

El aceite de aguacate Hass y su rentabilidad en el mercado

Hass avocado oil and its profitability in the market

(Entregado 26/03/2018 – Revisado 04/04/2018)

MBA. Ernesto Washington Morocho Núñez
MSc. Jesús Ernesto Ortega González
MSc. Edgar Miguel Cevallos Vizcaíno
MSc. Sixto Raúl Manosalvas Sánchez
Instituto Tecnológico Superior “José Chiriboga Grijalva” ITCA
Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ibarra “PUCESI”

ewmorocho@tecnologicoitca.edu.ec
eortega@pucesi.edu.ec
edgarcevallos125@hotmail.com

Resumen

El cantón Mira, en relación con su producción agrícola, se ve influenciada por la extracción de su producto principal de la zona como es el aguacate, el mismo que no ha logrado mejorar sus ingresos en la comercialización en bruto, viéndose abocado por la presencia de los intermediarios que se llevan su margen de ganancia; la viabilidad de mercado se hace imprescindible para la continuación del proyecto, segmentando al tipo de cliente dentro del mismo cantón Mira y de los cantones Tulcán e Ibarra, es decir los mismos compradores directos de aguacate; técnicamente la empresa generará una capacidad de planta diaria de 24 botellas; en su viabilidad económica la empresa será rentable de acuerdo a los indicadores VAN de 82.670,07 US, TIR del 53% y su PAY BACK de 2,13 años; alcanzará un nivel de liquidez y solvencia aceptable, un nivel de endeudamiento confiable, una rentabilidad económica superior a la rentabilidad financiera.

Palabras Claves: *Producción agrícola, viabilidad, manejo técnico, manejo económico, rentabilidad*

Abstract

Mira canton, in relation to its agricultural production, is influenced by the extraction of its main product of the area such as avocado, which has not been able to improve its income in its commercialization, seeing itself led by the presence of the intermediaries that take their profit margin; the viability of the market is essential for the continuation of the project, segmented to the type of client within the

same canton Mira, Tulcán and Ibarra, that is to say the same direct avocado buyers; technically the company will generate a daily plant capacity of 24 bottles; in its economic feasibility the company will be profitable according to the VAN indicators of 82,670.07 US, of 53% and its PAY BACK of 2.13 years; reaching an liquidity and solvency acceptable level, reliable indebtedness level, an economic profitability superior to the financial profitability.

Keywords: *Agricultural production, viability, technical management, economic management, profitability*

1. Introducción

La importancia del consumo del aguacate ha crecido enormemente en forma sostenible, dejando de ser una fruta exótica e incorporándose en la dieta de muchas personas, debido al valor actual que tiene el consumo de productos de tipo natural. Las propiedades nutritivas que presenta sus diferentes variedades y la alta demanda en los países, han demostrado su importancia económica. Es por ello que el aguacate de la variedad Hass, constituye la materia prima para la extracción de aceite virgen, en donde varios investigadores aportan con sus criterios sobre las diferentes propiedades no solo nutritivas, sino también en salud y cosmetológicas. (Morocho, Ernesto, 2017, pág. 2). El aguacate Hass, un producto que ofrece grandes oportunidades en bruto, así como materia prima para la elaboración de subproductos industrializados, para diversos fines de tipo culinarios, cosméticos, capilares, y sobre todo para el cuidado de la salud, se lo ha considerado un producto de gran consumo nacional y sobre todo internacional. (Morocho, Ernesto, 2017). El artículo se encuentra estructurado en una introducción, en los materiales y métodos empleados en la investigación y en la presentación de los resultados, con las conclusiones y recomendaciones.

2. Materiales y métodos

La Metodología aplicada en la presente investigación se basó en un análisis PESTEL, PORTER Y DOFA, estudiando cada uno de los factores genéricos y específicos que intervienen en la fase productiva y comercial a nivel interno del producto.

Para el estudio interno, se basó en un estudio de campo en el sector de Santillán del cantón Mira, verificando los tipos de terrenos productivos existentes, su manejo productivo, extensión, métodos de riego, manejo de cosecha, sistemas de comercialización del aguacate en bruto, tipos de aguacate; además, se estableció el manejo industrial que le ha dado al aguacate por parte de la empresa Uyamá Farms S.A., al ser una de las empresas que actualmente exporta aceite de aguacate a diferentes partes del mundo, quedando porcentajes menores de producto para abastecer el mercado local. Se aplicó un estudio de mercado, enfocado en el cliente, en donde se estableció un análisis cualitativo enfocado en los gustos y preferencias del cliente y experiencia de consumo; en cuanto a lo cuantitativo, se determinó, frecuencia de consumo, cantidad promedio de consumo y la demanda insatisfecha. Se diseñó un estudio de inversiones y presupuestos y se aplicó medidores de evaluación financiera para la demostración de su factibilidad.

3. Resultados y discusión

En la aplicación genérica, se realizó un análisis PESTEL, en donde se determinó los factores Político, Económico, Social, Tecnología, Ecología y Legal, estableciéndose los siguientes:

A nivel político se evidencia que Instituto Nacional Autónomo de Investigación Agropecuarias (INIAP) apoyo a la producción del aguacate, siendo uno de sus Programas frutícolas; en lo económico, como cantón presenta

La mayor concentración de sus actividades económicas, constituye el campo, constituyendo un 58% de la población económicamente activa, dedicada a la actividad agrícola, ganadera, silvicultura y la pesca, mientras que su tasa global de participación laboral es el 69%. (Morocho, Ernesto, 2017, pág. 6). Su producción agrícola, pecuaria y ganadera, es comercializada por intermediarios. En su aspecto socio-cultural, la zona presenta una reducción de la pobreza, gratuidad en la enseñanza y la salud, existe el acceso y uso de espacios públicos, se dan organizaciones y tejidos sociales históricamente tradicionales, existen bajos niveles de inseguridad y delincuencia. Tecnológicamente Mira, no presenta aún en forma total la introducción de nuevas tecnologías, siendo aún deficientes principalmente en el área de comunicación; en cuanto al factor Ecológico, en el cantón Mira, se emplea en forma indebida el agua de riego, se hace uso no controlado de productos químico con sello rojo, se realizan prácticas agrícolas en suelos no apropiados y con pendiente, además, no se maneja en forma adecuada aguas servidas, existen deslizamientos de suelos y deslaves. En el aspecto Legal, prima la garantía a las personas a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, existe la protección al consumidor con la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (Morocho, Ernesto, 2017, pág. 11), existe la protección al trabajador con el Código Laboral.

En su análisis específico, se estableció en base a las cinco fuerzas de Porter, en donde se determinó:



Figura 1. Fuerzas de Porter

Poder de negociación de los proveedores: Poder de negociación de los proveedores en la zona es baja. Ellos dependen mucho de compradores directos de su producto, de los intermediarios, los mismos que lo venden por costales en la recogida en sus propios terrenos, o lo arriendan por un lapso de un año a un valor de mutuo acuerdo entre el dueño de las huertas aguacateras y los compradores. (Morocho, Ernesto, 2017, pág. 12) La provincia del Carchi, tiene una producción anual de 1.296 toneladas de aguacate.

Poder de Negociación de compradores: A nivel de los mercados de Ibarra y de Tulcán en relación con el aceite de aguacate resulta muy bajo, debido al poco conocimiento y consumo que tienen. Lo que el cliente busca es una empresa que ofrezca dicho producto en calidad y cantidad. Del resultado de la encuesta aplicada, se determina que la ciudad de Ibarra presenta como integrantes de su grupo familiar entre 2 a 4 miembros y entre 3 a 5 miembros en Tulcán; de los cuales consumirían

aceite elaborado a base de aguacate, más por la calidad que por la cantidad en forma semanal, cuyos ingresos se encuentran entre los \$381 a \$600, con lo cual optarían en adquirir dicho producto en su canasta familiar. (Morocho, Ernesto, 2017, pág. 13)

Nuevos competidores:

- El sistema de distribución actual en relación a nuevos competidores, es media.
- En la ciudad de Ibarra se lo exhibe y vende en los centros comerciales Supermaxi, Gran Aki, Santa María.
- En forma escasa en los micro mercados de los barrios del cantón. En la ciudad de Tulcán, el centro en donde se distribuye el producto es en el centro comercial Supermaxi. (Morocho, Ernesto, 2017, pág. 13)

Productos sustitutos:

- La amenaza de productos sustitutos se lo puede considerar como media, debido a la presencia de aceites vegetales de oliva.
- Existe una alta competición del sector industrial al buscar nuevos productos que permitan sustituir a los aceites grasos. (Morocho, Ernesto, 2017, pág. 14)
- El aceite vegetal de aguacate, lamentablemente no es muy difundido

Rivalidad y competencia del mercado:

- UYAMA FARMS y PALMA OIL S.A, la FABRIL, INDUSTRIA ALES Y DANEC S.A. constituyendo los actuales competidores. Debido a su producción moderada del producto y la exportación en su mayor parte a mercado extranjero, el nivel de rivalidad y competencia en oferta del producto a nivel nacional es medio.

Análisis interno de la empresa productora de aguacate Hass:

- Terrenos son mantenidos mediante un canal de riego distribuido por sectores y por días a través de una asociación jurídica.
- Los sectores de mayor producción de aguacate se hallan distribuidos en los alrededores del cantón tanto en Playa Rica, San Nicolás, la Santillán, Juan Montalvo, la Portada y las Parcelas, produciéndose las variedades de aguacate fuerte y Hass, manejándose un promedio de 1 ha a 5 ha. de cultivo, entre 50 a 500 plantas aguacateras.
- En el sector de la Santillán, sitio donde se ubicará la planta de aceite de aguacate, se cuenta con rutas de acceso y salida a carretera y camino vecinal apropiado para el transporte del producto; además, el terreno se encuentra en una planicie apropiada al cultivo de aguacate, con 1000 árboles de aguacate Hass con una vida útil de 20 años y con un rendimiento de producción por árbol entre el 80% al 90%. (Morocho, Ernesto, 2017, pág. 14)

Tabla 1
Plan de Marketing

Estrategia	Delimitación																						
Estrategia Corporativa	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Potenciar la calidad de su producto y servicio</u>, manejando: calidez con sus clientes, brindando una buena presentación y entrega oportuna de su producto con un trato personalizado 																						
Estrategia de posicionamiento	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Potenciar el concepto de producto elaborado con materias primas (aguacate Hass) cien por ciento orgánico</u> • <u>Manejar una política de control de calidad</u> que permita comercializar aceites de aguacate que no presenten fallas. • <u>Contratar un personal cualificado</u> en producción y comercialización 																						
Estrategia	Delimitación																						
Estrategia de Segmentación	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Estrato</u>: medio y alto • <u>Población</u>: Económicamente Activa (PEA) • <u>Nivel de ingreso</u>: superior al salario mínimo legal vigente. • <u>Género y edad</u>: todo tipo • <u>Consumo</u>: por salud, nutrición o por cuidado capilar. 																						
Estrategia de fidelización	<ul style="list-style-type: none"> • Crear <u>incentivos económicos</u> (descuentos, premios u obsequios) en un lapso de tiempo. • Aplicar <u>servicios de posventa</u> • Manteniendo siempre <u>stock de seguridad</u> de productos y entregas oportunas. • Aplicar <u>redes sociales de información</u> mediante la creación de una página Web, en donde se comparta con el cliente información del momento ya sea en forma asincrónica o sincrónica. 																						
Estrategia	Delimitación																						
Estrategia funcional:																							
a. Estrategia del producto  <table border="1" style="margin-left: 10px;"> <thead> <tr> <th colspan="2">Factores nutricionales</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Grasa Total: 1tbsp (14 g)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Calorías</td> <td>124</td> </tr> <tr> <td>Grasa saturada</td> <td>1.5 g</td> </tr> <tr> <td>Grasa monoinsaturada</td> <td>11 g</td> </tr> <tr> <td>Grasa poliinsaturada</td> <td>1 g</td> </tr> <tr> <td>Grasa Trans</td> <td>0 g</td> </tr> <tr> <td>Colesterol</td> <td>0 mg</td> </tr> <tr> <td>Sodio</td> <td>0 mg</td> </tr> <tr> <td>Carbohidratos totales</td> <td>0 mg</td> </tr> <tr> <td>Proteína</td> <td>0 g</td> </tr> </tbody> </table>	Factores nutricionales		Grasa Total: 1tbsp (14 g)		Calorías	124	Grasa saturada	1.5 g	Grasa monoinsaturada	11 g	Grasa poliinsaturada	1 g	Grasa Trans	0 g	Colesterol	0 mg	Sodio	0 mg	Carbohidratos totales	0 mg	Proteína	0 g	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Materias primas</u> : cien por ciento orgánicas • <u>Tecnología</u>: extracción al frío y con diversos métodos de fusión de insumos y componentes orgánicos como las enzimas. • <u>Presentación</u>: 750 ml, • <u>Etiquetado</u>: logo novillo en rojo, árbol y el aguacate • <u>Embalaje</u>: caja con capacidad para 12 botellas de vidrio. • <u>Indicaciones nutricionales</u>. • <u>Marca del producto</u>: “Aceite Virgen Santillán”
Factores nutricionales																							
Grasa Total: 1tbsp (14 g)																							
Calorías	124																						
Grasa saturada	1.5 g																						
Grasa monoinsaturada	11 g																						
Grasa poliinsaturada	1 g																						
Grasa Trans	0 g																						
Colesterol	0 mg																						
Sodio	0 mg																						
Carbohidratos totales	0 mg																						
Proteína	0 g																						
Estrategia	Delimitación																						
Estrategia funcional:																							
b. Estrategia del precio	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Pago flexibles</u> para los distribuidores potenciales. • <u>Precios diferenciados y competitivos</u> • <u>Políticas de descuentos y plazos de pago</u>, en productos de mayor demanda. 																						

c. Estrategia de distribución y ventas	<ul style="list-style-type: none"> Formar <u>equipos</u> de distribución comercial Hacer <u>reuniones periódicas</u> de trabajo Hacer <u>planificación de distribución</u> del producto Contratar un <u>equipo de vendedores</u> para hacer visitas a tiendas, micro mercados, supermercados y ferias.
d. Estrategia de comunicación	<ul style="list-style-type: none"> El uso de las <u>redes sociales</u> y el <u>diseño de una página Web</u> Aplicar a través de la página web, <u>comunicaciones interactivas</u> de servicio de atención al cliente

Fuente: Morocho, Ernesto, (2017), Tesis MBA UNIR, Quito. Páginas 19-23

Tabla 2
Plan de Operaciones

Descripción del producto:

Producto a fabricar:	Aceite de aguacate al natural
Materia prima:	Aguacate Hass
Características nutricionales (en base a una dieta de 2000 calorías):	Grasas saturadas: 1,5 g. Grasa monoinsaturada: 11 g. Grasa poliinsaturada: 1 g. Grasa Trans: 0 g. Colesterol: 0 mg. Sodio: 0 mg. Carbohidratos totales: 0 mg. Proteínas: 0 g. Grasa total: 14 g.
Características físicas:	Aceite: Natural, con proteínas y vitaminas A,B,D, E, H, K y PP Textura: Oleoso y agradable para el paladar, espeso, penetrante y se absorbe rápidamente Color: Verde esmeralda Sabor: A fruta madura Duración: 1 año y 6 meses almacenado en envase original, a temperatura ambiente y protegido de la luz solar.
Presentación:	750 ml (según la encuesta aplicada al 2017, investigación propia)

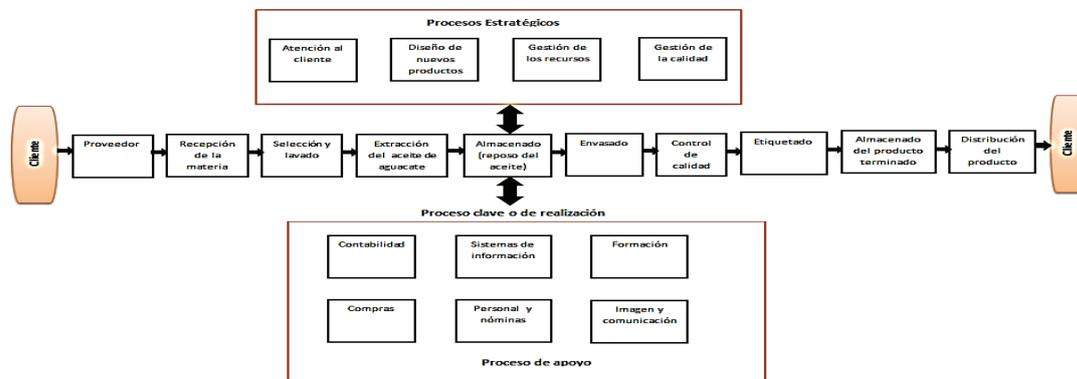
Fuente: Morocho, Ernesto, (2017), Tesis MBA UNIR, Quito. Pág. 24

Ubicación:

Macro: Provincia del Carchi, cantón Mira

Micro: Sector de Santillán a dos kilómetros de la ciudad de Mira

Proceso productivo:



- **Información técnica-química para una botella 750 ml:** 4,85 kg (19,43 aguacates)
- **Capacidad diaria:** 24 botellas
- **Capacidad al año:** 5.760 botellas (24*20*12)
- **Materia prima diaria:** 142,71 kg de aguacate (es decir 551,59 aguacates) con un rendimiento del 84,54% en pulpa, dándonos un valor real neto de 120,65 kg o 466,31 aguacates=> 18 litros aceite.
- **Materia prima al año:** 132.381,6 aguacates (551,59*20 días laborales * 12 meses), con lo cual se logrará obtener 4.320 litros de aceite al año.
- **Terreno:** 2 hectáreas de cultivo de plantas de aguacate tipo Hass, => 750 plantas, con un rendimiento de 35.000 kg de aguacate al año, (140.000 aguacates). (Morocho, Ernesto, 2017, pág. 37)

Tabla 3
Plan Organizativo y de RRHH

Personal:

Área	Puesto	Cantidad
Administrativa:	Administrador	1
	Secretaria –contadora	1
Comercialización:	Vendedores	2
Bodega producto terminado:	Bodeguero	1
Bodega de materia prima:	Bodeguero	
Producción:	Jefe de producción	1
	Operarios	2
Laboratorio:	Ingeniero químico	1
Comedor:	Ayudante	1
Cocina:	Cocinera	1
Total		12

Elaboración: Morocho, Ernesto, (2017), Tesis MBA UNIR, Quito. Pág. 38

Conformación legal: La microempresa se conformará como una empresa unipersonal.

Plan Financiero

Inversión: La microempresa de producción y comercialización de aceite de aguacate Hass, tendrá como inversión inicial programada el valor de 174.820,72 USD.

Financiamiento: Dicha inversión será financiada mediante aportaciones propias del dueño siendo el 80% del total de la inversión, por cuanto se dispone del terreno, la plantación, y la construcción en obra negra, siendo de 139.856,58 USD, el restante se financiará mediante un crédito directo de una cooperativa de ahorro y crédito 20 de octubre, de la ciudad de Ibarra, siendo 34.964,14 USD, el mismo que representa el 20% de la inversión, fijándose un plazo de 5 años, a una tasa de interés del 9,76% (tasa nominal para MIPYMES 2017, según el Banco Central del Ecuador), con pagos anuales de 9.166,97 USD. (Morocho, Ernesto, 2017, pág. 43)

Ingresos Operacionales: Los ingresos fueron establecidos en base a la cantidad a producir y vender, siendo de 24 botellas diarias, con 20 días de trabajo laboral al mes y 12 meses al año, determinándose 5.760 botellas de aceite al año.

Egresos Operacionales: Se los estructuró en base a los costos y gastos, estableciéndose un crecimiento en base a la inflación, el costo se lo determinó en base a la aplicación de los costos de las materias primas a emplear, el costo de la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. Los gastos se determinaron tomando en cuenta lo administrativo y de ventas con una estimación aplicada para cinco años en base a la inflación, se tomó en cuenta el personal que participará siendo 10 personas a emplear bajo relación de dependencia con sus respectivos beneficios de ley y aporte patronal. (Morocho, Ernesto, 2017, págs. 44-45)

Flujo de caja: Para el primer año se estima una entrada de efectivo de 13.252,63 USD, hasta llegar a una entrada de efectivo al quinto año de 115.770,65 USD por efecto de la recuperación del valor en libros en el último año de vida útil.

Ratios de inversión: La empresa tendrá un WACC de 9,79%, con lo cual se obtendrá un VAN de 82.671,07 USD, una TIR del 53% y un Pay Back de 2,13 años, considerando al proyecto factible.

Ratios financieras: Para el primer año de vida útil se tendrá los siguientes:

- Fondo de maniobra de 9.985,7 USD para cubrir obligaciones de corto plazo
- Liquidez de 3,17 veces
- Prueba ácida 1,51 veces
- Tesorería 1,51 veces
- Solvencia de 3,93 veces
- Endeudamiento representa el 25,43%
- Autofinanciamiento del 74,57%
- La cobertura de intereses de 2,1 veces
- Rentabilidad económica del 4,37%
- Rentabilidad financiera del 2,82%

De los indicadores, se puede evidenciar que el proyecto tendrá un nivel de liquidez aceptable de acuerdo a su fondo de maniobra, con lo cual podrá cubrir sus obligaciones de corto plazo. Tendrá un nivel de solvencia aceptable, siendo su endeudamiento bajo que va del 25,43% al 11,28%, dependiendo exclusivamente de sus fondos propios. Se prevé que el nivel de rentabilidad económica será superior a la rentabilidad financiera, lo cual hace ver que el nivel de apalancamiento financiero será menor, se puede establecer que la nueva microempresa tendrá independencia financiera.

Los resultados expuestos se encuentran realizados en base a un escenario realista, en donde el volumen de productos será constante con un crecimiento en las ventas del producto en base al índice de inflación del 0,93%. (Morocho, Ernesto, 2017, pág. 49)

Tabla 4
Comparación de escenarios del proyecto

Escenario	Variación	VAN	TIR	PAY BACK	Decisión
Realista	Inflación: 0,96% Reposición Inversión: 4%	\$ 82.671,07	53%	2,13 años	Invertir en el proyecto
Optimista	Inflación: 3% Reposición Inversión: 4% Crecimiento de las ventas 3%	\$ 104.670,17	63%	2,03 años	Invertir en el proyecto
Pesimista	Reducción de las ventas: 6% Disminución del precio de venta en un 5%	-\$ 1.925,82	9%	8,57 años	No invertir

Elaboración: Morocho, Ernesto, (2017), Tesis MBA UNIR, Quito. Págs. 49-50

4. Conclusiones

La investigación presenta como hallazgos principales los siguientes:

- La microempresa presenta oportunidades de apertura de negocios, (mercados de consumo directo: gastronomía, la salud y en cuidados de la piel y el cabello).
- Dentro del entorno genérico, Mira presenta las condiciones favorables: clima, tierras agrícolas productivas, riego, experiencia, seguridad, entre otros.
- Aplicación de diversas estrategias que permitan vender el producto y posicionar la marca del producto Santillán: estrategias corporativas; estrategias de posicionamiento; estrategias de segmentación; estrategia de fidelización y estrategia funcional relacionada con el producto, su marca, precio, la distribución y la comunicación.
- Técnicamente la planta será de 1.000 metros cuadrado, con 2 hectáreas de árboles de aguacate Hass y media hectárea de aguacate fuerte y un espacio de ampliación de 4.000 metros adicionales.
- Capacidad de producción diaria será de 24 botellas de 750 ml de aceite extra virgen, trabajando 8 horas laborales y 20 días al mes, alcanzando un promedio de producción al año de 4.320 litros de aceite o 18 litros diarios.
- Organización: microempresa artesanal dentro de la clasificación de las MIPYMES
- Inversión total de 174.820,72 USD, financiada con el 20% con capital prestado y el 80% con fondos propios.
- La empresa logrará obtener un VAN de 82.671,07 USD, un TIR del 63% y un PAY BACK de 2,13 años, considerado como factible de invertir en el proyecto.
- Bajo un escenario OPTIMISTA: VAN: 104.670, 17 USD, TIR: 63% y un PAY BACK: 2,03 años; escenario PESIMISTA: VAN: -1.925,82 USD, TIR: 9% y un PAY BACK: 8,57 años, lo cual se consideraría no factible de invertir

5. Recomendaciones

- Sistema de aprovisionamiento y manejo de stock de seguridad (escasea).
- Asesoramientos técnicos en manejo y control de plagas por parte del MAGAP
- Ofertas especiales (descuentos, promociones, etc.)
- Publicidad en educación en salud
- Estrategias de marketing para introducirse en el mercado, y lograr posicionar su producto, su marca y su empresa.
- El uso de las redes sociales, ferias de exposición programas por institucionales públicas y privadas, Cámaras de Comercio, Ministerio de la producción, entre otras.
- Limpiezas de canales de riego, de hierbas, alcantarillas de aguas servidas para protegerse de inundaciones y algunos riesgos que se presenten.
- Emprendimientos sostenibles y sustentables

6. Referencias bibliográficas

- Acosta, Martha C. (mayo de 2011). Microsoft Word - 2937222011 - *marthaceciliaacostamoreno.2011*. pdf. Recuperado el 25 de junio de 2017, de Tesis magister en Ingeniería Química: <http://www.bdigital.unal.edu.co/4070/1/marthaceciliaacostamoreno.2011.pdf>
- Ibarra, G. (6 de Noviembre de 2013). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Ibarra 2012-2031*. Obtenido de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PDOT/ZONA1/NIVEL_DEL_PDOT_CANTONAL/IMBABURA/IBARRA/INFORMACION_GAD/01%20CANTON%20IBARRA_PDOT/1%20Plan%20de%20Desarrollo%20y%20Ordenamiento%20Territorial%20del%20Cant%C3%B3n%20Ibarra/PARTE%201%20-%20PLAN%20IBARRA%202031.p
- INEC. (2010). *VI Censo Nacional*. Obtenido de <http://www.mira.gob.ec/Transparencia2016/Enero/Literals/PDYOT.pdf>
- ISIS. (2013). *Mira, Balcón de los Andes*. Obtenido de <http://mira.ec/canton-mira/>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP). (2012). III Censo Nacional Agropecuario, Censos sectoriales: avícola, florícola y Censo de impacto de invierno 2012. Quito.
- Morocho, Ernesto, (2017), *Plan de Negocios de una Empresa de Aceite de Aguacate: Hass*, Quito:UNIR.
- MIRA, G. C. (2014). *PDYOT*.pdf. Obtenido de <http://www.mira.gob.ec/Transparencia2016/Enero/Literals/PDYOT.pdf>
- Morocho, Ernesto. (2017). *Investigación de Mercado*. Ibarra.
- Olaeta, J. (2003). *Industria del Aguacate: Estado actual y perspectivas futuras*. Obtenido de <http://www.avocadosource.com/WAC5>
- Telégrafo, E. (21 de Enero de 2012). *El aguacate Hass, con un gran potencial de exportación*. Recuperado el 17 de Junio de 2017, de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/informacion-general/1/el-aguacate-hass-con-un-gran-potencial-de-exportacion>
- Tulcán, G. M. (17 de Abril de 2015). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Cantón Tulcán actualizado 2014-2019*. Obtenido de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdocumentofinal/0460000210001_0460000210001-ACTUALIZACI%C3%93N%20PDOT%20TULCAN%202015-2019_17-04-2015_16-15-03.pdf
- Villegas, W. (Noviembre de 2013). *Plan de Trabajo 2014-2019*. Obtenido de <http://mira.ec/wp-content/uploads/2014/02/LISTAS-65-81.pdf>

¹Esta bibliografía fue tomada del Proyecto del autor Morocho, Ernesto, (2017), Tesis MBA UNIR, Quito.
Pág. 51