

UNIVERSIDAD ESCUELA POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN

ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN

INTERNACIONAL

**“Comercialización de papa desde Carchi – Ecuador y la demanda en el
mercado de Aragua Venezuela”**

Tesis de grado previa la obtención del título
de Ingeniera en Comercio Exterior y
Negociación Comercial Internacional

AUTORA: KARLA ELIANA PORTILLA ÁLVAREZ

ASESOR: Ing. Iván Realpe

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2013

CERTIFICADO DEL TRABAJO

Certifico que el estudiante Karla Eliana Portilla Álvarez con el número de cédula 040164197-2 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: **“Comercialización de papa desde Carchi – Ecuador y la demanda en el mercado de Aragua Venezuela”**.

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el reglamento de Grado del Título a Obtener, por lo tanto, autorizo la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

Ing. Iván Realpe

Tulcán, 25 de Septiembre del 2013

AUTORÍA DEL TRABAJO

La presente tesis constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

Yo, Karla Eliana Portilla Álvarez con cédula de identidad número 040164197-2 Declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

.....

Karla Portilla

Tulcán, 25 de Septiembre del 2013

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO

Yo Karla Eliana Portilla Álvarez, declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la resolución del Consejo de Investigación de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi de fecha 21 de junio del 2012 que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo financiero, académico o institucional de la Universidad”.

Tulcán, 25 de Septiembre del 2013

Karla Eliana Portilla Álvarez
CI 040164197-2

DEDICATORIA

Este proyecto está dedicado a Dios, pues es Él quien guio mi vida llenándome de fortaleza para los momentos más difíciles de esta larga travesía. Él es el pilar fundamental de mi vida. A Él, por Él y para Él este proyecto.

A Pedro Suárez, mi novio, amigo y compañero de cada ardua jornada emprendida en esta investigación y gran parte de mi carrera universitaria.

A mi familia y amigos de entre ellos a Manolo Hernández, quienes creyeron en mí y me hicieron sentir cada momento su apoyo incondicional en la culminación de este reto en mi vida.

AGRADECIMIENTO

A Dios, quien a cada momento ha podido demostrarme su infinita misericordia y aun cuando muchas cosas pudieron faltar su presencia siempre lo ha llenado todo. Tú eres la razón de este trabajo culminado. Gracias Señor.

A mis padres y mi familia, por ser el soporte y apoyo durante mi vida universitaria.

A Pedro, por ser ese hombre que estuvo en cada instante para brindarme su esfuerzo, ánimo, cariño y consuelo.

A mis tutores y maestros que con sus sabios consejos y directrices me supieron mostrar el camino a seguir para la culminación con éxito.

Finalmente, quiero agradecer a mi prestigiosa universidad que me ha dado la oportunidad de capacitarme para ser un apoyo a la sociedad y desarrollarme con éxito en la vida.

TABLA DE CONTENIDOS

CERTIFICADO DEL TRABAJO	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO.....	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
TABLA DE CONTENIDOS.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xv
RESUMEN EJECUTIVO	xvi
ABSTRACT.....	xvii
INTRODUCCIÓN	xviii
CAPÍTULO I.....	1
EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1. plaNTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.3. DELIMITACIÓN	3
1.4. JUSTIFICACIÓN	3
1.5. OBJETIVOS	5
1.5.1. Objetivo General	5
1.5.2. Objetivos Específicos.....	5
CAPÍTULO II	6
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	6
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	6
2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	7
2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA	9

2.4. VOCABULARIO TÉCNICO	11
2.5. IDEA A DEFENDER.....	12
2.6. VARIABLES	12
CAPÍTULO III	13
METODOLOGÍA	13
3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	13
3.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN	14
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN	14
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	15
3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	18
3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.	18
3.7. Estudio de mercado	19
3.7.1. Análisis del macroentorno Venezuela.....	19
3.7.1.1. Factores socioeconómicos.....	19
3.7.1.2. Factores políticos	22
3.7.1.2.1. Política comercial frente a las Importaciones	22
3.7.1.2.2. Acuerdos bilaterales Venezuela – Ecuador.....	22
3.7.1.2.3. Política económica	24
3.7.1.2.4. Balanza Comercial	25
3.7.1.3. Factores legales.....	26
3.7.1.3.1. Sistema de envases, empaque y embalaje.....	27
3.7.1.4. Factores geográficos.....	28
3.7.2. ESTUDIO DE PRODUCTO - MERCADO	32
3.7.2.1. Perfil del Consumidor	32
3.7.2.2. Niveles de compra Venezuela.....	32
3.7.2.3. Producción nacional de papa en Venezuela	33

3.7.2.4.	Importaciones de papa en Venezuela.....	33
3.7.2.5.	Exportaciones de papa.....	34
3.7.2.6.	Análisis de la competencia.....	35
3.7.2.7.	Precio referencial de la papa en Venezuela.....	36
3.7.2.8.	Incoterms	36
3.7.2.9.	Forma de pago.....	37
3.7.2.10.	Canales de distribución.....	39
3.7.3.	ANÁLISIS DEL MACROENTORNO ECUADOR.....	39
3.7.3.1.	Factores socioeconómicos.....	39
3.7.3.2.	Factores políticos	41
3.7.3.2.1.	Política Económica.....	41
3.7.3.2.2.	Balanza Comercial	41
3.7.3.3.	Factores legales.....	42
3.7.3.4.	BALANZA COMERCIAL ECUADOR – VENEZUELA	43
3.7.4.	ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO	44
3.7.4.1.	Situación actual del sector ofertante.....	45
3.7.4.2.	Tamaño de la población ofertante.....	45
3.7.4.3.	El producto.....	46
3.7.4.4.	Oferta del sector productor.....	47
3.7.4.5.	Costo de producción del producto.....	48
3.7.4.6.	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.....	49
3.7.4.7.	Matriz de Impacto Externo	51
3.7.4.8.	Matriz de Impacto Interno.....	52
3.8.	PROYECCIONES DEL ESTUDIO	55
3.8.1.	Proyección y cálculo de la oferta efectiva.....	56
CAPÍTULO IV.....		59

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	59
4.1 Conclusiones.....	59
4.2 Recomendaciones	60
PROPUESTA.....	61
5.1 TÍTULO	61
5.2 ANTECEDENTES	61
5.3 JUSTIFICACIÓN	63
5.4 OBJETIVOS.....	63
5.4.1 Objetivo general	63
5.4.2 Objetivos Específicos.....	64
5.5 ESTUDIO TÉCNICO	64
5.5.1 Localización Del Proyecto.....	64
5.5.2 Distribución de la planta.....	65
5.5.3 Ingeniería del proyecto.....	67
5.5.4 Constitución de la Empresa	67
5.5.5 Misión.....	68
5.5.6 Visión	68
5.5.7 Objetivos	69
5.5.8 Diseño organizacional.....	69
5.5.9 Manual de Funciones.....	70
5.5.10 Procesos de la empresa.....	73
5.5.10.1 Proceso de negociación.....	74
5.5.10.2 Proceso de abastecimiento	76
5.5.10.3 Proceso Logístico.....	77
5.5.11 Presentación del producto.....	78
5.6 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	79

5.6.1	Caracterización del producto.....	79
5.6.2	Procesamiento de pedido.....	81
5.6.3	Documentación Ecuador.....	83
5.6.4	Agentes.....	84
5.6.5	Cargue en el transporte.....	84
5.6.6	Transporte interno.....	85
5.6.7	Almacenamiento.....	86
5.6.8	Seguro Internacional.....	86
5.6.9	Transporte Internacional.....	86
5.6.10	Gastos administrativos.....	87
5.6.	ESTUDIO ECONÓMICO Y EVALUACIÓN FINANCIERA.....	88
5.6.1.	Inversión inicial.....	88
5.6.1.1.	Activos Fijos.....	88
5.6.1.2.	Capital de Operación.....	89
5.6.1.3.	Gastos de Constitución.....	90
5.6.1.4.	Inversión Inicial.....	91
5.6.1.5.	Estructura de Financiamiento.....	91
5.6.2.	Proyección de Costos y Gastos.....	92
5.6.2.1.	Costos de producción.....	92
5.6.2.2.	Gastos Administrativos.....	92
5.6.2.3.	Gastos de Exportación.....	93
5.6.3.	Estados Financieros.....	95
5.6.3.1.	Balance General.....	95
5.6.3.2.	Estado de Resultados.....	96
5.6.4.	Flujos de Efectivo, VAN, TIR.....	97
5.6.5.	Punto de Equilibrio.....	99

5.7. Conclusiones.....	101
BIBLIOGRAFÍA	102
LIKOGAFÍA.....	102
ENTREVISTAS	105
ANEXOS.....	106

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Delimitación del proyecto.....	3
Tabla 2: Fundamentación Legal.....	8
Tabla 3: Fundamentación Filosófica	9
Tabla 4. Población del estudio.....	15
Tabla 5. Operacionalización de Variables. Variable Independiente.....	16
Tabla 6. Operacionalización de Variables. Variable Dependiente	17
Tabla 7. Indicadores del país de Venezuela	19
Tabla 8. Acuerdos Comerciales Suscritos por Venezuela	22
Tabla 9. Política Económica de Venezuela.....	24
Tabla 10. Balanza Comercial No Petrolera Venezuela – Mundo	25
(Miles USD FOB)	25
Tabla 11. Barreras Arancelarias	26
Tabla 12. Barreras No Arancelarias.....	26
Tabla 13. Vías de Acceso a Venezuela	28
Tabla 14. Ubicación Geográfica de los Países de Ecuador y Venezuela	29
Tabla 15. Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio	30
Tabla 16. Resumen del Perfil de Oportunidades y Amenazas.....	31

Tabla 17. Niveles de compra Venezuela.....	32
Tabla 18. Producción histórica de papa en Venezuela	33
Tabla 19. Importación de papa en Venezuela.....	34
Tabla 20. Exportación de papa en Venezuela	34
Tabla 21. Precio referencial de la papa en Venezuela.....	36
Tabla 22. Incoterms	36
Tabla 23. Factores Socioeconómicos del Ecuador	39
Tabla 24. Posición Arancelaria de Ecuador	42
Tabla 25. Balanza Comercial Ecuador –Venezuela.....	43
Tabla 26. Asociaciones de papa de la Provincia del Carchi.....	45
Tabla 27. El producto.....	46
Tabla 28. Superficie Sembrada y Producción con base al rendimiento	48
Tabla 29. Costos de Producción de una hectárea de papa	48
Tabla 30. Matriz FODA	50
Tabla 31. Matriz de Impacto Externo	51
Tabla 32. Matriz de Impacto Interno	53
Tabla 33. Oferta efectiva.....	55
Tabla 34. Oferta efectiva.....	57
Tabla 35. Determinación de la Micro – localización por puntos	65
Tabla 36. Distribución de la Planta	66
Tabla 38. Proceso de Negociación	74
Tabla 39. Proceso de abastecimiento.....	76
Tabla 40. Proceso Logístico.....	77
Tabla 41. Características del producto	78
Tabla 42. Información Básica del Producto.....	80
Tabla 43. Cálculo del Cubicaje	81

Tabla 44. Estimación de Ventas	82
Tabla 45. Documentación	83
Tabla 46. Cotos Bancarios.....	84
Tabla 48. Honorarios Profesionales.....	84
Tabla 47. Carga en el Transporte	85
Tabla 49. Transporte Interno.....	85
Tabla 51. Seguro Internacional.....	86
Tabla 50. Flete Internacional.....	87
Tabla 52. Sueldos Administrativos.....	87
Tabla 53. Gastos Administrativos	88
Tabla 54. Activos Fijos.....	89
Tabla 55. Capital de Operación	90
Tabla 56. Activos Diferidos – Gastos de Constitución	90
Tabla 57. Inversión Inicial	91
Tabla 58. Estructura de Financiamiento	91
Tabla 59. Costo de Producción Proyectados.....	92
Tabla 61. Gastos de Exportación.....	94
Tabla 62. Balance General – Con Financiamiento.....	95
Tabla 63. Estado de Resultados con Financiamiento	96
Tabla 64. Flujo de Efectivo Neto con Financiamiento	97
Tabla 65. Evaluación del Proyecto con Financiamiento.....	98
Tabla 66. Punto de Equilibrio con Financiamiento	99

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Estratificación socioeconómica.....	21
Gráfico 2 Mapa Geográfico de los Países de Ecuador y Venezuela.....	29
Gráfico 3. Proveedores de papa a Venezuela	35
Gráfico 4. Funcionamiento de una carta de crédito	38
Gráfico 5. Canales de Distribución desde el productor hasta el consumidor final	39
Gráfico 6. Balanza Comercial del Ecuador	41
Gráfico 7. Balanza Comercial del Ecuador	44
Gráfico 8. Mapa Geográfico de la Provincia del Cachi.....	64
Gráfico 9. Infraestructura de las Instalaciones del Proyecto	66
Gráfico 10. Constitución de la empresa	67
Gráfico 11. Organigrama Estructural	69
Gráfico 12. Procesos de exportación de la empresa Potato Export Asociación	74

RESUMEN EJECUTIVO

La investigación establece como objetivo determinar la demanda de papa capiro en Venezuela para su comercialización desde la provincia del Carchi. Este estudio se basa en dos modalidades: cuantitativa y cualitativa; y para el cumplimiento de este objetivo se efectuó un estudio de mercado que establezca la oferta exportable de papa capiro en la provincia del Carchi junto con la demanda y comercialización en el mercado Venezolano. Además, contribuye en la determinación de datos sobre el perfil del consumidor y sus preferencias, (gustos e intereses).

La papa capiro es uno de los productos con más alto potencial exportable por ser un tubérculo con grandes características nutricionales con gran apertura en los mercados internacionales.

El alto consumo de este producto en Venezuela, junto con la realidad de que su producción nacional no abastece la demanda del sector industrial; hace que este país se encuentre entre los potenciales mercados para la exportación. Es así que, el estudio de mercado realizado ha verificado estos datos, mostrando a la papa como uno de los productos más comercializado en esta nación, especialmente aquella que es procesada en el mercado industrial para obtener algún snack, para lo cual, la papa capiro es la materia prima ideal.

Dentro de la provincia del Carchi, con la comercialización internacional, las asociaciones productivas involucradas podrán mejorar sus ingresos, ampliar los puestos de empleo y desarrollar sus empresas hacia un nivel de mayor crecimiento, consolidando al Carchi en una provincia exportadora se realizaría un impacto comercial a tal punto, que sería el inicio de una nueva etapa a un horizonte internacional.

Descriptor: Comercialización papa, demanda, oferta, exportación, Carchi, Ecuador, Venezuela.

ABSTRACT

The author studies try to determining capiro potato demand in Venezuela for Carchi marketing. This study is based on two methods: quantitative and qualitative, and for the fulfillment of this goal was made in the first instance, a feasibility study to establish the export supply in Carchi's capiro potato Carchi along with demand and marketing the Venezuelan market. It also helps in identifying data on consumer profiles and preferences (likes and interests).

Capiro Potato is one of the highest products with a huge export potential. It has a lot of nutritional characteristics and a big international market opening.

High consumption of this product in Venezuela, along with the reality that domestic production does not supply the demand of the industrial sector, makes this country is among the potential export market. Thus, the market study has verified the data, showing the potato as one of the most marketed in this country, especially one that is processed in the industrial markets for a snack, for which, the capiro potato is the ideal raw material.

Within the province of Carchi, due international marketing, the production associations involved will improve their income, expand jobs and grow their businesses to a higher level of growth. If Carchi becomes an exporting province, this would produce a business impact to such a degree, it would be the beginning of a new stage to an international horizon.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como finalidad determinar la factibilidad de exportar papa capiro desde la provincia del Carchi hacia el estado de Aragua–Venezuela, a través de la unión de varias asociaciones de productores de la zona.

Los indicadores económicos principales como son el TIR y VAN viabilizaran o no la ejecución del proyecto para los principales beneficiarios.

Para el desarrollo de este trabajo, se realizan los siguientes capítulos:

CAPÍTULO I: se plantea el problema de investigación y su delimitación, la justificación del tema, así como los objetivos que se desea lograr con la investigación.

CAPÍTULO II: se recoge información relacionada al proyecto, datos que serán utilizados en el desarrollo del trabajo como antecedentes investigativos, además, la fundamentación legal y filosófica con la finalidad de la obtención de una correcta sustentación en la investigación, planteando la idea a defender e identificando sus variables.

CAPÍTULO III: se trata de la metodología de investigación donde se encuentran datos que hacen referencia a la modalidad de investigación, tipos de investigación, población, muestra, y todo lo que hace referencia al estudio de mercado, donde, se describe tanto al mercado al que se exportaría como al mercado que oferta el producto, analizando los factores que intervienen como oferta para establecer la mejorar comercialización del producto en el mercado internacional.

CAPÍTULO IV: este es capítulo donde se desarrollan las conclusiones y recomendaciones en base al estudio de mercado que podrían orientar al investigador para la toma de decisiones.

CAPÍTULO V: en este capítulo se realiza el estudio técnico que permite establecer el tamaño del proyecto y la capacidad para las operaciones, se aplica una matriz para determinar la mejor localización de las instalaciones de la asociación, además permite conocer la ingeniería del proyecto, es decir el proceso de operación y el de exportación. En este capítulo también se selecciona el término de negociación con el que se trabajará, la estructura organizacional, el direccionamiento estratégico y la base legal para establecer la asociación dentro del marco legal, además se desarrolla las inversiones totales del proyecto y la estructura de financiamiento; el presupuesto de egresos e ingresos y las respectivas proyecciones para continuar con la evaluación financiera mediante los instrumentos e indicadores que muestran la rentabilidad que tendrían los inversionistas con la ejecución del proyecto. Por último también se establece un período de recuperación de la inversión y el punto de equilibrio para las operaciones.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La provincia del Carchi se encuentra entre las provincias con mayor producción de papa según José María Guerrón de la Agencia de Desarrollo Económico del Carchi ADCARCHI (2012); pero no ha logrado encontrar un efectivo mecanismo de comercialización, ni tampoco existe una industria que se dedique a darle un valor agregado adecuado, para obtener un mejor posicionamiento en los diferentes mercados nacionales e internacionales (Diario Hoy, 2010).

A pesar de que en la actualidad existe la apertura de un mercado internacional, EL COMERCIO (2011); la falta de organización del sector ha provocado que su comercialización se propicie de forma individual y a través de intermediarios, quienes obtienen una mayor ventaja sobre la compra y venta de papa en el mercado. Por otro lado los precios del producto no son competitivos, actualmente se cotiza la papa en 15 dólares cada saco de 50 kl, sin embargo este precio no es fijo ni tampoco equilibrado durante un periodo largo de comercialización, debido a los costos variables de producción, uno de estos costos lo constituyen los insumos requeridos que en su mayor parte son importados, así lo afirman Lenin Aceldo y Andrés Chulde, Técnicos del MAGAP (06/2012).

Según Puetate, Agricultor de la zona (03/ 2012) considera que los productores tienen apoyo limitado del gobierno en cuanto a capacitaciones y recursos económicos, es por eso que la comercialización de la papa en esta provincia ha sido empírica, es decir que se realiza a través de lo poco que los productores han aprendido en sus hogares, vendiendo sus cosechas al mejor postor aun cuando éste no sea la mejor alternativa, e incluso varias

veces se comercializa a precios tan bajos que ni siquiera cubren los costos de producción.

Por otro lado, la economía Venezolana se ha caracterizado por una dependencia de la comercialización del petróleo, dejando de lado, la inversión en áreas productivas. En los últimos años, se ha dado pasos en favor de un cambio hacia estas áreas abandonadas (Sánchez, 2011).

Sin embargo, el desarrollo del aparato productivo no satisface las demandas de la población, por lo que el país debe importar una gran variedad de alimentos a pesar de las enormes regalías generadas por el petróleo (Cavaganaro, 2013). Esta demanda de productos ha ocasionado en el mercado que las tasas de inflación crezcan aceleradamente, influenciadas por los vicios especulativos del sistema dependiente del petróleo. Además, esta realidad se agudiza ya que la población dispone de mayores ingresos económicos y exige una mayor oferta de productos que no existen en el mercado nacional recurriendo al mercado internacional. (Sánchez, 2011)

Según la (Asociación Latinoamericana De Integración, [ALADI], 2012), se registra a Venezuela como un país productor de papa. Sin embargo, el sector agrario venezolano se encuentra en crisis, en especial las expectativas para la producción de la papa que no son alentadoras. En un análisis realizado a finales del año anterior, los productores de papa evidenciaron un descenso del 20% que se viene acarreado desde los pasados 4 años (González, Hernández, 2012).

Todos los factores anteriormente mencionados, contribuyen a que no exista una comercialización efectiva y competitiva de este recurso.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

“El desconocimiento de la demanda de papa capiro limita la comercialización del producto desde la provincia del Carchi”

1.3. DELIMITACIÓN

Tabla 1. Delimitación del proyecto

OBJETO DE ESTUDIO	Demanda
SUJETO DE ESTUDIO	Comercialización
ÁREA GEOGRÁFICA	Provincia del Carchi / Mercado Venezolano
TIEMPO ESTIMADO	Diez meses
GRUPO OBJETIVO	Asociaciones productoras de papa / Industrias Aragua

Fuente: Propia

Elaborado por: Karla Portilla

1.4. JUSTIFICACIÓN

Carchi es una de las provincias del Ecuador donde la economía se basa en un 45% de la agricultura y ganadería, y específicamente de la producción de papa, ocupando así el cuarto lugar a nivel nacional dentro de la producción del tubérculo. (Banco Central del Ecuador [BCE], 2012, párr. 3).

Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe([CEPAL], 2012, párr. 5) existe apertura de nuevos mercados internacionales para la comercialización de este producto, y aprovechando el nivel de producción existente es importante investigar la demanda en el mercado de Venezuela debido a que la papa capiro solicitada en este mercado, es una de las variedades que la provincia del Carchi produce cumpliendo con las características requeridas para la industrialización (Montalvo, 2012, parr. 8).

La entidad internacional (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación [FAO], 2008, parr.7) reconoce que Venezuela es un país productor de papa, sin embargo existe una gran diferencia de precios entre los dos mercados. Un kilo se cotiza en aproximadamente en 20 bolívares en los supermercados y en los lugares de producción cuesta entre

12 y 15 bolívares, lo que quiere decir que 1 kilo de papa en dólares se encuentra entre 1,90 y 2,38 dólares respectivamente (Jurado, Guzmán, n.d) tomando en cuenta el tipo de cambio oficial del bolívar para la venta, 1 dólar, equivale a 4,296 bolívares. (BANCO CENTRAL DE VENEZUELA, 2013).

Además esta investigación es importante porque ayuda a fomentar una comercialización más técnica, a través de la aplicación de conocimientos previamente adquiridos, que incentiven a los productores para aprovechar las condiciones existentes para la venta de papa capiro y así fructificar el alto índice de producción para expandir sus horizontes, y satisfacer parte de la demanda del mercado venezolano incrementando así la rentabilidad generada por esta actividad.

Los impactos generados en este proyecto son:

- Económicos: debido a que la comercialización internacional de la papa permite desarrollar mejores ingresos para las personas involucradas en la provincia del Carchi, tomando en cuenta las asociaciones más representativas del sector productivo fortaleciendo así las fuentes de empleo y permitiendo cubrir necesidades básicas de esta población
- Sociales: por cuanto el fortalecimiento de las fuentes de empleo trae consigo un mejor desarrollo de educación y permitiendo de ese modo contrarrestar el desempleo y otros problemas de actualidad como el contrabando, la delincuencia, entre otros.
- Comerciales: finalmente el impacto comercial es de gran importancia para el Carchi porque básicamente es el inicio de una nueva comercialización de papa originaria de la provincia, que sobrepasa barreras internas.

Los beneficiarios de este proyecto son las personas que intervienen de forma directa en las actividades de producción y comercialización, por otro lado también existe beneficio para el sector transportista y personal del área que gestiona la parte aduanera; así como también es de gran importancia el

beneficio para el autor del trabajo de investigación porque le permite llevar a la práctica sus conocimientos y alcanzar un peldaño más en su vida profesional.

La investigación cuenta con factibilidad económica, técnica y bibliográfica, puesto que existen recursos al alcance del investigador, además se dispone de los conocimientos requeridos para el desarrollo del proyecto, tanto en la parte comercial como en la parte metodológica, a través del asesoramiento de personal capacitado en las diferentes áreas de estudio. En cuanto al equipo y herramientas a utilizar, éstas son de fácil acceso debido a que la realización del proyecto no necesita de mayor tecnología de la que actualmente se usa (computador, cámara digital, video grabadora, entre otros); y por último, existe factibilidad bibliográfica ya que la información es de fácil acceso.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la demanda de papa capiro en Venezuela para promover su comercialización desde la provincia del Carchi.

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Fundamentar teóricamente la demanda y comercialización
- Determinar la oferta exportable de papa capiro en la provincia del Carchi y la demanda en el mercado Venezolano para promover su comercialización.
- Realizar un estudio de factibilidad para la comercialización de papa capiro desde la provincia del Carchi - Ecuador para atender parte de la demanda en Venezuela.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En la provincia del Carchi existen sectores productivos óptimos para la comercialización de papa. Para fundamentar la presente investigación es importante analizar ciertas investigaciones realizadas por otros autores acerca de este producto, direccionados a cubrir parte de la demanda en el mercado venezolano. Es por tanto que para el desarrollo del trabajo se analizaron los siguientes proyectos.

Evaluación Técnico-Económica de la Exportación de Semilla Certificada de papa a Honduras y Venezuela, (2008). Esta investigación establece que Honduras y Venezuela son países demandantes de semilla certificada de papa, dicha demanda es suplida por el mercado chileno, datos que se revela a través del estudio de mercado en donde se registra constantes importaciones. Por otro lado el estudio técnico determina la necesidad de que la zona productora de Chile, conserve e incremente una producción eficaz para mantener una cuota en los mercados demandantes, es importante conocer que este proyecto se identificó rentable a través de los diferentes indicadores financieros, con una inversión baja y una recuperación de la inversión en aproximadamente 4 años, considerando una proyección a diez años. (Accatino, 2008).

Tendencia del mercado mundial de la papa, (2008). El objetivo de la investigación en mención es analizar el mercado internacional de la papa y su incidencia en Venezuela, considerando los cambios experimentados en la comercialización, donde se logró conocer que la producción mundial de este producto se viene extendiendo considerablemente durante los 30 últimos años. Además en los países latinoamericanos, la papa se ha transformado en un negocio productivo, por lo que en esencia la exportación de papa es

realizada por Argentina, Guatemala y Colombia; sobre este último su producción tiene como principal destino a Venezuela ya que es uno de sus países vecinos y además forma parte de la integración aduanera andina.

Exportaciones agropecuarias de Colombia a Venezuela, (2010). En la década pasada las exportaciones de Colombia han tenido un aumento considerable, en especial al país vecino de Venezuela. De todos los sectores, el de mayor crecimiento en este rubro es el sector agropecuario dando cifras representativas con un desarrollo del 19,2% del total de 23,6% de todas las exportaciones. Luego de Canadá, Colombia es el segundo abastecedor del tubérculo a Venezuela, ya que, únicamente en el año 2008, se importó cerca de US\$20.6 millones de la papa colombiana, de los cuales el 77% corresponde a papas para consumo y el 13% a papas para siembra. Cabe destacar que en los últimos años Colombia ha sido el único abastecedor en papa para el consumo.

El análisis de estos estudios servirán como sustento de investigación para el presente proyecto, a través de los cuales se permite concluir que el llevar a cabo el presente proyecto será de mucho beneficio, ya que Venezuela es considerado como un mercado potencial, su demanda en relación a este cultivo es alto, lo cual representa para el Ecuador una oportunidad ya que se incrementarían sus exportaciones en este tubérculo y mejoraría su economía.

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

La investigación se realiza en función de aspectos legales que permitirán el cumplimiento formal de los requisitos y exigencias establecidas por los diferentes organismos y leyes del Ecuador y Venezuela.

Tabla 2: Fundamentación Legal

ECUADOR	
DOCUMENTOS	DESCRIPCIÓN
Constitución Política del Estado (2008)	Art. 306 Promover las exportaciones, generando empleo y valor agregado, en particular a los medianos y pequeños productores.
	Art. 319 reconoce cualquier forma de asociación
Plan General de Desarrollo del Buen Vivir 2009 – 2013	Objetivo 6 Apoyar las iniciativas de producción
	Objetivo 11 Ampliar el mercado exportable y manejar eficientemente los servicios aduaneros y facilitar el comercio internacional en el país.
Código de la Producción, Comercio e Inversiones	Art. 4 Fomentar y diversificar las exportaciones de país
	Art. 19 Acceso a programas de preferencias arancelarias el cual determina los requisitos de origen aplicables y beneficios a obtener
	Art. 19. e. Promoción exportaciones impulsadas por el gobierno
	Art. 4 Protección exportadores - Seguro de crédito para las exportaciones
VENEZUELA	
DESCRIPCIÓN	DETALLE
Constitución Política de Venezuela	Art. 153 Fortalecer la unión latinoamericana, dando apertura a los tratados que favorezcan en beneficio de promover el desarrollo económico, social, cultural, político y ambiental
Ley de Aduanas de Venezuela	Art. 46 La nacionalización de mercancías se realiza en el lugar de transbordo.
	Art. 82 La importación está sujeta al pago del impuesto autorizado por la ley
	Art. 115 Incumplimiento de requisitos y obligaciones exigidos, conlleva una multa equivalente al doble de los impuestos generados normalmente, pudiendo estar la mercancía sujeta a de comiso
Decreto N° 8.162 Liberación de impuestos de importación originaria de Ecuador	Alcance al acuerdo sobre preferencias arancelarias con los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones
Decisión 416	Reglamentaciones sobre el Certificado de Origen
Decisión 515	Reglamentaciones sobre el Certificado Fitosanitario

Elaborado por: Karla Portilla

2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

En cuanto a la fundamentación filosófica, se toma en cuenta varias teorías de comercio internacional sub-divididas en tres: teorías clásicas, nuevas teorías y novísimas teorías, las mismas que son importantes mencionar debido a que no representan un concepto individual, sino más bien un complemento entre ellas. (Jiménez, Lahura, 2011)

Tabla 3: Fundamentación Filosófica

TEORÍAS CLÁSICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL				
AUTORES	TEORÍAS	AÑO	BREVE EXPLICACIÓN	APLICACIÓN
Adam Smith	VENTAJA ABSOLUTA	1817	Exportar un producto que A no produzca B e importar de B un producto q se no se produzca en A. Incrementa producción y comercio	Considera que todos los países tiene una VA
David Ricardo	VENTAJA COMPARATIVA	1817	Incrementar el beneficio de los países a través de la liberación de comercio, aun cuando no todos los países tengan VA, pero si ventajas comparativas	No considera el precio, ni una interacción de más de 2 países. Toma en cuenta al trabajo como único factor de producción y además es homogéneo para los países
G. Haberler		1936	Explica la VC a través del costo de oportunidad, considerando a más de 2 países	Aquí el trabajo no es el único recurso ni tampoco se supone que sea homogéneo

Modelo de Heckscher-Ohlin (H-O)		1950	El inicio del comercio internacional se da por los diferentes costos y proporciones de los factores de producción y factores productivos en recursos diferentes	Considera exportar aquellos factores que en un país A existen en gran cantidad e importar aquellos son escasos
NUEVAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL				
Dan un alcance a las limitaciones de las teorías clásicas del comercio internacional en aspectos como recursos y tecnología no tomados en cuenta				
Linder	PRODUCTO DIFERENCIADO	1961	Variedad Horizontal	Diferente calidad y niveles de servicio
			Variedad Vertical	Marca, diseño, modelo
P. Krugman	ECONOMÍAS DE ESCALA	1979 / 1980	M. Monopolista	Empresas producen más, consumidores obtienen variedad de productos, pagando un precio bajo.
			M. Oligopólico	Diferencia de precios en el mercado interno e internacional, empresas se motivan a exportar.
NOVÍSIMAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL				
Se complementan con el resto de teorías				
A. B. Bernard y J. B. Jensen	EMPRESAS HETEROGÉNEAS	2003	Las empresas son diferentes, aunque pertenezcan a un mismo sector	Genera más oportunidades de comercio
Bernard, Redding y Schott		2007	Considera las VC y liberación de Comercio	Conduce a producir beneficio y satisfacción por medio del comercio

Fuente: REVISTA INFORMACION COMERCIAL ESPANOLA IEC 2011

Elaborado por: Karla Portilla

Los economistas clásicos dan la pauta de partida sobre la comercialización entre países, a través de teorías basadas en las ventajas absolutas y comparativas que tiene cada uno, aunque sus supuestos consideran algunas variables irreales, el proyecto sobre la comercialización de papa se basa en

las ventajas comparativas entre Ecuador y Venezuela. Pese a ser países similares en varios aspectos, y en este caso similares en producción del tubérculo, Ecuador posee una ventaja comparativa a través de su producto diferenciado, como se menciona en las nuevas teorías de comercio, con variedad horizontal en el aspecto de mejor calidad y resistencia a la transformación industrial. Estas teorías consideran aspectos que se ajustan más a la realidad actual, entre ellos la liberación de comercio, no solo por las ventajas comparativas, sino también por las economías de escala en los diferentes tipos de mercado; en este caso dicha economía de escala se observa si nos referimos a la creciente producción de papa capiro en la provincia a través de la unión de varias asociaciones que contribuye a que los precios del producto sean más bajos y accesibles al comprador, que en este caso es Venezuela; encontrando mayores ventajas tanto para los productores como para los consumidores de papa, algo que beneficiará directamente a la relación comercial que se pueda establecer con las industrias de Aragua en Venezuela.

Y por último, tomando en cuenta la existencia empresas heterogéneas, es decir sectores que se dedican a una misma actividad; sus diferencias les permite generar un mayor comercio, satisfacción y eficiencia, como lo indican los estudios realizados en las novísimas teorías de comercio, en donde, por ejemplo, dentro de una industria o sector los exportadores son más productivos que los no son exportadores.

2.4. VOCABULARIO TÉCNICO

Oferta: Proposición de una o varias mercancías con el propósito de venderlas para obtener ganancia de las mismas.

Demanda: Es el pedido, requerimiento o exigencia de una determinada cantidad de un producto, que se adquiere en busca de solventar y satisfacer las necesidades y/o deseos de una persona, asociación o comunidad basado en sus gustos y preferencias así como también en su poder adquisitivo

Comercialización: Dar carácter comercial a un producto ordenando los ideales, hábitos y métodos de una persona, asociación o comunidad en el marco exclusivo de la vida mercantil con el fin de obtener cierta ganancia del mismo.

Mercado: Reunión de comerciantes que ofrecen determinados productos para su comercialización.

Demanda Insatisfecha: Cuando el requerimiento, pedido o exigencia de un determinado producto sobrepasa la oferta existente.

Logística: Conjunto de técnicas necesarias para llevar a cabalidad una meta u objetivo.

2.5. IDEA A DEFENDER

La demanda de la papa capiro en el mercado de Venezuela permitirá la comercialización del tubérculo producido en la Provincia del Carchi.

2.6. VARIABLES

- Variable Independiente: La demanda
- Variable Dependiente: Comercialización

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Según Martínez y Guerrero (2007), los métodos son el “camino para llegar a un fin” (p. 22), tomando en cuenta esta definición, el fin de esta investigación plasmado a través del objetivo general conlleva a una serie de pasos ordenados detallados por medio del método científico. Ya que según Eysaautier, M. (2006) en la actualidad dicho método se logrado incorporar a varios de los procedimientos de una investigación científica tomando en cuenta las diferentes fases entre los que podemos mencionar los siguientes, recopilación de datos y hechos, el uso de la observación, la experimentación por medio de generalizaciones preliminares entre otras (p. 97-102).

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se basa en dos modalidades, cualitativa y cuantitativa, estos nuevos enfoques son definidos por de la siguiente manera:

Enfoque Cuantitativo: “Usa la recolección de datos, con medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías” (Hernández, 2011, p. 5). Por tanto, a través de esta se podrá determinar y analizar la demanda del lugar al cual será exportada y comercializada la papa, basándose en estadísticas de comercialización por parte del sector productor de la provincia del Carchi.

Enfoque Cualitativo: “Utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afirmar preguntas de investigación en el proceso de interpretación” (Hernández, 2011, p. 8). Por lo que contribuye en la determinación de datos sobre el perfil del consumidor, sus gustos e intereses, de lo cual no se puede realizar una medición numérica.

3.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Los tipos de investigación que se utilizarán dentro de la investigación son:

Investigación correlacional: es aquella que indaga la relación entre dos variables determinadas en busca de un patrón que se aplica a un grupo o población. (Hernández, Fernández, Baptista, 2011, p. 104)

Mediante esta investigación se podrá correlacionar la demanda de papa en Venezuela y la comercialización de la misma desde la provincia del Carchi hacia Aragua - Venezuela. La investigación se realizó en la Provincia del Carchi a los productores de este insumo. Además se efectuará una investigación sobre las exportaciones de los productos agrícolas a Venezuela. Esta información permitió diagnosticar la cantidad de papa que demanda el país.

Investigación descriptiva: Mediante este tipo de investigación, que utiliza el método de análisis, se logró caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades. (Ortiz & Bernal, s.f.)

A través de esta investigación se pudo describir el proceso de comercialización de papa que se utilizó desde la Provincia del Carchi hacia Aragua Venezuela, y de esta manera lograr que los productores de Carchi logren ingresar al mercado internacional de la mejor manera.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

Para el estudio de la población ofertante se tomó en cuenta a dieciséis asociaciones productoras de papa capiro dentro del Carchi, que se encuentran distribuidas en los diferentes lugares de la provincia, para la selección de estas se tomó en cuenta una muestra aleatoria en base a aquellas asociaciones dedicadas al cultivo del producto requerido.

En cuanto al grupo objetivo del proyecto se enfoca en el Estado de Aragua, que representa una mayor cantidad de industrias procesadoras de papa.

Tomando en cuenta la existencia de información se consideró pertinente trabajar la mayor parte de esta investigación con fuentes secundarias debido a que un nuevo levantamiento de información requiere de mayores tiempos y dinero, además esta información ha sido recolectada y proporcionada por técnicos operadores organismos certificados como el MAGAP y otros organismos que proporcionan información oficial relacionados con la investigación que garantiza el cumplimiento del objetivo de campo propuesto en el presente estudio. El uso de fuentes primarias se lo realizó a través de entrevistas y fichas de observación.

Tabla 4. Población del estudio

Ofertante	Grupo objetivo
	
<p>La recolección del producto se realizó a través de 16 asociaciones de agricultores en la provincia del Carchi en el cultivo de papa capiro.</p>	<p>Población Total: 27'225,775 Población Aragua: 1'630,308</p>

Fuente: MAGAP / ALADI

Elaborado por: Karla Portilla

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

“La variable es una dimensión de un fenómeno que tiene como característica la capacidad de asumir distintos valores, convirtiéndose en una relación de causa efecto con el o los fenómenos estudiados” (Tamayo, 2005, p. 169).

Tabla 5. Operacionalización de Variables. Variable Independiente

IDEA A DEFENDER.: La demanda de la papa en el mercado de Venezuela permitirá la comercialización del tubérculo producido en la Provincia del Carchi.							
VARIABLE INDEPENDIENTE: DEMANDA	ÍNDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE	
	ENTORNO		· Factores Socioeconómicos	<ul style="list-style-type: none"> · ¿Cómo está constituida la población de Venezuela? · ¿Cuál es la distribución por ingresos de los habitantes? · ¿Cuál es el índice inflacionario de Venezuela? · ¿Cuál es el riesgo país de Venezuela? 	Fichaje (Análisis linkográfico bibliográfico)	Fichas	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental: libros, revistas, catálogos, periódicos, etc.
			· Factores políticos	· ¿Cuál es la política comercial frente a las importaciones (Acuerdos Comerciales)?			
			· Balanza Com.	<ul style="list-style-type: none"> · ¿Cuál es la política económica? · ¿Cuál es la balanza comercial? 			
			· Factores legales	<ul style="list-style-type: none"> · ¿Existen barreras arancelarias para la importación de papa? · ¿Existen barreras no arancelarias para la importación de papa? · ¿Cuál es sistema de envase, empaque y embalaje requerido para comercializar el producto? 			
		· Factores Geográficos	· ¿Cuáles son las vías de acceso en Venezuela?				
	MERCADO	· Perfil Consumidor	· ¿Cuál es el perfil del consumidor?				
		· Necesidades,	· ¿Cuáles son los potenciales consumidores?				
	PRODUCTO	· Importaciones	· ¿Cuál es la situación actual de las importaciones y las exportaciones?				
		· Exportaciones	· ¿Existe producción nacional?				
· Producción N.		· ¿Cuál es la demanda insatisfecha?					
· Demanda Insatisfecha.		· ¿Cuál es el precio referencial del producto en el mercado de destino?					
· Precios del producto.		· ¿Cuál es la competencia internacional?					
	· Competencia						

Fuente: Lerma, A y Márquez, E. (2010) Marketing internacional

Elaborado por: Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

Tabla 6. Operacionalización de Variables. Variable Dependiente

IDEA A DEFENDER.: La demanda de la papa en el mercado de Venezuela permitirá la comercialización del tubérculo producido en la Provincia del Carchi.							
VARIABLE DEPENDIENTE: COMERCIALIZACIÓN	ÍNDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE	
	ENTORNO		· Factores Políticos / legales	<ul style="list-style-type: none"> · ¿Cuál es la política económica? · ¿Existen barreras arancelarias para la exportación de papa? · ¿Existen barreras no arancelarias para la exportación de papa? · ¿Cuál es la balanza comercial? 	Fichaje (Análisis linkográfico bibliográfico)	Fichas	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental: libros, revistas, catálogos, periódicos, etc.
			· Factores Socioeconómicos del sector ofertante	<ul style="list-style-type: none"> · ¿Cuál es la situación actual de Ecuador con relación al producto? · ¿Cuál es la situación actual del sector ofertante? · ¿Cuál es el tamaño de la población ofertante? 			
PRODUCCIÓN		Características de producto Oferta exportable Costos de producción	<ul style="list-style-type: none"> · ¿Cuál son las características del producto? · ¿Cuál es el costo de producción? · Cuál es la oferta del sector productor en unidad de medida y tiempo para la exportación? 				

Fuente: Lerma, A y Márquez, E. (2010) Marketing internacional

Elaborado por: Escuela de Comercio Exterior Y Negociación Internacional.

3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

Cabe detallar que la información para la recolección de datos que conlleva a cumplir con los objetivos planteados será obtenida a través de fuentes primarias y secundarias de entidades con información aseverada correspondiente tanto a la demanda como a la comercialización del producto propuesto; las fuentes primarias serán obtenidas a través de entrevistas a los técnicos operadores del MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca), y de agricultores de las zonas más representativas de la provincia del Carchi.

En el caso de las fuentes secundarias, se conseguirán datos a través de la revisión de linkografía y bibliografía de entidades como: Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPO), Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGAP), Banco Central del Ecuador (BCE), Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD) Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR, entre otros, utilizando la técnica del Fichaje.

3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

Mediante el análisis e interpretación de resultados se procesó los datos recolectados, obtenidos tanto del grupo objetivo como del grupo ofertante durante la investigación, esta información nos proporcionó resultados en datos agrupados y ordenados, mediante los cuales se realizó el análisis de acuerdo a los objetivos planteados y a la idea a defender del proyecto.

El procesamiento de la investigación se realizó de manera organizada y eficaz, basándose en los datos estadísticos para hacer las proyecciones respectivas y que los resultados sean los más exactos posibles, se lo efectuó mediante

Microsoft Excel, que es el programa que permite mayores facilidades para el procesamiento de la información.

3.7. ESTUDIO DE MERCADO

3.7.1. Análisis del macro-entorno Venezuela

Este análisis se lo realizará con la finalidad de conocer la situación del entorno en el cual se desarrollará el proyecto, tomando en cuenta los siguientes factores: políticos, económicos, sociales legales y geográficos.

3.7.1.1. Factores socioeconómicos

Tabla 7. Indicadores del país de Venezuela

INDICADORES VENEZUELA	
Capital:	Caracas
Moneda:	Bolívar (Bs)
Idioma Oficial:	Castellano
Población:	27.634.443 Estimación para el año 2012
Índice de Crecimiento población	1468%
Producto Interno Bruto (PIB):	61.409 millones (Bs)
Crecimiento del PIB	5,5% en comparación año anterior
PIB por sectores:	Agricultura: 3.7%
	Industria: 35.3%
	Servicio: 61.1%
Distribución por ingresos de los habitantes	55.5% alimentos
Índice inflacionario	20.1%
Riesgo país	691 puntos (2013) / 1479 (2012)

Fuente: ALADI / DOSSIER / ELMUNDO

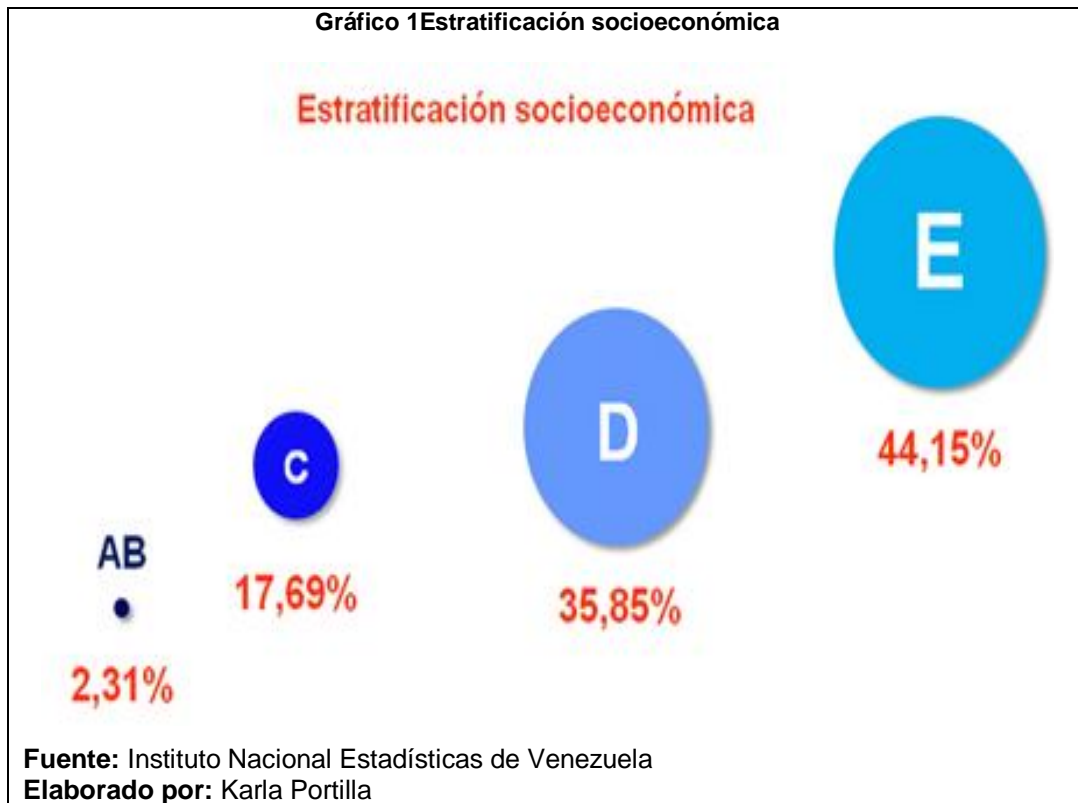
Elaborado por: Karla Portilla

La economía de Venezolana se encuentra basada en la extracción y refinación del petróleo y en otras actividades como los son la agricultura y la industria, siendo el sector agropecuario el sector menos participativo dentro de la economía de este país; la moneda que se maneja es el bolívar cuyo tipo de cambio en relación al dólar es 4.28930000 a la compra y 4.30000000 a la venta (BCV, 2011).

Venezuela se considera actualmente como un país emergente, sin embargo las estadísticas presentadas a través del Banco Central de Venezuela revelan incrementos porcentuales del **PIB** en los dos últimos años generando estabilidad en el mercado venezolano, este registro un incremento del 5.5% con relación al año anterior lo que ha provocado que los habitantes de este país sean reconocidos con un nivel de ingresos medianos altos, (ALADI, 2011). Sin embargo el **Riesgo País** se presenta en una cifra muy elevada (691 puntos), según el (Indicador de Bonos de Mercados Emergentes [EMBI], 2013) y considerando que este índice mide la estabilidad para la inversión extranjera es importante tomar en cuenta que se ha disminuido en 518 puntos con relación al año anterior. (DOSSIER, 2013)

La **inflación** es otro de los factores de alto riesgo que Venezuela presenta, el Índice de precios al consumidor del año 2012 se reflejó en 20.1%, sin embargo según Merentes, presidente del Banco Central de Venezuela, se prevé una disminución en este indicador de 14% a 16% para este año, (Sistema Bolivariano de Comunicación e Información [SiBCI], 2012, párr. 1).

En cuanto a los habitantes según el último censo de población y vivienda realizado en febrero del 2012 por el Instituto Nacional de Estadísticas, la población actual de Venezuela es de 27.634.443, con un índice poblacional de crecimiento de 1.468% donde la mayor parte de la población habla castellano, según DATANALISIS (2011) existe la siguiente estratificación en Venezuela.



Esta se da por los niveles de pobreza que se registran por el gobierno es importante tomar en cuenta que el 80% de la población se encuentra en el estrato D y E con un menor poder adquisitivo.

Por otro lado un aspecto significativo es la **distribución de ingresos** de la población y según el Centro de Documentación y Análisis de los trabajadores, la distribución de ingresos se refleja en un 55.5% está destinado para la alimentación, (El Nacional, 2012, parr.3). Es importante considerar que la alimentación es el rubro principal para el desarrollo del proyecto de investigación. Para poder reflejar con mayor exactitud las cifras de la distribución de ingresos es importante tomar en cuenta el salario mínimo fijado por el ejecutivo, publicado en la gaceta oficial número 39.908 que es de 2047.48 bolívares, y el costo de la cesta o canasta básica. 1831.55 Bs (Instituto Nacional de Estadísticas, [INE], 2012).

3.7.1.2. Factores políticos

3.7.1.2.1. Política comercial frente a las Importaciones

La variedad de políticas en Venezuela se basan en el modelo Multipolar sustentado por la ideología política de Hugo Chávez, quien fue dirigente de este país por muchos años. Así el caso de la Política Comercial que impulsa la integración entre varios países de Latinoamérica, misma que se ha conservado de manera pasiva durante varios años. (Mora, 2005, párr. 7).

Según el Dr. Simón Molina, Secretario General de la Asociación de Estados del Caribe, (2009), en su artículo “Un Modelo para Venezuela, expresa que La política comercial, estaba basada en:

- a) La eliminación de las trabas al comercio exterior;
- b) El estímulo a la competitividad internacional de las exportaciones no tradicionales;
- c) La racionalización del arancel;
- d) El establecimiento de una política de protección efectiva a la industria nacional;
- e) Una participación más activa en los esquemas de integración económica y comercial.

3.7.1.2.2. Acuerdos bilaterales Venezuela – Ecuador

Así como se puede observar en el gráfico existen muchos acuerdos bilaterales que favorecen tanto a Ecuador como a Venezuela para la realización de actividades de intercambio en diferentes ámbitos.

Tabla 8. Acuerdos Comerciales Suscritos por Venezuela

Acuerdos Comerciales Suscritos Por Venezuela	
Organización Mundial de Comercio (OMC) Miembro desde el 1 de Enero de 1995	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. (ALADI) Miembro desde el 12 de Agosto de 1980
Entre Venezuela y Cuba existe un Acuerdo de Complementación	Comunidad Andina de Naciones (CAN) Ingreso de Venezuela al

Económica (ACE N° 40), suscrito en septiembre de 1999	Acuerdo de Cartagena: 13 de febrero de 1973.Publicación: Gaceta Oficial N° 33.958 del 04 de mayo de 1982. Salida: 22 de abril de 2006.
El 18 de Abril de 2011 se publica en Gaceta Oficial Extraordinaria N° 6.022 los Acuerdos firmados por Venezuela con los países de la CAN: República del Ecuador. Decreto N° 8.162	Acuerdo de Complementación Económica suscrito entre los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados Partes del MERCOSUR y los Gobiernos de la República de Colombia, de la República del Ecuador y de la República Bolivariana de Venezuela, Países Miembros de la Comunidad Andina (ACE N° 59)

Fuente: ALADI

Elaborado por: Karla Portilla

Venezuela posee una variedad de acuerdos comerciales que favorecen el intercambio de mercancías debido a las preferencias que en ellos se establecen, de los que Ecuador forma parte en una gran mayoría, beneficiando de este modo el ingreso de las importaciones del producto ecuatoriano a la República de Venezuela.

El Acuerdo con beneficio directo para este proyecto se obtiene a través del Decreto N° 8.162 que permite a Venezuela seguir manteniendo relaciones

comerciales con los países de la Comunidad Andina bajo la normativa de los mismos, acogándose a varios programas como el de liberación de precios a través de la eliminación de gravámenes con el respectivo cumplimiento de las normas de origen la finalidad de promover el desarrollo entre los diferentes países participantes.

3.7.1.2.3. Política económica

Tabla 9. Política Económica de Venezuela

Política Económica	
Política Cambiaria	La Política Cambiaria es la cotización de una determina moneda en términos del Valor de otra. El 13 de febrero la política cambiaria venezolana tuvo algunas modificaciones para impulsar el funcionamiento del aparato productivo, por lo que hoy 1 dólar se cotiza en 6.3 bolívares. (SiBCI 2013), la devaluación afecta el precio del producto, sin embargo, el precio de la papa ofertada en la provincia del Carchi tiene una ventaja mejor del 49,61% frente al precio del producto en el país de destino.
Política Monetaria	La Política monetaria le corresponde preservar el valor de la moneda nacional para mantener condiciones financieras sanas. (BCV 2013, parr. 2). Los cambios realizados en el mes de febrero muestran que la moneda está sufriendo una devaluación del 32%, pero esto no afectará a las exportaciones según informan los analistas. (NTN24, 2013, parr. 3).

Política de Liberación de Precios	Es aquella política que pretende liberar de cualquier control o restricción a los precios de determinados productos. Sin embargo, el gobierno de Venezuela descartó el uso de esta política. Es decir, el precio de la papa quedaría estable. (LA PRENSA, 2013, párr. 1)
--	--

Elaborado por: Karla Portilla

3.7.1.2.4. Balanza Comercial

Como se menciona anteriormente Venezuela es un país petrolero, pero para el análisis de la balanza comercial se considera la Balanza Comercial No petrolera, que encaja en las importaciones relacionadas con el producto

**Tabla 10. Balanza Comercial No Petrolera Venezuela – Mundo
(Miles USD FOB)**

	2007	2008	2009	2010	2011
Exportaciones	7.328	5.987	3.402	3.428	4.979
Importaciones	43.536	47.228	36.699	32.946	40.798
Balanza Comercial	- 36.208	- 41.241	- 33.297	- 29.518	- 36.119

Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado por: Karla Portilla

El cuadro destaca un déficit debido al alto índice de Importaciones, que se aproxima en un 13.5% de crecimiento tomando datos del 2012, mientras que las exportaciones evolucionan de manera menos elevado con un 5.4%. PROECUADOR 2012, esto se debe a que el sector productivo de Venezuela no es efectivo por lo que se ven obligados a importar una gran variedad de productos de otros países, así lo afirma Daniel Legarda, vicepresidente de la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor), citado por (NTN24, 2013, párr. 3).

3.7.1.3. Factores legales

Se conoce como barreras arancelarias a los “derechos de aduana que gravan la importación de mercancías (las exportaciones, salvo circunstancias muy excepcionales no están sometidas a ningún tipo de arancel aduanero), concebidas para proteger la producción nacional mediante el encarecimiento del precio de los productos que se compran en los mercados extranjeros”. (HERNÁNDEZ, 2003, pág. 35)

Tabla 11. Barreras Arancelarias

Barreras Arancelarias / Posición Arancelaria: 0710.90.00.00	
Advalorem (15%)	Se libera con Certificado de Origen
IVA (8%)	No hay liberación

Fuente: ALADI

Elaborado por: Karla Portilla

Tabla 12. Barreras No Arancelarias

Barreras No Arancelarias	Posición Arancelaria: 0710.90.00.00
Licencia Previa a la importación concedida por el Ministerio del Poder Popular	Pre-embarque
Certificado Insuficiencia o Certificado de No Producción Nacional / Ministerio del Poder Popular	Pre-embarque

Fuente: ALADI

Elaborado por: Karla Portilla

Existen tanto barreras arancelarias como no arancelarias para el ingreso del producto al estado de Venezuela. Dentro de las barreras arancelarias se encuentran los tributos al comercio exterior como el Advalorem que incurre a una proporción del 15% del valor CIF del producto, este rubro puede ser liberado con la obtención del Certificado de Origen, otra de las barreras es el IVA, impuesto al valor agregado, del que no existe ninguna reglamentación para la liberación del mismo.

Las barreras no arancelarias son la licencia previa a la importación concedida por el Ministerio del Poder Popular y el certificado insuficiencia o certificado de no producción nacional concedida por Ministerio del Poder Popular, estas autorizaciones deben obtenerse antes del embarque de la mercancía.

3.7.1.3.1. Sistema de envases, empaque y embalaje

Considerando que el producto se comercializa a granel se utilizará sacos de polipropileno con capacidad de 50 kl, los mismos que para efectos de inspección no pueden ser usados, a continuación se detallan los requisitos mínimos que se ajustan al producto según lo que se estipula el artículo 3 de la Resolución 190 y 141 del Ministerio de la Producción y el Comercio en Venezuela.

1. Identificación del contenido.
2. Cantidad expresada en las unidades que corresponda con precisión de tres decimales.
3. Fecha de vencimiento, período de vida útil.
4. La leyenda "Hecho en lugar de origen".
5. Dirección de fabricante o importador.
6. El contenido de las etiquetas rótulos o marbetes deben de ser de fácil comprensión por el consumidor, fácilmente legibles, no deben redactarse en forma falsa, equívoca o engañosa, de manera que creen una impresión errónea respecto a su naturaleza y origen.
7. Toda información contenida en los productos deberá aparecer en idioma castellano.

3.7.1.4. Factores geográficos

Es de vital importancia conocer las vías de acceso entre Ecuador y Venezuela con el fin de detallar la mejor trayectoria para la movilización del producto, a continuación se presenta los principales puertos, aeropuertos y ejes troncales que conectan a ambos países.

Tabla 13. Vías de Acceso a Venezuela

Vías de Acceso Venezuela		
Vía Marítima	Puertos	Cabello
		Maracaibo
		La Guaira
		Guanta
		Guamache
		Maracaibo
Vía Terrestre	Ejes Troncales	San Antonio - San Cristóbal (Copa de Oro) - La Fría- Barquisimeto-Chivacoa-Puerto Cabello (El Palito)- Valencia-Maracay-Caracas.
		San Cristóbal-Barinas-San Carlos-Valencia.
	Aeropuertos	Paraguachón - Maracaibo - Coro - Puerto Cabello (El Palito)-Valencia-Maracay-Caracas-Barcelona-Carupano-Guiria.
		San Antonio - San Cristóbal (Copa de Oro) - La Fría-Machiques-Maracaibo-Paraguachón.
Vía Aérea	Aeropuertos	Aeropuerto Internacional Simón Bolívar en Maiquetía
		Aeropuerto internacional Jacinto Lara de Barquisimeto.
		Aeropuerto internacional La Chinita
		Aeropuerto internacional José Anzoátegui de Barcelona

Fuente: ProEcuador

Elaborado por: Karla Portilla

En el caso de la comercialización de Carchi - Ecuador a Aragua - Venezuela, el modo seleccionado es el marítimo. Por la viabilidad de costos y tiempo.

Distancia Ecuador – Venezuela

Tabla 14. Ubicación Geográfica de los Países de Ecuador y Venezuela

Nombre Puerto	Latitud	Longitud	Distancia
Esmeraldas, Esmeraldas Ecuador	0.98333	-79.7	1667.73 km
Puerto Cabello, Carabobo Venezuela	10.47306	-68.0125	899.9 millas n

Fuente: ALIPSO

Elaborado por: Karla Portilla

Gráfico 2 Mapa Geográfico de los Países de Ecuador y Venezuela



Fuente: Google Maps

3.7.1.5. Perfil de oportunidades y amenazas del medio POAM

El perfil de oportunidades y amenazas del medio (POAM) es la metodología que permite identificar y valorar las amenazas y oportunidades potenciales de una empresa. Dependiendo de su impacto e importancia, un grupo estratégico,

puede determinar si un factor en el entorno constituye una amenaza o una oportunidad para la firma. (AMAYA, 2005, pág. 34)

Para determinar el perfil de oportunidades y amenazas se estableció una calificación de:

OPORTUNIDADES	ALTA	3
	MEDIA	2
	BAJA	1
DEBILIDADES	BAJA	1
	MEDIA	2
	ALTA	3

Tabla 15. Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
FACTORES SOCIOECONÓMICOS	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
PIB	Alto	3		
Población	Alto	3		
Índice de crecimiento	Medio	2		
Distribución por ingresos de los habitantes	Medio	3		
Inflación			Alto	3
Riesgo país			Alto	2
	SUMA	11	SUMA	5
	PROMEDIO	2.75	PROMEDIO	2.5
FACTORES POLÍTICOS	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Política comercial frente a las importaciones (Acuerdos comerciales)	Alto	3		
Política económica			Medio	2
Balanza comercial		1		
	SUMA	4	SUMA	2
	PROMEDIO	2	PROMEDIO	2

FACTORES LEGALES	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Barreras Arancelarias	Alto	3		
Barreras No Arancelarias			Medio	2
	SUMA	3	SUMA	2
	PROMEDIO	3	PROMEDIO	2
FACTORES GEOGRÁFICOS				
Vías de acceso	Alto	3		
	SUMA	3	SUMA	
	PROMEDIO	3	PROMEDIO	0

Fuente: Gerencia Planeación y Estrategia (2012)

Elaboración: Karla Portilla

Tabla 16. Resumen del Perfil de Oportunidades y Amenazas

Resumen		
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Factores Socioeconómicos	2.75	2.5
Factores Políticos	2	2
Factores Legales	3	2
Factores Geográficos	3	0
Suma	10.75	8.16
Promedio	2.7	1.7

Fuente: Gerencia Planeación y Estrategia (2012)

Elaboración: Karla Portilla

Como se puede observar en el cuadro anterior, Los resultados tanto de oportunidades como de amenazas dentro del entorno están representadas por valores de 2.7 y 1.7 respectivamente, evidenciando un balance a favor en cuanto a lo que corresponde a oportunidades para el proyecto, Venezuela sigue

dado un giro positivo a su entorno y muestra ser un lugar de crecimiento comercial para exportadores vecinos. Por otro lado es importante que no se deje de considerar las amenazas sobre todo la inflación por cuanto su porcentaje es alto y la política comercial ya que denota la devaluación de la moneda frente al dólar.

3.7.2.ESTUDIO DE PRODUCTO - MERCADO

3.7.2.1. Perfil del Consumidor

En Venezuela, según el Ministerio del Poder Popular para la Alimentación (2013, párr. 1), determina que se realizó “el Balance Nacional de papa con la finalidad de conocer la disponibilidad del rubro para consumo fresco y uso industrial, obteniendo como resultado que la producción nacional satisface la demanda del mercado fresco pero solo cubre el 31,4% del requerimiento del sector industrial”, esto significa que gran porcentaje de la población de venezolanos se encuentra entre sus comidas diarias la papa como producto alimenticio, información que resulta útil para el desarrollo del presente proyecto.

3.7.2.2. Niveles de compra Venezuela

Tabla 17. Niveles de compra Venezuela

EMPRESA EXPORTADORA	NIVEL DE COMPRA POR AÑO		KILOS	UNIDADES SACOS
ALIMENTOS PEMEGA, C.	6	2011	2100000	42000
ALINA FOODS, C.A.	4	2011	2000000	40000
C.A. ALIMENTOS NATUR	2	2011	751250	15025
INTERFRESH FRUVER VE	10	2012	1000000	20000
PEPSICO ALIMENTOS C.	7	2010	2767150	55343
	13	2011	5000000	10000
	5	2012	2000000	40000

Fuente: COBUS GROUP

Elaborado por: Karla Portilla

Los datos presentados en la tabla mencionan a varias industrias venezolanas que se dedican al procesamiento de la papa, con sus diferentes niveles de compra en un periodo comprendido en los 2010 a 2012 entre ellas PEPSICO ALIMENTOS C, quien se constituye el contacto directo para la comercialización de la papa ya que prefiere la papa Capiro por su consistencia, y pues se utiliza para el consumo humano en la elaboración de papas fritas que forma parte de la alimentación de los pobladores en dicho territorio.

3.7.2.3. Producción nacional de papa en Venezuela

Venezuela también se considera un país agrícola, que produce papa en varios de sus estados, que poseen el clima y suelo adecuados para sacar a flote esta producción, a continuación se presenta un cuadro donde se registran la evolución de la producción de papa en Venezuela.

Tabla 18. Producción histórica de papa en Venezuela

Años	Toneladas
2006	454.142
2007	456.661
2008	421.016
2009	420.000
2010	431.100
2011	411.76

Fuente: FAOSTAT

Elaborado por: Karla Portilla

3.7.2.4. Importaciones de papa en Venezuela

Para determinar las importaciones del producto que realiza Venezuela se manejará el código arancelario 0710.90.00, el mismo que corresponde a papas (las demás)

Tabla 19. Importación de papa en Venezuela

Años	Toneladas
2009	31526
2010	28143
2011	16027
2012	31018

Fuente: FAOSTAT

Elaborado por: Karla Portilla

Al observar las importaciones realizadas por Venezuela, se puede notar que desde cuatro años atrás las importaciones son regulares, el incremento de en la importación de este producto se debe tanto a las condiciones climáticas de Venezuela como a la falta de inversión en el sector agropecuario en general es por ello que de 20504 toneladas en el año 2006 se registra un incremento de 10514 toneladas para el año 2012, lo que demuestra que Venezuela es un país que importa papa para cubrir tanto el consumo como el uso industrial.

3.7.2.5. Exportaciones de papa

Tabla 20. Exportación de papa en Venezuela

Años	Toneladas
2008	7
2009	1
2010	0
2011	0
2012	0

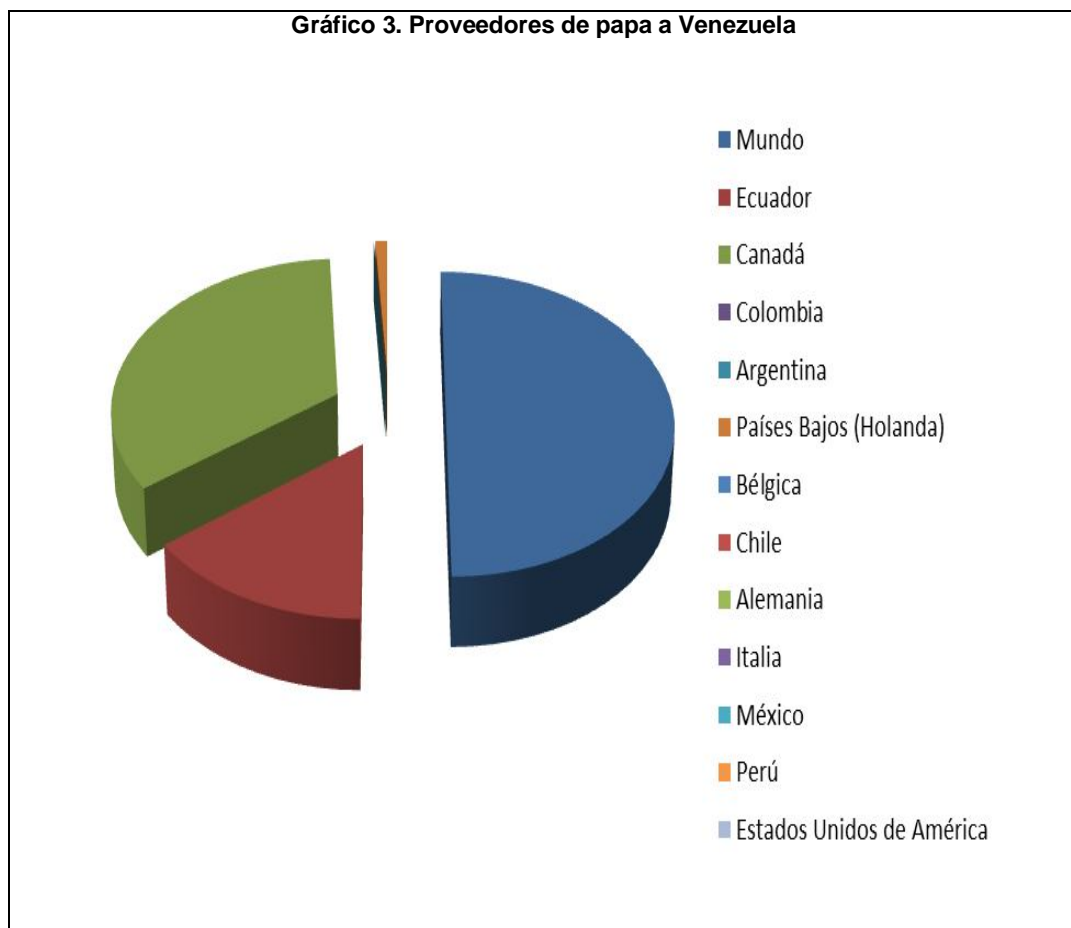
Fuente: FAOSTAT

Elaborado por: Karla Portilla

Al observar la producción e importaciones de papa y compararlos con los mínimos datos sobre las exportaciones de este producto, se denotan el alto consumo del tubérculo en este país.

3.7.2.6. Análisis de la competencia

La competencia para el producto ecuatoriano se da de forma directa de los países de Canadá y Colombia, debido a que son estos países quienes exportan directamente el producto a Venezuela. Sin embargo a continuación se presenta un cuadro con aquellos países proveedores de papa a Venezuela.



Fuente: ALADI

Elaborado por: Karla Portilla

3.7.2.7. Precio referencial de la papa en Venezuela

En cuanto al precio del producto es importante tomar en cuenta algunos precios en referencia como se presenta en el siguiente cuadro, estos son considerados en valor CIF.

Tabla 2119. Precio referencial de la papa en Venezuela

DESCRIPCION DEL DESPACHO	CIF U\$\$	UNID	TIPO U	PUP	EMB.	Q BUL	PAIS DESTINO
Papa uso industrial	80.000,00	100000	kl	0,8	SACO	2000	VE
Papa uso industrial	246.400,00	400000	kl	0,62	SACO	8000	VE
Papa uso industrial	315.550,00	500000	kl	0,63	SACO	10000	VE
Papa uso industrial	292.300,00	300000	kl	0,97	SACO	6000	VE
Papa uso industrial	346.400,00	400000	kl	0,87	SACO	8000	VE
Papa uso industrial	346.400,00	400000	kl	0,87	SACO	8000	VE

Fuente: COBUS GROUP

Elaborado por: Karla Portilla

3.7.2.8. Incoterms

Se conoce como Incoterms al “estándar internacional de términos comerciales, desarrollado, mantenido y promovido por la Comisión de Derecho y Práctica Mercantil de la Cámara de Comercio Internacional” (Eumed.net. Enciclopedia Virtual, n.d). Los cuales son una serie de reglas que definen el inicio y el fin de las responsabilidades del exportador e importador. Actualmente están en vigor los Incoterms 2010 (Desde el 1 de enero de 2011). (Rino)

Los Incoterms se agrupan en cuatro categorías: E, F, C, D.

Tabla 202. Incoterms

E =	EXW
-----	-----

F =	FCA, FAS y FOB
C =	CFR, CIF, CPT y CIP
D =	DAP, DAT y DDP

Fuente: Rino

Elaborado por: Karla Portilla

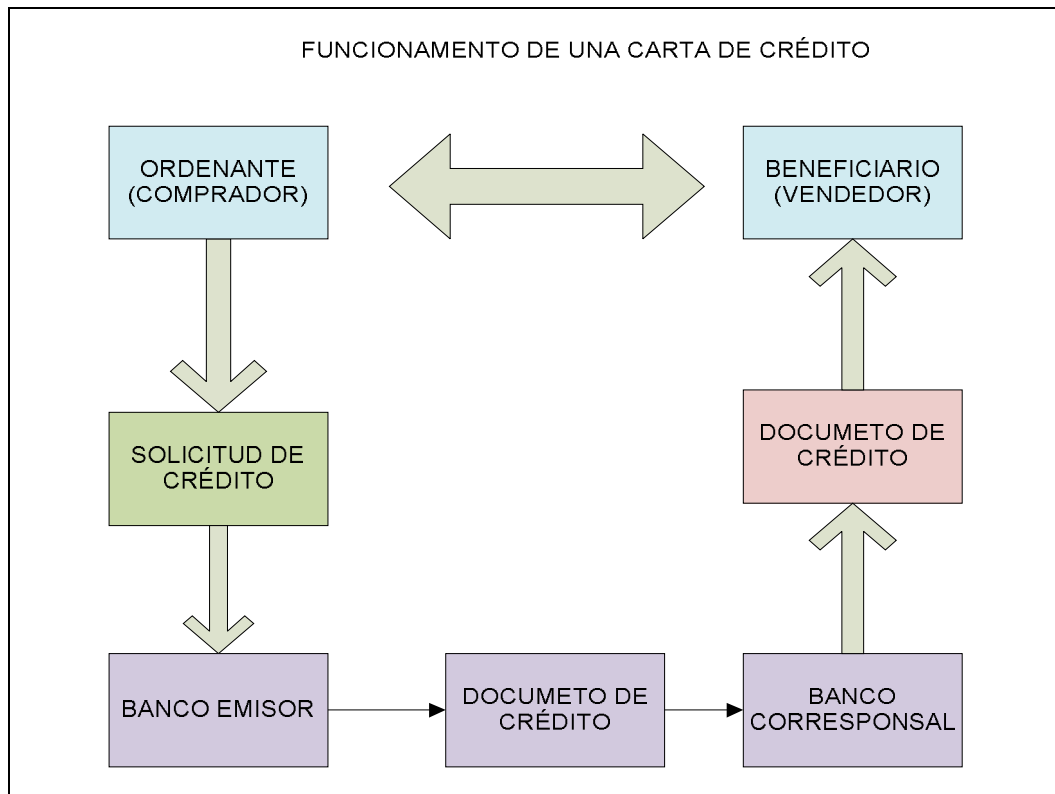
3.7.2.9. Forma de pago

Existen varias formas de pago para las operaciones del comercio internacional formas por ejemplo

- Efectivo
- Cheque
- Orden bancaria internacional de pago
- Transferencia bancaria de fondos
- Giros bancarios
- Cobranza persona

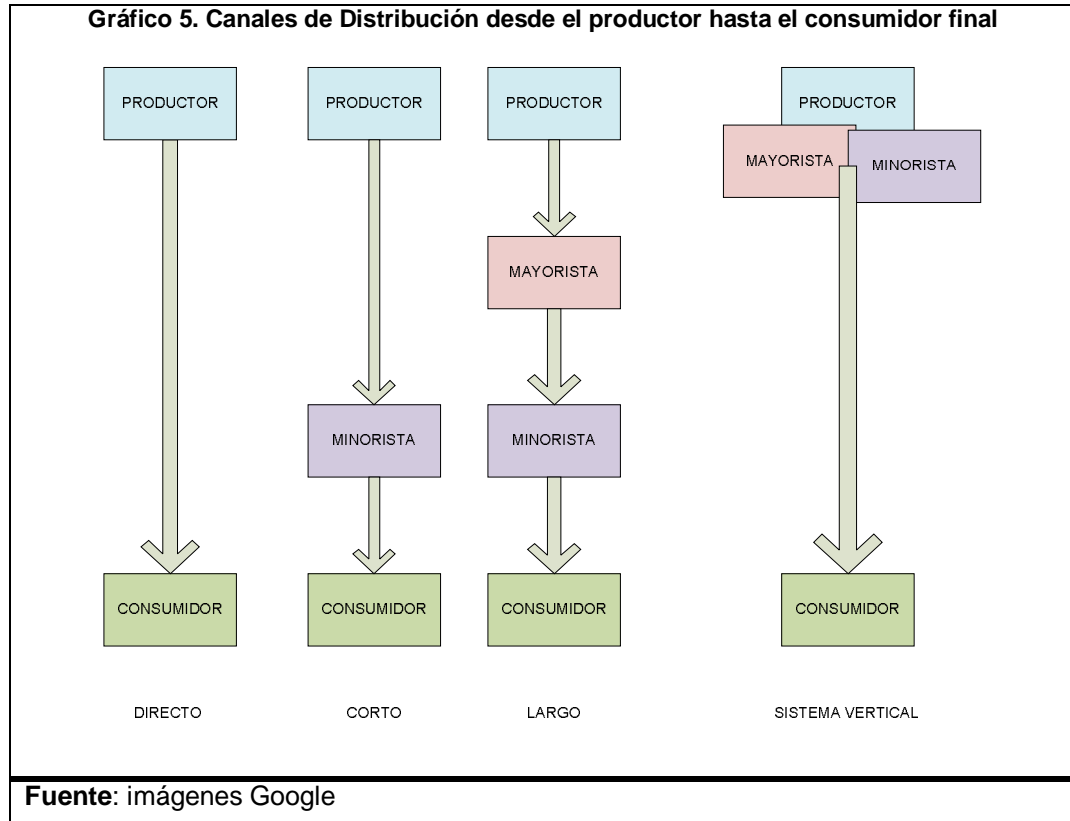
La más utilizada por cuanto se convierte en un documento de seguridad para exportadores es la carta de crédito ya que se delega las responsabilidades y garantías de la comercialización a las instituciones bancarias tanto del exportador como del importador. (Lerma, Márquez, 2010, pag 590)

Gráfico 4. Funcionamiento de una carta de crédito



Fuente: Imágenes Google

3.7.2.10. Canales de distribución



Se entiende por canal de distribución a la ruta por la cual circula el flujo de productos desde su creación de origen hasta llegar a su consumo o uso en el destino final. Los canales pueden ser largos o cortos dependiendo del número de intermediarios que intervengan (Cantos, 2005, p83), para el caso de esta investigación se utiliza el siguiente canal de distribución.

3.7.3. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO ECUADOR

3.7.3.1. Factores socioeconómicos

Tabla 21. Factores Socioeconómicos del Ecuador

INDICADORES ECUADOR

Capital:	Quito
Moneda:	Dólar de los Estados Unidos (USD)
Idioma Oficial:	Castellano
Población:	14.666.055 Estadísticas año 2011
Índice de Crecimiento población:	1,419% (2011 estimado)
Producto Interno Bruto (PIB):	\$125.8 miles de millones (2011 est.)
Crecimiento del PIB	6,5% (2011 est.)
Índice inflacionario	4,16%
Riesgo país	677 puntos (2013)

Fuente: BCE / INDEXMUNDI / INEC

Elaborado por: Karla Portilla

Ecuador es un país en vías de desarrollo que se encuentra en América del Sur. Su economía se encuentra en un resurgimiento importante en los últimos años, gracias a los cambios políticos realizados. La economía ecuatoriana a pesar de que se encuentre basada en la extracción de petróleo, el gobierno nacional ha buscado impulsar otros sectores productivos, Sin embargo, el sector agropecuario continúa siendo el menos participativo. (Vásquez, Saltos, 2012, p. 177)

La moneda que se maneja es el Dólar Norteamericano. Al hablar de población, según los datos recientes del INEC muestran la existencia de 14.666.055 habitantes, distribuidos en las regiones costo, sierra y oriente.

Los datos del Banco Central del Ecuador muestran considerables incrementos del PIB en los últimos años generando estabilidad en la región, registrándose un incremento del 4,5 % con tendencia a la alza (ALADI, 2011) en el último año. Sin embargo, la problemática del país todavía no está solucionada. El Riesgo País se presenta en una cifra de 677 puntos, según el (Indicador de Bonos de

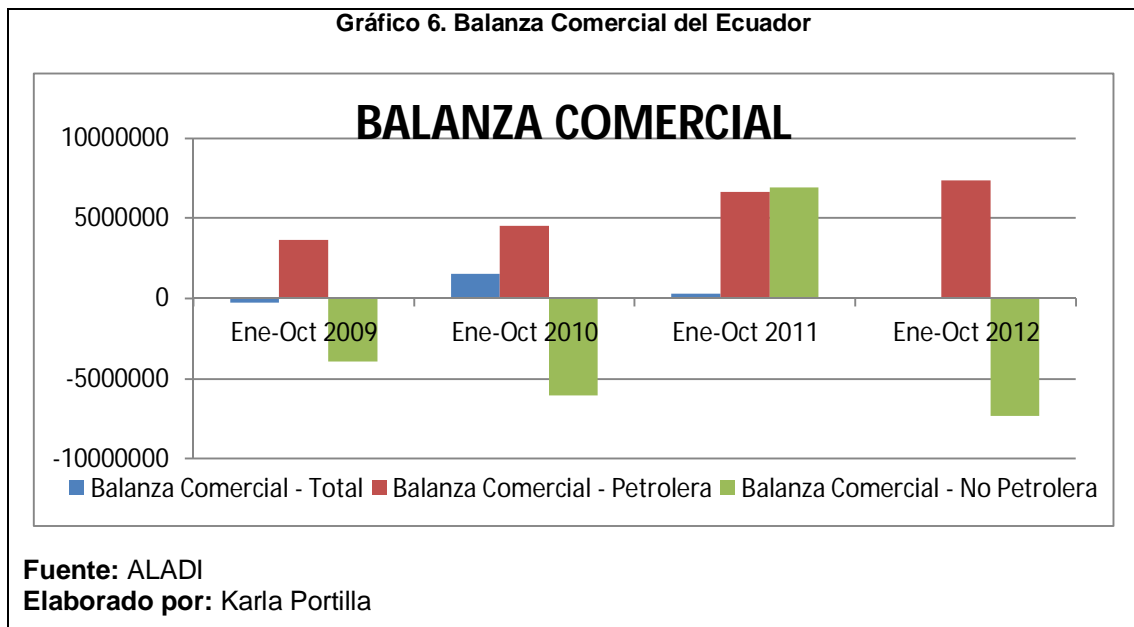
Mercados Emergentes [EMBI], 2013). Además, la inflación se encuentra en 4,16% (Banco Central, 2012), y aunque se provee un descenso a 3,5% para finales de este año, todavía es otro de los factores de riesgo que Ecuador tiene.

3.7.3.2. Factores políticos

3.7.3.2.1. Política Económica

La política comercial de Ecuador tiene la finalidad de transformar la matriz productiva del Estado, a través de la sustitución estratégica de las importaciones y del impulso de las exportaciones dando apertura a las operaciones de comercio exterior, así lo afirma el artículo 4 del (COPCI, 2010) Por otro lado es importante mencionar que el gobierno nacional encamina una mejor introducción en la economía a nivel mundial. (FEDEXPORT, 2013, p. 14)

3.7.3.2.2. Balanza Comercial



Como se puede observar en el gráfico, la Balanza Comercial hasta el año 2012 tuvo un ligero superávit, debido al incremento de las exportaciones de petróleo, no así la Balanza Comercial No Petrolera que muestra un decrecimiento en relación al año 2011, por lo que es importante considerar el incremento de las exportaciones para la obtención de una balanza más equitativa.

3.7.3.3. Factores legales

Tabla 24. Posición Arancelaria de Ecuador

Posición Arancelaria: 070190	
Barreras Arancelarias	No registra
Barreras No Arancelarias	Licencia Previa concedida por AGROCALIDAD

Fuente: ECUAPASS

Elaborado por: Karla Portilla

En Ecuador no se registra ninguna barrera arancelaria para la exportación de productos debido a que sus políticas se enfocan en impulsar los diferentes sectores dedicados a esta actividad, sin embargo si presenta barreras no arancelarias referentes a licencias previas de pendiendo del producto, para el caso de la investigación es necesario el certificado fitosanitario el mismo que tiene un tiempo de duración de 8 días y un valor de 80 dólares, obtenido a través de AGROCALIDAD, y cuyos requisitos son:

- RUC, Copia de Cédula, Constitución de la empresa y nombramiento del representante legal (persona jurídica), Croquis de ubicación del establecimiento (exportador – productor).
- Solicitud a la Dirección Ejecutiva de AGROCALIDAD.

- Inspección sanitaria del centro de producción o del establecimiento de procesamiento de productos pecuarios, por un técnico de AGROCALIDAD.
- Comprobante personalizado de pago original por inspección sanitaria, de acuerdo a lo establecido en el tarifario vigente de AGROCALIDAD.
- Si cumple requisitos sanitarios se emite el registro de exportador del producto pecuario.
- Al momento de que la mercancía llega al punto de salida, se emite el certificado de exportación.

3.7.3.4. BALANZA COMERCIAL ECUADOR – VENEZUELA

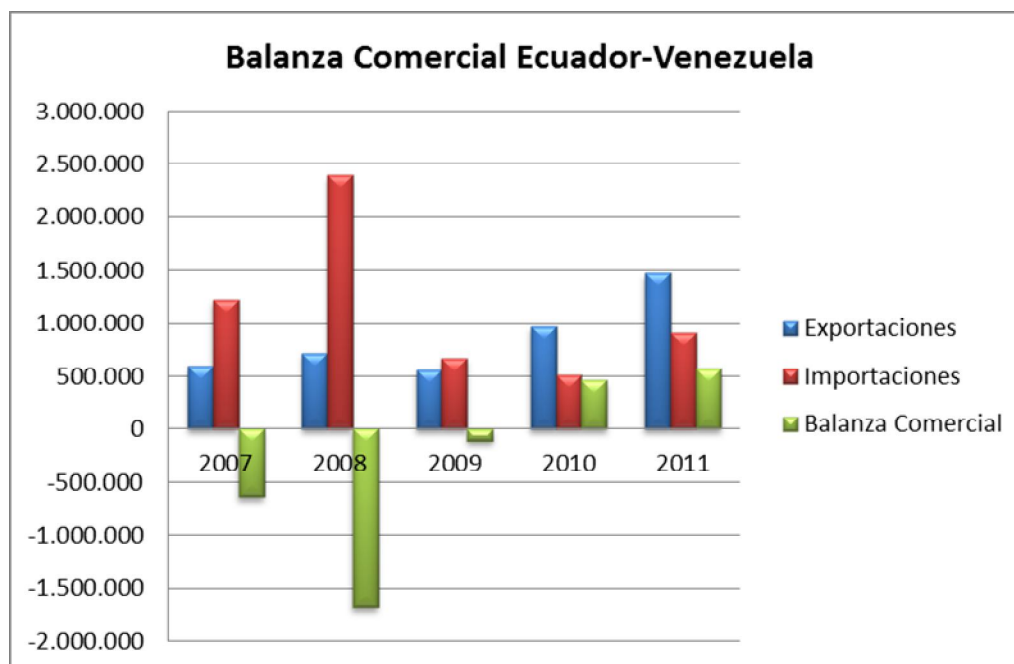
Tabla 25. Balanza Comercial Ecuador –Venezuela

Años	2007	2008	2009	2010	2011
Exportaciones	591.573	719.551	563.933	973.960	1.473.870
Importaciones	1.229.845	2.394.846	674.717	510.881	904.817
Balanza Comercial	-638.272	-1.675.295	-110.784	463.079	569.053

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Karla Portilla

Gráfico 7. Balanza Comercial del Ecuador



Elaborado por: Karla Portilla

Como se muestra en el gráfico anterior desde el año 2007 al año 2009 se da un déficit en la balanza, sin embargo este empieza a ser menor en el año 2009 y empieza a obtener un superávit para los años 2010 y 2012, esto se debe a las nuevas políticas adoptadas por el sistema de Rafael Correa a partir del 2006 pero que empiezan a reflejarse desde el 2009 en adelante.

3.7.4. ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO

Como se menciona en el Capítulo I de esta investigación, el Carchi es una de las provincias con altos índices de economías basadas en la agricultura debido a sus tierras fértiles, por lo se ha posicionado entre las provincias con mayor producción de papa en el Ecuador. (MAGAP, 2010)

3.7.4.1. Situación actual del sector ofertante.

El Sector ofertante se compone de varias asociaciones productoras de papa, sin embargo dicho sector no se encuentra debidamente organizado por lo que es necesaria la constitución de una sola asociación que englobe al resto, proporcionando y asegurando rentabilidades en conjunto.

3.7.4.2. Tamaño de la población ofertante

En la siguiente matriz se puede observar los datos de aquellas asociaciones tomadas en cuenta por su actividad para formar parte de la investigación.

Tabla 26. Asociaciones de papa de la Provincia del Carchi

No.	NOMBRE	REPRESENTANTE	LUGAR	ACTIVIDAD
1	ASOCIACIÓN EL PORVENIR	Benavides Reina Luis Arturo	EL PORVENIR	Multiplicación y Producción de semilla.
2	ASOCIACIÓN 6 DE DICIEMBRE	Chulde Mayanger Manuel Mecías	JULIO ANDRADE	Multiplicación y Producción de semilla.
3	ASOCIACIÓN 11 DE ABRIL	Fuertes Montenegro Hugo Luzgardo	CASA FRÍA	Multiplicación y Producción de semilla.
4	ASOCIACIÓN NUEVOS HORIZONTES	Guerra Armas Luis Alfredo	PIOTER	Multiplicación y Producción de semilla.
5	ASOCIACIÓN SOLFERINO	Mafla Rosero Horacio Mecías	SOLFERINO	Multiplicación y Producción de semilla.
6	ASOCIACIÓN INCAPROMSA	Acosta Alfonso	SANTA MARTHA DE CUBA	Multiplicación y Producción de semilla.
7	ASOCIACIÓN GUANANGUICHO ALTO	Malquin García Juan José	GUANANGUICHO ALTO	Multiplicación y Producción de semilla.
8	ASOCIACIÓN UNIÓN Y TRABAJO	Paguay García Julio Cesar	EL MORAL	Multiplicación y Producción de semilla.
9	ASOCIACIÓN LA PURIFICACIÓN	Pisan Benavides Rafael	LA PURIFICACIÓN	Multiplicación y Producción de semilla.

10	ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS AGRICULTORES Y GANADEROS "SAN PEDRO"	Napo Guillermo Ortega Quezpaz	PIARTAL	Papa, ganadería.
11	TRABAJANDO POR UN FUTURO MEJOR	Ponce Rosero Luz Emérita	LA DELICIA	Papa, ganadería.
12	ASOCIACIÓN "1 DE SEPTIEMBRE "	Tite Fausto Enrique	JESÚS DEL GRAN PODER	Papa, ganadería.
13	UNIÓN Y PROGRESO II	Román Tedes Alba Elisa	CHITAN DE QUELES	Papa, ganadería.
14	SAN CRISTÓBAL BAJO	Cruz Moran Juan Francisco	MONTUFAR	Papa, ganadería.
15	AGROECOLOGICA EL EJIDO	Patiño Jaime	EL EJIDO	Papa, ganadería.
16	ASOCIACIÓN EL TAMBO	Villota Rodríguez Norma Lucia	PIARTAL	Papa, ganadería.

Fuente: MAGAP

Elaborado: Karla Portilla


Como se observa, la oferta se conforma por 16 asociaciones que se dedican a la producción y comercialización de la papa en la Provincia del Carchi, las mismas que se encuentran en los diferentes cantones del sector. Algunas de estas asociaciones no solamente se dedican a la agricultura, sino también a la ganadería como un servicio complementario para los consumidores.

3.7.4.3. El producto

La variedad de papa que ofrece el mercado de la provincia del Carchi se conoce como capiro R-12, que por sus características de resistencia se define como apta para la industrialización de la misma.

Tabla 27. El producto

Diacol Capiro			
Registro: PAP-68-02		Entidad Obtentora: I.C.A	
Investigadores obtentores: - Nelson Estrada Ramos		Año de liberación: 1968	
Características morfológicas			
Color predominante de la piel:	Rojo	Forma del tubérculo:	Redondo ligeramente aplanado

Color secundario de piel del Tubérculo:	Morado	Variante de forma:	Ausente
Distribución del color secundario del Tubérculo:	Manchas salpicadas	Profundidad de los ojos del tubérculo:	Superficial
Color predominante de pulpa del tubérculo:	Crema		
Resistencia a factores bióticos			
Tizón tardío:	Altamente susceptible		
El virus X de la papa (PVX):	No conocido		
El virus Y de la papa (PVY):	No conocido		
El virus del enrollamiento de la hoja de papa (PLRV):	No conocido		
Roña	Susceptible en raíz y tubérculo		
Características agronómicas			
Rendimiento de Tubérculos (Kg/planta):	Alto $X > 1.00$		
Adaptabilidad:	1800 a 3200 msnm		
Características después de la cosecha		Información complementaria: Esta variedad se conoce en el mercado con el nombre alterno de "R-12". Presenta porte de planta medio, follaje verde oscuro, floración media. De buena aceptación para consumo en fresco, textura compacta al cocinar, adecuada para sopas y cocida o salada. Es la principal variedad para procesamiento tanto en hojuela como en bastón. Es de adaptación amplia, su potencial de rendimiento en condiciones óptimas de cultivo es superior a las 40 t/ha y tiene periodo de reposo de 3 meses (15°C y 75% H.R.).	
Materia seca (%):	Medio $20.21 < X < 23$		
Color de hojuelas:	Claro		

Fuente: ICA

Elaborado por: Karla Portilla

3.7.4.4. Oferta del sector productor

En el Ecuador, el consumo de la papa es vital en la alimentación de la población, principalmente en la sierra del país donde debido al clima es la que en mayor cantidad se consume este tubérculo. Como se observa en la tabla 25. la producción de papa tiene directa relación con la superficie sembrada. Según el III Censo Nacional Agropecuario 2000 INEC – MAGAP el cultivo tradicional más importante de la provincia del Carchi es la papa, ocupando una

superficie de 5080 hectáreas con una producción de 59908 toneladas métricas. La más reciente investigación realizada por la SENPLADES en conjunto con el MAGAP a través del proyecto “Plan de Mejora Competitiva – Subsector papa” muestra que la producción del tubérculo sigue en aumento dando a conocer que en la actualidad se cultiva 5000 hectáreas de este producto con un rendimiento de 16 toneladas métricas por hectárea obteniendo una producción total 80000 toneladas métricas al año. Por otro lado y bajo este mismo proyecto se obtuvo datos importantes como lo son los porcentajes de participación por hectárea de la variedad capiro y las asociaciones tomadas en cuenta para la realización de la investigación respectivamente.

Tabla 28. Superficie Sembrada y Producción con base al rendimiento

AÑO	HA	ASOCIACIÓN		V. CAPIRO		RENDIMIENTO X HA	TN METRICAS	SACOS
		%	HA	%	HA			
2009	3000	60%	1800	40%	720	12	8640	172800
2010	3000	60%	1800	40%	720	15	10800	216000
2011	5000	60%	3000	40%	1200	15	18000	360000
2012	5000	60%	3000	40%	1200	16	19200	384000

Fuente: INEC/MAGAP/SENPLADES

Elaborado por: Karla Portilla

3.7.4.5. Costo de producción del producto

Los costos establecidos para la producción de una hectárea de papa es de 4496.25, dentro de los cuales se toman en cuenta factores tales como el costo de la mano de obra, costo de los insumos, costo preparación del suelo, costo por transporte y algunos costos varios.

Tabla 29. Costos de Producción de una hectárea de papa

ITEM	CONCEPTO	SUBTOTAL	TOTAL
Costos de Producción			3597.00
1	Costo de Mano de obra	1262	
2	Costo por insumos agrícolas	1708	
3	Costo por preparación del Suelo	112	

4 Costo por transporte	435
5 Costo por Varios	80
Costo de Asistencia Técnica	899.25
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN TOTAL/HA	4496.25

Fuente: MAGAP

Elaborado por: Karla Portilla

3.7.4.6. Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas

“Este análisis permite una rápida apreciación de la situación del ambiente interno y externo de una organización (BOLAND, CARRO, & GISMANO, 2007, pág. 57).). Es importante considerar que la ejecución de este análisis se lo realiza puesto que se pretende la creación una empresa conformada por los miembros de las 16 asociaciones anteriormente mencionadas, para ello la metodología usada fue un focus grupal con la participación de los representantes de varias asociaciones miembros y técnicos operativos del MAGAP

Fortalezas

- ✓ Experiencia en el campo agrícola
- ✓ Tierra y medios de producción adecuados para el cultivo de papa
- ✓ Producto consumido por personas de todos los estratos económicos

Debilidades

- ✓ No exista el producto sufriente para satisfacer las necesidades del consumidor
- ✓ Existencia de plagas y enfermedades que afecten el cultivo
- ✓ Falta de capacidad de almacenamiento
- ✓ Falta de estrategias de comercialización

Oportunidades

- ✓ Condiciones climáticas adecuadas para producir a lo largo del año

- ✓ Existencia de una demanda creciente del producto
- ✓ Satisfacer las necesidades de los clientes a través de productos de calidad.

Amenazas

- ✓ Existencia de heladas por cambios climáticos
- ✓ Competidores cercanos los cuales se encuentra fortalecidos en el mercado

Matriz FODA

Tabla 30. Matriz FODA

		FORTALEZAS		DEBILIDADES	
INTERIOR	1	Experiencia en el campo agrícola		1	No exista el producto sufriente para satisfacer las necesidades del consumidor.
	2	Tierra y medios de producción adecuados para el cultivo de papa		2	Existencia de plagas y enfermedades que afecten el cultivo
	3	Producto consumido por personas de todos los estratos económicos		3	Falta de capacidad de almacenamiento
				4	Falta de estrategias de comercialización
		OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
EXTERIOR	1	Condiciones climáticas adecuadas para producir a lo largo del año		1	Existencia de heladas por cambios climáticos
	2	Existencia de una demanda creciente del		2	Competidores cercanos los cuales se

		producto		encuentra fortalecidos en el mercado
	3	Satisfacer las necesidades de los clientes a través de productos de calidad.		

Elaborado por: Karla Portilla

3.7.4.7. Matriz de Impacto Externo

Esta matriz se utiliza para analizar el ambiente externo de la empresa donde se detalla información de las oportunidades y amenazas; de acuerdo al beneficio (oportunidad), peligro (amenaza) que pueden influir en la actividad de la organización.

La calificación será:

Alta = 5	Media = 3	Bajo = 1
----------	-----------	----------

Tabla 31. Matriz de Impacto Externo

°	FACTORES	VALORES		
		PROMEDIO	3.67	2
		SUMA	11	4
1	Condiciones climáticas adecuadas para producir a lo largo del año		3	
2	Existencia de una demanda creciente del producto		3	
3	Satisfacer las necesidades de los clientes a través de productos de calidad.		5	
	Existencia de heladas por cambios climáticos			3

4				
5	Competidores cercanos los cuales se encuentra fortalecidos en el mercado			1

Elaborado por: Karla Portilla

Análisis

La empresa cuenta con más factores los cuales representan un benéfico, los cuales al ser aprovechados adecuadamente permitirán un crecimiento y expansión en el mercado.

Al considerarse que la existencia de una demanda creciente del producto tiene un impacto alto, la empresa debe aprovechar esta oportunidad ya que le permitirá proporcionarse en el mercado con productos de calidad.

Las amenazas que representan un alto impacto son la existencia de heladas por cambios climáticos los cuales pueden afectar al producto y los competidores cercanos los cuales se encuentran fortalecidos en el mercado, por lo tanto se deberá tomar muy en cuenta estas amenazas y tratar de reducir su impacto.

3.7.4.8. Matriz de Impacto Interno

Esta matriz se utiliza para analizar el ambiente interno de la empresa aquí se detallan las fortalezas y debilidades; de acuerdo al beneficio (Fortaleza), peligro (debilidad) que influyen directamente en la actividad de la organización.

Al igual que en la matriz de impacto externo a cada una de los factores se le da una calificación de acuerdo al impacto que este tienen de la siguiente manera:

Alta = 5	Media = 3	Bajo = 1
----------	-----------	----------

Tabla 32. Matriz de Impacto Interno

°	FACTORES	VALORES		
		PROMEDIO	3.67	2
		SUMA	11	8
1	Experiencia en el campo agrícola		3	
2	Tierra y medios de producción adecuados para el cultivo de papa		3	
3	Producto consumido por personas de todos los estratos económicos		5	
4	No exista el producto suficiente para satisfacer las necesidades del consumidor			3
5	Existencia de plagas y enfermedades que afecten el cultivo			3
6	Falta de capacidad de almacenamiento			1
7	Falta de estrategias de comercialización			1

Elaborado por: Karla Portilla

Análisis

Con los datos obtenidos en la matriz de impacto interna se puede observar que existen debilidades que se deben tomar en cuenta para que la empresa se desarrolle dentro del mercado.

El contar la experiencia en el sector agrícola y el contar con la tierra y los medios de producción adecuados para el cultivo de papa son fortalezas que tienen un impacto alto a través de las cuales se puede ofrecer un producto de buena calidad.

La debilidad que representa un impacto alto es la existencia de plagas y enfermedades que afectan el cultivo ya que esto afectara al producto y se podría perder gran parte de la cosecha.

Las debilidades que representan un impacto medio son la no existencia de producto para satisfacer las necesidades del consumidor, la falta de capacidad de almacenamiento y la falta de estrategias de comercialización, las cuales deben ser tomadas en cuenta por la empresa ya al prevenir estas debilidades la empresa podrá comercializar de una mejor manera el producto.

3.8. PROYECCIONES DEL ESTUDIO

Tabla 33. Oferta efectiva

AÑOS	X	M	PRODUCCIÓN	CNA	POBLACION	CONSUMO PER CAPITA		DEFICIT			COBERTURA		DEMANDA EFECTIVA
	(-)	(+)	(+)	(=)	NACIONAL	REAL	REC.	PC	TOTAL	TOTAL	(TN)	%	
	TM	TM	TM	TM	MILLONES	(KG)	(KG)	(KG)	(KG)	(TN)			
2009	0,00	28.143,00	420.000,00	448.143,00	27.223.230,00	16,46	21,53	5,07					
2010	0,00	16.027,00	431.100,00	447.127,00	26.814.840,00	16,67	21,53	4,86					
2011	0,00	31.018,00	411.760,30	442.778,30	27.227.930,00	16,26	21,53	5,27					
2012	0,00	35.303,90	403.485,80	438.789,70	28.048.344,64	15,64	21,53	5,89					
2013	0,00	39.957,60	395.211,30	435.168,90	28.467.106,43	15,29	21,53	6,24	177.727.901,41	177.727,90	13.107,20	0,50	966,65
2014	0,00	44.611,30	386.936,80	431.548,10	28.892.120,33	14,94	21,53	6,59	190.499.250,65	190.499,25	16.777,22	0,80	1.477,58
2015	0,00	49.265,00	378.662,30	427.927,30	29.323.479,68	14,59	21,53	6,94	203.407.217,60	203.407,22	21.474,84	1,10	2.267,25
2016	0,00	53.918,70	370.387,80	424.306,50	29.761.279,24	14,26	21,53	7,27	216.453.841,94	216.453,84	27.487,79	1,60	3.490,77
2017	0,00	58.572,40	362.113,30	420.685,70	30.205.615,13	13,93	21,53	7,60	229.641.193,85	229.641,19	35.184,37	2,30	5.390,85
2018	0,00	63.226,10	353.838,80	417.064,90	30.656.584,97	13,60	21,53	7,93	242.971.374,37	242.971,37	45.036,00	3,40	8.347,82

Elaborado por: Karla Portilla

La información que refleja la tabla es el cálculo del consumo aparente y la demanda insatisfecha. El Consumo aparente representa la cantidad demandada de un producto de consumo frecuente que un país requiere en promedio al año. La fórmula $Ca=Pn+M-X$ del cálculo del consumo aparente, se basa en 3 factores: la producción (Pn), importaciones (M) y exportaciones (X) de Venezuela, es importante resaltar que para este caso las exportaciones no son tomadas en cuenta debido a que no presentan cifras considerables en los últimos años. Por otro lado se entiende por demanda insatisfecha a la cantidad del producto que no ha sido cubierta por la oferta en el mercado y esta se calcula mediante la diferencia entre el consumo aparente y el recomendado. Para establecer el consumo recomendado se ha considerado la información proporcionada por la Food and Agriculture Organization, que afirma que cada persona debe consumir en promedio 21.53 Kg. debido a los componentes nutricionales. Se considera como base el año 2013, Para la proyección de la producción se utilizará el método de la progresión lineal o de los mínimos cuadrados, considerando los datos históricos expuestos para realizar la proyección hasta el año 2018.

Es importante tomar en cuenta que para los cálculos sobre la demanda se hace uso de la población total de Venezuela, pese a que el proyecto se orienta a las industrias procesadoras de papa en el Estado de Aragua, el producto terminado será consumido a nivel de toda la población.

3.8.1. Proyección y cálculo de la oferta efectiva.

“La oferta se refiere a las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado. Complementando ésta definición, ambos autores indican que la ley de la oferta "son las cantidades de una mercancía que los productores están dispuestos a poner en el mercado, las cuales, tienden a variar en relación directa con el movimiento del precio, esto es, si el precio baja, la oferta baja, y ésta aumenta si el precio aumenta" (Fischer & Espejo, pág. 243)

El proyecto pretende cubrir para el primer año el 0.5% de la demanda insatisfecha, dando como oferta 966 toneladas aproximadamente a cubrir en 2013, sin embargo se considera el 10% de desperdicio debido a que se realiza un proceso de selección del producto dando como resultado una oferta efectiva de 918 toneladas aproximadamente las mismas que irán incrementando su rango a medida conforme el producto se vaya posicionando en el mercado. Para los cálculos de proyección se consideró el índice de crecimiento de producción (0.28%) obtenido de los estudios de los técnicos operadores del MAGAP a través de los datos históricos, además se considera solo un porcentaje destinado a la exportación puesto que la provincia del Carchi se considera como una abastecedor de este producto para sí misma y de varias otras zonas del país así lo afirma el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias.

Tabla 34. Oferta efectiva

AÑOS	OFERTA REAL PROYECTADA TN	PORCENTAJE	DESPERDICIO	OFERTA EFECTIVA TN
2013	13.107,20	0,5	10%	918,31
2014	16.777,22	0,7	10%	1.403,70
2015	21.474,84	1,1	10%	2.153,89
2016	27.487,79	1,5	10%	3.316,23
2017	35.184,37	2,2	10%	5.121,31
2018	45.036,00	3,3	10%	7.930,42

Fuente: MAGAP

Elaborado por: Karla Portilla

3.6.5.1. Idea a defender

La idea a defender del presente proyecto es: La demanda de la papa capiro en el mercado de Venezuela permitirá la comercialización del tubérculo producido en la Provincia del Carchi.

De acuerdo a la investigación realizada se determina que existe una demanda insatisfecha creciente, en el 2013 es de 177.726 toneladas y para el año 2018 es de 242.966 toneladas, de las cuales se cubrirá para el 2013 un porcentaje de 0,5 %, el cual año tras año se irá incrementando.

Las estrategias de comercialización que se presentan en la práctica tendrán un resultado positivo en la ampliación del mercado de la papa en Venezuela, lo que conlleva a generar nuevas fuentes de empleo y de riqueza en el territorio nacional.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

Mediante la investigación realizada para el presente proyecto, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- La papa es un tubérculo con un alto potencial exportable ya que tiene una gran acogida en los mercados internacionales gracias a las características nutricionales razón por la cual los productores encuentran un incentivo para continuar con la producción.
- La papa se integra perfectamente dentro de todo tipo de alimentación y por lo tanto, es adecuada para todos los grupos poblacionales y en diversas situaciones fisiológicas, por lo tanto se considera una oportunidad de negocio el exportar este producto, que dejará beneficios económicos a sus productores.
- Venezuela se considera como un atractivo mercado para exportar la papa, una de las razones es el alto consumo de este producto, lo cual le permitirá a la asociación de productores de papa de Carchi alcanzar mejores beneficios comerciales.
- El estudio de mercado ha demostrado que la papa es un producto muy comercializado en Venezuela, aún más cuando es procesado para obtener algún snack, encontrando al mercado industrial de Venezuela entre los potenciales mercados para la exportación, ya que la producción Nacional no abastece al 100% de este mercado.

4.2 RECOMENDACIONES

- De acuerdo a la información recopilada y desarrollada, se recomienda poner en marcha el proyecto ya que tiene todas las condiciones para ser un proyecto factible y rentable.
- Tomar como mercado meta a Aragua - Venezuela debido al alto consumo del producto ya procesado, presenta para el proyecto un beneficio para mejorar la economía de nuestro país.
- De acuerdo a los beneficios que se obtenga con las actividades de la empresa, se podría crear un centro de capacitación para la asociación de productores de papa de Carchi, con el objetivo de aumentar la producción y la calidad de la papa que es el producto de exportación.
- Manejar un plan de trabajo dentro de la asociación de productores de papa, a través del cual se pueda conocer la producción de cada productor con la finalidad de establecer los volúmenes de producción y prever la oferta exportable.

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 TÍTULO

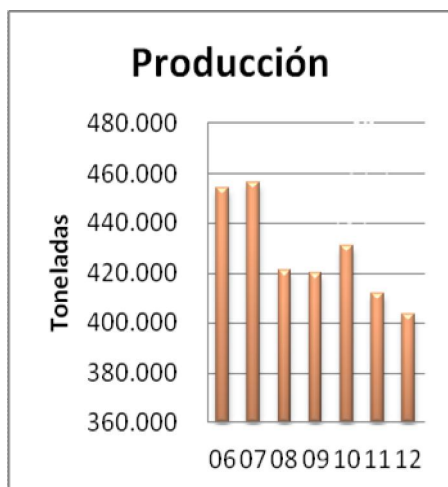
Estudio de factibilidad para la comercialización de papa capiro desde la provincia de Carchi – Ecuador para atender parte de la demanda en Venezuela

5.2 ANTECEDENTES

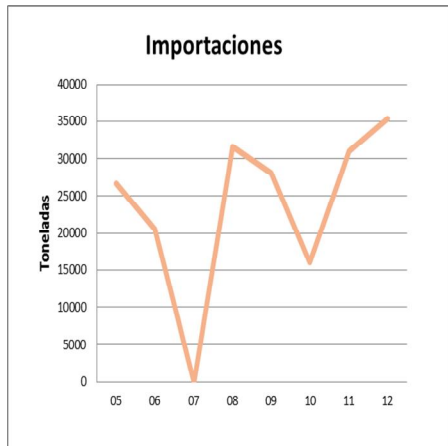
A través del estudio de mercado realizado en la presente investigación se determinó la oferta exportable de papa capiro y la demanda requerida por el mercado objetivo, estableciendo de este modo la comercialización del producto.

Los datos considerados para la demanda del producto son: la producción nacional las importaciones y exportaciones del tubérculo en Venezuela.

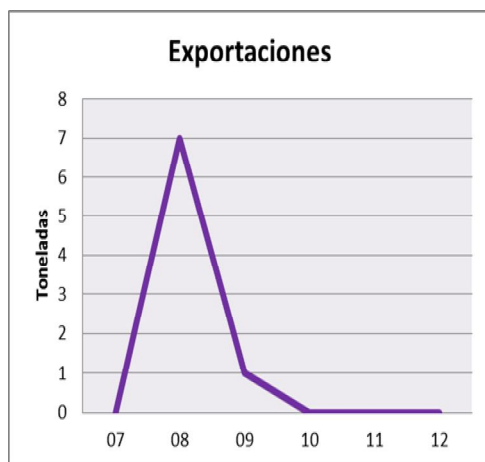
Datos de papa en Venezuela



Pese a que Venezuela se consideró un país agrícola el gráfico denota una caída en la producción de la papa, ubicándose cerca de 400 mil toneladas para el año 2012, tomando en cuenta que en el 2007 se tuvo la mayor producción de este tubérculo con alrededor de 450 mil toneladas, es to se debe a la poca inversión en el área de la agricultura realizada por el gobierno de este país. 2006



En las importaciones de papa en Venezuela, se visualizan con un incremento en los dos últimos años, a consecuencia del mejoramiento de las relaciones entre Ecuador y Venezuela lo cual resulta una ventaja pues se identifica que si se aumentan las importaciones existe un mayor consumo de papa en este país.



Pese a que Venezuela se consideró un país agrícola el grafico denota una caída en la producción del papa, debido a la poca inversión en el área de la agricultura realizada por el gobierno de este país; en cuanto a las importaciones aun cuando estas no se presentan con mayor estabilidad, existe un incremento significativo en los últimos años, a

consecuencia del mejoramiento de las relaciones entre Ecuador y Venezuela; finalmente las exportaciones no conllevan a una gran representación ya que en los últimos años estas se registran en menos de 10 toneladas.

Se toma en cuenta también la existencia del consumo por persona que se estima en 15.29 kilos, mismo que al compararlo con el consumo recomendado de 21.53 kilos se obtiene un déficit en el consumo del producto de 6.24 kilos por persona determinado una demanda insatisfecha para el año 2013 de 177.727 toneladas de las cuales se pretende cubrir parte de la demanda, ofreciendo un producto de excelente calidad.

5.3 JUSTIFICACIÓN

La producción de papa en la provincia del Carchi es una actividad que tiene gran importancia ya que por muchos años ha concedido fuente de riqueza para quienes la cultivan, por lo que brindar la oportunidad de que este mercado se expanda representará un beneficio tanto para la asociación de productores de papa de Carchi como para los receptores del producto en el país extranjero.

La comercialización del este producto será beneficioso para el país ya que el aumento de las exportaciones, a más de generar divisas generan también aumento de la calidad de vida de los productores, mayor inversión social y por ende bienestar social, de tal manera que al exportar la papa de la provincia del Carchi hacia Aragua Venezuela estaría aportando en gran medida al desarrollo del país y a equilibrar parte de nuestra balanza comercial.

A través de este estudio se muestra la factibilidad del proyecto para la asociación de productores de papa de Carchi con la finalidad de exportación al mercado industrial de Aragua-Venezuela que se utilizarán para la exportación de papa al ser puestas marcha generaran la facilidad del ingreso de este producto al mercado venezolano, existiendo más alternativas de exportación para Ecuador y Venezuela, ratificando el deseo de mantener y mejorar las relaciones comerciales.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar el estudio de factibilidad para la comercialización de papa capiro desde la provincia del Carchi – Ecuador para atender parte de la demanda en el mercado de Aragua- Venezuela.

Tabla 35. Determinación de la Micro – localización por puntos

FACTORES	PESO	OPCIÓN A (TULCÁN)		OPCIÓN B (SAN GABRIEL)	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Disponibilidad de Terreno	25%	4	1.00	8	2.00
Infraestructura adecuada	15%	7	1.05	5	0.75
Cercanía a los proveedores	25%	4	1.00	10	2.50
Medio de transporte	15%	5	0.75	8	1.20
Vías de transporte	20%	7	1.40	8	1.60
TOTAL	100%		5.20		8.05

Elaborado por: Karla Portilla

En base al cuadro realizado anteriormente la mejor opción de las dos presentadas es San Gabriel, puesto que existe el espacio físico para realizar adecuaciones para el funcionamiento de la planta, además facilita el traslado del producto tomando vías alternas que conecten con el Puerto de Esmeraldas para luego llevar el producto a Aragua - Venezuela por vía marítima.

5.5.2 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

La distribución de la planta es una de las partes medulares del proyecto; ya que en este se realizarán procesos esenciales para la exportación de la papa como es el empaque y etiquetado.

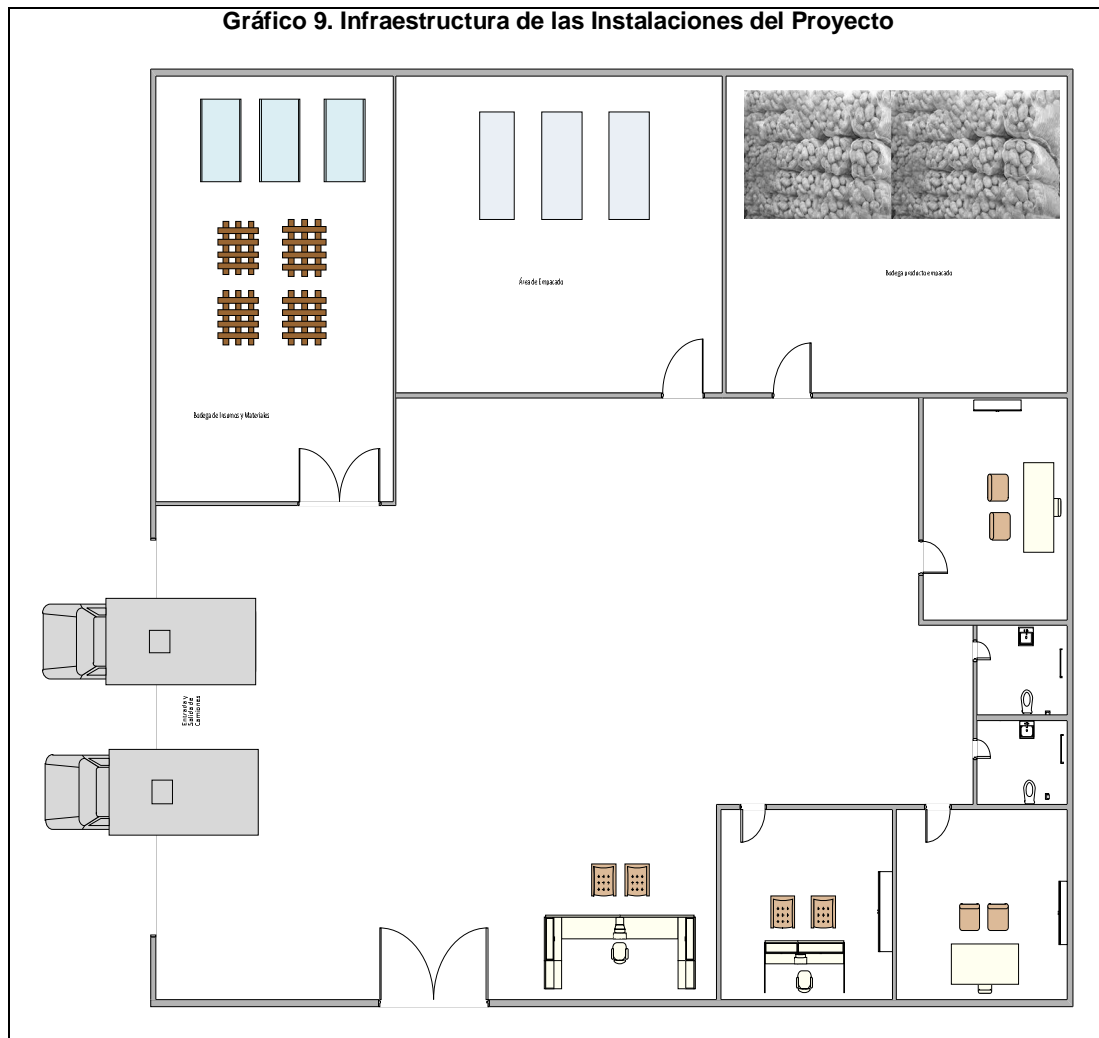
La empresa contara con un departamento administrativo, operativo, comercio exterior, área de empackado, bodega de insumo, bodega de producto empackado, garaje, tendrá una dimensión de 800 m².

Tabla 36. Distribución de la Planta

Áreas	M ²
Oficinas Administrativas	150
Bodega de Insumos y Materiales	200
Área de Empacado	100
Bodega de producto empacado	200
Garaje	90
Vestidores	60
Total	800 m²

Elaborado por: Karla Portilla

Gráfico 9. Infraestructura de las Instalaciones del Proyecto



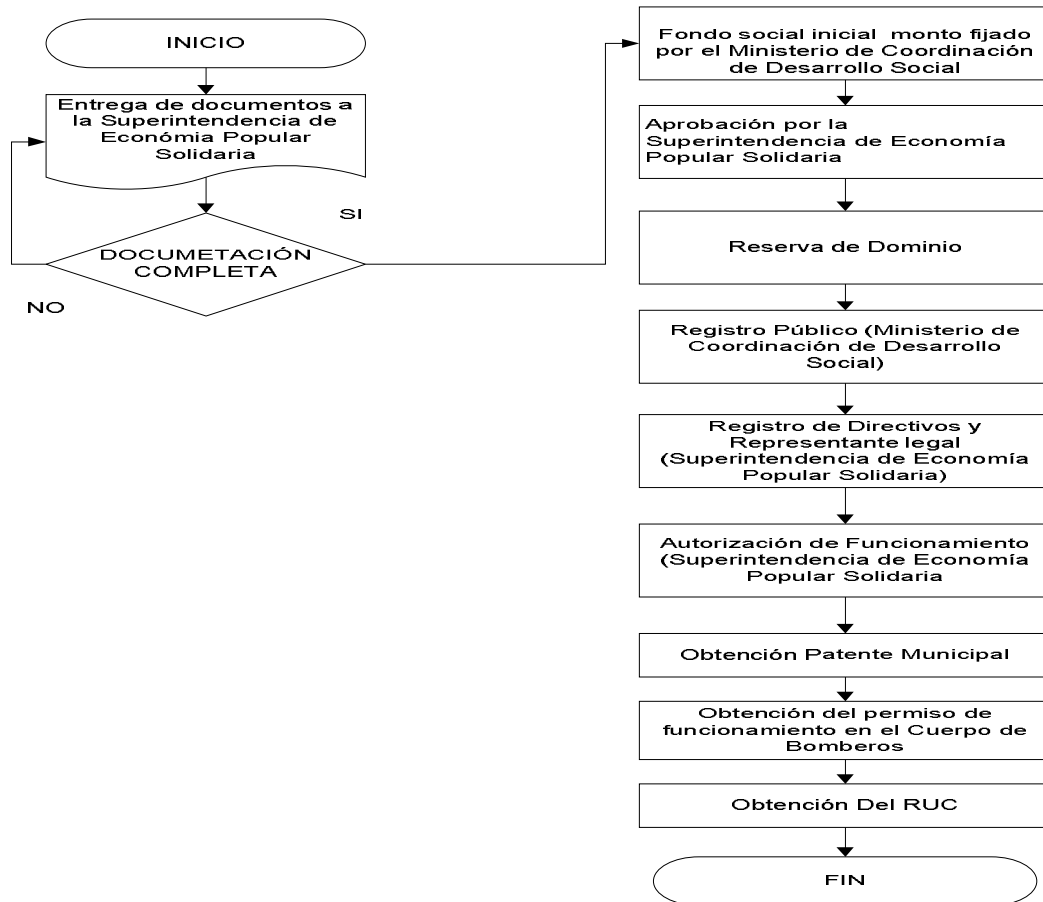
Elaborado por: Karla Portilla

5.5.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

“La ingeniería del proyecto analiza todo el proceso productivo o de ingeniería industrial, paso a paso sin omitir ningún detalle, por cuanto estos representan un todo interactivo, Generalmente se determina los insumos que se van a utilizar, los suministros, los procesos para desarrollar el bien o los servicios del proyecto, la maquinaria e instalaciones necesarias para realizar el proceso, la organización o elemento humano que va a intervenir en dicho proceso, el tratamiento y almacenaje de los productos terminados, las decisiones sobre los desechos productivos, entre otras consideraciones más”. (Lara, 2010, pág. 125)

5.5.4 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Gráfico 10. Constitución de la empresa



Elaborado por: Karla Portilla

5.5.5 MISIÓN

“Se entiende al conjunto de creencias sobre lo que debe ser su actividad, en lo que respecta a quién será su mercado y qué bienes o servicios se ofrecerán, cuáles serán los valores y creencias con relación a los consumidores, proveedores y distribuidores y en qué se diferencia de los competidores.” (Grande, 2007, pág. 104)

Misión de la Asociación

Somos una asociación de apoyo para los productores de Cachi para lograr la exportación de su producto, obteniendo beneficios económicos y sociales que mejoren su competitividad y productividad.

Elaborado por: Karla Portilla

5.5.6 VISIÓN

“La visión es una exposición clara que indica hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de la aparición de nuevas condiciones del mercado”. (Fleitman, 2000, pág. 283)

Visión de la Asociación

Lograr un ambiente seguro y estable en el sector productor – exportador, convirtiendo a los productores de Carchi en líderes del mercado nacional e internacional para la exportación de papa con la más alta calidad.

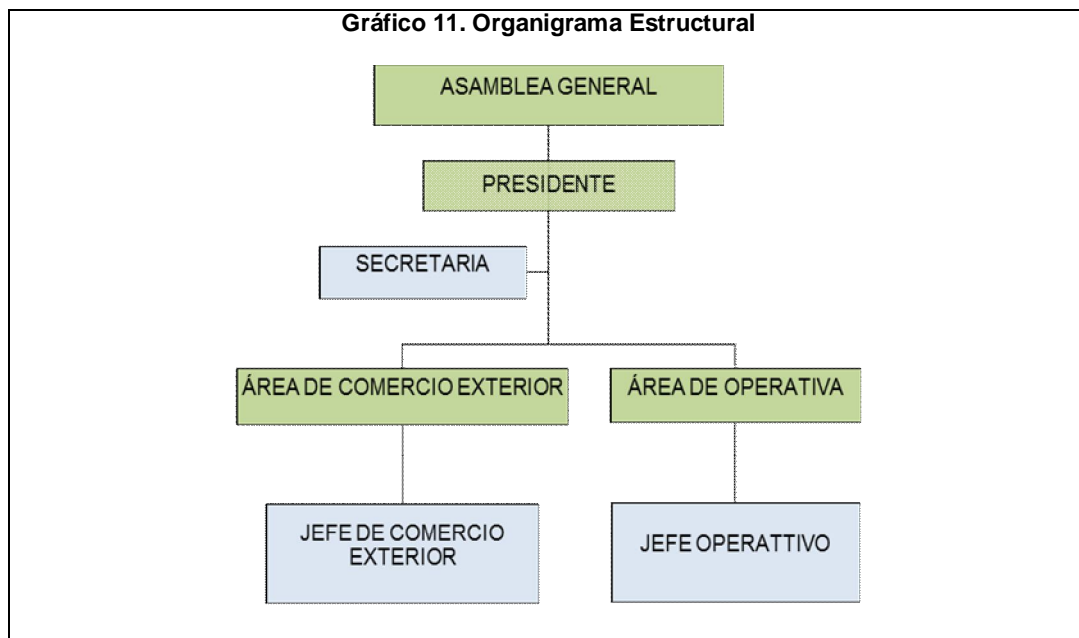
Elaborado por: Karla Portilla

5.5.7 OBJETIVOS

- Ofrecer a los productores de papa los medios necesarios para comercializar en el mercado internacional.
- Brindar seguridad a los productores en la comercialización de papa a Venezuela.
- Velar por el mejoramiento de la productividad y calidad de papa del Carchi.
- Apoyar las negociaciones comerciales internacionales del país a fin de lograr la ampliación de los mercados, buscando evitar la afectación a los productores nacionales en el mercado interno.

5.5.8 DISEÑO ORGANIZACIONAL

La asociación para llevar a cabo el desarrollo de sus actividades deberá contar con el personal necesario, como se establece en el siguiente organigrama:



Elaborado por: Karla Portilla

El presente organigrama no contiene a los operarios puesto que estos serán empleados de acuerdo a cada embarque realizado.

5.5.9 MANUAL DE FUNCIONES

Tabla 37. Funciones y requerimientos del personal de Potato Export

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN	POTATO EXPORTS ASOCIACIÓN	
REQUERIMIENTOS		ASAMBLEA GENERAL
<ul style="list-style-type: none"> • Elige el directorio y comisiones permanentes • Fiscaliza el trabajo del directorio. • Aprueba el estatuto, reglamentos y sus reformas. • Conoce y aprueba el plan operativo, presupuesto, balance general, estado de cuentas, y el informe de actividades que es presentado por el Directorio y comisiones. • Tomar decisiones sobre: nuevos proyectos, inversiones, transformación de la empresa, etc. • Realizar estrategias para el cumplimiento de las metas. 		
PERFIL PROFESIONAL		PRESIDENTE
REQUERIMIENTOS		
CARACTERÍSTICAS	Experiencia de 2 años en cargos similares. Conocimiento de comercio exterior. Habilidad para negociar.	
PROPÓSITOS	Capacidad de liderazgo. Manejo de buenas relaciones interpersonales. Capacidad para tomar decisiones. Responsable	
ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Planifica, dirige, organiza y controla el buen funcionamiento de la empresa. • El presidente de la asociación realizará las funciones de gerente general. • Aplica las políticas y decisiones que han sido aprobadas por la Asamblea. • Supervisar la ejecución de las decisiones y políticas dispuestas. 	

PERFIL REQUERIDO	<p>Profesional graduado en: Administración de Empresas, Comercio exterior.</p> <p>Estudios complementarios: computación, contabilidad, comercialización</p>
PERFIL PROFESIONAL	SECRETARIA GENERAL
REQUERIMIENTOS	
CARACTERÍSTICAS	<p>Experiencia de 2 años en cargos similares.</p> <p>Dominio de Microsoft Office, Conocimiento de contabilidad.</p>
PROPÓSITOS	<p>Persona proactiva y organizada.</p> <p>Facilidad para interactuar en grupos.</p> <p>Facilidad de expresión verbal y escrita.</p> <p>Excelente redacción y ortografía.</p> <p>Responsable</p>
ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES	<p>Redactar las actas y custodiar los libros oficiales</p> <p>Expedir certificados con el visto bueno del Presidente.</p> <p>Organizar y dirigir el fichero y el archivo de todas las dependencias y ser responsable de la custodia de la documentación.</p> <p>Informar al Presidente sobre las sesiones y los puntos a tratar</p> <p>Vigilar los ingresos y gastos.</p> <p>Elaborar un balance mensual, para dar conocimiento a la Junta Directiva sobre los movimientos de la empresa.</p> <p>Desembolsar los pagos por todo concepto que efectúe la asociación.</p> <p>Realizar diariamente el libro auxiliar de caja.</p>
PERFIL REQUERIDO	<p>Profesional en: Administración de Empresas.</p> <p>Conocimientos de: atención al cliente, logística, relaciones humanas.</p> <p>Idioma: inglés.</p>
PERFIL PROFESIONAL	JEFE DE COMERCIO EXTERIOR
REQUERIMIENTOS	
CARACTERÍSTICAS	<p>Experiencia de 2 años en cargos similares.</p> <p>Dominio de Microsoft Office, manejo de documentos de la tramitación y digitación.</p> <p>Habilidad para tomar decisiones acertadas y oportunas.</p>

PROPÓSITOS	<p>Persona proactiva y organizada. Responsable.</p> <p>Mantener buenas relaciones interpersonales</p>
ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES	<p>Supervisar y controlar los pagos a los proveedores extranjeros.</p> <p>Cotización y negociación con proveedores de Fletes internacionales, seguros y agentes de aduanas.</p> <p>Responsable de la documentación para realizar la exportación.</p> <p>Calculo de los costos por embarque.</p>
PERFIL REQUERIDO	<p>Profesional en: Comercio Exterior.</p> <p>Conocimientos en: COPCI y reglamento del mismo</p> <p>Idioma: Ingles</p>
PERFIL PROFESIONAL	JEFE OPERATIVO
REQUERIMIENTOS	
CARACTERÍSTICAS	<p>Experiencia de 2 años en cargos similares.</p> <p>Dominio de Microsoft Office. Administración.</p> <p>Habilidad para tomar decisiones acertadas y oportunas.</p>
PROPÓSITOS	<p>Persona proactiva y organizada. Responsable.</p> <p>Mantener buenas relaciones interpersonales</p>
ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES	<p>Supervisar y controlar las actividades realizadas por los operarios.</p> <p>Optimizar el uso y aprovechamiento de los recursos tanto humanos como materiales.</p> <p>Mantener un adecuado contacto con los proveedores.</p> <p>Evaluar la gestión del área operativa para promover el mejoramiento de la misma.</p> <p>Mantener organizado y actualizado el registro de los proveedores.</p>
PERFIL REQUERIDO	<p>Profesional en: Administración de empresas.</p> <p>Conocimientos en: logística, marketing</p> <p>Idioma: Ingles</p>
PERFIL PROFESIONAL	OPERARIOS

REQUERIMIENTOS	
CARACTERÍSTICAS	Experiencia de 2 años en cargos similares. Dominio: Manejo de maquinaria.
PROPÓSITOS	Persona responsable. Mantener buenas relaciones interpersonales
ATRIBUCIONES RESPONSABILIDADES	Manejar y velar la adecuada utilización de la maquinaria a su cargo. Recibir la materia prima y verificar su calidad y buen estado. Recibir los materiales e insumos y guardar en la bodega. Velar por el mantenimiento de la maquinaria. Mantener su puesto de trabajo en orden y aseado.
PERFIL REQUERIDO	Conocimientos en: manejo de maquinaria

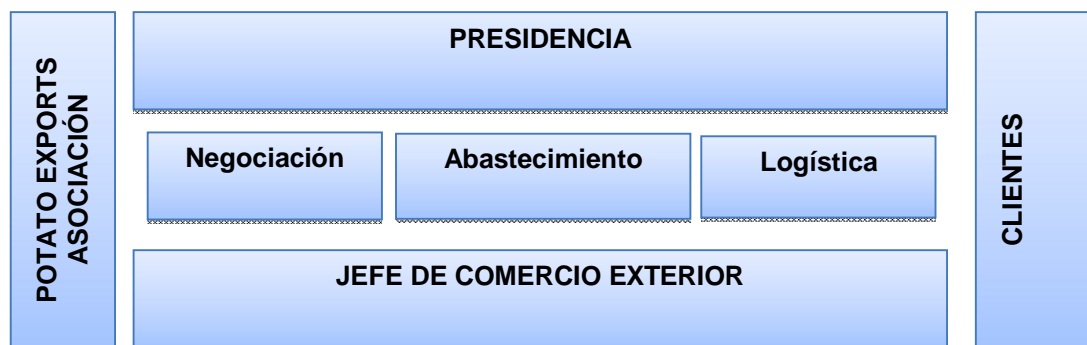
Elaborado por: Karla Portilla

Como se observa, para que una persona desempeñe el cargo de presidente debe tener la experiencia necesaria para poder ejecutarla, y las funciones que realice estarán relacionadas con la planificación, y control de la entidad.

5.5.10 PROCESOS DE LA EMPRESA

En la actualidad las empresas son evaluadas por su eficiencia, característica que se encuentra directamente relacionada con el adecuado desarrollo de los diferentes procesos que intervienen en las actividades comerciales y empresariales, convirtiéndose estos en el motor funcional que permite proporcionar agilidad y competitividad en un mercado.

Gráfico 12. Procesos de exportación de la empresa Potato Export Asociación

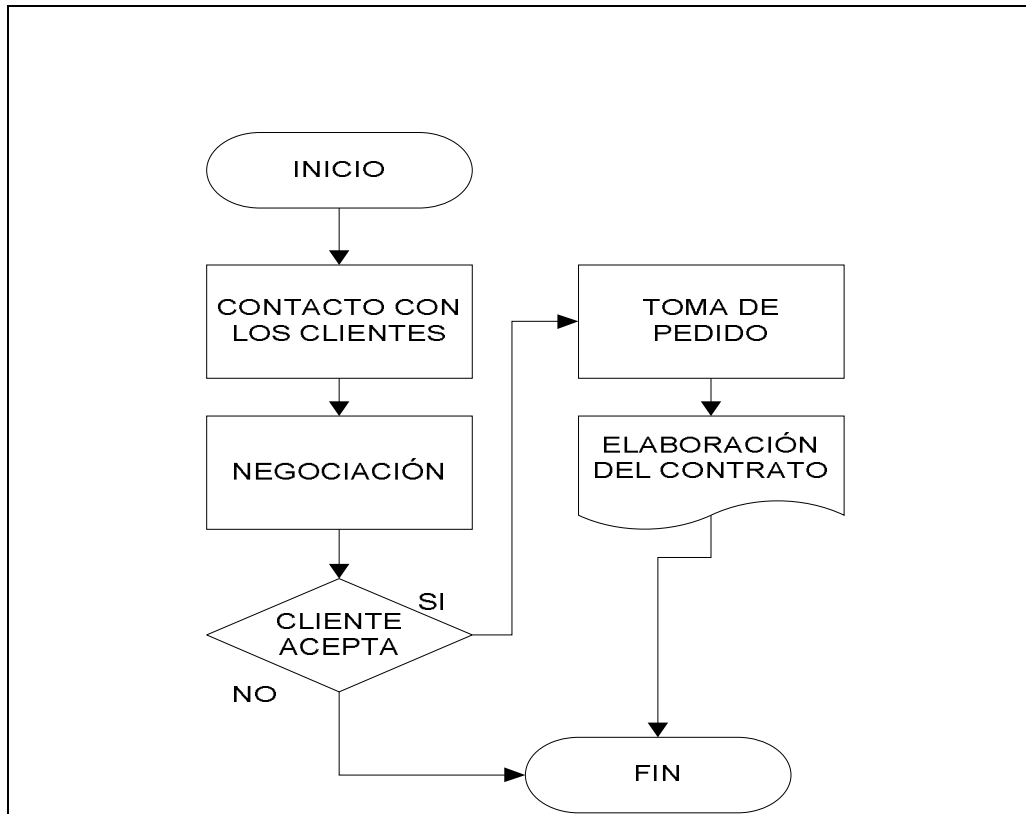


A continuación se presentan los procesos por separado a través de fichas detallando paso a paso los recursos utilizados para cada uno.

5.5.10.1 PROCESO DE NEGOCIACIÓN

Tabla 38. Proceso de Negociación

	NOMBRE DEL PROCESO NEGOCIACIÓN	CÓDIGO	P.E. 001
		PÁGINA	1de1
OBJETIVO: Establecer las mejores condiciones de compra			
ALCANCE: Desde el establecimiento de los contactos hasta la conclusión de la negociación			
1. DETALLE			
RESPONSABLE	PROCEDIMIENTO	DOCUMENTOS	
PRESIDENTE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contacto con los clientes. 2. Inicio de las negociaciones 3. Toma de pedido 4. Elaboración de contrato 5. Fin del proceso. 	CORREO ELECTRÓNICO	
1. FLUJOGRAMA			



MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO

INDICADOR	FORMA DE CALCULO	ESTÁNDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
CLIENTES	contactos obtenidos; órdenes de compra confirmadas	5% de crecimiento	SEMESTRAL	GERENTE

DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO

RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO
GERENTE	EQUIPOS DE OFICINA	NINGUNO
REVISADO	APROBADO	FECHA
CARGO	CARGO	DÍA/MES/AÑO

Elaborado por: Karla Portilla

5.5.10.2 PROCESO DE ABASTECIMIENTO

Tabla 39. Proceso de abastecimiento

	NOMBRE DEL PROCESO COMPRA	CÓDIGO	P.E. 001	
		PÁGINA	1de1	
OBJETIVO: Abastecerse del producto				
ALCANCE: Desde la recepción del producto el encuentro con los proveedores hasta el almacenamiento del mismo				
1. DETALLE				
RESPONSABLE	PROCEDIMIENTO	DOCUMENTOS		
PRESIDENTE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recepción del producto 2. Selección por tamaño 3. Empaque en sacos 4. Sectorización producto 5. Aplicación de fertilizante 6. Recubrimiento del producto 	PEDIDO – FACTURA		
1. FLUJOGRAMA				
<pre> graph TD INICIO([INICIO]) --> R1[RECEPCIÓN DEL PRODUCTO (JEFE OPERATIVO)] R1 --> R2[SELECCIÓN POR TAMAÑO DE LA PAPA (OPERARIOS)] R2 --> R3[EMPAQUE EN SACOS DE POLIETILENO (OPERARIOS)] R3 --> R4[SECTORIZACIÓN DE MERCANCIA (OPERARIOS)] R4 --> R5[APLICACIÓN DE FERTILIZANTES PARA PRESERVAR EL PRODUCTO (OPERARIOS)] R5 --> R6[CUBRIR EL PRODUCTO (OPERARIOS)] R6 --> FIN([FIN]) </pre>				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTÁNDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
PEDIDOS	No. de pedidos – No. de pedidos realizados	100%	SEMESTRAL	PRESIDENTE
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO		INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO	
GERENTE		EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	NINGUNO	
REVISADO		APROBADO	FECHA	
CARGO		CARGO	DÍA/MES/AÑO	

Elaborado por: Karla Portilla

5.5.10.3 PROCESO LOGÍSTICO

Tabla 40. Proceso Logístico

	NOMBRE DEL PROCESO COMPRA	CÓDIGO	P.E. 001
		PÁGINA	1de1
OBJETIVO: Fijar una adecuada logística para el producto			
ALCANCE: Desde el cargue del producto San Gabriel hasta el arribo de la mercancía en Venezuela			
1. DETALLE			
RESPONSABLE	PROCEDIMIENTO	DOCUMENTOS	
PRESIDENTE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cargue del producto 2. Transporte interno 3. Trámite exportación 4. Ingreso a zona primaria 5. Canal de aforo 6. Salida de la mercancía 7. Transporte internacional 8. Ingreso a zona primaria 9. Tramite importación 10. Canal de selectividad 11. Revisión física y/o documental 12. Pago de impuestos 13. Salida de la mercancía 	Guía de remisión Factura BL Certificado fitosanitario Certificado de origen Póliza de seguro	
1. FLUJOGRAMA			

MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO				
INDICADOR	FORMA DE CALCULO	ESTÁNDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
TIEMPO PROMEDIO POR ENVÍO	(T.MAX+T.MIN)/2			GERENTE
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO		INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO	
GERENTE		EQUIPOS DE OFICINA	NINGUNO	
REVISADO	APROBADO		FECHA	
CARGO	CARGO		DÍA/MES/AÑO	

Elaborado por: Karla Portilla

5.5.11 PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

El producto a comercializar y exportar se elaborará en la Provincia del Carchi, la denominación de la empresa es Potato Exports Asociation, en la etiqueta del producto se observa una planta de papa describiendo el lugar de exportación que hace más llamativo el empaque del producto y bajo los lineamientos establecidos por Venezuela sobre el empaque del producto.

Tabla 41. Características del producto

LOGOTIPO	
-----------------	--

<p>ETIQUETA</p>	
<p>SLOGAN</p>	<p>¡Lo más sano de Ecuador!</p>
<p>EMPAQUE</p>	

Elaborado por: Karla Portilla

5.6 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

5.6.1 Caracterización del producto

Para el desarrollo del presente estudio es necesario contar con información determinada del producto a exportar.

Tabla 42. Información Básica del Producto

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO:	
Nombre técnico o comercial del producto	Papas, patatas
Posición arancelaria en el país exportador	0710.90.00.00
Posición arancelaria en el país importador	0710.90.00.00
Unidad comercial de venta	Kilos
Moneda de transacción.	Usd
Valor ex-work de la unidad comercial.	0,47

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	San Gabriel - Provincia Carchi
País de destino	Venezuela
Ciudad de punto de destino	Aragua
Nº de unidades comerciales por embarque	229550
Valor inicial del embarque (EXW)	108889
Tipo de embalaje	Sacos de polipropileno 50 kl
Tipo de unidad de carga	Contenedor refrigerado de 40'
Nº total de embalajes	4591
Nº total de unidades de carga	7

INFORMACIÓN ADICIONAL	
Termino de negociación	CIF
Forma de pago	Carta de Crédito
Plazo	90 días
Tipo de Cambio	1
Porcentaje de tasa de seguro	0.25%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	4,53%
TASA PROMEDIO DE INFLACIÓN ANUAL	2,37%
INFLACIÓN ANUAL PAIS DE DESTINO	35,02%

Fuente: Plan Logístico

Elaborado por: Karla Portilla

El proceso de exportación de comercio exterior se inicia desde la adquisición de mercadería en el país de origen, que para el caso es de Ecuador, el país de destino es la ciudad de Aragua en Venezuela. El número de unidades exportadas por embarque son 4591.

5.6.2 Procesamiento de pedido

De acuerdo a datos como la oferta exportable, la demanda insatisfecha y la disponibilidad de espacio en el medio de transporte y contenedor de 40' se determinan los envíos para cada año.

Tabla 43. Cálculo del Cubicaje

CÁLCULO DE CUBICAJE									
Cálculo de Cubicaje	Empaque Embalaje sacos	Unidad de Carga	Estimación del espacio	Nº de vehículos a utilizar año 0	Nº de vehículos a utilizar año 1	Nº de vehículos a utilizar año 2	Nº de vehículos a utilizar año 3	Nº de vehículos a utilizar año 4	Nº de vehículos a utilizar año 5
Nº de unidades	50,00	600,00							
Largo m.	0,85	12,03	14,14						
Alto m.	0,54	2,34	4,30						
Ancho m.	0,24	2,40	9,88						
Volumen total del embarque m3	0,11	67,56	600,56	7,65	11,69	17,94	27,63	42,67	66,08
Peso por unidad kg	1,00	600,00	600,00						
Peso total del embarque ton	0,00	0,60	600,00						
SALDOS PARA OTRO TIPO DE VEHÍCULOS				-392	-419	-569	-981	-1607	-2452

Como se puede observar según el cálculo de cubicaje existen varias decisiones a tomar con respecto al número de vehículos utilizados para cada envío. De

la misma manera la tabla Estimación de ventas se detalla las cantidades tanto en bultos como en kilos para la comercialización en la que se pretende realizar comercializaciones trimestrales.

Tabla 44. Estimación de Ventas

DATOS	AÑOS					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Oferta Exportable (TN)	918,31	1.403,70	2.153,89	3.316,23	5.121,31	7.930,42
Demanda insatisfecha	177.726,70	190.497,35	203.404,62	216.450,54	229.637,19	242.966,67
% de cobertura de la demanda	0,5%	0,7%	1,1%	1,5%	2,2%	3,3%
Frecuencia de envío	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral
Numero de envíos al año	4	4	4	4	4	4
Tamaño del embarque	229,58	350,93	538,47	829,06	1280,33	1982,61
Nº de empaques / embalajes (sacos)	4591,57	7018,50	10769,43	16581,15	25606,55	39652,12
Nº de semiremolques 30 TN	7	11	17	26	40	62
Estimación de ventas según embalajes por envío (sacos)	4591	7019	10769	16581	25606	39652
Estimación de ventas según unidad comercial (envases) por envío (kl)	229550	350950	538450	829050	1280300	1982600
Estimación de ventas según empaques / embalajes al año (sacos)	18364	28076	43076	66324	102424	158608
Estimación de ventas según unidad comercial año por envío (kl)	918200	1403800	2153800	3316200	5121200	7930400
	-0,11	0,10	-0,09	-0,03	-0,11	-0,02

Fuente: Plan Logístico

Elaborado por: Karla Portilla

5.6.3 Documentación Ecuador

La empresa para desarrollar el proceso de exportación deberá obtener documentación como: factura comercial, certificados, lista de empaque, seguros, entre otros como se puede observar en el siguiente cuadro:

Tabla 45. Documentación

DOCUMENTACIÓN					
<i>Descripción</i>	<i>Costo unitario USD</i>	<i>Cantidad</i>	<i>RR.HH.</i>	<i>Valor por embarque</i>	<i>Valor Anual</i>
Factura Comercial	0,3	1	1 persona	0,3	1,8
Lista de empaque	0,2	1		0,2	1,2
Certificado de Origen	11,2	1		11,2	67,2
Certificados Fitosanitario	50	1		50	300
B/L	45	1		45	270
Almacenaje	0	1		0	0
TOKEN	62,72				
TOTALES				106,72	703,04

Fuente: Plan Logístico

Elaborado por: Karla Portilla

Otro de los documentos considerados dentro de la exportación y para este caso en particular es la carta de crédito que permite la mayor seguridad en la transacción para el exportador.

Tabla 46. Cotos Bancarios

COSTOS BANCARIOS					
<i>Descripción</i>	<i>VALOR FCA</i>	<i>Tasa del banco</i>	<i>tiempo de contratación en horas</i>	<i>tiempo de contratación en Días</i>	<i>COSTO FINAL USD</i>
COSTO CARTA DE CREDITO	109876,45	2,00%	2,00	0,25	2197,53

Fuente: Plan Logístico

Elaborado por: Karla Portilla

5.6.4 Agentes

La asociación contará con el servicio de un agente afianzado de aduana para que se encarguen de ejecutar los trámites correspondientes para realizar la exportación de papa.

Tabla 48. Honorarios Profesionales

AGENTES					
<i>Descripción</i>	<i>Honorarios profesionales</i>	<i>RR.HH. de la empresa</i>	<i>Tiempo en horas</i>	<i>Tiempo en días</i>	<i>Costo total de operación usd</i>
Agente de aduana	150	1	4	0.5	150
Otros	50		4	0.5	50
TOTALES			8	1	200

Fuente: Plan Logístico

Elaborado por: Karla Portilla

5.6.5 Cargue en el transporte

Para el proceso de cargue en el medio de transporte se hará uso de 10 estibadores quienes realizaran este trabajo esporádicamente por embarque que se realice cobrando 0.10 centavos por saco.

Tabla 227. Carga en el Transporte

MANIPULEO DE EMBARQUE					
<i>Descripción</i>	<i>Costo por EMBARQUE</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Tiempo en horas</i>	<i>Tiempo en Días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Cargue de 4800 sacos al contenedor 40'	60	8	4	0,17	480
TOTALES				0,17	480

Fuente: Plan Logístico

Elaborado por: Karla Portilla

5.6.6 Transporte interno

El transporte interno será desde San Gabriel al puerto de Esmeraldas como se puede observar este flete tiene un costo de 600 por vehículo. Para las proyecciones este valor se incrementa tomando en cuenta el número de semirremolques añadidos para los próximos años, además el costo del alquiler del contenedor está incluido en este valor

Tabla 49. Transporte Interno

TRANSPORTE INTERNO				
<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>Costo unitario por vehículo</i>	<i>Cantidad de vehículos</i>	<i>Tiempo en días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
flete interno vehículos / contenedor	600	7	1	4200
TOTALES			1	4200

Fuente: Plan Logístico

Elaborado por: Karla Portilla

5.6.7 Almacenamiento

Cuando el producto llegue al puerto de Esmeraldas ingresara a zona primaria en donde se realizará la inspección que le fuere asignada, si es Automático o documental deberá ser embarcado directamente a la naviera debido a que es un producto perecible y por lo tanto tiene preferencia, no obstante si el canal de aforo es físico deberá ser almacenado en la zona primaria para que el funcionario de la aduna realice la verificación de la mercancía en el tiempo más ágil posible para posteriormente ser trasladado con destino a Puerto Cabello en Venezuela.

5.6.8 Seguro Internacional

El costo del seguro internacional calculado sobre el costo de la mercancía más el flete es de:

Tabla 51. Seguro Internacional

SEGURO INTERNACIONAL					
<i>Descripción</i>	<i>Valor asegurado</i>	<i>Prima</i>	<i>tiempo de contratación en horas</i>	<i>tiempo en días</i>	<i>costo de operación</i>
Cobertura de todo riesgo	124162,58	0.25%	2	0,25	310.41

Fuente: Plan Logístico

Elaborado por: Karla Portilla

5.6.9 Transporte Internacional

El producto al encontrarse almacenado en el puerto de Esmeraldas, los agentes deberán realizar los trámites pertinentes para poder embarcar el producto en el buque y sea enviado al puerto de destino.

Tabla 50. Flete Internacional

FLETE INTERNACIONAL				
<i>Descripción</i>	<i>Costo unitario por embarque</i>	<i>Cantidad de vehículos</i>	<i>Tiempo en días de operación</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Flete internacional naviera	1000	7	7	7000
TOTALES			7	7000

Fuente: Plan Logístico

Elaborado por: Karla Portilla

5.6.10 Gastos administrativos

Para el proceso de exportación es necesario realizar los siguientes gastos administrativos:

Tabla 52. Sueldos Administrativos

2013	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
Presidente	1	950	950	11.400	320	950	475	0	1.066	1.385	14.53
Secretaria General	1	500	500	6.000	320	500	250	0	561	729	7.79
Jefe Comercio Exterior	1	650	650	7.800	320	650	325	0	729	948	10.04
TOTAL	3	2.600	2.100	25.200	960	2.100	1.050		2.356	3.062	32.37

Fuente: Plan Logístico

Elaborado por: Karla Portilla

Tabla 53. Gastos Administrativos

Gastos Administrativos			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012
Sueldos	1	32.372	32.372
Servicios Básicos	12	100,00	1.200
Agua		30	
Luz		30	
Teléfono		40	
Telefonía Celular	12	30,00	360
Arriendo	12	1.000,00	12.000
Útiles de Oficina	12	50,00	600
Internet	12	100,00	1.200
Depreciaciones			0
Amortizaciones			0
Total Gastos Administrativos			47.732

Fuente: Plan Logístico

Elaborado por: Karla Portilla

5.6. ESTUDIO ECONÓMICO Y EVALUACIÓN FINANCIERA

5.6.1. Inversión inicial

5.6.1.1. Activos Fijos

Se consideran en este grupo a todos los bienes que deberá adquirir la empresa para empezar con sus operaciones, también se conoce a los activos fijos como propiedades, planta y equipos.

Dentro de los Activos Fijos para la futura empresa se encuentran los siguientes:

Tabla 54. Activos Fijos

Activos Fijos - Inversión Fija			2012
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Vehículos			35.000
Luv Dimax 4*4 2.5 TD cajón amplio	1	35.000,00	35.000
Maquinaria y Equipo			22.580
Seleccionador de longitud	2	8.500,00	17.000
Mesa de trabajo	4	870,00	3.480
Bascula digital	3	700,00	2.100
Muebles y Enseres			4.510
Escritorio Gerencia	1	600,00	600
Estaciones de trabajo con tres cajones y llaves	4	320,00	1.280
Archivador aéreo	4	170,00	680
Archivador cuatro puertas	3	230,00	690
Sillón ejecutivo	1	140,00	140
Sofás bipersonal	4	175,00	700
Sillas All	6	70,00	420
Equipos de Oficina			475
Teléfono	5	60,00	300
Fax	1	175,00	175
Equipo de Computo			6.500
Pc- Core i5 RAM 4G	4	1.115,00	4.460
Portátil Compac	1	1.200,00	1.200
Impresoras	2	420,00	840
Total Activos Fijos - Inversión Fija			69.065

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Karla Portilla

5.6.1.2. Capital de Operación

El capital corriente de la empresa POTATO EXPORTS ASOCIACIÓN para el primer año es de 163.844 dólares, el detalle de los conceptos presentados en el siguiente cuadro se encuentran en la sección de anexos correspondiente

Tabla 55. Capital de Operación

Capital de Operación	
Concepto	Valor
Costos de Producción	387.826
Gastos Administrativos	47.732
Gastos de Exportación	55.974
Total Costo Anual	491.531
Total Costo Diario	1.365
Ciclo de caja	120
Capital de Operación	163.844

5.6.1.3. Gastos de Constitución

La empresa para la constitución de la misma incurrirá en los siguientes gastos:

Tabla 56. Activos Diferidos – Gastos de Constitución

Activos Diferidos - Gastos de Constitución			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012
Honorarios abogados	1	2000	2.000
Depósito constitución	1	400	400
Notaría	1	500	500
Registro Senae	1	150	150
Patente municipal	1	50	50
Registro mercantil	1	200	200
Cámara de comercio	1	100	100
R.U.C.	1	0	0
Permiso de bomberos incluye 4 extintores	1	290	290
Otros (Movilización, etc.)	1	300	300
Total Gastos de Constitución			3.990
Gastos de Adecuación	1	45.000,00	45.000
Total Activos Diferidos - Gastos de Constitución			48.990

5.6.1.4. Inversión Inicial

La empresa POTATO EXPORTS ASOCIACIÓN para dar inicio a sus operaciones necesita una inversión inicial de 281.899 como se observa a continuación:

Tabla 57. Inversión Inicial

Inversión Inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	69.065
Capital de Operación	163.844
Gastos de Constitución	48.990
Total Inversión Inicial	281.899

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Karla Portilla

5.6.1.5. Estructura de Financiamiento

La empresa POTATO EXPORTS ASOCIACIÓN se encontrara estructurada financieramente de la siguiente manera: recursos propios 40%, y un 60% constituye a capital ajeno el cual serán financiado a través del Banco Nacional de Fomento, con una tasa de interés de 11.20% a un plazo de 5 años.

Tabla 58. Estructura de Financiamiento

Estructura de Financiamiento		
Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	40%	112.759
Capital Ajeno	60%	169.139
Total	100%	281.899

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Karla Portilla

5.6.2. Proyección de Costos y Gastos

5.6.2.1. Costos de producción

Tabla 59. Costo de Producción Proyectados

Concepto	2014	2015	2016	2017	2018
Materia Prima	574.828	881.938	1.357.918	2.097.029	3.247.340
Papa	574828	881938	1357918	2097029	3247340
Mano de Obra	11.793	13.042	14.425	15.954	17.645
Operarios	11.793	13.042	14.425	15.954	17.645
Costos Indirectos de Fabricación:	21.983	28.154	37.704	63.002	75.554
Sacos polipropileno	4311	6615	10184	15728	24355
Etiquetas	4.311	6.615	10.184	26.213	24.355
Marcado	2.874	4.410	6.790	10.485	16.237
Agua potable	737	755	772	791	809
Energía eléctrica	491	503	515	527	540
Pallets	0	0	0	0	0
Depreciación	9.258	9.258	9.258	9.258	9.258
Total Costo de Producción	608.604	923.135	1.410.046	2.175.984	3.340.539

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Karla Portilla

5.6.2.2. Gastos Administrativos

Dentro de los gastos administrativos se encuentra el pago de honorarios, servicios básicos, telefonía celular, arriendo, entre otros como se encuentra detallado en el siguiente cuadro:

Tabla 60. Gastos Administrativos

Gastos Administrativos	Proyección				
Concepto	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldos	47.169	52.169	57.699	63.815	70.580
Servicios Básicos	1228	1258	1287	1318	1349
Telefonía Celular	369	377	386	395	405
Arriendo	12284	12576	12874	13179	13491
Útiles de Oficina	614	629	644	659	675
Internet	1228	1258	1287	1318	1349
Depreciaciones	2665	2665	2665	451	451
Amortizaciones	9798	9798	9798	9798	9798
Total Gastos Administrativos	75.356	80.729	86.640	90.933	98.098

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Karla Portilla

5.6.2.3. Gastos de Exportación

Son los gastos en los que deberá incurrir la empresa para llevar a cabo el proceso de exportación, para el año 2012 estos gastos son de 292.024 dólares considerando que se realizarán 6 embarques al año.

Tabla 61. Gastos de Exportación

Gastos de Exportación (Ventas)			Proyección				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2014	2015	2016	2017	2018
Unitarización	4	459,10	1.880	1.924	1.970	2.017	2.080
Manipuleo en el local de exportador	4	528,00	3.162	4.851	7.469	11.534	17.860
Documentación	4	106,72	2.879	3.017	3.237	3.554	3.996
Transporte interno	4	4.200,00	27.026	42.757	66.943	105.429	167.289
Manipuleo de embarque	4	480,00	2.703	4.276	6.694	10.543	16.729
Agentes	4	200,00	819	858	921	1.011	1.137
Costos bancarios	4	11,00	13.780	20.213	30.122	45.609	69.172
Capital e inventario - país de origen	4	101,88	641	942	1.405	2.129	3.235
Flete internacional	4	7.000,00	45.043	71.261	111.571	175.716	278.814
Seguro internacional	4	310,41	1.955	2.885	4.318	6.561	9.997
Total Gastos de Exportación (Ventas)			99.886	152.983	234.649	364.104	570.309

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Karla Portilla

5.6.3.Estados Financieros

5.6.3.1. Balance General

Representa la situación financiera de una entidad a una fecha determinada el cual muestra activo, pasivo y patrimonio. (Hernández, 2002, pág. 106)

Tabla 62. Balance General – Con Financiamiento

Balance General - Con Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	163.844	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	163.844	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Vehículos	35.000	Préstamos Bancarios	169.139
Maquinaria y Equipo	22.580	Total Pasivos Largo Plazo	169.139
Muebles y Enseres	4.510		
Equipos de Oficina	475		
Equipo de Computo	6.500	Total Pasivos	169.139
Total Activos Fijos	69.065		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	48.990	Capital Social	112.759
Total Activos Diferidos	48.990	Total Patrimonio	112.759
Total Activos	<u>281.899</u>	Total Pasivo + Patrimonio	<u>281.899</u>

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Karla Portilla

5.6.3.2. Estado de Resultados

La elaboración del estado de resultados permite determinar la utilidad neta del proyecto, que se obtienen restando los ingresos menos los costos que incurren la empresa y los impuestos a pagarse. El estado de resultados con financiamiento indica que el proyecto presenta una utilidad neta de 38.605 dólares para el año 2013.

Tabla 63. Estado de Resultados con Financiamiento

Estado de Resultados - Con Financiamiento						
Detalle	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Ventas	550.515	894.399	1.306.909	1.943.723	2.942.819	4.474.720
Cantidad (kilos)	918.200	1.403.800	2.153.800	3.316.200	5.121.200	7.930.400
Precio	0,60	0,64	0,61	0,59	0,57	0,56
- Costo de Ventas	387.826	608.604	923.135	1.410.046	2.175.984	3.340.539
Utilidad Bruta en Ventas	162.689	285.795	383.774	533.677	766.835	1.134.181
- Gastos Operacionales	103.706	175.242	233.712	321.289	455.037	668.407
Gastos Administrativos	47.732	75.356	80.729	86.640	90.933	98.098
Gastos de Exportación	55.974	99.886	152.983	234.649	364.104	570.309
Utilidad Operacional	58.984	110.553	150.062	212.388	311.798	465.774
- Gastos Financieros	0	17.599	14.446	10.922	6.981	2.576
Interés Bancario	0	17.599	14.446	10.922	6.981	2.576
U.A.T.I	58.984	92.954	135.616	201.466	304.817	463.198
- 15% Particip. Trabajadores	8.848	13.943	20.342	30.220	45.723	69.480
Utilidad Antes de Impuestos	50.136	79.011	115.274	171.246	259.094	393.718
- 23% Impuesto a la Renta	11.531	18.173	26.513	39.387	59.592	90.555
Utilidad Neta	38.605	60.839	88.761	131.860	199.503	303.163

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Karla Portilla

5.6.4. Flujos de Efectivo, VAN, TIR.

A través del flujo de efectivo se puede analizar indicadores como el VAN y la TIR ya que estos permitirán tomar decisiones adecuadas sobre el proyecto.

Tabla 64. Flujo de Efectivo Neto con Financiamiento

Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento						
Entradas de efectivo	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Utilidad Neta		60.839	88.761	131.860	199.503	303.163
+ Depreciaciones		11.923	11.923	11.923	9.709	9.709
+ Amortizaciones		9.798	9.798	9.798	9.798	9.798
Liquidación del Proyecto						13.783
Recuperación Capital de Operación						163.844
Total Entradas	0	82.560	110.482	153.581	219.010	500.296
Salidas de Efectivo	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Inversión Inicial	281.899					
Amortización de la Deuda		26.734	29.887	33.411	37.351	41.756
Reposición de Activos				0		
Total Salidas	281.899	26.734	29.887	33.411	37.351	41.756
= Flujo de efectivo Neto	- 281.899	55.826	80.595	120.170	181.658	458.540

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Karla Portilla

Tabla 65. Evaluación del Proyecto con Financiamiento

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 281.898,71		
1	55.826,00	0,9214	51.437,37
2	80.595,45	0,8490	68.421,87
3	120.169,78	0,7822	93.998,70
4	181.658,28	0,7207	130.925,42
5	458.539,69	0,6641	304.500,43
		SFE	649.283,78
		- I.I.	281.898,71
		VAN	367.385,08
		TIR	36,30%
		PR	4,04
		C/B	2,30

CCP	8,53%
TIR	36,30%
VAN	62.885

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Karla Portilla

Tomando en cuenta estos indicadores se puede establecer que el proyecto es viable ya que presenta una TIR de 36.30 %, valor que supera el pago del interés en el banco por el préstamo realizado, el periodo de recuperación es de 5 años, el costo beneficio nos muestra que por cada dólar de inversión tengo una utilidad de USD 2.30 aproximadamente y su periodo de recuperación es de 3 años.

5.6.5. Punto de Equilibrio

Tabla 66. Punto de Equilibrio con Financiamiento

Punto de Equilibrio con Financiamiento												
Costo de Producción	Año 2013		Año 2014		Año 2015		Año 2016		Año 2017		Año 2018	
	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
MPD		367.280		574.828		881.938		1.357.918		2.097.029		3.247.340
MOD		12.000		11.793		13.042		14.425		15.954		17.645
Costos Indirectos Fabricación												
Sacos polipropileno		2.755		4.311		6.615		10.184		15.728		24.355
Etiquetas		2.755		4.311		6.615		10.184		26.213		24.355
Marcado		1.836		737		755		772		791		809
Agua potable	720		491		503		515		527		540	
Energía eléctrica	480		0		0		0		0		0	
Depreciación	0		9.258		9.258		9.258		9.258		9.258	
Total Costo de Producción	1.200	386.626	9.749	595.981	9.761	908.964	9.773	1.393.483	9.785	2.155.714	9.798	3.314.505
Gastos Operacionales	47.732	55.974	75.356	99.886	80.729	152.983	86.640	234.649	90.933	364.104	98.098	570.309

Gastos Administrativos	47.732		75.356		80.729		86.640		90.933		98.098	
Gastos de Exportación		55.974		99.886		152.983		234.649		364.104		570.309
Gastos Financieros	0		17.599		14.446		10.922		6.981		2.576	
Interés Bancario			17.599		14.446		10.922		6.981		2.576	
Costos y Gastos Totales	48.932	442.599	102.704	695.867	104.936	1.061.947	107.335	1.628.132	107.699	2.519.818	110.472	3.884.814
Unidades	918.200		1.403.800		2.153.800		3.316.200	5.121.200		7.930.400		
Costos y Gastos Unitarios	0,05	0,48	0,07	0,50	0,05	0,49	0,03	0,49	0,02	0,49	0,01	0,49
Total Costos y Gastos Unitarios	0,54		0,57		0,54		0,52	0,51		0,50		
% Utilidad	12%		12%		12%		12%	12%		12%		
Precio de venta Unitario	0,60		0,64		0,61		0,59	0,57		0,56		
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	416.337		726.209		922.637		1.127.863	1.303.894		1.485.129		

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Karla Portilla

El punto de equilibrio nos indica que se debería vender a un precio mínimo de 68.293 el kilo de papa con la finalidad de no tener ni pérdidas ni ganancias, es decir lograr cumplir con las obligaciones contraídas.

5.7. Conclusiones

- ✓ Si se toma en cuenta la localización del proyecto, que será en el Carchi en San Gabriel, se puede mencionar que para la elección de la misma se ha considerado varios aspectos los cuales han permitido designar la mejor opción tomando en cuenta las variables de comparación.
- ✓ El proceso logístico le permite a la empresa establecer la documentación necesaria, el costo del transporte internacional e interno, agentes, almacenamiento en base al término de negociación establecido (CIF), este proceso logístico le permitirá a la empresa cumplir y concluir con éxito el proceso de exportación.
- ✓ Luego de haber realizado el estudio financiero, y de acuerdo al valor obtenido en el VAN que es de 62.885, se puede concluir que la rentabilidad que obtendrá la empresa de exportación le permitirá abrirse a otros mercados.
- ✓ Mediante el cálculo de la TIR, se ha podido proyectar que la rentabilidad que tendrá la empresa por año será de 36.30%, lo cual indica que se tendrá utilidades razonables permitiéndole a la empresa la posibilidad de generar más empleo, considerando además que periodo de recuperación del proyecto es de 3 años.

BIBLIOGRAFÍA

- ASAMBLEA NACIONAL DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR. (2008). Constitución de la República del Ecuador. Quito
- AMAYA, J. (2005). Gerencia Planeación y Estrategia. Universidad Santo Tomas.
- BOLAND, L., CARRO, F., & GISMANO, Y. (2007). Funciones de la Administración. Universidad Nacional del Sur.
- Fischer, L., & Espejo, J. (s.f.). Mercadotecnia. Mc Graw Hill.
- HERNÁNDEZ, L. (2003). Los Riesgos y su Cobertura en el Comercio Internacional. Madrid: Fundación Confemetal.
- HERNÁNDEZ, FERNÁNDEZ, BAPTISTA. (2011). Metodología de la Investigación. (4 ed.)
- Lara, B. (2010). Cómo elaborar Proyectos de Inversión paso a paso. Quito: Oseas Espín.

LIKOGAFÍA

- Agencia Venezolana de Noticias. (2012). Acuerdos. Recuperado de <http://www.avn.info.ve/contenido/venezuela-y-ecuador-reforzaron-relaciones-4-acuerdos-cooperaci%C3%B3n-bilateral>
- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro [AGROCALIDAD]. (2012). Recuperado en <http://www.agrocalidad.gob.ec/agrocalidad/>
- Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI]. (1980). Recuperado en www.aladi.org/
- Banco Central del Ecuador. [BCE]. (2012) . Estadísticas. Recuperado en <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/home1/estadisticas/bolmensual/IE Mensual.jsp>

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA [BCV](2012). Información Estadística.
Recuperado en <http://www.bcv.org.ve/bcvipc/bcvipc.htm?id=451>

Commercial Business Group [CobusGroup]. (2012). Importaciones y exportaciones papa Ecuador. Recuperado en <http://www.cobusgroup.com>

Comunidad Andina de Naciones [CAN]. (1997) Decisión 416 sobre Normas Especiales para la Calificación y Certificación del Origen de las Mercancías. Recuperado en <http://www.comunidadandina.org/Normativa.aspx#>

Comunidad Andina de Naciones [CAN]. (2002). Decisión 515 Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria. Recuperado en <http://www.comunidadandina.org/Normativa.aspx>

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE VENEZUELA. (1999). Recuperado de <http://www.tsj.gov.ve/legislacion/enmienda2009.pdf>

Diario Hoy. (19 de Agosto de 2010). Carchi:2 000 toneladas de papas salen a Venezuela. Diario Hoy.en <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/>

FEDEPAPA. (2009). Estadísticas. Recuperado en http://www.fedepapa.com/?page_id=411

Instituto Nacional de Estadísticas. (2012). Venezuela. Comercio exterior Recuperado en <http://www.ine.gov.ve/documentos/Economia/ComercioExteriorBoletinResumen/ResumenComercioExterior.php>

Instituto Colombiano Agropecuario [ICA]. (2012). Ficha técnica papa. Recuperado en <http://www.ica.gov.co/>

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. [PROEcuador] (2010). Barreras arancelarias. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/faq/%C2%BFque-son-barreras-arancelarias/>

- Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca. (2011). Producción de Papa. Carchi, Ecuador. Recuperado de <http://www.agricultura.gob.ec/>
- Organización de a Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO]. (2012). Comité de Seguridad Alimentaria Mundial. Recuperado en <http://www.fao.org/cfs/es/>
- Pymex. (2010). Definicion-de-oferta-exportable Recuperado de <http://www.pymex.mx>
- Revista Tierra Adentro. (2012). Producciónpapa Recuperado, de <http://revistatierraadentro.com/index.php/agricultura/148-la-produccion-organica-de-la-papa>.
- Rino, A. (s.f.). Incoterms (2010). Recuperado de <http://www.incoterms-2010.es/>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo [SENPLADES]. (2009). Plan Nacional para el Buen Vivir 2009 – 2013. Recuperado en <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo [SENPLADES]. (2010). Agenda Zonal para el Buen Vivir. Recuperado en <http://plan.senplades.gob.ec/web/guest/region-1>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador [SENAE]. (2010). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones [COPCI]. Recuperado en: <http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/>
- Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria de Venezuela [SENIAT]. (2012). Ley Orgánica De Aduanas Venezuela Recuperado en http://www.seniat.gob.ve/portal/page/portal/PORTAL_SENIAT
- Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria de Venezuela [SENIAT]. (2012). Código Orgánico De Aduanas Venezuela Recuperado en http://www.seniat.gob.ve/portal/page/portal/PORTAL_SENIAT

Venezuelatuya.com. (s.f.). Recuperado el 17 de Julio de 2012, de <http://www.venezuelatuya.com/estados/aragua.htm>

ENTREVISTAS

Puetate, G. (19 /03/2012). Entrevista a afgricultor de la zona. (Archivo personal)

Chulde, A. (20/08 2012). Entrevista tecnico operador MAGAP. (Archivo personal)

Aceldo, L. (20/08 2012). Entrevista tecnico operador MAGAP. (Archivo personal)

Aceldo, L. (20 de Agosto 2012). Comunicaciones Personales. Tulcán, Carchi, Ecuador

ANEXOS

La entrevista fue utilizada para la recolección de información primaria. Se la realizó a los productores de la zona, a través del siguiente cuestionario:

Anexo No. 1 Entrevista a los productores de la zona



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Tema: Comercialización de papa desde Carchi – Ecuador y la demanda en el mercado de Aragua Venezuela.

Nombre del entrevistado:

Cargo:

Fecha:

1. ¿Cómo se comercializa actualmente la papa?

2. ¿Qué opina sobre los precios de la papa?

3. ¿Cuál cree usted es la razón para que el precio de la papa varíe tanto?

4. ¿Cuál es la cantidad de comercialización: Diaria, semanal, mensual? _____

5. ¿Existen intermediarios para la producción de la papa? _____

6. ¿Le gustaría vender su producto a otros mercados?

7. ¿Actualmente en que mercado comercializa el queso doble crema? _____

8. ¿Ha buscado ingresar a nuevos mercados? _____

9. Durante los procesos de producción y comercialización del producto
¿Cuenta con apoyo gubernamental?

10. ¿Con cuántos trabajadores y empleados cuenta la empresa?

Fuente y elaboración: Karla Portilla

Anexo No. 2 Entrevista a Técnicos operadores del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Tema: Comercialización de papa desde Carchi – Ecuador y la demanda
en el mercado de Aragua Venezuela.

Nombre del entrevistado:

Fecha:

1. ¿Cómo se encuentra organizado el sector agropecuario en el Carchi?

2. ¿Cuál es el cultivo tradicional en el Carchi?

3. ¿Cuánto apoyo reciben los productores por parte del gobierno?

4. ¿Cuál es la capacidad de producción de papa en el Carchi?

5. ¿En qué año se realizó la última investigación sobre cultivos de papa en el Carchi?

6. ¿Cuáles son los productores más representativos en la zona de producción de la provincia del Carchi?

7. ¿Cuál es el rendimiento por hectárea en la producción de papa en el Carchi?

8. ¿Cuál es el costo de producción de papa por hectárea en el Carchi?

9. ¿Cuántas hectáreas son utilizadas actualmente para el cultivo de papa en el Carchi?

10. ¿Cuál es el porcentaje de papa Capiro en el Carchi?

Fuente y elaboración: Karla Portilla

Anexo No. 3 Ficha fuentes secundarias (libros)



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Tema: Comercialización de papa desde Carchi – Ecuador y la demanda en el mercado de Aragua Venezuela.

AUTOR/A:		EDITORIAL	
TÍTULO:		CIUDAD, PAÍS	
AÑO:			
RESUMEN DEL CONTENIDO			

FECHA DE CONSULTA:

Fuente y elaboración: Karla Portilla

Anexo No. 4 Ficha fuentes secundarias medios electrónicos

 <p>UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI</p> <p>Tema: Comercialización de papa desde Carchi – Ecuador y la demanda en el mercado de Aragua Venezuela.</p>			
AUTOR/A:		DIRECCIÓN URL:	
TÍTULO:		PAÍS	
AÑO:		NOMBRE DEL SITIO WEB:	
<p>RESUMEN DE CONTENIDO</p>			
FECHA DE CONSULTA:			
FECHA DE PUBLICACIÓN:			

Fuente y elaboración: Karla Portilla

Anexo No. 5 CÁLCULO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

Los costos de producción son aquellos que tienen relación directa con la producción y estos a su vez son fijos y variables.

Costos de Producción			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2013
Materia Prima			367.280
Papa	918.200	0,40	367.280
Mano de Obra			12.000
Operarios	10	1.200	12.000
Costos Indirectos de Fabricación:			8.546
Sacos polipropileno	18.364	0,15	2.755
Etiquetas	18.364	0,15	2.755
Marcado	18.364	0,10	1.836
Agua potable	12	60,00	720
Energía eléctrica	12	40,00	480
Pallets	0	0,00	0
Depreciación			
Total Costo de Producción			387.826

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Anexo No. 6 CÁLCULO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

Para la proyección de los gastos administrativos que incluye los conceptos detallados en la siguiente tabla se toma en cuenta la tasa promedio de inflación considerada en 2.37%

Gastos Administrativos			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2014
Sueldos	1	32.372	47.169
Servicios Básicos	12	100,00	1228
Telefonía Celular	12	30,00	369
Arriendo	12	1.000,00	12284
Útiles de Oficina	12	50,00	614
Internet	12	100,00	1228
Depreciaciones			2665
Amortizaciones			9798
Total Gastos Administrativos			75.356

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Anexo No. 7 CÁLCULO DE GASTOS DE EXPORTACIÓN

Los gastos de exportación son todos aquellos que se realizan del proceso de comercialización internacional en si detallados como lo muestra la tabla, considerando los envíos totales en el año y la tasa promedio de inflación para su respectiva proyección.

Gastos de Exportación (Ventas)			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2014
Unitarización	4	459,10	1.880
Manipuleo en el local de exportador	4	528,00	3.162
Documentación	4	106,72	2.879
Transporte interno	4	4.200,00	27.026
Manipuleo de embarque	4	480,00	2.703
Agentes	4	200,00	819
Costos bancarios	4	11,00	13.780
Capital e inventario - país de origen	4	101,88	641
Flete internacional	4	7.000,00	45.043
Seguro internacional	4	310,41	1.955
Total Gastos de Exportación (Ventas)			99.886

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Anexo No. 8 ANÁLISIS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Para el proceso de endeudamiento se toma en cuenta al Banco Nacional de Fomento por su tasa activa del 11.20%.

Análisis tasa activa y tasa pasiva

Institución Financiera	Tasa Activa	Tasa Pasiva
Banco de Fomento	11,20%	8,00%

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Amortización de la Deuda	
Monto	169.139
Tasa Anual	11,20%
Tasa Mensual	0,0093
Plazo	60
Cuota	3694,39

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

No.	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0				169.139
1	2115,76	1.578,63	3694,39	167.023
2	2135,50	1.558,89	3694,39	164.888
3	2155,43	1.538,95	3694,39	162.733
4	2175,55	1.518,84	3694,39	160.557
5	2195,86	1.498,53	3694,39	158.361
6	2216,35	1.478,04	3694,39	156.145
7	2237,04	1.457,35	3694,39	153.908
8	2257,92	1.436,47	3694,39	151.650
9	2278,99	1.415,40	3694,39	149.371
10	2300,26	1.394,13	3694,39	147.071
11	2321,73	1.372,66	3694,39	144.749
12	2343,40	1.350,99	3694,39	142.405
13	2365,27	1.329,12	3694,39	140.040
14	2387,35	1.307,04	3694,39	137.653
15	2409,63	1.284,76	3694,39	135.243
16	2432,12	1.262,27	3694,39	132.811
17	2454,82	1.239,57	3694,39	130.356
18	2477,73	1.216,66	3694,39	127.879
19	2500,86	1.193,53	3694,39	125.378
20	2524,20	1.170,19	3694,39	122.853
21	2547,76	1.146,63	3694,39	120.306
22	2571,54	1.122,85	3694,39	117.734
23	2595,54	1.098,85	3694,39	115.139
24	2619,76	1.074,63	3694,39	112.519
25	2644,21	1.050,18	3694,39	109.875
26	2668,89	1.025,50	3694,39	107.206
27	2693,80	1.000,59	3694,39	104.512
28	2718,94	975,44	3694,39	101.793
29	2744,32	950,07	3694,39	99.049
30	2769,93	924,45	3694,39	96.279
31	2795,79	898,60	3694,39	93.483
32	2821,88	872,51	3694,39	90.661
33	2848,22	846,17	3694,39	87.813
34	2874,80	819,59	3694,39	84.938
35	2901,63	792,76	3694,39	82.036
36	2928,72	765,67	3694,39	79.108
37	2956,05	738,34	3694,39	76.152
38	2983,64	710,75	3694,39	73.168
39	3011,49	682,90	3694,39	70.157
40	3039,59	654,79	3694,39	67.117
41	3067,96	626,42	3694,39	64.049

42	3096,60	597,79	3694,39	60.952
43	3125,50	568,89	3694,39	57.827
44	3154,67	539,72	3694,39	54.672
45	3184,12	510,27	3694,39	51.488
46	3213,83	480,56	3694,39	48.274
47	3243,83	450,56	3694,39	45.030
48	3274,11	420,28	3694,39	41.756
49	3304,66	389,73	3694,39	38.452
50	3335,51	358,88	3694,39	35.116
51	3366,64	327,75	3694,39	31.750
52	3398,06	296,33	3694,39	28.351
53	3429,78	264,61	3694,39	24.922
54	3461,79	232,60	3694,39	21.460
55	3494,10	200,29	3694,39	17.966
56	3526,71	167,68	3694,39	14.439
57	3559,62	134,76	3694,39	10.879
58	3592,85	101,54	3694,39	7.287
59	3626,38	68,01	3694,39	3.660
60	3660,23	34,16	3694,39	0

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Interés	17.598,88	14.446,10	10.921,52	6.981,28	2.576,35
Capital	26.733,80	29.886,57	33.411,15	37.351,39	41.756,32

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Anexo No. 9 ESTIMACIÓN DEL VAN

El Valor Actual Neto se calcula bajo la siguiente formula
$$VAN = \frac{\sum FEN}{(1+i)^n}$$

en donde:

$\sum FEN$ = se refiere a la sumatoria de los flujos netos de caja

i = tasa de interés calculada

I = Inversión inicial

n = tiempo (período en años)

Dentro de las consideraciones de aceptación de la VAN tenemos:

- Si el VAN es positivo el proyecto se acepta (existe ganancia).
- Si el VAN es cero se acepta o se rechaza el proyecto
- Si el VAN es negativo se rechaza el proyecto (existe pérdida)".(Lara, 2010, págs. 243-244)

= Flujo de efectivo Neto	-281.899	55.826	80.595	120.170	181.658	458.540
---------------------------------	-----------------	---------------	---------------	----------------	----------------	----------------

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 281.898,71		
1	55.826,00	0,9214	51.437,37
2	80.595,45	0,8490	68.421,87
3	120.169,78	0,7822	93.998,70
4	181.658,28	0,7207	130.925,42
5	458.539,69	0,6641	304.500,43
		ΣFE	649.283,78
		- I.I.	281.898,71
		VAN	367.385,08
		TIR	36,30%
		PR	4,04
		C/B	2,30

Fuente: Plan Logístico
Elaboración: Karla Portilla

Anexo No. 10 ESTIMACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Se entiende como punto de equilibrio cálculo para determinar el número de productos que se tendrán que vender para cubrir los costos y gastos sin obtener ni pérdidas ni ganancias. A través de la siguiente fórmula

$$PE = \frac{\text{Total Costos Fijos}}{(\text{Precio de Venta} - \text{Costo de venta})}$$

Punto de Equilibrio - Con Financiamiento		
Costo de Producción	Año 2013	
	Fijos	Fijos
MPD		
MOD		
Costos Indirectos Fabricación		
Sacos polipropileno		
Etiquetas		
Marcado		
Agua potable	491	491
Energía eléctrica	0	0
Pallets		
Depreciación	9.258	9.258
Total Costo de Producción	9.749	9.749
Gastos Operacionales	75.356	75.356
Gastos Administrativos	75.356	75.356
Gastos de Exportación		
Gastos Financieros	17.599	17.599
Interés Bancario	17.599	17.599
Costos y Gastos Totales	102.704	102.704
Unidades	1.403.800	
Costos y Gastos Unitarios	0,07	0,07
Total Costos y Gastos Unitarios	0,57	
% Utilidad	12%	
Precio de venta Unitario	0,64	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	726.209	

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Anexo No. 11 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

La depreciación se realiza a través del método legal, es decir de acuerdo al porcentaje de depreciación de acuerdo a la vida útil del activo.

Detalle	Valor	Vida Útil	% Depreciación
Vehículos	35.000	20	5%
Maquinaria y Equipo	22.580	10	10%
Muebles y Enseres	4.510	10	10%
Equipos de Oficina	475	10	5%
Equipo de Computo	6.500	3	33%

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Depreciación de Vehículo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			35000
1	7000	0,20	28000
2	7000	0,20	21000
3	7000	0,20	14000
4	7000	0,20	7000
5	7000	0,20	0

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Depreciación de Maquinaria			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			22580
1	2258	0,10	20322
2	2258	0,10	18064
3	2258	0,10	15806
4	2258	0,10	13548
5	2258	0,10	11290
6	2258	0,10	9032
7	2258	0,10	6774
8	2258	0,10	4516
9	2258	0,10	2258
10	2258	0,10	0

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Depreciación de Muebles y Enseres			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			4510
1	451	0,10	4059
2	451	0,10	3608
3	451	0,10	3157
4	451	0,10	2706
5	451	0,10	2255
6	451	0,10	1804
7	451	0,10	1353
8	451	0,10	902
9	451	0,10	451
10	451	0,10	0

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			6500
1	2167	0,33	4333
2	2167	0,33	2167
3	2167	0,33	0

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			0
1	0	0,33	0
2	0	0,33	0
3	0	0,33	0

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Depreciación Equipos de Oficina			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			475
1	48	0,10	428
2	48	0,10	380
3	48	0,10	333
4	48	0,10	285
5	48	0,10	238
6	48	0,10	190
7	48	0,10	143
8	48	0,10	95
9	48	0,10	48
10	48	0,10	0

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Amortización Gastos de Constitución			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			48990
1	9798	0,20	39192
2	9798	0,20	29394
3	9798	0,20	19596
4	9798	0,20	9798
5	9798	0,20	0

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Anexo No. 12 ESTIMACIÓN DEL COSTO DE CAPITAL PROMEDIO

Costo de Capital Promedio Ponderado - Con Financiamiento			
Recursos	Participación	Costo	Ponderación
Propios	40%	4,53%	1,81%
Ajenos	60%	11,20%	6,72%
Total	100%		8,53%

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Anexo No. 13 Cálculo del rol de pagos

Año	S.B.U.	Crecimiento
2006	160	
2007	170	0,063
2008	200	0,176
2009	218	0,090
2010	240	0,101
2011	264	0,100
2012	320	0,212
2013	320	0,000
Promedio		0,106

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Base 10º cuarto	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
	320	354	391	433	479

Fuente: Plan Logístico

Elaboración: Karla Portilla

Base Cálculo IESS	
9,35%	12,15%

2013	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Presidente	1	1.051	1.051	12.608	320	1.051	525	1.051	1.179	1.532	17.087
Secretaria General	1	553	553	6.636	320	553	277	553	620	806	9.145
Tesorero	1	553	553	6.636	320	553	277	553	620	806	9.145
Jefe Comercio Exterior	1	719	719	8.627	320	719	359	719	807	1.048	11.792
TOTAL ADMINIST.	4	2876	2876	34507	1280	2876	1438	2876	3226	4193	47169
PRODUCCION											
Operarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MANO DE OBRA INDIRECTA											
Jefe Operativo	1	719	719	8.627	320	719	359	719	807	1.048	11.792
TOTAL PROD.	1	719	719	8627	320	719	359	719	807	1048	11792
SUBTOTAL		3.595	3.595	43.134	1.600	3.595	1.797	3.595	4.033	5.241	58.961
Imprevistos (2%)											0
Total	5	3595	3595	43134	1600	3595	1797	3595	4033	5241	58961

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Karla Portilla

2014	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Presidente	1	1.162	1.162	13.945	354	1.162	581	1.162	1.304	1.694	18.898
Secretaria General	1	612	612	7.339	354	612	306	612	686	892	10.114
Tesorero	1	612	612	7.339	354	612	306	612	686	892	10.114
Jefe Comercio Exterior	1	795	795	9.541	354	795	398	795	892	1.159	13.042
TOTAL ADMINIST.	4	3180	3180	38165	1416	3180	1590	3180	3568	4637	52169
PRODUCCION											
Operarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MANO DE OBRA INDIRECTA											
Jefe Operativo	1	795	795	9.541	354	795	398	795	892	1.159	13.042
TOTAL PROD.	1	795	795	9541	354	795	398	795	892	1159	13042
Imprevistos (2%)											0
Total	5	3976	3976	47706	1770	3976	1988	3976	4461	5796	65211

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Karla Portilla

2015	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Presidente	1	1.285	1.285	15.423	391	1.285	643	1.285	1.442	1.874	20.902
Secretaria General	1	676	676	8.117	391	676	338	676	759	986	11.186
Tesorero	1	676	676	8.117	391	676	338	676	759	986	11.186
Jefe Comercio Exterior	1	879	879	10.553	391	879	440	879	987	1.282	14.425
TOTAL ADMINIST.	4	3518	3518	42211	1566	3518	1759	3518	3947	5129	57699
PRODUCCION											
MANO DE OBRA INDIRECTA											
Jefe Operativo	1	879	879	10.553	391	879	440	879	987	1.282	14.425
TOTAL PROD.	1	879	879	10553	391	879	440	879	987	1282	14425
Imprevistos (2%)											0
Total	5	4397	4397	52763	1957	4397	2198	4397	4933	6411	72124

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Karla Portilla

2016	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Presidente	1	1.421	1.421	17.058	433	1.421	711	1.421	1.595	2.073	23.117
Secretaria General	1	748	748	8.978	433	748	374	748	839	1.091	12.372
Tesorero	1	748	748	8.978	433	748	374	748	839	1.091	12.372
Jefe Comercio Exterior	1	973	973	11.671	433	973	486	973	1.091	1.418	15.954
TOTAL ADMINIST.	4	3890	3890	46685	1732	3890	1945	3890	4365	5672	63815
PRODUCCION											
MANO DE OBRA INDIRECTA											
Jefe Operativo	1	973	973	11.671	433	973	486	973	1.091	1.418	15.954
TOTAL PROD.	1	973	973	11671	433	973	486	973	1091	1418	15954
Imprevistos (2%)											0
Total	5	4863	4863	58356	2165	4863	2432	4863	5456	7090	79769

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Karla Portilla

Año 2017	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Presidente	1	1.572	1.572	18.866	479	1.572	786	1.572	1.764	2.292	25.568
Secretaria General	1	827	827	9.930	479	827	414	827	928	1.206	13.683
Tesorero	1	827	827	9.930	479	827	414	827	928	1.206	13.683
Jefe Comercio Exterior	1	1.076	1.076	12.908	479	1.076	538	1.076	1.207	1.568	17.645
TOTAL ADMINIST.	4	4303	4303	51634	1915	4303	2151	4303	4828	6273	70579
PRODUCCION											
Operarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MANO DE OBRA INDIRECTA											
Jefe Operativo	1	1.076	1.076	12.908	479	1.076	538	1.076	1.207	1.568	17.645
TOTAL PROD.	1	1076	1076	12908	479	1076	538	1076	1207	1568	17645
Imprevistos (2%)											0
Total	5	5379	5379	64542	2394	5379	2689	5379	6035	7842	88224

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Karla Portilla

Anexo No. 14 Incoterms

El termino de negociación establecido en el la presente exportación es el término CIF (Costo, Seguro y Flete), esto significa que el exportador debe pagar los costos y fletes necesarios para que la mercadería llegue al puerto de destino, sin embargo el exportador no será responsable de la pérdida o daño del producto, así como cualquier coste adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega.

INCOTERMS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor del embarque	108.889	170.990	250.966	374.172	566.729	859.659
EXW	108.889	170.990	250.966	374.172	566.729	859.659
Manipulación local X	528	790	1.213	1.867	2.883	4.465
Unitarización	459	470	481	493	504	520
FCA/FAS	109.876	172.250	252.660	376.531	570.117	864.644
Transporte interno	4.200	6.756	10.689	16.736	26.357	41.822
Manipuleo Embarque	480	676	1.069	1.674	2.636	4.182
Agentes	200	205	215	230	253	284
Documentación	107	720	754	809	889	999
Capital e inventario país de origen	102	160	235	351	532	809
Bancarios	2.198	3.445	5.053	7.531	11.402	17.293
FOB	117.163	184.212	270.675	403.862	612.186	930.034
Flete Internacional	7.000	11.261	17.815	27.893	43.929	69.704
CFR	124.163	195.473	288.490	431.754	656.115	999.737
Seguro Internacional	310	489	721	1.079	1.640	2.499
CIF	124.473	195.962	289.212	432.834	657.755	1.002.236
Transporte interno	0	0	0	0	0	0
DAP	124.473	195.962	289.212	432.834	657.755	1.002.236

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Karla Portilla

Anexo No. 15 Forma de pago

La forma de pago a utilizar es la carta de crédito por cuanto tiene mayor seguridad para el exportador, a continuación se presenta los costos bancarios incurridos por el uso de la misma.

COSTOS BANCARIOS					
<i>Descripción</i>	<i>VALOR FCA</i>	<i>Tasa del banco</i>	<i>tiempo de contratación en horas</i>	<i>tiempo de contratación en Días</i>	<i>COSTO FINAL USD</i>
COSTO CARTA DE CRÉDITO	75180,71	2,00%	2,00	0,25	1503,61

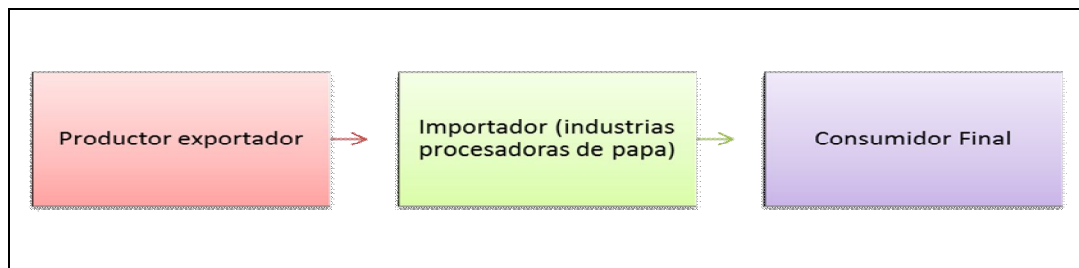
Fuente: Plan Logístico

Elaborado por: Karla Portilla

Anexo No. 16 Forma de pago

En cuanto al canal de distribución se hará uso del más sencillo con la finalidad de establecer una relación directa con el cliente sin tantos intermediarios

Gráfico 1. Canales de Distribución de la papa del proyecto Potato Exports Association



Elaborado por: Karla Portilla

ARTÍCULO CIENTÍFICO TESIS



Comercialización de papa desde Carchi – Ecuador y la demanda en el mercado de Aragua Venezuela.

KARLA ELIANA PORTILLA ÁLVAREZ

Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional por la Universidad Politécnica Estatal del Carchi.

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI (UPEC)

Resumen

La investigación establece como objetivo determinar la demanda de papa capiro en Venezuela para su comercialización desde la provincia del Carchi. Este estudio se basa en dos modalidades: cuantitativa y cualitativa; y para el cumplimiento de este objetivo se efectuó, en primera instancia, un estudio de factibilidad que establezca la oferta exportable de papa capiro en la provincia del Carchi junto con la demanda y comercialización en el mercado Venezolano.

Además, contribuye en la determinación de datos sobre el perfil del consumidor y sus preferencias, (gustos e intereses).

La papa capiro es uno de los productos con más alto potencial exportable por ser un tubérculo con grandes características nutricionales con gran apertura en los mercados internacionales.

El alto consumo de este producto en Venezuela, junto con la realidad de que su producción nacional no abastece la demanda del sector industrial; hace que este país se encuentre entre los potenciales mercados para la exportación. Es así que, el estudio de mercado realizado ha verificado estos datos, mostrando a la papa como uno de los productos más comercializado en esta nación, especialmente aquella que es procesada en el mercado industrial para obtener algún snack, para lo cual, la papa capiro es la materia prima ideal.

Dentro de la provincia del Carchi, debido a la comercialización internacional, las asociaciones productivas involucradas podrán mejorar sus ingresos, ampliar los puestos de empleo y desarrollar sus empresas hacia un nivel de mayor crecimiento. Al Carchi afianzarse en una provincia exportadora se realizaría un impacto comercial a tal punto, que sería el inicio de una nueva etapa a un horizonte internacional.

Palabras claves: Comercialización papa, demanda, oferta, exportación, Carchi, Ecuador, Venezuela.

Abstract

The author studies aimed at determining capiro potato demand in Venezuela for marketing from Carchi. This study is based on two methods: quantitative and qualitative, and for the fulfillment of this goal was made in the first instance, a feasibility study to establish the export supply in Carchi's capiro potato Carchi

along with demand and marketing the Venezuelan market. It also helps in identifying data on consumer profiles and preferences (likes and interests).

Capiro Potato is one of the products with the highest export potential for being a large tuber nutritional characteristics and grand opening in international markets.

High consumption of this product in Venezuela, along with the reality that domestic production does not supply the demand of the industrial sector, makes this country is among the potential export markets. Thus, the market study has verified the data, showing the potato as one of the most marketed in this country, especially one that is processed in the industrial markets for a snack, for which, the capiro potato is the ideal raw material.

Within the province of Carchi, because international marketing, production associations involved can improve their income, expand jobs and grow their businesses to a higher level of growth. At Carchi foothold on a exporting province would conduct a business impact to such an extent, it would be the beginning of a new stage to an international horizon.

Keywords: Marketing potato, demand, supply, export, Carchi, Ecuador, Venezuela.

1. INTRODUCCIÓN

El comercio internacional desde el inicio de la historia de la humanidad ha sido una manera de unir a los pueblos, mediante el intercambio no solo de productos sino también de costumbres, tradiciones y sueños.

Ecuador ha sido un país netamente agrícola en toda su historia, desde la época en donde se exportaba cacao, azúcar y café, hasta la actualidad donde sus productos agrícolas como los tubérculos, verduras y hortalizas están encontrando sus nichos de mercado en el gusto de los extranjeros.

La papa es originaria del continente americano y es la base de la alimentación de millones de personas. Los beneficios de la papa para el organismo están dados gracias a que contiene muchos nutrientes esenciales como: potasio, fósforo, magnesio, sodio, calcio, hierro, celulosa, vitaminas A, B1, B2, C y K, entre otros componentes.

Venezuela produce papa, que abastece el consumo local, por ello la exportación se la realizará para el mercado industrial, donde el producto será procesado y luego comercializado, sin que afecte directamente al producción del país exportador, además es importante recalcar que el producto ecuatoriano tiene buena acogida en el mercado venezolano.

Se optará por realizar las exportaciones por vía marítima, con salida desde el puerto de Esmeraldas por los beneficios que podría representar con el ahorro de tiempo y dinero por la cercanía a Venezuela, la papa es embarcada en un buque especialmente contratado para llevar el producto, que siempre debe mantenerse a 13 grados centígrados de temperatura para evitar que se deteriore mientras dura el viaje de cuatro días por mar.

2. Materiales y Métodos

2.1 Modalidad de la investigación

La presente investigación se basa en dos modalidades, cualitativa y cuantitativa, estos nuevos enfoques son definidos por de la siguiente manera:

Enfoque Cuantitativo: “Usa la recolección de datos, con medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías” (Hernández, 2011, p. 5). Por tanto, a través de esta se podrá determinar y analizar la demanda del lugar al cual será exportada y

comercializada la papa, basándose en estadísticas de comercialización por parte del sector productor de la provincia del Carchi.

Enfoque Cualitativo: “Utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afirmar preguntas de investigación en el proceso de interpretación” (Hernández, 2011, p. 8). Por lo que contribuye en la determinación de datos sobre el perfil del consumidor, sus gustos e intereses, de lo cual no se puede realizar una medición numérica.

2.2 Tipo de investigación.

Los tipos de investigación que se utilizarán dentro de la investigación son:

Investigación correlacional: es aquella que indaga la relación entre dos variables determinadas en busca de un patrón que se aplica a un grupo o población. (Hernández, Fernández, Baptista, 2011, p. 104)

Mediante esta investigación se podrá correlacionar la demanda de papa en Venezuela y la comercialización de la misma desde la provincia del Carchi hacia Aragua - Venezuela. La investigación se realizó en la Provincia del Carchi a los productores de este insumo. Además se efectuará una investigación sobre las exportaciones de los productos agrícolas a Venezuela. Esta información permitió diagnosticar la cantidad de papa que demanda el país.

Investigación descriptiva: Mediante este tipo de investigación, que utiliza el método de análisis, se logró caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades. (Ortiz & Bernal, s.f.)

A través de esta investigación se pudo describir el proceso de comercialización de papa que se utilizó desde la Provincia del Carchi hacia Aragua Venezuela, y de esta manera lograr que los productores de Carchi logren ingresar al mercado internacional de la mejor manera.

2.3 Operacionalización de variables Variable Independiente

IDEA A DEFENDER.: La demanda de la papa en el mercado de Venezuela permitirá la comercialización del tubérculo producido en la Provincia del Carchi.							
VARIABLE INDEPENDIENTE: DEMANDA	ÍNDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE	
	ENTORNO	Factores Socioeconómicos		<ul style="list-style-type: none"> ¿Cómo está constituida la población de Venezuela? ¿Cómo está constituida la población de Venezuela? ¿Cuál es la distribución por ingresos de los habitantes? ¿Cuál es el índice inflacionario de Venezuela? ¿Cuál es el riesgo país de Venezuela? 	Fichaje (Análisis linkográfico bibliográfico)	Fichas	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental: libros, revistas, catálogos, periódicos, etc.
				Factores políticos Balanza Com.			
		Factores legales					
				Factores Geográficos			
	MERCADO	Perfil Consumidor		<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es el perfil del consumidor? 			
		Necesidades,		<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuáles son los potenciales consumidores? 			
	PRODUCTO	Importaciones		<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la situación actual de las importaciones y las exportaciones? 			
		Exportaciones		<ul style="list-style-type: none"> ¿Existe producción nacional? 			
		Producción N.		<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la demanda insatisfecha? 			
Demanda Insatisfecha.			<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es el precio referencial del producto en el mercado de destino? 				
Precios del producto.			<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la competencia internacional? 				
Competencia							

Fuente: Lerma, A y Márquez, E. (2010) Marketing internacional

Elaborado por: Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

Variable Dependiente

IDEA A DEFENDER.: La demanda de la papa en el mercado de Venezuela permitirá la comercialización del tubérculo producido en la Provincia del Carchi.						
VARIABLE DEPENDIENTE: COMERCIALIZACIÓN	ÍNDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
	ENTORNO	· Factores Políticos / legales	· ¿Cuál es la política económica? · ¿Existen barreras arancelarias para la exportación de papa? · ¿Existen barreras no arancelarias para la exportación de papa? · ¿Cuál es la balanza comercial?	Fichaje (Análisis linkográfico bibliográfico)	Fichas	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental: libros, revistas, catálogos, periódicos, etc.
		· Factores Socioeconómicos del sector ofertante	· ¿Cuál es la situación actual de Ecuador con relación al producto? · ¿Cuál es la situación actual del sector ofertante? · ¿Cuál es el tamaño de la población ofertante?			
PRODUCCIÓN	Características de producto Oferta exportable Costos de producción	· ¿Cuál son las características del producto? · ¿Cuál es el costo de producción? · ¿Cuál es la oferta del sector productor en unidad de medida y tiempo para la exportación?				

Fuente: Lerma, A y Márquez, E. (2010) Marketing internacional

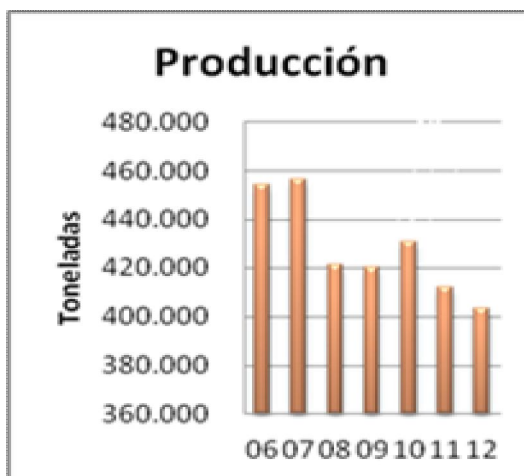
Elaborado por: Escuela de Comercio Exterior Y Negociación Internacional.

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

A través del estudio de mercado realizado en la presente investigación se determinó la oferta exportable de papa capiro y la demanda requerida por el mercado objetivo, estableciendo de este modo la comercialización del producto.

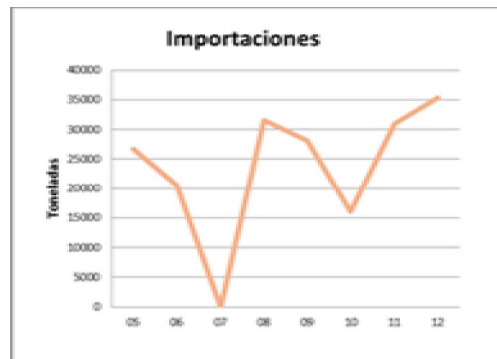
Los datos considerados para la demanda del producto son: la producción nacional las importaciones y exportaciones del tubérculo en Venezuela.

Pese a que Venezuela se consideró un país agrícola el gráfico denota una caída en la producción de la papa, ubicándose cerca de 400 mil toneladas para el año 2012, tomando en cuenta que en el 2007 se tuvo la mayor producción de este tubérculo con alrededor de 450 mil toneladas, esto se debe a la poca inversión en el área de la agricultura realizada por el gobierno de este país.

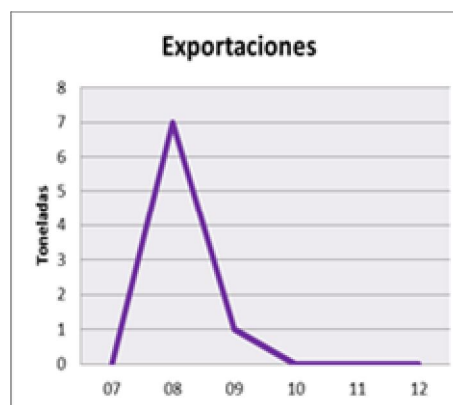


En las importaciones de papa en Venezuela, se visualizan con un incremento en los dos últimos años, a consecuencia del mejoramiento de las relaciones entre Ecuador y Venezuela lo cual resulta una ventaja

pues se identifica que si se aumentan las importaciones existe un mayor consumo de papa en este país.



Pese a que Venezuela se consideró un país agrícola el grafico denota una caída en la producción del papa, debido a la poca inversión en el área de la agricultura realizada por el gobierno de este país; en cuanto a las importaciones aun cuando estas no se presentan con mayor estabilidad, existe un incremento significativo en los últimos años, a consecuencia del mejoramiento de las relaciones entre Ecuador y Venezuela; finalmente las exportaciones no conllevan a una gran representación ya que en los últimos años estas se registran en menos de 10 toneladas.



Se toma en cuenta también la existencia del consumo por persona que se estima en 15.29 kilos, mismo que al compararlo con el consumo recomendado de 21.53 kilos se obtiene un déficit en el consumo del producto de 6.24 kilos por persona determinado una demanda insatisfecha para el año 2013 de 177.727 toneladas de las cuales se pretende cubrir parte de la demanda, ofreciendo un producto de excelente calidad.

Por otro lado, es importante indicar que la producción de papa en la provincia del Carchi es una actividad que tiene gran importancia ya que por muchos años ha concedido fuente de riqueza para quienes la cultivan, por lo que brindar la oportunidad de que este mercado se expanda representará un beneficio tanto para la asociación de productores de papa de Carchi como para los receptores del producto en el país extranjero.

La comercialización del este producto será beneficioso para el país ya que el aumento de las exportaciones, a más de generar divisas generan también aumento de la calidad de vida de los productores, mayor inversión social y por ende bienestar social, de tal manera que al exportar la papa de la provincia del Carchi hacia Aragua Venezuela estaría aportando en gran medida al desarrollo del país y a equilibrar parte de nuestra balanza comercial.

A través de este estudio se muestra la factibilidad del proyecto para la asociación de productores de papa de Carchi con la finalidad de exportación al mercado industrial de Aragua-Venezuela que se utilizarán para la exportación de papa al ser puestas marcha generaran la facilidad del ingreso de este producto al mercado venezolano, existiendo más

alternativas de exportación para Ecuador y Venezuela, ratificando el deseo de mantener y mejorar las relaciones comerciales.

4. TABLAS

TABLA 1. Producción histórica de papa en Venezuela.

Años	Toneladas
2006	454.142
2007	456.661
2008	421.016
2009	420.000
2010	431.100
2011	411.76

Fuente: FAOSTAT

Elaborado por: Karla Portilla

TABLA 2. Importaciones de papa de Venezuela.

Años	Toneladas
2007	20504
2008	0
2009	31526
2010	28143
2010	16027
2012	31018

Fuente: TRADE MAP

Elaborado por: Karla Portilla

TABLA 3. Exportaciones de papa de Venezuela.

Años	Toneladas
2007	0
2008	7
2009	1
2010	0
2010	0
2012	0

Fuente: TRADE MAP
Elaborado por: Karla Portilla

TABLA 4. Precio referencial de la papa en Venezuela.

DESCRIPCIÓN DEL DESPACHO	CIF U\$S	UNID	TIPO U	PUP	EMB.	Q BUL	PAIS DESTINO
Papa uso industrial	80.000,00	100000	KI	0,8	SACO	2000	VE
Papa uso industrial	246.400,00	400000	KI	0,62	SACO	8000	VE
Papa uso industrial	315.550,00	500000	KI	0,63	SACO	10000	VE
Papa uso industrial	292.300,00	300000	KI	0,97	SACO	6000	VE
Papa uso industrial	346.400,00	400000	KI	0,87	SACO	8000	VE
Papa uso industrial	346.400,00	400000	KI	0,87	SACO	8000	VE

Fuente: COBUS GROUP
Elaborado por: Karla Portilla

TABLA 5. Balanza comercial Ecuador - Venezuela.

Años	2007	2008	2009	2010	2011
Exportaciones	591.573	719.551	563.933	973.960	1.473.870
Importaciones	1.229.845	2.394.846	674.717	510.881	904.817
Balanza Comercial	-638.272	- 1.675.295	- 110.784	463.079	569.053

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Karla Portilla

TABLA 6. Proyecciones del estudio.

AÑOS	X	M	PRODUCCIÓN	CNA	POBLACION	CONSUMO PER CAPITA		DEFICIT			COBERTURA		DEMANDA EFECTIVA
	(-)	(+)	(+)	(=)	NACIONAL	REAL	REC.	PC	TOTAL	TOTAL	(TN)	%	
	TM	TM	TM	TM	MILLONES	(KG)	(KG)	(KG)	(KG)	(TN)			
2009	0,00	28.143,00	420.000,00	448.143,00	27.223.230,00	16,46	21,53	5,07					
2010	0,00	16.027,00	431.100,00	447.127,00	26.814.840,00	16,67	21,53	4,86					
2011	0,00	31.018,00	411.760,30	442.778,30	27.227.930,00	16,26	21,53	5,27					
2012	0,00	35.303,90	403.485,80	438.789,70	28.048.344,64	15,64	21,53	5,89					
2013	0,00	39.957,60	395.211,30	435.168,90	28.467.106,43	15,29	21,53	6,24	177.727.901,4 1	177.727,90	13.107,20	0,50	966,65
2014	0,00	44.611,30	386.936,80	431.548,10	28.892.120,33	14,94	21,53	6,59	190.499.250,6 5	190.499,25	16.777,22	0,80	1.477,58
2015	0,00	49.265,00	378.662,30	427.927,30	29.323.479,68	14,59	21,53	6,94	203.407.217,6 0	203.407,22	21.474,84	1,10	2.267,25
2016	0,00	53.918,70	370.387,80	424.306,50	29.761.279,24	14,26	21,53	7,27	216.453.841,9 4	216.453,84	27.487,79	1,60	3.490,77
2017	0,00	58.572,40	362.113,30	420.685,70	30.205.615,13	13,93	21,53	7,60	229.641.193,8 5	229.641,19	35.184,37	2,30	5.390,85
2018	0,00	63.226,10	353.838,80	417.064,90	30.656.584,97	13,60	21,53	7,93	242.971.374,3 7	242.971,37	45.036,00	3,40	8.347,82

La información que refleja la tabla es el cálculo del consumo aparente y la demanda insatisfecha. El Consumo aparente representa la cantidad demandada de un producto de consumo frecuente que un país requiere en promedio al año. La fórmula $Ca=Pn+M-X$ del cálculo del consumo aparente, se basa en 3 factores: la producción (Pn), importaciones (M) y exportaciones (X) de Venezuela, es importante resaltar que para este caso las exportaciones no son tomadas en cuenta debido a que no presentan cifras considerables en los últimos años. Por otro lado se entiende por demanda insatisfecha a la cantidad del producto que no ha sido cubierta por la oferta en el mercado y esta se calcula mediante la diferencia entre el consumo aparente y el recomendado. Para establecer el consumo recomendado se ha considerado la información proporcionada por la Food and Agriculture Organization, que afirma que cada persona debe consumir en promedio 21.53 Kg. debido a los componentes nutricionales. Se considera como base el año 2013, Para la proyección de la producción se utilizará el método de la progresión lineal o de los mínimos cuadrados, considerando los datos históricos expuestos para realizar la proyección hasta el año 2018.

Es importante tomar en cuenta que para las los cálculos sobre la demanda se hace uso de la población total de Venezuela, pese a que el proyecto se orienta a las industrias procesadoras de papa en el Estado de Aragua, el producto terminado será consumido a nivel de toda la población.

TABLA 7. Oferta efectiva.

AÑOS	OFERTA REAL PROYECTADA TN	PORCENTAJE	DESPERDICIO	OFERTA EFECTIVA TN
2013	13.107,20	0,5	10%	918,31
2014	16.777,22	0,7	10%	1.403,70

2015	21.474,84	1,1	10%	2.153,89
2016	27.487,79	1,5	10%	3.316,23
2017	35.184,37	2,2	10%	5.121,31
2018	45.036,00	3,3	10%	7.930,42

Fuente: MAGAP

Elaborado por: Karla Portilla

El proyecto pretende cubrir para el primer año el 0.5% de la demanda insatisfecha, dando como oferta 966 toneladas aproximadamente a cubrir en 2013, sin embargo se considera el 10% de desperdicio debido a que se realiza un proceso de selección del producto dando como resultado una oferta efectiva de 918 toneladas aproximadamente las mismas que irán incrementando su rango a medida conforme el producto se vaya posicionando en el mercado. Para los cálculos de proyección se consideró el índice de crecimiento de producción (0.28%) obtenido de los estudios de los técnicos operadores del MAGAP a través de los datos históricos, además se considera solo un porcentaje destinado a la exportación puesto que la provincia del Carchi se considera como una abastecedor de este producto para sí misma y de varias otras zonas del país así lo afirma el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias.

TABLA 8. Información básica del embarque.

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO:	
Nombre técnico o comercial del producto	Papas, patatas
Posición arancelaria en el país exportador	0710.90.00.00
Posición arancelaria en el país importador	0710.90.00.00
Unidad comercial de venta	Kilos

Moneda de transacción.	Usd
Valor ex-work de la unidad comercial.	0,47

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	San Gabriel - Provincia Carchi
País de destino	Venezuela
Ciudad de punto de destino	Aragua
Nº de unidades comerciales por embarque	229550
Valor inicial del embarque (EXW)	108889
Tipo de embalaje	Sacos de polipropileno 50 kl
Tipo de unidad de carga	Contenedor refrigerado de 40'
Nº total de embalajes	4591
Nº total de unidades de carga	7

INFORMACIÓN ADICIONAL	
Termino de negociación	CIF
Forma de pago	Carta de Crédito
Plazo	90 días
Tipo de Cambio	1
Porcentaje de tasa de seguro	0.25%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	4,53%
TASA PROMEDIO DE INFLACIÓN ANUAL	2,37%
INFLACIÓN ANUAL PAIS DE DESTINO	35,02%

Fuente: Plan Logístico
Elaborado por: Karla Portilla

TABLA 9. Envíos según términos de la negociación a utilizar.

INCOTERMS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor del embarque	108.889	170.990	250.966	374.172	566.729	859.659
EXW	108.889	170.990	250.966	374.172	566.729	859.659
Manipulación local X	528	790	1.213	1.867	2.883	4.465
Unitarización	459	470	481	493	504	520

FCA/FAS	109.876	172.250	252.660	376.531	570.117	864.644
Transporte interno	4.200	6.756	10.689	16.736	26.357	41.822
Manipuleo Embarque	480	676	1.069	1.674	2.636	4.182
Agentes	200	205	215	230	253	284
Documentación	107	720	754	809	889	999
Capital e inventario país de origen	102	160	235	351	532	809
Bancarios	2.198	3.445	5.053	7.531	11.402	17.293
FOB	117.163	184.212	270.675	403.862	612.186	930.034
Flete Internacional	7.000	11.261	17.815	27.893	43.929	69.704
CFR	124.163	195.473	288.490	431.754	656.115	999.737
Seguro Internacional	310	489	721	1.079	1.640	2.499
CIF	124.473	195.962	289.212	432.834	657.755	1.002.236
Transporte interno	0	0	0	0	0	0
DAP	124.473	195.962	289.212	432.834	657.755	1.002.236

TABLA 10. Cálculo del cubicaje

CÁLCULO DE CUBICAJE									
Cálculo de Cubicaje	Empaque Embalaje sacos	Unidad de Carga	Estimación del espacio	Nº de vehículos a utilizar año 0	Nº de vehículos a utilizar año 1	Nº de vehículos a utilizar año 2	Nº de vehículos a utilizar año 3	Nº de vehículos a utilizar año 4	Nº de vehículos a utilizar año 5
Nº de unidades	50,00	600,00							
Largo m.	0,85	12,03	14,14						
Alto m.	0,54	2,34	4,30	7,653	11,698	17,949	27,635	42,678	66,087
Ancho m.	0,24	2,40	9,88						
Volumen total del embarque	0,11	67,56	600,56						

m3									
Peso por unidad kg	1,00	600,00	600,00						
Peso total del embarque ton	0,00	0,60	600,00						
SALDOS PARA OTRO TIPO DE VEHICULOS				-392	-419	-569	-981	-1607	-2452

TABLA 11. Costos de exportación del proyecto

Gastos de Exportación (Ventas)			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012
ADITIVOS PARA PRESERVAR EL PRODUCTO	0	0,00	0
MANIPULEO EN EL LOCAL DE EXPORTADOR	4	400,00	1.600
DOCUMENTACIÓN	4	12.972,64	139.962
TRANSPORTE INTERNO	4	1.500,00	6.000
MANIPULEO DE EMBARQUE	4	1.500,00	6.000
AGENTES	4	200,00	800
COSTOS BANCARIOS	4	1.503,61	6.014
CAPITAL E INVENTARIO - PAÍS DE ORIGEN	4	77,07	308
FLETE INTERNACIONAL	4	17.500,00	70.000
SEGURO INTERNACIONAL	4	3.898,46	15.594
CAPITAL E INVENTARIO - TRANSITO INTERNACIONAL	4	0,00	0
ALMACENAMIENTO	4	0,00	0
MANIPULEO DE DESEMBARQUE	4	0,00	0
DOCUMENTACIÓN	4	0,00	0
AGENTES	4	0,00	0
TRANSPORTE INTERNO	4	0,00	0
ADUANEROS	4	0,00	0
CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAÍS DE DESTINO	4	0,00	0
Total Gastos de Exportación (Ventas)			246.278

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Karla Portilla

5. CONCLUSIONES

- La papa es un tubérculo con un alto potencial exportable ya que tiene una gran acogida en los mercados internacionales gracias a las características nutricionales razón por la cual los productores encuentran un incentivo para continuar con la producción.
- La papa se integra perfectamente dentro de todo tipo de alimentación y por lo tanto, es adecuada para todos los grupos poblacionales y en diversas situaciones fisiológicas, por lo tanto se considera una oportunidad de negocio el exportar este producto, que dejará beneficios económicos a sus productores.
- Venezuela se considera como un atractivo mercado para exportar la papa, una de las razones es el alto consumo de este producto, lo cual le permitirá a la asociación de productores de papa de Carchi alcanzar mejores beneficios comerciales.
- El estudio de mercado ha demostrado que la papa es un producto muy comercializado en Venezuela, aún más cuando es procesado para obtener algún snack, encontrando al mercado industrial de Venezuela entre los potenciales mercados para la exportación, ya que la producción Nacional no abastece al 100% de este mercadoLa oferta exportable del cantón Bolívar es de 798 TN para el año 2013, dato que proyecta buenas perspectivas a futuro.
- Si se toma en cuenta la localización del proyecto, que será en el Carchi en San Gabriel, se puede mencionar que para la elección de la misma se ha considerado varios aspectos los cuales han permitido designar la mejor opción tomando en cuenta las variables de comparación.
- El proceso logístico le permite a la empresa establecer la documentación necesaria, el costo del transporte internacional e interno, agentes, almacenamiento en base al término de negociación establecido, este

proceso logístico le permitirá a la empresa cumplir y concluir con éxito el proceso de exportación.

- Luego de haber realizado el estudio financiero, y de acuerdo al valor obtenido en el VAN que es de 31.120, se puede concluir que la rentabilidad que obtendrá la empresa de exportación le permitirá abrirse a otros mercados.
- Mediante el cálculo de la TIR, se ha podido proyectar que la rentabilidad que tendrá la empresa por año será de 24.87%, lo cual indica que se tendrá utilidades razonables permitiéndole a la empresa la posibilidad de generar más empleo.

6. RECOMENDACIONES

- De acuerdo a la información recopilada y desarrollada, se recomienda poner en marcha el proyecto ya que tiene todas las condiciones para ser un proyecto factible y rentable.
- Tomar como mercado meta a Aragua - Venezuela debido al alto consumo del producto ya procesado, presenta para el proyecto un beneficio para mejorar la economía de nuestro país.
- De acuerdo a los beneficios que se obtenga con las actividades de la empresa, se podría crear un centro de capacitación para la asociación de productores de papa de Carchi, con el objetivo de aumentar la producción y la calidad de la papa que es el producto de exportación.
- Manejar un plan de trabajo dentro de la asociación de productores de papa, a través del cual se pueda conocer la producción de cada productor con la finalidad de establecer los volúmenes de producción y prever la oferta exportable.

BIBLIOGRAFÍA

- AMAYA, J. (2005). Gerencia Planeación y Estrategia. Universidad Santo Tomas.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. (2013).
- BOLAND, L., CARRO, F., & GISMANO, Y. (2007). Funciones de la Administración. Universidad Nacional del Sur.
- FEDEPAPA. (2009).
- Fischer, L., & Espejo, J. (s.f.). *Mercadotecnia*. Mc Graw Hill.
- Hernández, A. (2002). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Cuarta Edición.
- HERNÁNDEZ, L. (2003). Los Riesgos y su Cobertura en el Comercio Internacional. Madrid: Fundación Confemetal.
- Eumed.net. Enciclopedia Virtual*. (n.d). Recuperado el 29 de mayo de 2013, de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/incoterms.htm>
- Rino, A. (s.f.). *Incoterms 2010*. Recuperado el 30 de Julio de 2012, de <http://www.incoterms-2010.es/>
- DEFINICION, a. (2013). *Computadora*. Ecuador: Pearson.