

EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS HACIA LA UNIÓN EUROPEA

OPCIÓN DE GRADO

NOTA: 210 PTS

PRESENTADO POR:

Angie Tatiana Barrios Lozano - Cod. Estudiantil: 1611026181

Johanna Marcela Roa Sierra - Cod. Estudiantil: 152102182

Paola Andrea Guzmán Cano - Cod. Estudiantil: 1321830329

Paula Andrea Mendoza Beltrán - Cod. Estudiantil: 1611020402

Yeny Paola González Mora - Cod. Estudiantil: 910013471

PRESENTADO A:

María Gabriela Ramos Barrera

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Bogotá D.C

2020 - 1

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	5
PARTE I - PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	6
1. PROBLEMA.....	6
2. OBJETIVO GENERAL	6
2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	7
3. JUSTIFICACION	7
4. BASE TEÓRICA	7
4.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	8
4.2. MARCO TEÓRICO.....	9
5. BASE METODOLÓGICA	10
5.1 MÉTODO PARA DESARROLLAR EL PLAN DE NEGOCIOS.....	10
5.2 TECNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	10
5.3 METODO PARA EL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	11
PARTE II - IDENTIFICACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO	12
1. NECESIDAD	12
1.1 SOLUCIÓN	12
1.3. VENTAJA.....	14
1.4 MATRIZ CANVAS	14
PARTE III- SEGUNDA ENTREGA.....	16
1. ESTUDIO DE MERCADO.....	16
1.1. DEMANDA	16
1.2. OFERTA	17
1.3. PRECIOS	18
2. ESTUDIO TECNICO.....	18
2.1. TAMAÑO ÓPTIMO DE LA PLANTA Y DISTRIBUCIÓN.	18
2.2 LOCALIZACIÓN.....	19
2.3 EQUIPOS E INSUMOS.....	20
2.4. PRESUPUESTO DE INVERSIONES	21
3. ESTUDIO FINANCIERO	22
3.1 FLUJO DE FONDOS.....	25
3.2 OPCIONES DE FINANCIAMIENTO	25
3.3. INDICADORES DE RENTABILIDAD	25
4. ESTUDIO LEGAL	25
4.1. NORMAS.....	25
4.2. REGLAS	27

4.3. LEYES	27
4.4. CÓDIGOS.....	28
CONCLUSIÓN	29
BIBLIOGRAFÍA.....	30

INDICE FIGURAS

Figura 1. Bandeja de alveolos	11
Figura 2. Caja.....	12
Figura 3. Exportaciones Colombia - Unión Europea (USD FOB)	15
Figura 4. Exportaciones Colombia -Unión Europea (Peso Ton Neto)	15
Figura 5. Distribución planta de producción.....	17
Figura 6. Distribución planta administrativa.....	17
Figura 7. Estudio financiero.....	20

INDICE TABLAS

Tabla 1. Matriz CANVAS.....	13
Tabla 2. Equipos e insumos	19
Tabla 3. Presupuesto de inversión.....	20

EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS HACIA LA UNIÓN EUROPEA

PLAN DE NEGOCIOS OPCIÓN DE GRADO

RESUMEN

En este trabajo se analizó un plan de negocios que denota el procedimiento del manejo del aguacate Hass implementando la técnica de empaque al vacío y propendiendo por la eliminación del riesgo de contaminación que presenta el producto una vez se ha realizado el proceso de Alta presión Hidrostática (HPP). Se revisaron varias fuentes de información acordes a la investigación y se presenta el estudio a través de diferentes técnicas para el análisis de información y herramientas estadísticas, con base a la matriz CANVAS. Adicionalmente se realizó un estudio de mercado, el cual permite identificar el potencial del nicho, un estudio técnico que estructura ubicación, tamaño, equipos e insumos, un estudio legal donde se puntualizan normas, leyes, reglas y códigos de exportación del producto hacia la unión europea y por último un estudio financiero para saber la viabilidad del proyecto.

PALABRAS CLAVE: Aguacate hass, empaque al vacío, calidad, Unión Europea.

INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo pretende desarrollar una investigación sobre la viabilidad del desarrollo de un plan de negocios enfocado en el diseño de un embalaje para la exportación de aguacate hass hacia la Unión Europea que permita la protección de este y evite la recontaminación del producto después de haber pasado por el proceso de selección y control de plagas.

A través del desarrollo del trabajo se evidenciarán oportunidades de mejora en la exportación del producto, en base a la rentabilidad y competitividad, valiéndose de un estudio de mercado que identifique las apreciaciones del consumidor en temas de calidad y por supuesto analizar las normas fitosanitarias pertinentes de acuerdo con el CODEX ALIMENTARIUS 19 que es el que aplica para el aguacate hass.

La metodología empleada en el trabajo será cuantitativa, con investigación documental, también se investigará sobre las normas que rigen la exportación en mención tanto a nivel nacional como internacional. Los estudios que soportan el trabajo son cuatro: Estudio de mercado, estudio técnico, estudio legal y estudio financiero, este último basado en indicadores de solvencia, liquidez y rentabilidad sobre activos.

PARTE I - PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1. PROBLEMA

¿Como mejorar la técnica de embalaje para exportación del aguacate hass hacia la Unión Europea?

Colombia es un país con gran variedad agronómica, gracias a las diferentes zonas climáticas que posee, por tal motivo se genera una oportunidad de negocio en la exportación del aguacate Hass a Europa, pues gracias al tratado de libre comercio entre Colombia y la Unión Europea este intercambio comercial es más asequible porque reduce barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. Sin embargo, exportar este aguacate es todo un desafío, ya que el mercado europeo es exigente y no acepta que el aguacate tenga manchas que no sean propias de su proceso de maduración, peladuras o el aguacate maduro en su totalidad, adicional se debe cumplir con los requisitos de exportación impuestos por el ICA (Instituto agropecuario Colombiano), el INVIMA y los requisitos de importación agropecuarios de la unión europea, para esto la Organización de Naciones Unidas, a través de la Organización Mundial de la Salud y la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación), elaboraron el Codex Alimentarius 19 que es una serie de normas de calidad para productos agroalimentarios de referencia a nivel mundial.

Motivo por el cual se realizará un estudio para mejorar el proceso de embalaje del aguacate con el fin de disminuir los riesgos de contaminación del producto y que el producto llegue en excelentes condiciones al mercado europeo y poder competir en calidad.

2. OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan de negocios que mejore el proceso de embalaje del aguacate hass y disminuya los riesgos de contaminación del producto para su exportación a la Unión Europea.

2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar oportunidades de mejora en cuanto exportación de aguacate hass a la Unión Europea con el fin de que estas oportunidades de mejora que se encuentren apunten a la rentabilidad del negocio y competitividad por calidad.
- Realizar un estudio de mercado que permita analizar lo que el consumidor final aprecia en calidad referente al producto
- Analizar las normas fitosanitarias para exportar el aguacate hass en la Unión Europea.

3. JUSTIFICACION

Este plan de negocios es importante para aplicar los conceptos que se han venido aprendiendo en el transcurso de la carrera de negocios internacionales, contribuyendo a la formación profesional de manera grupal e individual y dando un gran avance en lo que se puede convertir en un emprendimiento a futuro en Colombia con el fin de crear empresa y mejorar el posicionamiento del producto en el mercado compitiendo por calidad ya que lo que se pretende es mejorar las técnicas de embalaje con el fin de disminuir los riesgos de recontaminación para que este producto llegue en excelentes condiciones al consumidor extranjero el cual es exigente en la calidad de este.

Adicional se está dejando un precedente académico e investigativo en la institución referente a la exportación de un producto apetecible en el extranjero como lo es el aguacate hass, el cual tiene varios productos derivados y usos, cabe resaltar que este trabajo puede ser utilizado por estudiantes como antecedente investigativo en futuros proyectos relacionados con este producto.

4. BASE TEÓRICA

4.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

El investigador (Aguirre, 2.020) y Científicos de Coahuila desarrollaron una biopelícula para aguacate Hass que les permitiera prolongar la vida en anaquel del aguacate, Lograron desarrollar un recubrimiento que, además de incrementar la vida en anaquel, les permite inhibir el desarrollo de estos agentes fitopatógenos. (Sánchez, 2.020)

El Plan de negocio para la exportación de aguacate Hass a países bajos de Jhoan Barriga y Juan Salamanca. Utilizaron La investigación descriptiva, y basados en lo cualitativo y en lo cuantitativo concluyeron que la exportación hacia los países bajos será una operación exitosa. (Barriga y Salamanca, 2.019)

Andrea Gaona Forero y Geraldine Agudelo Rodríguez, desarrollaron un empaque para la conservación del aguacate Hass. Se configuró un sistema de empaque activo con un elemento que absorbiera la humedad que captura el agua que la fruta transpira, en las pruebas que se realizaron se mantuvo el sistema libre de humedad condensada durante todo el periodo de evaluación. (Contextoganadero 2.018)

El plan de negocios para la exportación de aguacate Hass de la empresa AguaHass de Mondragón (2.018). Utilizó metodologías de investigación, para seleccionar el tipo de embalaje y se concluyó que la mejor opción es, emplear bandejas con 16 alveolos hechas con polipropileno. (Mondragón, 2.018)

El plan de negocios para la producción, distribución y comercialización de aguacate Hass a Estados Unidos de Lina López, realizó un análisis técnico sobre el cultivo del aguacate, teniendo en cuenta riesgos/enfermedades, Según López, se pudo concluir que La cadena de logística para la exportación de un producto requiere más actores intermediarios para facilitar la entrada en el mercado y que aseguren la inocuidad y la calidad del alimento. (2.018)

La investigación sobre aplicaciones del procesado de alimentos por alta presión de Antonio Torres, Torres et ál. (2.005) realizaron un estudio descriptivo de los componentes esenciales de las unidades de HPP, concluyendo que el procesamiento HPP es la única tecnología

alternativa de procesado que ha llegado al consumidor con una gran variedad de nuevos productos.

Agrosermaq la primera empacadora de aguacate Hass en Colombia investigó la tecnología de primer nivel para aplicarla en la planta empacadora que contará con el calibrador Compac, lograron implementar un empaque que permite que -en cualquier rincón del mundo- el fruto llegue “en perfectas condiciones”. (Agronegocios, 2.020)

4.2. MARCO TEÓRICO

Para el marco teórico de la presente investigación se busca analizar las diferentes teorías que permitirían obtener una mejor perspectiva para el libre intercambio comercial. Basados en el libro “Estrategia Competitiva” escrito por Michael Porter, el cual propone un modelo para entender las industrias y los competidores, así como para poder formular una estrategia global. En él se explican también las 5P´s (cinco fuerzas de Porter) que determinan el atractivo de un sector industrial y las 3 estrategias genéricas (liderazgo de costos, diferenciación y enfoque) que son en las que se va a hacer mayor énfasis en la investigación, ya que, son las que permiten entender la ventaja competitiva.

Este plan de negocios se basa en la teoría competitiva dado que el objetivo es la diferenciación del producto frente al resto de competidores. Michael Porter denomina la ventaja competitiva como el valor diferencial que una empresa crea para sus clientes, bien sea en forma de precios menores al de la competencia o por la diferenciación de productos; es decir, cualquier característica creada por una empresa para distinguirse del resto y la sitúa en una posición superior para competir. Por esta razón se decide aplicar la diferenciación de producto mediante el estudio de una técnica de embalaje que permita que el producto llegue con excelentes estándares de calidad al consumidor final y poder competir por calidad.

Para que la empresa logre una real capacidad de generar valor a largo plazo la estrategia empresarial debe enfocarse en trazar un plan de ventaja competitiva sostenible en el tiempo. El

éxito de una empresa se manifiesta en la obtención de una posición competitiva que llevan a un desempeño financiero superior y sustentable donde Porter le otorga un papel de nivel a las tecnologías en el desarrollo empresarial y que constituye un valioso aporte a la estrategia competitiva; pero lograr que el aguacate hass llegue al consumidor manteniendo sus buenas propiedades no es una tarea sencilla. En esta etapa el empaque juega un rol fundamental con el fin de conservar la calidad que permita cumplir con las exigencias en materia de seguridad alimentaria libre de bacterias. Para esto, se han desarrollado diversas tecnologías para que sea posible. En este proyecto se estudiará la implementación de un empaque que evite la recontaminación del producto después de que se realiza el proceso de HPP (pasteurización hiperbárica).

5. BASE METODOLÓGICA

5.1 MÉTODO PARA DESARROLLAR EL PLAN DE NEGOCIOS

El enfoque metodológico que tiene este plan de negocios es cuantitativo ya que el fenómeno de exportación de aguacate Hass a Europa ya se da y lo que se pretende es preservar la calidad por medio de un estudio, el cual permita ver la mejor técnica de embalaje para disminuir los riesgos de contaminación de este producto y que llegue en excelentes condiciones de calidad a su consumidor final.

5.2 TECNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para el desarrollo de este proyecto la técnica de recolección de información utilizada ha sido investigación documental con el fin de recopilar información desde el momento de cultivo hasta la entrega al cliente final.

Fuentes de información: Las fuentes consultadas de tipo primario son, Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, Min agricultura, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Corpoica, Consejo nacional del aguacate, Agronet, Analdex Asociación Nacional de Comercio Exterior, Procolombia, Departamento Administrativo Nacional de Estadística Dane, Guía de Buenas

Prácticas Agrícolas-BPA, Icontec Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación, DIAN, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia, Invima Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos, como fuentes secundarias, se encontraron, Agencia Informativa Conacyt, contextogadadero, Revista Dinero, Revista Mercados, Revista De Logística, United Nations Commodity Trade, Mercado Global De Los Aguacates, Wac, Empaque Y Conservación Del Aguacate Hass, Que Es Hpp. (Arbeláez, 2018) (Asmar Soto, 2020) (Barriga Triana & Salamanca Rodriguez, 2019) (CONtexto ganadero, 2018) (Cruz, 2016) (Fresh Plaza, 2019) (Hernandez Sampieri, 2014) (Hiperbaric HPP, 2016) (Instituto colombiano agorpecuario ICA, 2012) (Legiscomex.com, n.d.) (Lopez Cruz, 2018) (Mondragon Chavez, 2018) (Osorio, 2018) (Osorio, 2018) (Pelaez, 2019) (Portalfruticola.com, 2020) (Procolombia, 2018) (Sanchez Banda, 2020) (Torres, Velazquez, Vazquez, & Vázquez, 2005) (Turmero, n.d.) (WIKIHOW, n.d.) (World Avocado Congres WAC, n.d.) (thyssenkrup Industrial Solution, 2016)

5.3 METODO PARA EL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Desde el momento que se inició la construcción de este proyecto se consultó, documentación impresa, electrónica, gráfica y audiovisual tanto particulares como institucionales, con el fin de obtener datos confiables, reales y específicos. Pero como bien se sabe la búsqueda de información es bastante compleja por la cantidad de resultados que se pueden obtener al hacer una consulta, además que la información no siempre es clara por lo tanto fue necesario la implementación de diferentes técnicas o métodos para el análisis de información, tales como:

- **Reflexiones e impresiones durante la inmersión profunda**

Este proceso reflexivo se mantiene conforme se recolectan más datos (¿qué me dice esto?, ¿qué significa esto otro?, ¿por qué ocurre aquello?). (Hernández Sampieri, R., 2014).

- **Visualización de datos**

Es la presentación de información cuantitativa de forma gráfica, que son más fáciles de entender y procesar para el cerebro humano, los cuales se representan comúnmente en tablas, infografías y gráfico. (Infogram, 2020)

- **Análisis Semántico**

Es aquél que estudia a las palabras en función de su significado, partiendo del análisis de las palabras con respecto al contexto en el cual se utiliza. (Gramáticas, 2020)

- **Distribución de frecuencias**

Es un conjunto de puntuaciones respecto de una variable ordenadas en sus respectivas categorías, con el material consultado, tuvimos en cuenta técnicas para el análisis como, polígonos de frecuencias, medidas de tendencia central como la moda, media y mediana. (Hernández Sampieri, R., 2014).

PARTE II - IDENTIFICACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

1. NECESIDAD

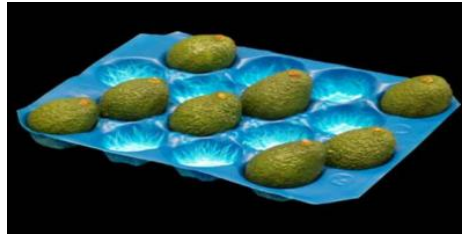
Disminuir los riesgos de contaminación del aguacate Hass para ser exportado a la Unión Europea conservando la calidad del producto.

1.1 SOLUCIÓN

Todo el proceso que compete en esta investigación inicia con la recolección del aguacate hass con el cual se realiza un control de plagas, se procede de manera rigurosa a seleccionar por color, tamaño y forma, después se pasa a limpiar el aguacate con la tecnología de alta presión hidrostática HPP, la cual somete el aguacate a temperaturas muy bajas y presión hidrostática desinfectándolo de microorganismos dañinos, pero después de todo este proceso es posible nuevamente una recontaminación, por eso lo que se debe hacer es colocar el aguacate en las bandejas con 16 alveolos hecha con polipropileno con unas dimensiones de 39x29x5, “este tipo de bandeja está hecha de polipropileno tiene la característica de que resiste

la penetración de microorganismos y puede ser reutilizado, ya que es de fácil esterilización, además debido a su forma asegura el fruto al momento que se va a realizar un traslado de éste” (Mondragon,2018, p. 55)

Figura 1. Bandeja de alveolos



Fuente: Mondragon, D. C. (2018). Plan de negocios de la empresa aguahass, para exportar aguacate hass de Colombia a Barcelona. Repositorio UAmerica.

<https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/6944/1/4131611-2018-II-NIIE.pdf>

Después de esto se procede a empacar la bandeja ya con todos los 16 aguacates en un empaque al vacío que recubra en su totalidad la bandeja para evitar una recontaminación, adicionalmente Cruz en su artículo para verne explica que el oxígeno actúa como oxidante del aguacate (2016). Es por este motivo que con este empaque adicional se evitan estas dos cosas.

Después esta bandeja será colocada en una caja de cartón “las cajas disminuyen más la pérdida de peso en el aguacate que las cajas de madera o plástico, además mantiene el nivel de firmeza y del aceite propio del aguacate, y en estas cajas es fruto no se estropea por rozaduras como si ocurre en otros tipos de cajas” (Mondragon,2018, p.55).

Figura 2. Caja



Fuente: Mondragon, D. C. (2018). Plan de negocios de la empresa aguahass, para exportar aguacate hass de Colombia a Barcelona. Repositorio UAmerica.

<https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/6944/1/4131611-2018-II-NIIE.pdf>

1.3. VENTAJA

Con la ayuda de la tecnología HPP y la implementación del empaque al vacío, se disminuirá aún más, los riesgos de contaminación del producto, que reaparecen al implementar un empaque tradicional. Se obtiene un producto orgánico, fresco, con excelente sabor, apariencia, textura y todos sus valores nutricionales conservados.

1.4 MATRIZ CANVAS

Tabla 1. Matriz CANVAS

Relación con el Cliente	Aliados Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Segmentos de Clientes
<p>Página Web</p> <p>Atención a clientes en el mayor número de horas posible.</p> <p>Contacto directo con los clientes.</p> <p>Test presenciales.</p>	<p>Supermercados en la Unión europea</p> <p>Pymes cultivadoras de Aguacate Hass en el Valle del Cauca, Eje Cafetero y Tolima</p>	<p>Cubrir demanda de clientes consumidores de productos sanos.</p> <p>Uso de tecnología de empaque HPP y al vacío.</p> <p>Ventas directas</p> <p>Relación inicial a clientes y acompañamiento durante todo el proceso de venta</p> <p>Exhibición de productos</p>	<p>Reducción factores contaminantes en el empaque del producto.</p> <p>Productos de calidad libres de aditivos y conservantes. cuya calidad sea identificada y garantizada.</p> <p>Aumentar la vida útil del producto, así como las características sus propiedades sensoriales y nutricionales</p> <p>Diversidad en el procesamiento del aguacate Hass</p> <p>Producto Ready-To-Eat</p>	<p>Supermercados</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Edeka ▪ Metro ▪ Rewe ▪ Aldi ▪ Lidl ▪ Tesco ▪ Sainsbury's ▪ Asda ▪ Morrisons
Canales	Estructura de Costos	Recursos Clave	Estructura de Ingresos	Ventas Retail
<p>Exportación marítima</p> <p>Web.</p> <p>Fuerza de ventas</p>	<p>Inversión Inicial</p> <p>Gastos de transporte.</p> <p>Marketing y publicidad.</p> <p>Gastos Administrativos.</p>	<p>Plantas empacadoras</p> <p>Agencia Aduanera</p> <p>Operadores logísticos</p> <p>Personal con conocimiento en idiomas y legislación Fitosanitaria Europea.</p>	<p>Precios dinámicos</p>	<p>Tiendas especializadas</p> <p>Food services.</p>

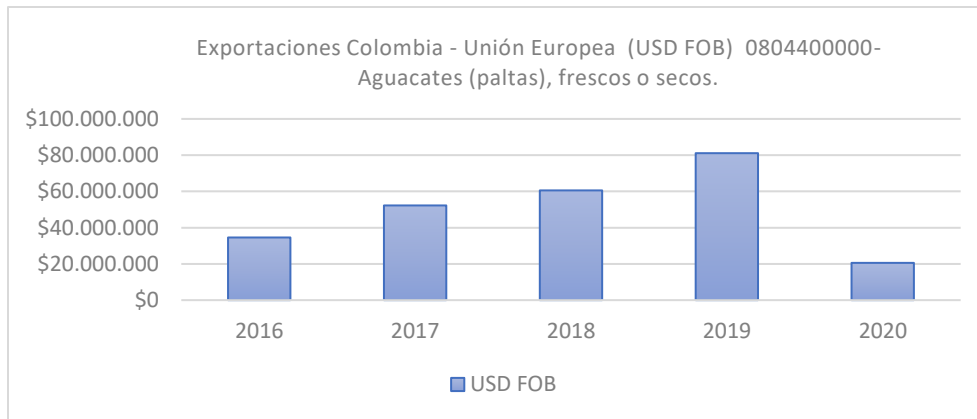
PARTE III- SEGUNDA ENTREGA

1. ESTUDIO DE MERCADO

1.1. DEMANDA

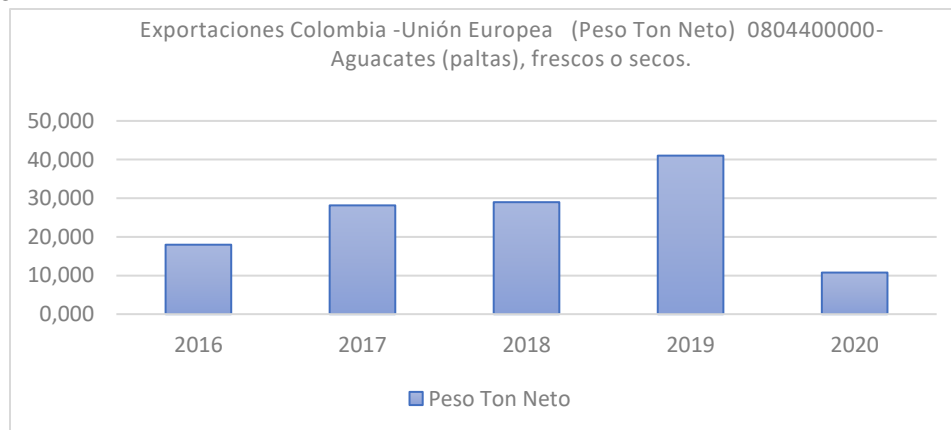
Exportaciones: El consumo del aguacate ha aumentado considerablemente en los últimos años, ya que es un fruto rico en vitaminas y fundamental para tener una dieta equilibrada. En el mercado europeo se volvió un producto básico para la preparación de los principales platos de comida en ese continente como lo son ensaladas, aderezos, jugos, etc.

Figura 3. Exportaciones Colombia - Unión Europea (USD FOB)



Elaboración propia. Fuente: DANE-DIAN. Cálculos CI-VPIIS. (Procolombia,2020)

Figura 4. Exportaciones Colombia -Unión Europea (Peso Ton Neto)



Elaboración propia. Fuente: DANE-DIAN. Cálculos CI-VPIIS. (Procolombia,2020)

Importaciones: Después de América del Norte en el 2017 la unión europea fue el segundo continente con mayor importación de aguacate en el mundo que equivalió a un 39% \$2.34B. Actualmente los principales países europeos con recepción de aguacate son Países Bajos, Reino Unido, España, Holanda, Bélgica, Francia y Alemania. (OEC, 2017).

Al analizar los datos encontrados, es pertinente deducir que la demanda del avocado es alta, ya desde que inició su consumo en el continente europeo las cifras demuestran que su acogida ha sido positiva y llegó a este mercado para quedarse por mucho tiempo.

1.2. OFERTA

Los países productores y exportadores del aguacate se caracterizan por tener climas templados y suelos adecuados para poder obtener un fruto rico en aceite, textura y tamaño conveniente para exportar.

Estas naciones hacen parte de la organización Mundial del Aguacate (WAO), siendo los más importantes en este mercado, las cuales en el 2018 registraron las siguientes cifras:

- México 2,184,663 Ton Neto
- Perú 504,517 Ton Neto
- Estados Unidos 168,528 Ton Neto
- Chile 124,506 Ton Neto
- Suráfrica 127,568 Ton Neto
- Zimbabue 1,766 Ton Neto
- España 89,592 Ton neto
- Sin datos oficiales Tanzania y Mozambique. (FAOSTAT, 2020)

Colombia es el cuarto productor mundial, con una participación del 11% del total producido en todo el mundo y más de 540.000 toneladas. El aguacate hass en el país, es la segunda fruta más exportada después del banano, así que es correcto afirmar que la importancia de este

mercado seguirá aumentando. La nación cada año tecnifica y mejora sus cultivos que están principalmente en Antioquia, Risaralda, Valle del Cauca y Caldas, con el fin de seguir obteniendo certificaciones internacionales que avalen las buenas prácticas medioambientales y sociales. (Procolombia, 2019).

Sin embargo, la competitividad del país ante los demás ofertantes no solo será la calidad de la fruta, sino la disponibilidad del producto en el país durante casi todo el año, gracias a las condiciones climatológicas del territorio nacional, según el ministerio de agricultura Colombia ocupa el tercer lugar en áreas sembradas a nivel mundial con 54.000 hectáreas que representan el 6% a nivel mundial. (Valencia,2019)

1.3. PRECIOS

Los precios varían según el país y el calibre de la fruta, por ejemplo,

- México US \$ 58 Kg (Aproam, 2020)
- Perú US \$2,4 Kg (Prohass, SF)
- Estados Unidos US \$ 2,64 Kg (Californiaavocadosociety, 2020)
- Chile US\$6,41 (Americaeconomia, 2019)

El precio que se estableció para el desarrollo de este plan de negocios es de € 5 Kg, con un margen de ganancia del 19%, entre los calibres 32` s, 36` s y 40` s. Con relación a los precios de los demás países es un valor que entra a competir en el mercado positivamente, además se evidencia en el estudio financiero que el valor del kg es conveniente para obtener una rentabilidad en el proyecto a partir del tercer año.

2. ESTUDIO TECNICO

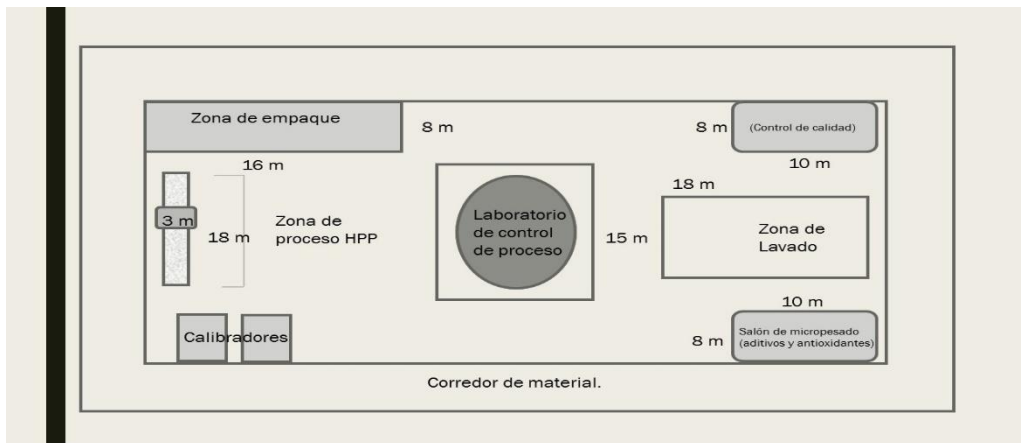
2.1. TAMAÑO ÓPTIMO DE LA PLANTA Y DISTRIBUCIÓN.

Para su funcionamiento la planta empacadora debe contar con una superficie mínima de 3.500 metros cuadrados, también debe incluir área de almacenamiento y debe estar cerca de las fincas de producción de aguacate Hass de Urrao principalmente certificadas por el ICA y las aledañas.

DISTRIBUCIÓN.

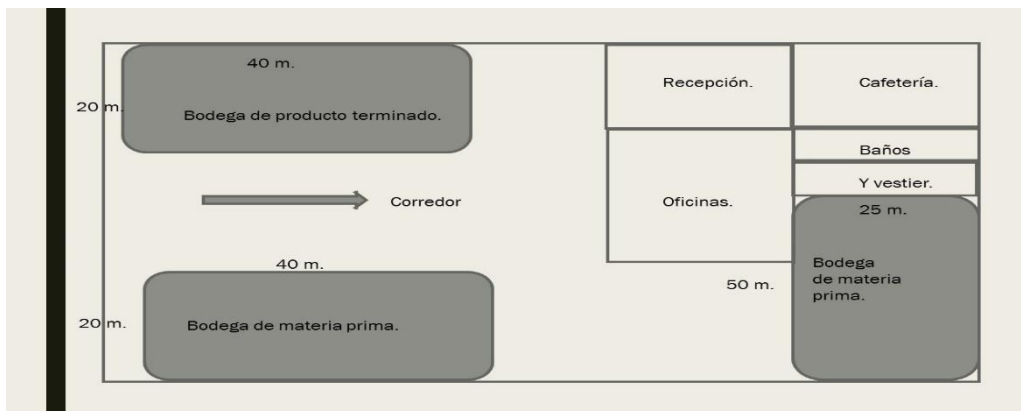
La distribución de la planta se da en base al orden de la ruta de empaque establecida para el mantenimiento de la calidad y las normas fitosanitarias.

Figura 5. Distribución planta de producción.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 6. Distribución planta administrativa



Fuente: Elaboración propia.

2.2 LOCALIZACIÓN.

Se ha seleccionado el municipio de Urrao Antioquia como el sitio donde se localizaría la planta de empaque puesto que, según el ICA, en enero del presente año de tres predios agrícolas del municipio de Urrao, salieron cerca de 70 toneladas de aguacate Hass rumbo a los Estados Unidos.

La fruta fue certificada por el ICA garantizando la calidad fitosanitaria y su competitividad en los mercados del mundo. (2.020)

Las fincas habilitadas tienen registro ICA y cuentan con un amplio acompañamiento del Instituto, mediante un seguimiento estricto de todas las actividades como: erradicación de plagas cuarentenarias, monitoreo, control, caracterización de zonas y capacitación a los agricultores. (ICA, 2.020)

De acuerdo con el PGAT (Manual para la formulación del Plan General de Asistencia Técnica) los suelos del municipio de Urrao son aptos para el desarrollo de los cultivos de clima frío como: Aguacate, lulo, frijol, gulupa, café de altura, tomate de árbol, hortalizas, plátano dominico hartón, entre otros que componen la cadena de producción agrícola del municipio de Urrao. (Panorama de seguridad alimentaria y nutricional, 2.017)

Vías de acceso al municipio

- **Aéreas:** Medellín – Urrao vuelo chárter (20 minutos)
- **Terrestres:** Medellín - Bolombolo - Concordia- Betulia - Urrao

Urrao - Encarnación (1 hora en carro) - Cabaña de Control (a pie 6 horas, o alquilando una bestia 4 horas) - cabaña de Venados (a pie 5 horas o a lomo de mula 3 horas 30 minutos). Urrao – Mandé 3 días por camino de herradura (Panorama de seguridad alimentaria y nutricional, 2.017)

Las cadenas productivas con un nivel más alto de preponderancia en el municipio son: La cadena forestal, la cadena ganadera doble propósito, la cadena hortofrutícola, siendo el cultivo de aguacate Hass el más sobresaliente, seguido del café, la caña panelera, el lulo de castilla, tomate de árbol y tomate de mesa, el cultivo de plátano dominico hartón. (Panorama de seguridad alimentaria y nutricional, 2.017)

2.3 EQUIPOS E INSUMOS

Tabla 2. Equipos e insumos

Equipos e insumos	
Producción	Administrativos
Maquina HPP	Computador

Maquina Selladora al vacío	Impresora
Bolsa de empaque al vacío	Escritorio
Bandeja de alveolos	Sillas
Cajas	Papelería
Estiba	Sellos
Plásticos esquineros	Legajadora
Cinta	Grapadora

Fuente: Elaboración propia

2.4. PRESUPUESTO DE INVERSIONES

Tabla 3. Presupuesto de inversión

PRESUPUESTO DE INVERSIÓN			
Propiedad planta y equipo			
Artículo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquina HPP	1	100000000	100000000
Maquina Selladora al vacío	1	4855000	4855000
Computador	5	1600000	8000000
Impresora	1	800000	800000
Escritorio	5	300000	1500000
Sillas	5	100000	500000
Papelería	1	200000	200000
Sellos	5	35000	175000
Grapadora	5	10000	50000
Legajadora	2	10000	20000
Inversión activos fijos			116100000
Insumos por contenedor			
Aguacate hass	5150	3500	18025000
Bolsa de empaque al vacío	1548	666	1030968
Bandeja de alveolos	1548	5000	7740000
Cajas	1548	1500	2322000
Estiba	22	20000	440000
Plásticos esquineros	22	1200	26400
Cinta	22	500	11000
Inversión por contenedor			29595368
Logística por contenedor			
Transporte			5000000
Envío por buque			9000000
Inversión de logística por contenedor			14000000
Costos fijos por 3 meses			
Servicios públicos	3	5000000	15000000
Arriendo	3	5000000	15000000
Capital de trabajo	3	8500000	25500000
Pagos a terceros	3	7455000	22365000
Inversión costos fijos por 3 meses		25955000	77865000
Total Inversión inicial			237560368

Fuente: Elaboración propia

3. ESTUDIO FINANCIERO

Figura 7. Estudio financiero

Inversión en Activos Fijos	\$	115.900.000
Inversión en Capital de trabajo	\$	102.000.000
Inversión en Activos Intangibles	\$	5.000.000
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$	222.900.000

Contenido por Contenedor (Kg)	5150	# de Contenedores	4
--------------------------------------	------	--------------------------	---

Presupuesto de ventas (COP)	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5				
Aguacate Hass Kg	\$	20.600	\$	21.430	\$	22.320	\$	23.275	\$	24.300
Precio de venta unitario Kg	\$	25.018	\$	26.026	\$	27.107	\$	28.266	\$	29.511
TOTAL INGRESOS	\$	515.361.499	\$	557.751.856	\$	605.033.297	\$	657.893.776	\$	717.134.114

Presupuesto de Mano de obra directa	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5				
Salarios	\$	117.678.840	\$	122.422.968	\$	127.506.414	\$	132.959.778	\$	138.816.978
Carga prestacional	\$	61.192.997	\$	63.659.944	\$	66.303.335	\$	69.139.085	\$	72.184.828
NOMINA DE LA PROPUESTA	\$	178.871.837	\$	186.082.912	\$	193.809.749	\$	202.098.863	\$	211.001.806

Presupuesto CIF	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5				
MATERIALES INDIRECTOS	\$	5.153.615	\$	5.361.379	\$	5.584.003	\$	5.822.827	\$	6.079.336
SERVICIOS PUBLICOS	\$	12.000.000	\$	12.483.770	\$	13.002.142	\$	13.558.235	\$	14.155.508
ALQUILERES	\$	42.000.000	\$	43.693.196	\$	45.507.496	\$	47.453.822	\$	49.544.277
TOTAL	\$	59.153.615	\$	61.538.346	\$	64.093.641	\$	66.834.883	\$	69.779.121

Carga de costos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5				
MANO DE OBRA DIRECTA	\$	178.871.837	\$	186.082.912	\$	193.809.749	\$	202.098.863	\$	211.001.806
MATERIALES DIRECTOS	\$	72.100.000	\$	75.006.654	\$	78.121.202	\$	81.462.394	\$	85.051.009
COSTOS DE EMBALAJE Y PREPARACIÓN	\$	46.281.472	\$	48.147.273	\$	50.146.522	\$	52.291.255	\$	54.594.811
COSTOS DE LOGISTICA Y TRANSPORTE	\$	56.000.000	\$	58.257.595	\$	60.676.662	\$	63.271.762	\$	66.059.036
TOTAL	\$	353.253.309	\$	367.494.433	\$	382.754.135	\$	399.124.274	\$	416.706.663

Gastos Administrativos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5				
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$	18.240.000	\$	18.975.331	\$	19.763.256	\$	20.608.517	\$	21.516.372
MATERIALES DE OFICINA	\$	250.000	\$	260.079	\$	270.878	\$	282.463	\$	294.906
TOTAL	\$	18.490.000	\$	19.235.410	\$	20.034.134	\$	20.890.980	\$	21.811.278

Gastos varios	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5				
Gastos de constitución	\$	5.000.000								
Gastos varios	\$	515.361	\$	536.138	\$	558.400	\$	582.283	\$	607.934
Gastos Varios	\$	5.000.000	\$	536.138	\$	558.400	\$	582.283	\$	607.934

Amortización

CONDICIONES DE LA DEUDA	
Valor Inicial de la Deuda	\$ 156.030.000
Plazo del crédito	5
Tasa de interés	13,70%

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses	21.376.110	18.122.962	14.424.132	10.218.562	5.436.830
abono a k	23.745.609	26.998.758	30.697.587	34.903.157	39.684.889
cuota	45.121.719	45.121.719	45.121.719	45.121.719	45.121.719
saldo a k	132.284.391	105.285.633	74.588.046	39.684.889	0

Estado de resultados	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	\$ 515.361.499	\$ 557.751.856	\$ 605.033.297	\$ 657.893.776	\$ 717.134.114	
COSTOS OPERACIONALES	\$ 268.331.837	\$ 279.149.420	\$ 290.740.716	\$ 303.175.503	\$ 316.531.116	
UTILIDAD BRUTA	\$ 247.029.662	\$ 278.602.435	\$ 314.292.580	\$ 354.718.273	\$ 400.602.998	
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 77.643.615	\$ 80.773.755	\$ 84.127.774	\$ 87.725.863	\$ 91.590.399	
GASTOS DE VENTAS	\$ 174.381.472	\$ 181.411.522	\$ 188.944.386	\$ 197.025.411	\$ 205.704.857	
UTILIDAD OPERATIVA	\$ (4.995.425)	\$ 16.417.159	\$ 41.220.420	\$ 69.966.998	\$ 103.307.742	
GASTOS FINANCIEROS	\$ 21.376.110	\$ 18.122.962	\$ 14.424.132	\$ 10.218.562	\$ 5.436.830	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ (26.371.535)	\$ (1.705.803)	\$ 26.796.289	\$ 59.748.436	\$ 97.870.912	
IMPUESTO A LA RENTA 34%	\$ (8.966.322)	\$ (579.973)	\$ 9.110.738	\$ 20.314.468	\$ 33.276.110	
UTILIDAD NETA	\$ (17.405.213)	\$ (1.125.830)	\$ 17.685.550	\$ 39.433.968	\$ 64.594.802	

Estructura financiera	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO CORRIENTE						
CAJA Y BANCOS	\$ 102.000.000	\$ 76.221.845	\$ 58.469.924	\$ 55.830.554	\$ 70.734.031	\$ 106.016.611
INVENTARIO		\$ 259.365.515	\$ 295.974.660	\$ 318.382.497	\$ 321.402.131	\$ 305.352.084
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		\$ 335.587.360	\$ 354.444.584	\$ 374.213.051	\$ 392.136.162	\$ 411.368.695
ACTIVO FIJO	\$ 115.900.000	\$ 115.900.000	\$ 115.900.000	\$ 115.900.000	\$ 115.900.000	\$ 115.900.000
DEPRECIACION ACUMULADA		\$ (10.372.667)	\$ (20.745.333)	\$ (31.118.000)	\$ (38.557.333)	\$ (45.996.667)
ACTIVO FIJO NETO		\$ 105.527.333	\$ 95.154.667	\$ 84.782.000	\$ 77.342.667	\$ 69.903.333
ACTIVO DIFERIDOS	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
AMORTIZACION DIFERIDOS		\$ (5.000.000)	\$ (5.000.000)	\$ (5.000.000)	\$ (5.000.000)	\$ (5.000.000)
ACTIVO DIFERIDO NETO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		\$ 105.527.333	\$ 95.154.667	\$ 84.782.000	\$ 77.342.667	\$ 69.903.333
TOTAL ACTIVOS	\$ 222.900.000	\$ 441.114.693	\$ 449.599.251	\$ 458.995.051	\$ 469.478.829	\$ 481.272.028
PASIVO CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR		\$ 268.331.837	\$ 279.149.420	\$ 290.740.716	\$ 303.175.503	\$ 316.531.116
DIVIDENDOS POR PAGAR						
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 268.331.837	\$ 279.149.420	\$ 290.740.716	\$ 303.175.503	\$ 316.531.116
OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$ 156.030.000	\$ 132.284.391	\$ 105.285.633	\$ 74.588.046	\$ 39.684.889	\$ 0
TOTAL PASIVO	\$ 156.030.000	\$ 400.616.228	\$ 384.435.054	\$ 365.328.762	\$ 342.860.393	\$ 316.531.116
CAPITAL SOCIAL	\$ 66.870.000	\$ 66.870.000	\$ 66.870.000	\$ 66.870.000	\$ 66.870.000	\$ 66.870.000
RESERVA LEGAL ACUMULADA		\$ (8.966.322)	\$ (579.973)	\$ 9.110.738	\$ 20.314.468	\$ 33.276.110
UTILIDAD ACUMULADA		\$ (17.405.213)	\$ (1.125.830)	\$ 17.685.550	\$ 39.433.968	\$ 64.594.802
TOTAL PATRIMONIO	\$ 66.870.000	\$ 40.498.465	\$ 65.164.197	\$ 93.666.289	\$ 126.618.436	\$ 164.740.912
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 222.900.000	\$ 441.114.693	\$ 449.599.251	\$ 458.995.051	\$ 469.478.829	\$ 481.272.028

SALDO DE CONTROL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
------------------	------	------	------	------	------	------

Flujo de caja	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 4.995.425	\$ 16.417.159	\$ 41.220.420	\$ 69.966.998	\$ 103.307.742
(-) IMPUESTOS OPERACIONALES		\$ 1.698.444	\$ 5.581.834	\$ 14.014.943	\$ 23.788.779	\$ 35.124.632
(=) NOPAT/UODI		\$ 3.296.980	\$ 10.835.325	\$ 27.205.477	\$ 46.178.219	\$ 68.183.110
(+) DEPRECIACIONES		\$ 10.372.667	\$ 10.372.667	\$ 10.372.667	\$ 10.372.667	\$ 10.372.667
(+) AMORTIZACIONES		\$ 5.000.000				
(+/-) CAPITAL DE TRABAJO		\$ 102.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA LIBRE	-\$ 156.030.000	\$ 114.075.686	\$ 21.207.991	\$ 37.578.144	\$ 56.550.886	\$ 78.555.776
PAGO INTERESES		\$ 21.376.110	\$ 18.122.962	\$ 14.424.132	\$ 10.218.562	\$ 5.436.830
PAGO CAPITAL		\$ 23.745.609	\$ 26.998.758	\$ 30.697.587	\$ 34.903.157	\$ 39.684.889
(+) EFECTO SOBRE LOS IMPUESTOS		\$ 7.267.877	\$ 6.161.807	\$ 4.904.205	\$ 3.474.311	\$ 1.848.522
FLUJO CAJA ACCIONISTA	-\$ 66.870.000	\$ 76.221.845	-\$ 17.751.921	\$ 2.639.370	\$ 14.903.478	\$ 35.282.579
PAGO DE DIVIDENDOS						
FLUJO DE CAJA DEL PERIODO		\$ 76.221.845	-\$ 17.751.921	\$ 2.639.370	\$ 14.903.478	\$ 35.282.579
FLUJO DE CAJA INICIAL		\$ -	\$ 76.221.845	\$ 58.469.924	\$ 55.830.554	\$ 70.734.031
FLUJO DE CAJA FINAL		\$ 76.221.845	\$ 58.469.924	\$ 55.830.554	\$ 70.734.031	\$ 106.016.611

Evaluación financiera

TMAR			INVERSION				
INFLACION (I)	PREMIO AL RIESGO (F)	(I + F)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
3,72%	11%	14,72%	\$ 76.221.845	\$ 58.469.924	\$ 55.830.554	\$ 70.734.031	\$ 106.016.611
FORMULA= I + F + IF			VPN = \$ 16.686.193				
TMAR = 14,72%			TIR = 18%				

BENEFICIO - COSTO			INDICADORES				
BENEFICIO	COSTO	RELACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$ 367.272.965	\$ 222.900.000	1,65	2,07	1,91	1,75	1,60	1,46
Indicador de Solvencia			1,25	1,27	1,29	1,29	1,30
Indicador de liquidez			-4%	0%	4%	8%	13%
Indicador de Rentabilidad Sobre Activos			-3%	0%	3%	6%	9%
Margen Neto							

3.1 FLUJO DE FONDOS

Se puede evidenciar que el flujo de fondos es positivo, lo cual demuestra que la empresa tiene un óptimo funcionamiento, estamos frente a una finanza saneada y probablemente una empresa de éxito, no es necesario un aporte mayor por parte de los socios para funcionar.

Aunque al principio se denoten pérdidas por la gran inversión, en el año 3 se van a ver las ganancias y ya para un quinto año \$106.016.031 contemplando así resultados con impacto positivo.

3.2 OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

Entre el amplio portafolio se buscó un crédito que se ajusta a las necesidades de la empresa que cuenta con una inversión inicial del 30 % de los socios, el 70% se encuentra respaldado por esta operación financiera dando el pago oportuno de los compromisos adquiridos con el banco.

3.3. INDICADORES DE RENTABILIDAD

Es posible analizar los diferentes aspectos del negocio notando que año tras año se tiene un incremento considerable en las ventas, a partir del tercer año se evidencia las ganancias y este margen tiende a aumentar ya que año tras año se aumentan las exportaciones.

En conclusión manteniendo el nivel de ventas propuesto en el análisis financiero y el precio de venta del aguacate se puede decir que la empresa es viable.

4. ESTUDIO LEGAL

4.1. NORMAS

Normas de etiquetado (Reglamento 1169/2011). (S-A, 2018)

Modificaciones: Reglamento de ejecución (UE) 2018/775 DE LA COMISIÓN de 28 de mayo de 2018 (europea, 2013)

Información obligatoria

- Nombre con el cual se vende el producto.
- Datos sobre condiciones físicas
- La lista de los ingredientes
- Cantidad neta del producto
- Condiciones especiales de conservación o uso
- Los alergenicos
- La fecha de vencimiento
- El nombre o la razón social y la dirección del fabricante, envasador o de importación, establecido en la UE.
- Detalles del lugar de origen o procedencia.
- Aditivos
- Requisitos de idioma, Los requisitos vigentes para el idioma del etiquetado son de acuerdo con el país y su idioma oficial

Norma del CODEX para el Aguacate Hass (CODEX, 1995)

Disposiciones relativas a la calidad

Requisitos mínimos

- Estar enteros.
- Estar sanos (deberán excluirse los productos afectados por podredumbre).
- Estar limpios y prácticamente exentos de cualquier materia extraña visible.
- Exentos de humedad externa anormal, salvo a la condensación consiguiente a su remoción de una cámara frigorífica.
- Estar exentos de cualquier olor y/o sabores extraños.

- Prácticamente exentos de plagas que afecten al aspecto general del producto.
- Libres de daños causados por bajas y/o altas temperaturas.
- Tener un pedúnculo de longitud no superior a 10 mm cortado limpiamente.
- Los aguacates deberán haber alcanzado una fase de desarrollo fisiológico que asegure la finalización del proceso de maduración, de conformidad con los criterios peculiares, de la variedad y la zona en que se producen
- El fruto maduro no deberá tener sabor amargo.
- El desarrollo y condición de los aguacates deberán ser tales que les permitan soportar el transporte y la manipulación; y llegar en estado satisfactorio al lugar destino.
- Los frutos deberán alcanzar un contenido mínimo de materia seca en la cosecha, según variedad, medida por secado a peso constante.

4.2. REGLAS

- Reglamento (CE) No. 178/2002: Requisitos generales de la legislación alimentaria. (EUR-Lex, 2008),
- Reglamento (CE) No. 852/2004: Normas generales de higiene en alimentos. (EUR-Lex, 2008)

4.3. LEYES

Procedimiento y logística para la Exportación.

Desaduana miento en la exportación artículos 340 al 346 decreto 390 de 2016. (DIAN, 2016)

Modalidad: Exportación definitiva (DIAN, 2016)

Decreto 390 del 2016 articulo 334 (DIAN, 2016)

- Presentación y aceptación, de una solicitud de autorización de embarque
- Ingreso de mercancías a zona primaria aduanera
- Determinación de embarque directo o de la diligencia de aforo

- Diligencia de aforo

Documentos Soporte (MUISCA DIAN, 2005)

- Certificado inspección sanitaria exportación alimentos y materias primas - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos.
- Certificado de Exportación - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos.
- Certificado de no obligatoriedad - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos.
- Certificado fitosanitario - Instituto Colombiano Agropecuario
- Documento que acredite la operación que dio lugar a la exportación.
- Factura
- Lista de empaque

4.4. CÓDIGOS

- Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías, dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos. (MUISCA DIAN, 2005)
- Aguacates (paltas 08.04.40 *** Preferencia arancelaria del 0%. 124-AC. con UE - código acuerdo 124 - general.

Medios de Pago: Carta de crédito

Primer mecanismo utilizado para prevenir el riesgo del no pago, debido a que la transacción generalmente se presenta entre los intermediarios financieros, es decir, los bancos, pues los pagos provienen directamente de estas entidades y respaldan a los empresarios. (Legiscomex, 2017)

CONCLUSIÓN

Después de diseñar el plan de negocios y haber tomado como base la teoría de las 5 fuerzas de Porter en el enfoque de ventaja competitiva con el objetivo de marcar diferenciación a la hora de exportar el aguacate hass con un embalaje que disminuya los riesgos de contaminación del producto. Se puede identificar que este valor agregado que se va a incluir en el producto es viable, pues a pesar del aumento en los insumos de empaque para obtener un producto sano y el proceso de descontaminación que se hace con la tecnología HPP, el producto se acoge a las normas fitosanitarias requeridas tanto en el país de origen como en el país de destino, cumpliendo con los requisitos de cada una de ellas y las exigencias del mercado europeo el cual no acepta este producto con manchas que no sean propias de su proceso de maduración, peladuras o el aguacate maduro en su totalidad, además hay que aprovechar el auge internacional por el consumo del aguacate hass, las preferencias de los consumidores hacia una dieta donde predomina la comida saludable como las frutas y verduras frescas, generado un aumento en el consumo lo cual es una excelente oportunidad de negocio y creación de empresa, también se puede identificar mediante el estudio financiero que la rentabilidad del proyecto se comienza a observar partir del tercer año, sin embargo su indicador de solvencia no es menor a 1.50 % lo cual indica que la posición de los acreedores estará favorecida y su indicador de liquidez indica que se podrá pagar todas las obligaciones a corto plazo motivo por el cual no existe problema en que la rentabilidad del proyecto se empezara a ver en el tercer año.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarez, N. (27 de Julio de 2016). *Plan de negocio con el modelo canvas*. Obtenido de *Emprendepyme.net*: www.emprendepyme.net/plan-de-negocio-con-el-modelo-canvas.html
- Arbeláez, J. A. (19 de Septiembre de 2018). *Crop science bayer*. Obtenido de *Las 5 claves en el cultivo del aguacate*: <https://www.cropscience.bayer.co/Centro-de-Noticias/Noticias/2018/09/Cinco-claves-Aguacate.aspx>
- Asmar Soto, S. (12 de Febrero de 2020). *LA PRIMERA EMPACADORA DE AGUACATE HASS EN COLOMBIA ES CHILENA Y ESTÁ EN QUINDÍO*. Obtenido de *Agronegocios*: <https://www.agronegocios.co/agricultura/la-primera-empacadora-de-aguacate-hass-en-colombia-es-chilena-y-esta-en-quindio-2963286>
- Asociación Agrícola Local de Productores de Aguacate en Uruapan Michoacán México (APROAM). (2020). *PRECIO DEL AGUACATE HASS URUAPAN MICHOCÁN MÉXICO EN HUERTA POR KG DE FRUTA DE AGUACATE HASS*. Obtenido de <https://aproam.com/precios/>
- Barriga Triana , J. S., & Salamanca Rodriguez, J. C. (2019). *Repositorio Universidad Piloto de Colombia*. Obtenido de *PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE AGUACATE HASS A PAÍSES*: <http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/6784/Plan%20de%20negocio%20para%20la%20exportaci%C3%B3n%20de%20aguacate%20Hass%20a%20Pa%C3%ADses%20Bajos.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- California avocado society. (2020). Obtenido de <https://californiaavocadosociety.org/cas-store.html#!/C-A-S-Products/c/15953098/offset=0&sort=normal>
- CODEX. (25 de September de 1995). *Organizacion de las Naciones Unidas para la Alimentacion y la Agricultura*. Obtenido de *Organizacion de las Naciones Unidas para la Alimentacion y la Agricultura*: <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/en/>
- CONtexto ganadero. (20 de Septiembre de 2018). *Desarrollan empaque para la conservación de aguacate 'Hass'*. Obtenido de <https://www.contextoganadero.com/agricultura/desarrollan-empaque-para-la-conservacion-de-aguacate-hass>
- Cruz, M. (17 de Julio de 2016). *Cómo prolongar la corta vida de tus aguacates (ahora que están tan caros)*. Obtenido de *El país*: https://verne.elpais.com/verne/2016/07/15/mexico/1468556987_959388.html
- DIAN. (7 de Marzo de 2016). Obtenido de <https://www.dian.gov.co/aduanas/Documents/Nueva%20Regulaci%C3%B3n%20Aduanera%20en%20Colombia.pdf#search=DECRETO%20390>
- DIAN. (7 de Marzo de 2016). *DIAN*. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/Paginas/Resultados.aspx?k=DECRETO%20390>
- Dinero. (22 de 04 de 2020). *¿Hoy vale más el aguacate que el petróleo?* Obtenido de <https://www.dinero.com/economia/articulo/hoy-vale-mas-el-aguacate-que-el-petroleo/284516>

- EUR-Lex. (25 de Marzo de 2008). *EUR-Lex.europa*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2002R0178:20080325:ES:PDF>
- Europea, D. O. (16 de Noviembre de 2013). *Agencia Estatal Boletín oficial del estado*. Obtenido de <https://www.boe.es/>: <https://www.boe.es/doue/2013/306/L00007-00007.pdf>
- Fresh Plaza. (27 de Septiembre de 2019). *Colombia espera exportar 45.000 toneladas de aguacate Hass para finales del 2019*. Obtenido de <https://www.freshplaza.es/article/9148122/colombia-espera-exportar-45-000-toneladas-de-aguacate-hass-para-finales-del-2019/>
- Gramaticas. (02 de 04 de 2014). *El Análisis Semántico*. Obtenido de <https://www.gramaticas.net/2012/05/ejemplos-de-analisis-semantico.html?m=1>
- Hernandez Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación, Sexta edición*. McGraw-Hill/Interamericana editores S.A. de C.V.
- Hiperbaric HPP. (5 de Febrero de 2016). *HPP - ¿Qué es HPP?* Obtenido de You tube: <https://www.youtube.com/watch?v=RzDDTPrvnV4&feature=youtu.be>
- ICA Instituto Colombiano Agropecuario. (10 de Enero de 2020). *Desde el municipio de Urrao, Antioquia, salen 70 toneladas de aguacate Hass a Los Estados Unidos*. Obtenido de <https://www.ica.gov.co/noticias/desde-el-municipio-de-urrao-antioquia-salen-70-t>
- Infogram. (2020). *¿Qué es la visualización de datos?* Obtenido de <https://infogram.com/es/pagina/visualizacion-datos>
- Instituto colombiano agropecuario ICA. (2012). *Línea agrícola*. Obtenido de Manejo fitosanitario del cultivo del aguacate hass: <https://www.ica.gov.co/getattachment/4b5b9b6f-ecfc-46e1-b9ca-b35cc1cefee2/->
- LEGISCOMEX. (2017). *LEGISCOMEX*. Obtenido de https://www.legiscomex.com/Documentos/PROCESOEXPO_PASO6
- Legiscomex.com. (s.f.). *El aguacate Hass colombiano tiene un mundo de anaqueles esperando*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/Documentos/aguacate-hass-colombia-mundo-anaqueles-actualizacion>
- Lopez Cruz, L. M. (2018). *Repositorio Fundacion Universidad de America*. Obtenido de Diseño de un plan de negocios para la producción, distribución y comercialización de aguacate hass a Estados Unidos: <http://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/6887/1/5131543-2018-II-GE.pdf>
- Lu Arpia, M., & Focht, E. (s.f.). *World avocado congress WAC*. Obtenido de California Avocado Varieties: Past, Present and Future (?): https://worldavocadocongress.co/wp-content/uploads/2019/10/12-Martes-ANDINO-Arpaia_Avocado-Varieties_Tuesday_24-October.pdf
- Minagricultura. (2019 de 09 de 26). *"Ya somos el cuarto productor de aguacate del mundo y tenemos todo para convertirnos en grandes exportadores": ministro Valencia*. Obtenido de <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/Ya-somos-el-cuarto-productor-de->

aguacate-del-mundo-y-tenemos-todo-para-convertirnos-en-grandes-exportadores-ministro-Valenc.aspx

- Mondragon Chavez, D. C. (2018). *Repositorio Fundacion Universidad de America*. Obtenido de Plan de negocios de la empresa aguahass, para exportar aguacate hass de Colombia a Barcelona: <http://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/6944/1/4131611-2018-II-NIIE.pdf>
- OEC. (2017). *Aguacates "paltas", frescos o secos*. Obtenido de <https://oec.world/es/profile/hs92/080440/>
- Osorio, F. V. (21 de Diciembre de 2018). *Logistica*. Obtenido de <https://revistadelogistica.com/informes-especiales/red-logistica-para-la-exportacion-de-aguacate-hass-desde-colombia-a-holanda/>
- Pelaez, A. (7 de Febrero de 2019). *El consumo de aguacate en Europa sigue disparado aunque la competencia es feroz*. Obtenido de SUR: <https://www.diariosur.es/economia/agroalimentacion/consumo-aguacate-europa-20190207223724-nt.html?ref=https:%2F%2Fwww.google.com%2F>
- Portalfruticola.com. (3 de Enero de 2020). *Europa espera un buen mes para las ventas de aguacate en enero*. Obtenido de <https://www.portalfruticola.com/noticias/2020/01/03/europa-espera-un-buen-mes-para-las-ventas-de-aguacate-en-enero/>
- Procolombia. (21 de Septiembre de 2018). *Compradores internacionales de aguacate hass buscan proveedores colombianos*. Obtenido de <https://procolombia.co/noticias/en/node/887>
- Procolombia. (23 de 09 de 2018). *Hass avocado buyers*. Obtenido de https://docs.procolombia.co/int-procolombia/es/exportaciones/agro_alimentos/hass_avocado_buyer/anexo.pdf
- Procolombia. (06 de 03 de 2020). *Colombia apuesta por un aguacate hass cada vez más sostenible*. Obtenido de <https://procolombia.co/noticias/colombia-apuesta-por-un-aguacate-hass-cada-vez-mas-sostenible>
- Procolombia. (2020). *Herramientas y servicios para el exportador*. Obtenido de Informe General de Exportaciones: <https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/estadisticas-de-comercio-exterior/informe-general-de-exportaciones-0>
- Procolombia. (s.f.). *Empresarios colombianos de aguacate hass se reúnen con compradores internacionales en Pereira*. Obtenido de <https://procolombia.co/empresarios-colombianos-de-aguacate-hass-se-reunen-con-compradores-internacionales-en-pereira>
- S-A. (26 de September de 2018). *Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición*. Obtenido de AECOSAN: http://www.aecosan.msssi.gob.es/AECOSAN/web/seguridad_alimentaria/subdetalle/futura_legislacion.htm
- Sanchez Banda, F. (3 de Abril de 2020). *Mi patente*. Obtenido de Científicos de Coahuila desarrollan biopelícula para aguacate Hass: <https://www.mipatente.com/cientificos-de-coahuila-desarrollan-biopelicula-para-aguacate-hass/>

- thyssenkrup Industrial Solution. (11 de Febrero de 2016). *HPP High pressure processing for food products*. Obtenido de You tube: <https://www.youtube.com/watch?v=6LMgSRwsuQ>
- Torres, A., Velazquez, G., Vazquez, M., & Vázquez, P. (Enero de 2005). *Aplicaciones del procesado de alimentos por alta presión*. Obtenido de ResearchGate: https://www.researchgate.net/publication/26504804_Aplicaciones_del_procesado_de_alimentos_por_alta_presion
- Trigoso, M. (17 de 05 de 2019). *Gestion*. Obtenido de Exportadores de palta confían que precio subirá 20% este año: <https://gestion.pe/economia/exportadores-palta-confian-precio-subira-20-ano-267068-noticia/>
- Turmero, P. (s.f.). *Monografias.com*. Obtenido de Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información: <https://www.monografias.com/trabajos109/tecnicas-e-instrumentos-recoleccion-informacion/tecnicas-e-instrumentos-recoleccion-informacion.shtml>
- Urrao Antioquia. (2017). *Panorama de la seguridad alimentaria y nutricional*. Obtenido de https://urraoantioquia.micolombiadigital.gov.co/sites/urraoantioquia/content/files/000181/9024_panorama-pp-san-a3.pdf
- Welle, D. (24 de 06 de 2018). *América economía*. Obtenido de Cultivo masivo de aguacate en Chile hace frente a la escasez de agua y problemas medioambientales: <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/cultivo-masivo-de-aguacate-en-chile-hace-frente-la-escasez-de-agua-y-problemas>
- WIKIHOW. (s.f.). *Cómo conservar aguacate*. Obtenido de <https://es.m.wikihow.com/conservar-aguacate?amp=1>
- World Avocado Congress WAC. (s.f.). *Empaque y conservación del aguacate hass*. Obtenido de <https://worldavocadocongress.co/es/empaque-y-conservacion-del-aguacate-hass/>

