crecimiento de las remuneraciones es del 10% para cada año, los aportes calculados corresponden al 11.15% Aporte Patronal al IESS; 0.5 % al IECE, el 0.5% al SECAP.

En cuanto al cálculo del Décimo Tercero y Fondo de Reserva se estimó la doceava parte del ingreso anual, y para el Décimo Cuarto Sueldo se consideró el Salario Básico Unificado del presente año y las proyecciones utilizando una tasa de crecimiento promedio de los últimos cuatro años.

Décimo Cuarto Sueldo

AÑOS	VALORES
2007	170
2011	264

TASA DE CRECIMIENTO

$$M = C (1+i)^{n-1}$$

$$264 = 170(1+i)^{5-1}; \sqrt[4]{264/170} = 1.116320 - 1 = 0.11632 * 100 = 11.63\%$$

5.5.1.3. Costos Indirectos de Fabricación

a. Mano de Obra Indirecta

**CUADRO Nº 67
MANO DE OBRA INDIRECTA**

Descripción	Unid. Medida	Cantidad	V/Unit	V/Mensual	V/Anual
Guardia	Personas	1	300,00	300,00	3.600,00
Subtotal				300,00	3.600,00
Imprevistos 2%				6,00	\$ 72,00
			Total	306,00	3.672,00

FUENTE: TEVCOL CIA. LTDA.

ELABORADO POR: La Autora

Para el centro de acopio se requerirá un guardia para el cuidado de las instalaciones y los equipos de trabajo, para lo cual se contratará los servicios de TEVCOL CIA. LTDA. a la que se le pagará \$300 mensuales.

b. Materiales Indirectos

**CUADRO N° 68
MATERIALES INDIRECTOS**

Descripción	Unid. Medida	Cantidad	V/Unit.	V/Mensual	V/Anual
Cubetas	Unidad	1000	5,00	416,67	5.000,00
Cajas de Cartón	Unidad	120.000	0,40	4.000,00	48.000,00
Subtotal				4.416,67	53000,00
Imprevistos 2%				88,33	1.060,00
			Total	4.505,00	54.060,00

ELABORADO POR: La Autora

c. Servicios Básicos

**CUADRO N° 69
SERVICIOS BÁSICOS**

Descripción	Und. Med.	Cantidad	V/Unit.	V/Mensual	V/Anual
Agua	M ³	130	0.10	13,00	156,00
Energía Eléctrica	kw	420	0.25	105,00	1.260,00
Subtotal				118,00	1.416,00
Imprevistos 2%				2,36	28,32
			Total	120,36	1.444,32

ELABORADO POR: La Autora

d. Seguros

CUADRO Nº 70
SEGUROS DE LOS ACTIVOS FIJOS ÁREA DE PRODUCCIÓN

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Edificio	240,00	228,00	216,00	204,00	192,00
Cámara de refrigeración	316,71	285,04	253,37	221,70	190,03
Maquinaria	415,24	373,72	332,19	290,67	249,15
TOTAL	971,95	886,76	801,56	716,37	631,18

ELABORADO POR: La Autora

CUADRO Nº 71
DETERMINACIÓN DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

DESCRIPCIÓN	V/Mensual	V/Anual
Mano de Obra Indirecta	306,00	3.672,00
Materiales Indirectos	4.505,00	54.060,00
Servicios Básicos	120,36	1.444,32
Seguros	81,00	972,00
Total	5.012,36	60.148,27

ELABORADO POR: La Autora

Se estima para los CIF un crecimiento anual del 5%.

CUADRO Nº 72
PROYECCIÓN COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mano de Obra Indirecta	3.672,00	3.855,60	4.048,38	4.250,80	4.463,34
Materiales Indirectos	54.060,00	56.763,00	59.601,15	62.581,21	65.710,27
Servicios Básicos	1.444,32	1.516,54	1.592,37	1.671,99	1.755,59
Seguros	971,95	886,76	801,56	716,37	631,18
TOTAL	60.148,27	63.021,90	66.043,46	69.220,37	72.560,38

ELABORADO POR: La Autora

CUADRO Nº 73
RESUMEN COSTOS DE PRODUCCIÓN

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mercadería	235.008,00	246.758,40	259.096,32	272.051,14	285.653,70
Mano de Obra Directa	52.138,94	57.404,48	63.202,57	69.587,18	76.617,74
CIF	60.148,27	63.021,90	66.043,46	69.220,37	72.560,38
TOTAL	347.295,21	367.184,78	388.342,35	410.858,69	434.831,82

ELABORADO POR: La Autora

5.5.1.4. Depreciaciones y Seguros

La DEPRECIACIÓN es la pérdida o disminución en el valor material o funcional del activo fijo, que se produce por desgaste del uso, envejecimiento, defectos de construcción, y falta de una apropiada conservación y mantenimiento.

Los SEGUROS es un contrato mediante el cual el asegurador se obliga mediante una prima que le paga el asegurado, a resarcir un daño o cumplir la prestación convenida si ocurre el evento previsto.

CUADRO Nº 74
DEPRECIACIÓN CONSTRUCCIÓN
(CÁMARA DE REFRIGERACIÓN)

Años	Valor Inicial	Vida útil	% Dep.	Cuota	Seguros		
					Valor Residual	%	TOTAL
1	10.557,00	10	10%	1.055,70	10.557,00	3%	316,71
2				1.055,70	9.501,30	3%	285,04
3				1.055,70	8.445,60	3%	253,37

4				1.055,70	7.389,90	3%	221,70
5				1.055,70	6.334,20	3%	190,03
6				1.055,70	5.278,50	3%	158,36
7				1.055,70	4.222,80	3%	126,68
8				1.055,70	3.167,10	3%	95,01
9				1.055,70	2.111,40	3%	63,34
10				1.055,70	1.055,70	3%	31,67

FUENTE: Régimen Tributario Interno

ELABORADO POR: La Autora

CUADRO Nº 75
DEPRECIACIÓN MAQUINARIA

Años	Valor Inicial	Vida útil	% Dep.	Cuota	Seguros		
					Valor Residual	%	TOTAL
1	13.841,40	10	10%	1.384,14	13.841,40	3%	415,24
2				1.384,14	12.457,26	3%	373,72
3				1.384,14	11.073,12	3%	332,19
4				1.384,14	9.688,98	3%	290,67
5				1.384,14	8.304,84	3%	249,15
6				1.384,14	6.920,70	3%	207,62
7				1.384,14	5.536,56	3%	166,10
8				1.384,14	4.152,42	3%	124,57
9				1.384,14	2.768,28	3%	83,05
10				1.384,14	1.384,14	3%	41,52

FUENTE: Régimen Tributario Interno

ELABORADO POR: La Autora

CUADRO Nº 76
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES

Años	Valor Inicial	Vida útil	% Dep.	Cuota	Seguros		
					Valor Residual	%	TOTAL
1	3.021,24	10	10%	302,12	3.021,24	3%	90,64
2				302,12	2.719,12	3%	81,57
3				302,12	2.417,00	3%	72,51
4				302,12	2.114,88	3%	63,45
5				302,12	1.812,76	3%	54,38
6				302,12	1.510,64	3%	45,32
7				302,12	1.208,52	3%	36,26
8				302,12	906,40	3%	27,19
9				302,12	604,28	3%	18,13
10				302,12	302,16	3%	9,06

FUENTE: Régimen Tributario Interno

CUADRO Nº 77
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE OFICINA

Años	Valor Inicial	Vida útil	% Dep.	Cuota	Seguros		
					Valor R.	%	TOTAL
1	1.843,55	10	10%	184.35	1.843,55	3%	55,31
2				184.35	1.659,20	3%	49,78
3				184.35	1.474,85	3%	44,25
4				184.35	1.290,50	3%	38,72
5				184.35	1.106,15	3%	33,18
6				184.35	921,80	3%	27,65

7				184.35	737,45	3%	22,12
8				184.35	553,10	3%	16,59
9				184.35	368,75	3%	11,06
10				184.35	184,40	3%	5,53

FUENTE: Régimen Tributario Interno

CUADRO Nº 78
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Años	Valor Inicial	Vida útil	% Dep.	Cuota	Seguros		
					Valor R.	%	TOTAL
1	999,60	3	33%	333,2	999,60	3%	29,99
2				333,2	666,40	3%	19,99
3				333,2	333,20	3%	10,00

FUENTE: Régimen Tributario Interno

ELABORADO POR: La Autora

CUADRO Nº 79
DEPRECIACIÓN EDIFICIO

Años	Valor Inicial	Vida útil	% Dep.	Cuota	Seguros		
					Valor R.	%	TOTAL
1	8.000,00	20	5%	400,00	8.000,00	3%	240,00
2				400,00	7.600,00	3%	228,00
3				400,00	7.200,00	3%	216,00
4				400,00	6.800,00	3%	204,00
5				400,00	6.400,00	3%	192,00

FUENTE: Régimen Tributario Interno

CUADRO Nº 80
RESUMEN DEPRECIACIONES

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Edificio	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Construcción	1.055,70	1.055,70	1.055,70	1.055,70	1.055,70
Maquinaria	1.384,14	1.384,14	1.384,14	1.384,14	1.384,14
Muebles y Enseres	302,12	302,12	302,12	302,12	302,12
Equipo de Oficina	184,35	184,35	184,35	184,35	184,35
Equipo de Computación	333,20	333,20	333,20		
TOTAL	3.659,51	3.659,51	3.659,51	3.326,31	3.326,31

FUENTE: Régimen Tributario Interno

ELABORADO POR: La Autora

5.5.2. GASTOS

5.5.2.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS

a. Personal Administrativo

Se contará con 2 personas en el área administrativa, el sueldo de los trabajadores está calculado, según el cargo que desempeña dentro del centro de acopio más beneficios de Ley.

CUADRO Nº 81
PROYECCIÓN DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO

CARGOS	SUELDOS	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
1 Responsable C.A.	700,00	8.400,00	9.240,00	10.164,00	11.180,40	12.298,44
1 Contador	500,00	6.000,00	6.600,00	7.260,00	7.986,00	8.784,60
TOTAL		14.400,00	15.840,00	17.424,00	19.166,40	21.083,04

ELABORADO POR: La Autora

CUADRO Nº 82
PROYECCIÓN DEL GASTO TOTAL PERSONAL
ADMINISTRATIVO

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Básico	14.400,00	15.840,00	17.424,00	19.166,40	21.083,04
Aporte Patronal	1.749,60	1.924,56	2.117,02	2.328,72	2.561,59
Fondo de Reserva	1.200,00	1.320,00	1.452,00	1.597,20	1.756,92
Décimo Tercer Sueldo	1.200,00	1.320,00	1.452,00	1.597,20	1.756,92
Décimo Cuarto Sueldo	528,00	589,41	657,96	734,48	819,90
TOTAL	19.077,60	20.993,97	23.102,98	25.424,00	27.978,37

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

ELABORADO POR: La Autora

Para el cálculo del cuadro se tomó en cuenta las siguientes consideraciones: el crecimiento de las remuneraciones es del 10% para cada año, los aportes calculados corresponden al 11.15% Aporte Patronal al IESS; 0.5 % al IECE, el 0.5% al SECAP.

En cuanto al cálculo del Décimo Tercero y Fondo de Reserva se estimó la doceava parte del ingreso anual, y para el Décimo Cuarto Sueldo se consideró el Salario Básico Unificado del presente año y las proyecciones utilizando una tasa de crecimiento promedio de los últimos cuatro años.

b. Servicios Básicos

CUADRO Nº 83
SERVICIOS BÁSICOS ÁREA ADMINISTRATIVA

Descripción	Unid. Medida	Cantidad	V/Unit.	V/Mensual	V/Anual
Agua	M ³	30	0.10	3,00	36,00
Energía Eléctrica	kw	20	0.25	5,00	60,00
Teléfono	Minutos	2500	0.02	50,00	600,00
Total				58,00	696,00

ELABORADO POR: La Autora

En la parte administrativa al igual que en la parte operativa se requiere de servicios básicos, mismos que para los siguientes años se incrementarán en un 5%.

CUADRO N° 84
PROYECCIÓN DEL GASTO DE SERVICIOS BÁSICOS DE
ADMINISTRACIÓN

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Agua	36,00	37,80	39,69	41,57	43,75
Energía Eléctrica	60,00	63,00	66,15	69,46	72,93
Teléfono	600,00	630,00	661,50	694,58	729,31
TOTAL	696,00	730,80	767,34	805,61	846,00

ELABORADO POR: La Autora

c. Suministros y Materiales de Oficina

De igual manera forman parte de los gastos de administración los egresos destinados a la adquisición de útiles de oficina y aseo, para lo cual se establece un valor de 20 USD para útiles de oficina y 10 USD para útiles de aseo mensuales. Y para los siguientes años tendrán un incremento del 5%.

CUADRO N° 85
PROYECCIÓN SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA Y ASEO

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Útiles de Oficina	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72
Útiles de Aseo	120,00	126,00	132,30	138,92	145,87
TOTAL	360,00	378,00	396,90	416,75	437,59

ELABORADO POR: La Autora

d. Seguros

CUADRO Nº 86
SEGUROS ACTIVOS FIJOS ÁREA ADMINISTRATIVA

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y Enseres	90,64	81,57	72,51	63,45	54,38
Equipo de Oficina	55,31	49,78	44,25	38,72	33,18
Equipo de Computación	29,99	19,99	10,00		
TOTAL	175,94	151,34	126,76	102,17	87,56

ELABORADO POR: La Autora

CUADRO Nº 87
RESUMEN GASTOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Personal Administrativo	19.077,60	20.993,97	23.102,98	25.424,00	27.978,37
Gastos Servicios Básicos	696,00	730,80	767,34	805,61	846,00
Suministros y Materiales de Oficina y Aseo	360,00	378,00	396,90	416,75	437,59
Seguros	175,94	151,34	126,76	102,17	87,56
Subtotal	20.309,54	22.254,11	24.393,98	26.748,53	29.349,52
Imprevistos 2%	406,19	445,08	487,88	534,97	586,99
TOTAL	20.715,73	22.699,19	24.881,86	27.283,50	29.936,51

5.5.2.2. GASTOS DE EXPORTACIÓN Y VENTAS

a. Gastos de Exportación

CUADRO Nº 88
GASTOS DE EXPORTACIÓN

Actividades	Valor/Envío	V/Anual
Registro de Exportador	7,50	7,50
Certificado Fitosanitario	50,00	600,00
Doc. Valorados	2,50	30,00

Unitarización	150,00	1.800,00
Transporte Interno Pablo Arenas - Guayaquil	950,00	11.400,00
Certificado de Inspección	201,60	2.419,20
Agente	80,00	960,00
TOTAL	1.441,60	17.216,70

FUENTE: MAGAP, Aduana

ELABORADO POR: La Autora

Para cada embarque se necesita alrededor de 1.441,60 USD, están claramente definidos los costos que este ocasionaría, los mismos que se encuentran detallados en el cuadro, sin pasar por alto ningún detalle, y se establece un crecimiento del 10% anual.

CUADRO Nº 89

PROYECCIÓN DE LOS GASTOS DE EXPORTACIÓN

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto de Exportaciones	17.216,70	18.938,37	20.832,21	22.915,43	25.206,97
TOTAL	17.216,70	18.938,37	20.832,21	22.915,43	25.206,97

ELABORADO POR: La Autora

b. Gasto de Ventas

En gastos de ventas se requiere alrededor de 1.000,00 USD mensuales para los sueldos de las personas que estarán encargadas de las ventas, búsqueda y sondeos de mercados para próximas transacciones comerciales.

CUADRO Nº 90

PROYECCIÓN DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO

CARGOS	SUELDO/ MENSUAL	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
1 Jefe de Ventas	500,00	6.000,00	6.600,00	7.260,00	7.986,00	8.784,60
1 Jefe de Investigación de Mercados	500,00	6.000,00	6.600,00	7.260,00	7.986,00	8.784,60
TOTAL		12.000,00	13.200,00	14.520,00	15.972,00	17.569,20

ELABORADO POR: La Autora

CUADRO Nº 91

PROYECCIÓN DEL GASTO TOTAL PERSONAL DE VENTAS

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Básico	12.000,00	13.200,00	14.520,00	15.972,00	17.569,20
Aporte Patronal	1.458,00	1.603,80	1.764,18	1.940,60	2.134,66
Fondo de Reserva	1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00	1.464,10
Décimo Tercer Sueldo	1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00	1.464,10
Décimo Cuarto Sueldo	528,00	589,41	657,96	734,48	819,90
TOTAL	15.986,00	17.593,21	19.362,14	21.309,08	23.451,96

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

ELABORADO POR: La Autora

Al igual que en los gastos administrativos, para el cálculo del cuadro del personal de ventas se tomó en cuenta las siguientes consideraciones: el crecimiento de las remuneraciones es del 10% para cada año, los aportes calculados corresponden al 11.15% Aporte Patronal al IESS; 0.5 % al IECE, el 0.5% al SECAP.

En cuanto al cálculo del Décimo Tercero y Fondo de Reserva se estimó la doceava parte del ingreso anual, y para el Décimo Cuarto Sueldo se consideró el Salario Básico Unificado del presente año y las proyecciones utilizando una tasa de crecimiento promedio de los últimos cuatro años.

CUADRO Nº 92
RESUMEN GASTOS DE EXPORTACIÓN Y VENTAS

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto de Exportaciones	17.216,70	18.938,37	20.832,21	22.915,43	25.206,97
Gastos de Ventas	15.986,00	17.593,21	19.362,14	21.309,08	23.451,96
Subtotal	33.202,70	36.531,58	40.194,35	44.224,51	48.658,93
Imprevistos 2%	664,05	730,63	803,89	884,49	973,18
TOTAL	33.866,75	37.262,21	40.998,24	45.109,00	49.632,11

ELABORADO POR: La Autora

5.5.3. INGRESOS

Los ingresos son el aumento del activo neto, como resultado de la producción, entrega de mercancías o prestación de servicios.

5.5.3.1. Determinación del Precio FOB del Aguacate en España

La propuesta del proyecto es negociar en términos FOB.

CUADRO Nº 93
PRECIO FOB

DETALLE	TONELADAS MÉTRICAS	
	40	1
Mercadería	19.584,00	489,60
Mano de Obra Directa	3.231,36	80,78
Mano de Obra Indirecta	306,00	7,65

Materiales Indirectos	4.505,00	112,63
Insumos	120,36	3,01
Seguros	81,00	2,03
Depreciaciones	304,96	7,62
Gasto Administrativo	1.726,31	43,16
Costo Financiero	345,28	8,63
Costo de Exportación y Ventas	1.521,43	38,04
Sub. Total	31.725,70	793,15
5% utilidad	1.586,29	39,66
Precio Ex – Work	33.311,99	832,81
Flete Interno	950,00	23,75
Total FOB	34.261,99	856,56

ELABORADO POR: La Autora

La exportación de una tonelada de Aguacate Hass a España será al precio de 856,56 USD y se estima un crecimiento del 10% anual, es decir que el embarque de 40 toneladas da un total de 34.261,99 USD, cabe mencionar que una tonelada de aguacate Hass en España cuesta alrededor de 1.675 USD según fuentes oficiales del la CORPEI.

CUADRO Nº 94

PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cantidad Vendida TM	480	482,4	484,81	487,24	489,67
Precio de Venta	856,56	942,22	1.036,44	1.140,08	1.254,09
TOTAL	411.148,80	454.525,00	502.477,39	555.488,75	614.092,81

FUENTE: Estudio de Mercado

ELABORADO POR: La Autora

5.6. EVALUACIÓN FINANCIERA

Se procederá a desarrollar la evaluación financiera utilizando los diferentes instrumentos de evaluación como son el estado de situación inicial, el estado de resultados y el flujo de caja; así como también los indicadores financieros como son el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el periodo de recuperación de la inversión y el punto de equilibrio.

5.6.1. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

5.6.1.1. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

CUADRO Nº 95
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

INVERSIONES		PASIVOS	
Inversión Variable		PASIVOS CORRIENTES	
Capital de Trabajo	31.488,62		
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	<u>31.488,62</u>	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	<u>0,00</u>
INVERSIONES FIJAS		PASIVOS NO CORRIENTE	
Terreno	5.000,00	Préstamo por Pagar	36.993,85
Edificio	8.000,00	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE	<u>36.993,85</u>
Construcciones	10.557,00		
Maquinaria	13.841,40	TOTAL PASIVOS	<u>36.993,85</u>
Equipo de Oficina	1.843,55		
Equipo de Computación	999,60	PATRIMONIO	
Muebles y Enseres	3.021,24	Aporte Propio	37.757,56
TOTAL ACTIVOS FIJOS	<u>43.262,79</u>	TOTAL PATRIMONIO	<u>37.757,56</u>
TOTAL ACTIVOS	<u><u>74.751,41</u></u>	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	<u><u>74.751,41</u></u>

FUENTE: Estudio Financiero

ELABORADO POR: La Autora

5.6.1.2. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

El estado de resultados o de pérdidas y ganancias muestra los ingresos y los gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la empresa durante un periodo de tiempo determinado, generalmente un año. Es un estado dinámico puesto que refleja una actividad, además es acumulativo es decir, resume las operaciones desde el primer hasta el último día del periodo.

CUADRO Nº 96

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	411.148,80	454.525,00	502.477,39	555.488,75	614.092,81
(-) COSTOS DE PRODUCCIÓN	347.295,21	367.184,78	388.342,35	410.858,69	434.831,82
(=) UTILIDAD BRUTA	63.853,59	87.340,22	114.135,04	144.630,06	179.260,99
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	20.715,73	22.699,19	24.881,86	27.283,50	29.936,51
(-) GASTOS DE EXPORTACIÓN Y VENTAS	33.866,75	37.262,21	40.998,24	45.109,00	49.632,11
(-) GASTOS FINANCIEROS	4.143,31	3.314,65	2.485,99	1.657,32	828,66
(-) GASTO DEPRECIACIÓN	3.659,51	3.659,51	3.659,51	3.326,31	3.326,31
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	1.468,29	20.404,66	42.109,44	67.253,93	95.537,40
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	220,24	3.060,70	6.316,42	10.088,09	14.330,61
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1.248,05	17.343,96	35.793,02	57.165,84	81.206,79
(-) 24% IMPUESTO A LA RENTA	299,53	3.989,11	7.874,47	12.576,48	17.865,49
(=) UTILIDAD NETA	948,52	13.354,85	27.918,56	44.589,36	63.341,30

FUENTE: Estudio Financiero

ELABORADO POR: La Autora

De acuerdo al Estado de Resultados, se obtendrá al final del primer periodo una utilidad neta de 927,85 USD, una vez que se ha cumplido con el pago que por ley les corresponde a los trabajadores, pago del

préstamo, y el pago del Impuesto a la Renta tomando en cuenta que de acuerdo con lo establecido en el Código de la Producción la tarifa del Impuesto a la Renta para sociedades para el año 2011 es del 24% y tendrá una reducción gradual de tres puntos, un punto por año hasta llegar al 22% para el año 2013.

5.6.1.3. FLUJO DE CAJA

Son estimaciones de entrada y salida de efectivo. Es una base que permite evaluar la liquidez o solvencia en que se encuentra la empresa.

CUADRO Nº 97
FLUJO DE CAJA

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN	-74.751,41					
Capital Propio	-37.757,56					
Crédito	-36.993,85					
UTILIDAD OPERACIONAL		1.468,29	20.404,66	42.109,44	67.253,93	95.537,40
(+) DEPRECIACIONES		3.659,51	3.659,51	3.659,51	3.326,31	3.326,31
(-) AMORTIZACIÓN CRÉDITO		7.398,77	7.398,77	7.398,77	7.398,77	7.398,77
(=)UTILIDAD ANT. PARTICIP.		-2.670,97	16.265,40	37.970,18	62.781,47	91.064,94
(-) 15% PART.TRABAJADOS		220,24	3.060,70	6.316,42	10.088,09	14.330,61
(-) 24% IMPUESTO A LA RENTA		299,53	3.989,11	7.874,47	12.576,48	17.865,49
(+) VALOR RESIDUAL						23.957,95
(=) FLUJO NETO DE CAJA	-74.751,41	-3.190,74	9.215,59	23.779,29	40.116,90	82.826,79

FUENTE: Estudio Financiero

ELABORADO POR: La Autora

5.6.2. INDICADORES DE FINANCIAMIENTO

5.6.2.1. TASA DE REDESCUENTO

La tasa de descuento es un índice de rendimiento utilizado para descontar futuros flujos de efectivo a su valor actual.

Para calcular la tasa de redescuento, se tomará en cuenta la tasa de interés activa del 11.2% gasto que demandará el crédito, y la tasa pasiva del 4.60% que ganaría si el capital propio se invertiría en una entidad financiera; cuyo resultado se sumará a la tasa inflacionaria del 4.67%.

CUADRO Nº 98
CÁLCULO DE LA TASA DE REDESCUENTO

DESCRIPCIÓN	Estructura	% de Composición	Tasa de Rendimiento	Valor Ponderado
Recursos Propios.	37.757,56	50.51%	4.60%	0.0232
Préstamo Bancario	36.993,85	49.49%	11.2%	0.0554
TOTAL DE LA INVERSIÓN	74.751,41	100%		7.86%

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: La Autora

TASA DE REDESCUENTO = TOTAL VALOR PONDERADO + INFLACIÓN

TASA DE REDESCUENTO = 7.86% + 4.67%

TASA DE REDESCUENTO = 12.53%

5.6.2.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Es aquel que permite determinar la valoración de una inversión en función de la diferencia entre el valor actualizado de todos los cobros derivados de la inversión y todos los pagos originados por la misma a lo largo del plazo de la inversión realizada.

CUADRO Nº 99
VALOR ACTUAL NETO

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo de caja	-74.751,41	-3.190,74	9.215,59	23.779,29	40.116,90	82.826,79
Flujos Actualizados		-2.835,46	7.277,57	16.687,60	25.018,09	45.901,75

FUENTE: Estudio Financiero

ELABORADO POR: La Autora

$$VAN = \frac{FN1}{(1+i)^1} + \frac{FN2}{(1+i)^2} + \frac{FN3}{(1+i)^3} + \frac{FN4}{(1+i)^4} + \frac{FN5}{(1+i)^5}$$

VAN= 17.298,14

El Valor Actual Neto es mayor a cero, por lo tanto el centro de acopio es factible de llevarlo a cabo.

5.6.2.3. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es el rédito de descuento que iguala al valor actual de los egresos con el valor futuro de los ingresos previstos, se utiliza para decidir

sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Se define como el valor de la tasa de actualización que iguala entre si las corrientes temporales de ingresos y costos.

$$TIR = (trs - tri) + \left[\frac{VANs}{VANs - VANi} \right]$$

CUADRO N° 100
TASA INTERNA DE RETORNO

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo de caja	-74.751,41	-3.190,74	9.215,59	23.779,29	40.116,90	82.826,79
TIR	18%					

FUENTE: Estudio Financiero

ELABORADO POR: La Autora

Según la Tasa Interna de Retorno (TIR), el centro de acopio tendrá una rentabilidad del 18%, durante la vida de la operación.

5.6.2.4. RELACIÓN COSTO / BENEFICIO

Esta relación refleja el valor que tiene el centro de acopio en relación a los costos/beneficios.

$$BENEFICIO COSTO = \frac{\Sigma FNE ACTUALIZADAS}{INVERSION}$$

$$BENEFICIO COSTO = \frac{92.049,55}{74.751,41}$$

$$BENEFICIO COSTO = 1.23$$

El Costo-Beneficio es mayor que uno, por lo tanto el centro de acopio si es aceptable. Esto significa que por cada dólar invertido se obtiene un superávit de 0,23 USD centavos de dólar.

5.6.2.5. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Este rubro nos indica el año en el que se recuperará la inversión. Este indicador se obtendrá de la suma de los flujos netos actualizados con la inversión inicial.

CUADRO N° 101
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑOS	FLUJOS ACTUALIZADOS 12,53%	VALORES ACUMULADOS
1	-2.835,46	-2.835,46
2	7.277,57	4.442,11
3	16.687,60	21.129,71
4	25.018,09	46.147,80
5	45.901,75	92.049,55
	92.049,55	

FUENTE: Estudio Financiero

ELABORADO POR: La Autora

Inversión: 74.751,41 – 46.147,80 = 28.603,61 (4 años)

Falta por recuperar: 28.603,61 USD.

Ingreso mensual: $92.049,55 - 46.147,80 = 45.901,75 / 12 = 3.825,15$

$$3.825,15 * 7 = 26.776,05 \text{ (7 meses)}$$

$$28.603,61 - 26.776,05 = 1.827,56$$

Ingreso diario: $45.901,75 / 365 = 125,76$

$$1.827,56 / 125,76 = 14,53 \text{ (15 días)}$$

La inversión se recuperará en 4 años, 7 meses, 15 días.

5.6.2.6. PUNTO DE EQUILIBRIO

Representa el punto de producción y/o ventas en el cual el proyecto no tendría pérdidas ni ganancias.

De acuerdo al volumen de ventas, se puede establecer el punto de equilibrio con la utilización de la siguiente fórmula.

$$PE \$ = \frac{\text{Costo Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE \$ = \frac{62.385,30}{1 - \frac{347.295,21}{411.148,80}}$$

$$PE\$ = 401.694,85$$

CUADRO N° 102
PUNTO DE EQUILIBRIO

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	411.148,80	454.525,00	502.477,39	555.488,75	614.092,81
COSTOS FIJOS					
Gasto Administrativo	20.715,73	22.699,19	24.881,86	27.283,50	29.936,51
Gasto de Exportación y Ventas	33.866,75	37.262,21	40.998,24	45.109,00	49.632,11
Gasto Depreciaciones	3.659,51	3.659,51	3.659,51	3.326,31	3.326,31
Gasto Financiero	4.143,31	3.314,65	2.485,99	1.657,32	828,66
TOTAL COSTOS FIJOS	62.385,30	66.935,56	72.025,60	77.376,13	83.723,59
COSTOS VARIABLES					
Mercadería	235.008,00	246.758,40	259.096,32	272.051,14	285.653,70
Mano de Obra Directa	52.138,94	57.404,48	63.202,57	69.587,18	76.617,74
Costos Indirectos de Fabricación	60.148,27	63.021,90	66.043,46	69.220,37	72.560,38
TOTAL COSTOS VARIABLES	347.295,21	367.184,78	388.342,35	410.858,69	434.831,82
TOTAL COSTOS	409.680,51	434.120,34	460.367,95	488.234,82	518.555,41
PUNTO DE EQUILIBRIO DÓLARES	401.694,58	348.337,63	317.091,36	297.182,82	286.811,17
PUNTO DE EQUILIBRIO %	0,98	0,77	0,63	0,53	0,47
CAPACIDAD DE EQUILIBRIO	0,16	0,19	0,23	0,26	0,29

FUENTE: Estudio Financiero

ELABORADO POR: La Autora

El punto de equilibrio para el primer año es de 401.694,85 USD para que el funcionamiento del centro de acopio se mantenga estable.

CAPÍTULO VI

6. IMPACTOS

6.1. IMPACTO ECONÓMICO

CUADRO Nº 103
MATRIZ DE IMPACTOS ECONÓMICOS

Nº	INDICADORES	NEGATIVO			INDIFERENTE	POSITIVO		
		-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Riesgos de capital							X
2	Costos de realización del estudio				X			
3	Optimización de recursos.							X
TOTAL	3	0	0	0	0	0	0	6

ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Impacto} = \frac{\text{E totales}}{\text{\# Indicadores}} = \frac{6}{3} = 2$$

Análisis:

Riesgos de capital.- Para conocer los gustos, tendencias y preferencias de los consumidores, ayuda en forma directa a los productores de aguacate la reducción de riesgos de capital de inversión ya que se ha

podido determinar que España es una gran oportunidad para comercializar este producto.

Costos de realización del estudio.- Los costos de realización de un estudio siempre se presentarán como un impacto negativo para la organización, pero la ayuda que prestó la CORPEI brindó la facilidad de conocer al mercado Español.

Optimización de recursos.- Se pudo determinar en forma precisa los requerimientos de la población lo que permitirá la optimización de recursos mediante la elaboración del producto par cubrir las exigencias de los consumidores así como también permitirá el buscar los proveedores que cumplan con los estándares de calidad que necesitan para el proceso productivo.

6.2. IMPACTO SOCIAL

CUADRO N° 104
MATRIZ DE IMPACTOS SOCIALES

N°	INDICADORES	NEGATIVO			INDIFERENTE	POSITIVO		
		-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Aumento de plazas de trabajo locales.							X
2	Modelo de superación					X		
3	Reconocimiento social de las organizaciones							X
TOTAL	3	0	0	0	0	1	0	6

ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Impacto} = \frac{\text{E totales}}{\# \text{ Indicadores}} = \frac{7}{3} = 2.333 = 2$$

Análisis.

Aumento de plazas de trabajo locales.- La producción de aguacate requiere obligatoriamente de un incremento de personal para elaborar un buen trabajo, dependiendo del grado de desarrollo que vaya obteniendo la organización, lo que va generar un impacto social altamente positivo en cuanto a aumento de plazas de trabajo.

Modelo de superación para otros productores de aguacate de la Región.- La realización de estudios técnicos para determinar la aceptación y el nivel de riesgo en la introducción de este producto en mercados extranjeros constituye un gran ejemplo a seguir por parte de la producción regional, para tratar de incrementar la producción y obtener un acelerado desarrollo empresarial.

Reconocimiento social de las organizaciones.- El aumento de la producción y el incremento en cobertura de mercado hará que los agricultores empiecen a ofertar cada vez más el producto y se llegue a establecer un alto grado de participación en el mercado, creando un impacto social positivo para la organización.

6.3. IMPACTO AMBIENTAL

CUADRO N° 105
MATRIZ DE IMPACTOS AMBIENTALES

N°	INDICADORES	NEGATIVO			INDIFERENTE	POSITIVO		
		-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Incremento en la siembra de Árboles.							X
2	Cuidado de los árboles			X				
3	Cuidado del Suelo							X
TOTAL	3	0	0	-1	0	0	0	6

ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Impacto} = \frac{\text{E totales}}{\# \text{ Indicadores}} = \frac{5}{3} = 1.666 = 2$$

Análisis

Incremento en la siembra de Árboles.- El incremento de la siembra de árboles de aguacate permitirá aportar de manera positiva para el aspecto ecológico, ya que se está colaborando con la siembra de más árboles los cuales brindarán gran ayuda para oxigenar el aire.

Cuidado de los árboles.- Los árboles tendrán que ser cuidados de manera eficiente puesto que para competir a nivel internacional se tratará de que el árbol de aguacate esté en buenas condiciones para su

producción óptima, y para esto se tendrá que fumigar o cuidar muy bien para que no se infecte y evitar pérdidas económicas al final.

Cuidado del Suelo.- El suelo es un factor importante para la producción de aguacate, para este caso se tendrá que evitar la erosión la cual perjudica de manera negativa al agricultor, esto se evitará por cuanto la nutrición y cuidado que el suelo requiere hará que los agricultores cuiden mucho de él y no pasen por alto grandes o pequeños cuidados que necesita la tierra para poder producir.

6.4. IMPACTO CULTURAL

CUADRO N° 106
MATRIZ DE IMPACTOS CULTURALES

N°	INDICADORES	NEGATIVO			INDIFERENTE	POSITIVO		
		-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Capacitación							X
2	Trabajo en equipo							X
3	Auto superación personal							X
TOTAL	3	0	0	0	0	0	0	9

ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Impacto} = \frac{\text{E totales}}{\text{\# Indicadores}} = \frac{9}{3} = 3$$

Análisis.

Capacitación.- El proceso continuo de capacitaciones que serán impartidas permitirá tanto al personal que trabaje en el centro de acopio como a los agricultores, adquirir más conocimientos sobre el adecuado manejo del centro de acopio, el correcto procedimiento para la exportación y la forma de cultivar y manejar la planta del aguacate, convirtiéndose en un indicador altamente positivo.

Trabajo en equipo.- El hecho de tener un mercado meta, permitirá a los agricultores trabajar en equipo conformando un solo grupo de trabajo en donde puedan compartir nuevas técnicas de cultivos o cosechas todo con la finalidad de obtener un producto de calidad que beneficiará a cada uno de ellos y a sus familias.

Auto superación personal.- La realización de este trabajo contribuirá a la obtención de mayor experiencia para los agricultores, y conllevará a una segura auto superación personal puesto que cada uno tendrá más interés en especializarse y conocer más del tema para poder intervenir eficientemente en el proceso.

6.5. IMPACTO GENERAL DEL ESTUDIO

CUADRO N° 107
MATRIZ DE IMPACTOS GENERALES DEL ESTUDIO

N°	INDICADORES	NEGATIVO			INDIFERENTE	POSITIVO		
		-3	-2	-1	0	1	2	3
1	IMPACTO ECONÓMICO						X	
2	IMPACTO SOCIAL						X	
3	IMPACTO AMBIENTAL						X	
4	IMPACTO CULTURAL							X
TOTAL	4	0	0	0	0	0	6	3

ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Impacto} = \frac{\text{E totales}}{\# \text{ Indicadores}} = \frac{9}{4} = 2.25 = 2$$

Análisis.

Impacto económico.- De acuerdo a los resultados de este estudio se ha establecido un impacto económico, medio – positivo, puesto que permitirá una optimización de recursos y la reducción de riesgos de capital y de inversión.

Impacto social.- Los efectos sociales que tendrá este proyecto se han establecido en un nivel, medio- positivo, porque permitirá la creación de

nuevas fuentes de trabajo y también permitirá un incremento en el bienestar de las personas relacionadas con la actividad agrícola, así como un mayor reconocimiento del producto en los mercados extranjeros.

Impacto ambiental.-El impacto ambiental es bueno ya que se contribuirá para que la naturaleza tome fuerza, ya que se sembrarán árboles colaborando con la madre naturaleza, y cuidando el suelo que es parte fundamental para la producción del aguacate en el sector de Urcuquí.

Impacto cultural.- En cuanto a los aspectos culturales se ha logrado un impacto, alto – positivo, por cuanto la realización de este trabajo de mercado, ayuda de manera directa al exportador, para contar con información actual y verídica del mercado meta, así como también incrementa el nivel de conocimiento y experiencia del personal técnico que se encuentra realizando este trabajo.

Es decir el estudio de mercado tiene un impacto, medio – positivo, tanto prospectiva como retrospectivamente; prospectiva ya que nos ayuda a tomar las decisiones correctas a futuro y retrospectivamente porque a través del diagnóstico conocemos la realidad de los productores de aguacate del sector la cual nos sirve de fundamento para la aplicación de estrategias comerciales y de producción para poder competir a nivel internacional y generar utilidades, que serán bien acogidas por la sociedad del Cantón Urcuquí y de esta forma colaborar con el desarrollo socio - económico del cantón y por ende del País.

CONCLUSIONES

- El Cantón Urcuquí se caracteriza por ser eminentemente agrícola, siendo el Aguacate uno de los cultivos que en la actualidad está tomando fuerza dentro del campo de la producción, mismo que al ser vendido a intermediarios el precio no recompensa ni con la calidad de la fruta ni con la inversión.
- En cuanto a las preferencias según variedades, se observa que la variedad Hass es la más apetecida en los mercados europeos, especialmente en España por su gran valor nutricional y demás características propias de la fruta, por lo que existe una seguridad en el mercado y una demanda insatisfecha que podrá ser cubierta en parte con la exportación del Aguacate desde el Cantón Urcuquí.
- La exportación del Aguacate Hass al mercado español, tiene una relación directamente proporcional con el desarrollo socio-económico de los habitantes del Cantón Urcuquí, puesto que se trata de una actividad que no beneficiará solo a los agricultores de esta fruta que vendan directamente, por el contrario la capacidad de compra de ésta será limitada, pero la intervención que ejercerá sobre el mercado posibilitará un alza generalizada de los precios del producto de modo que todos los productores, incluso los que sigan vendiendo a intermediarios del sector, podrán ver elevada su rentabilidad.
- Luego del análisis financiero se puede determinar que el establecimiento de un Centro de Acopio en el Cantón Urcuquí es factible por cuanto tenemos un VAN positivo y un Costo Beneficio de 1.23, lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá 0.23 ctvs de utilidad.

- La Exportación de Aguacate Hass trae consigo un impacto ambiental positivo, debido a que los agricultores del Cantón Urcuquí se incentivarán a cultivar nuevas plantaciones y con menos químicos para mejorar la calidad y el proceso de exportación.

RECOMENDACIONES

- Para mejorar el precio con el que actualmente adquieren la fruta, es importante retomar el proceso de exportación directamente desde el Cantón Urcuquí, con el que se eliminarían a los intermediarios y se obtendría un precio justo al contar con un mercado estable.
- Es elemental impartir capacitaciones constantes tanto a los agricultores de aguacate como a los trabajadores del centro de acopio, con la finalidad de que se cultive una fruta con estándares de calidad y se le de el manejo adecuado para satisfacer las necesidades del cliente entregando un producto apto para el consumo, lo que permitirá mantener el mercado y abrirse a nuevas oportunidades.
- Una vez que se ha determinado que el proceso de la exportación incide directamente en el desarrollo socio-económico de los habitantes del Cantón Urcuquí, es importante que exista el apoyo permanente por parte de las autoridades tanto del cantón como de la provincia, puesto que es un modelo a seguir por los demás cantones para mejorar sus calidades de vida.

- Para realizar un proceso de exportación adecuado, se debe implementar el centro de acopio, mismo que permitirá no solo ahorrar costos y obtener una mayor rentabilidad, sino que también se logrará un trabajo mancomunado entre las diferentes asociaciones y autoridades, quienes permitirán expandir el aguacate ecuatoriano en otros países.
- Es imprescindible capacitar a los agricultores sobre el adecuado cultivo del aguacate mismo que permita obtener buenos rendimientos sin perjudicar al medio ambiente, además teniendo en cuenta que los desperdicios sirven como fuente de abono orgánico.

BIBLIOGRAFÍA

- **ACOSTA**, Felipe; Incoterms – Términos de Compra – Venta Internacional; 2005; Ediciones ISEF.
- **BACA**, Gabriel; Evaluación de Proyectos; 2006; cuarta edición.
- **BERNANKE**, Ben; Principios de Economía; 2007; tercera edición; McGraw-Hill/Interamericana de España S.A.
- **CALPE**; Diccionario Espasa; 2004; Editorial UTN.
- **CIENFUEGOS**, Manuel; Mercosur y Unión Europea; 2008; España.
- **CHAGA**, José; Principios de Contabilidad; 2006; España.
- **GARCÍA**, Arturo; Proyectos de Inversión: Evaluación Integral; 2006.
- **GISPERT**, Carlos; Enciclopedia Práctica de la Agricultura y Ganadería; 2004; MCMXCIX Océano grupo editorial.
- **GODOY**, Ricardo; La Gestión de Empresas al alcance de todos; 2009; tercera edición.
- **LAFUENTE**, Fernando; Aspectos del Comercio Exterior; 2010; España.
- **LEY ORGÁNICA DE ADUANAS**; 2004; séptima edición; editorial taller de estudios y publicaciones; Quito – Ecuador.
- **MANKIW**, Gregory; Principios de Economía; 2007; cuarta edición.
- **MOCHÓN**, Francisco; Principios de Economía; 2006; España.

- **MORALES**, Carlos; Manual de Exportación; 2007; primera edición; Editorial Tax Editores Unidos SA CV.
- **NAVARRO**, García; El suelo y los elementos químicos esenciales para la vida vegetal; 2004; segunda edición; España.
- **PALMA**, Alejandra; Transporte Internacional de Carga; 2010; primera edición.
- **PARKING**, Michael; Microeconomía; 2004; McGraw–Hill/Interamericana Editores S.A.
- **PÉREZ**, Jorge; Instrumentos Financieros; 2006; primera edición.
- **PÉREZ**, Ortega; Contabilidad de Costos; 2005; segunda edición.
- **SAMUELSON**, Paúl; Crecimiento Macroeconómico y Estabilidad; 2010; decimonovena edición; México.
- **SAPAG**, Nassir; Proyectos de Inversión: Formulación y Evaluación; 2007; primera edición; Editorial Pearson Educación de México.
- **SAPAG CHAIN**, Nassir y otros; Preparación y Evaluación de Proyectos; 2006; cuarta edición; México.
- **SELDON**, Arthur; Diccionario de Economía; 2005; Editorial Galo Ordoñez.
- **SULSER**, Rosario; Exportación Efectiva; 2004; primera edición.
- PLAN CANTONAL DE ESARROLLO PARTICIPATIVO; ; Municipio e Urcuquí; 2006

LINCOGRAFÍA

- <http://www.zonadiet.com/aguacate.html>
- www.infoagro.com/frutas_tropicales/aguacate2.htm
- www.botanical-online.com/aguacate.htm
- <http://www.aguacateshow.com>
- <http://www.tradewizards.com>
- <http://www.revistalabarra.com.co/el-cuarto-frio-un-sitio-para-conservar.htm>
- <http://www.crecenegocios.com/la-contabilidad-de-costos>
- <http://www.ingenieria.unam.mx/~materiafc/CCostos.html>
- <http://filatina.wordpress.com>
- <http://www.inec.es>
- <http://www.inec.gob.ec>
- <http://www.bce.fin.ec>
- <http://www.ecuadroencifras.com>

INSTITUCIONES

- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).
- Ministerio de Industrias y Productividad del Ecuador (MIPRO); Agencia Ibarra.
- Ilustre Municipio de San Miguel de Urucuquí.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos – Ibarra.
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) – Quito.

ANEXOS

ANEXO N° 1: Encuesta Dirigida a los Productores de Aguacate Hass

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS SEÑORES PRODUCTORES DE AGUACATE HASS DEL CANTÓN URCUQUÍ

OBJETIVO: La presente encuesta es de carácter confidencial, y tiene por objetivo recopilar la información necesaria respecto a la producción y comercialización del Aguacate Hass, misma que será de gran beneficio para preparar una propuesta que contribuya a mejorar la comercialización de la fruta.

Señor productor marque con un X la alternativa que crea conveniente, y explique sus razones en las preguntas necesarias.

1. ¿EN QUÉ TIPO DE TERRENO PRODUCE USTED EL AGUACATE HASS?

TERRENO PROPIO

TERRENO ARRENDADO

POR CONCESIÓN CON EL DUEÑO

2. ¿CONTRATA USTED MANO DE OBRA PARA LA PRODUCCIÓN DEL AGUACATE HASS?

SI

NO

Si su respuesta es positiva proceda a la siguiente pregunta, caso contrario continúe con la tercera.

3. ¿CUÁNTOS EMPLEADOS NECESITA PARA LA PRODUCCIÓN DEL AGUACATE HASS?

DE 1 A 5

DE 6 A 10

MÁS DE 10

4. ¿CUENTA CON TRANSPORTE PROPIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL AGUACATE HASS?

SI

NO

5. AL MOMENTO DE VENDER SU PRODUCTO ¿A QUÉ PLAZO LE PAGA EL COMPRADOR?

INMEDIATO

A OCHO DÍAS

A QUINCE DÍAS

A TREINTA DÍAS

MÁS DE TREINTA DÍAS

6. ¿CUÁL DE LAS SIGUIENTES DIFICULTADES SE LE PRESENTA CON MAYOR FRECUENCIA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO?

FALTA DE COMERCIALIZADORES

BAJO PRECIO DEL PRODUCTO

CALIDAD NO ACEPTABLE

7. ¿CADA QUÉ TIEMPO COSECHA USTED EL AGUACATE HASS?

MENSUAL

SEMESTRAL

ANUAL

8. ¿QUÉ CANTIDAD DE AGUACATE HASS PRODUCE POR COSECHA?

MENOS DE 5.000

DE 5.000 A 10.000

DE 10.001 A 20.000

DE 20.001 A 50.000

DE 50.000 EN ADELANTE

9. EL PAGO QUE RECIBE POR PARTE DEL COMERCIANTE EN LA VENTA DEL AGUACATE HASS ES...

- MUY BUENO
- BUENO
- REGULAR
- MALO

10. ¿CUÁL ES SU INGRESO POR COSECHA?

- MENOS DE 200 USD
- DE 200 A 500 USD
- DE 501 A 800 USD
- DE 801 A 1200 USD
- MAS DE 1200 USD

11. ¿CUÁL ES LA FORMA DE COMERCIALIZACIÓN DEL AGUACATE HASS?

- DIRECTAMENTE AL CONSUMIDOR
- A TRAVES DE INTERMEDIARIOS

12. ¿EN QUÉ MERCADOS ENTREGA EL AGUACATE HASS?

- DENTRO DEL CANTÓN
- OTRAS CIUDADES DE LA PROVINCIA
- EXPORTACIONES

13. CREE USTED QUE LA PRODUCCIÓN DEL AGUACATE HASS EN OTROS CANTONES DE LA PROVINCIA ES...

- ALTA
- MEDIA
- BAJA
- NINGUNA

14. ¿CON QUÉ CAPITAL INICIAL CUENTA EL AGRICULTOR PARA LA PRODUCCIÓN DEL AGUACATE HASS?

- MENOS DE 5.000 USD
- DE 5.000 A 10.000 USD
- MÁS DE 10.000 USD

15. ¿QUÉ BENEFICIOS CONSIDERA USTED QUE OBTENDRÍA EL PRODUCTOR DEL AGUACATE HASS AL MOMENTO DE EXPORTAR EL PRODUCTO?

- CONTAR CON UN MERCADO PERMANENTE
- MEJORAR LA ECONOMÍA DEL PRODUCTOR
- TENER UN PRECIO JUSTO
- ELIMINAR INTERMEDIARIOS
- OTROS.....

16. ¿CREE USTED QUE DEBERÍA HABER EN EL CANTÓN UN CENTRO DE ACOPIO DE AGUACATE HASS PARA EXPORTAR?

- SI
- NO

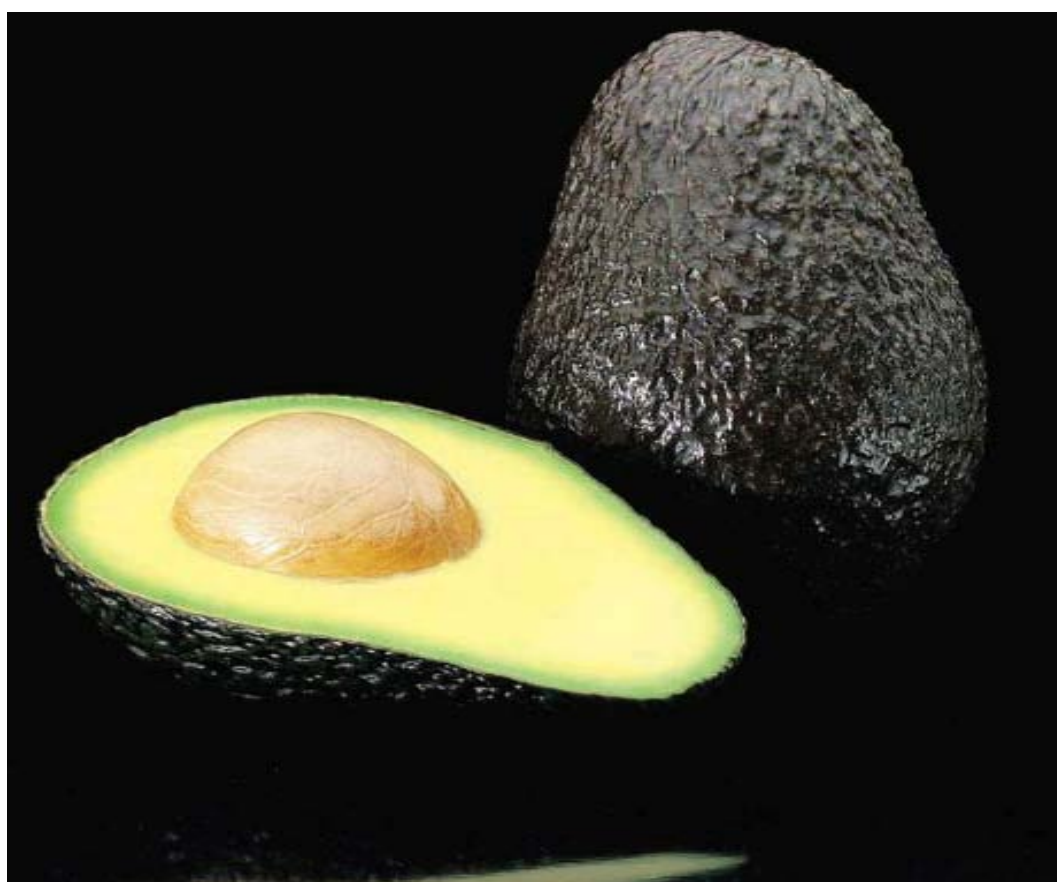
17. ¿LE INTERESARÍA PARTICIPAR EN ESTE PROYECTO PARA EXPORTAR EL AGUACATE HASS?

- SI
- NO

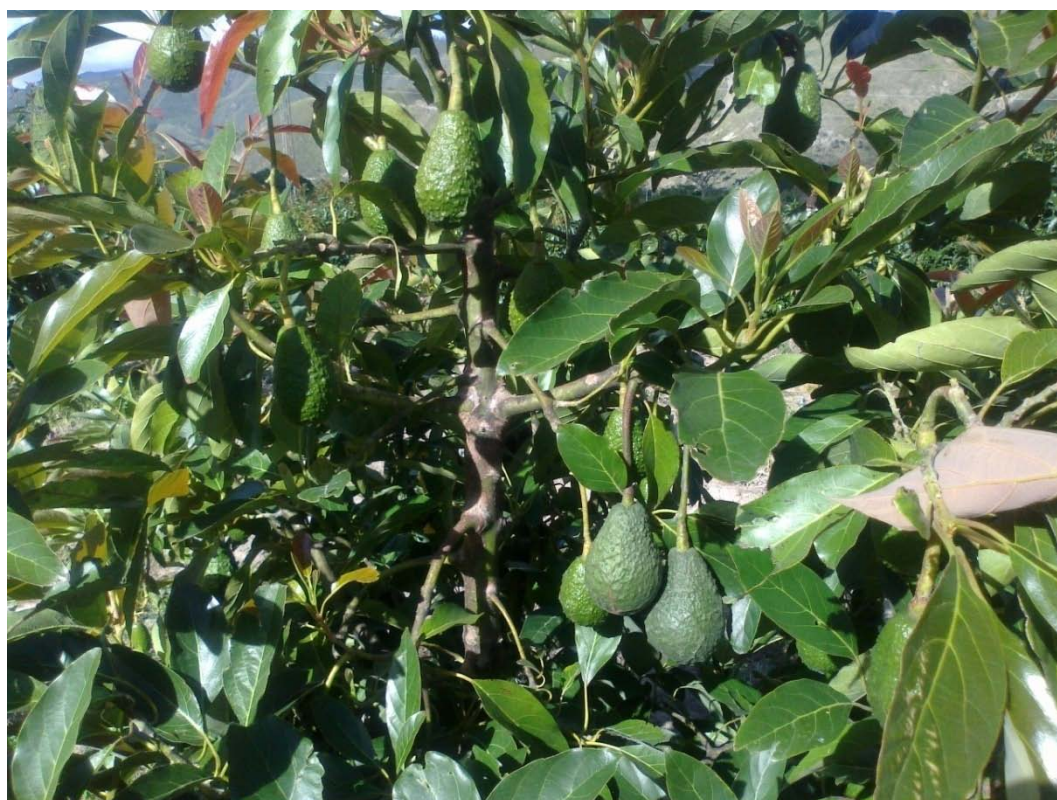
18. ¿CONSIDERA NECESARIO CONTAR CON CURSOS DE CAPACITACIONES PARA PRODUCIR Y EXPORTAR ADECUADAMENTE EL AGUACATE HASS?

- SI
- NO

ANEXO N° 2: Aguacate Hass



ANEXO N° 3: Plantaciones de Aguacate Hass



ANEXO N° 4: Plantaciones de Aguacate Hass 5 X 5.

